

Kunstgewerbe hatte schon vorher in der Bildung neuer Formen eine große Bewegung geschaffen. Unser Geschäft wurde besonders in den Großuhren davon betroffen, und die Armbanduhr wurde durch den Krieg, der für die Armbanduhr eigentlich der bedeutendste Förderer war, geradezu hochgehoben. Die Nachkriegszeit brachte auch mit ihrem Warenhunger und den gesteigerten Ansprüchen eine sich fast überschlagende und überstürzende Veränderung im Geschmack bei der Käuferschaft. Und wir mußten auch mitmachen, die Läger wurden zu groß, weil der Hang zum Alten die vorhandenen Waren nicht schnell genug zum Absatz brachte. Wurden aber einmal ältere Stücke abgestoßen, so kam eigentlich von selbst die Notwendigkeit, sie für niedrigere Preise herzugeben. Man hatte also im stillen einen Inventurverkauf gemacht, weil man sich die Bilanz selbst stellte: Lieber das wenige Geld für das Stück, als einen Zinsenfresser mehr im Laden. Und solcher Zinsenfresser hat der Uhrmacher genug, sie fressen tatsächlich das Betriebskapital mit der Zeit auf, zum mindesten helfen sie es nicht vermehren.

Unsere Fabriken und Großhandlungen haben uns eigentlich ein sehr gutes Beispiel gegeben, sich nicht zu sehr mit Sachen vergangener Zeiten zu behängen. Wir erhalten doch immerzu Angebote von „zurückgesetzten Stücken.“ Sie sind oft ganz neu, für den Augenblick geradezu preiswert und locken zum Kauf. Sie reizen so lange, bis eingekauft wird – und schon wieder ist eine Kapitalanspannung da, wenn nicht auf der anderen Seite ältere Ware in fast gleichem Ausmaße abgestoßen werden kann. Dieser Umstand wird also zum Mißstand. Und das sollte uns doch nachdenken lassen; wir kommen dann zu keinem anderen Ergebnis, als daß wir ähnliche Mittel anwenden, überfüllte Warenlager zu entlasten und Gelegenheiten zu schaffen, um den Absatz zu fördern.

Es mag sein, daß der Inventurverkauf nicht das allein seligmachende Mittel ist, doch erscheint er mir als das wichtigste und vor allem günstigste. Ich schließe mich da der Meinung an und habe sie auch schon wiederholt genug und eindringlich vertreten, daß zur Zeit der „Einkaufspsychose“, wenn ich es so nennen kann, das Geld am lockersten bei der Käuferschaft sitzt. Das ist zur Zeit der allgemeinen Inventurverkäufe. Es soll hier nicht nochmals auf die Massen beim Andrang hingewiesen werden, das werden wir in unseren Geschäften nicht erreichen können. Immerhin aber soll keine Gelegenheit versäumt werden, den Absatz zu fördern.

Die Vorstöße, die seit Jahren in unserer Branche gemacht werden, haben allerhand Gründe zu deren Ablehnung hervorgebracht. Ich kann der Meinung, wir verdrüben uns unser Weihnachtsgeschäft, nicht beipflichten. Die anderen Branchen machen durchaus auch ein gutes Weihnachtsgeschäft. Und wenn wirklich einmal dieser und jener wartet, um im Inventurverkauf eine Uhr zu erstehen, so ist uns das Geld im Januar ebenso willkommen und nötig wie zu Weihnachten. Ich rechne aber damit, daß – rein psychologisch gedacht – die Mehrzahl der Käufer einen Wunsch zu Weihnachten erfüllen wird, weil der Weihnachtstisch mit Gaben doch viel schöner ist und dann die Gewohnheit auch hier die größte Rolle spielen wird.

Auch dem Argument, daß sich unsere Waren nicht für den Inventurverkauf eignen, kann ich nicht zustimmen. Ware bleibt Ware, welcher Art sie auch sei, es wird nur darauf ankommen, die richtige Art und Weise zu finden, der Käuferschaft die Notwendigkeit des Abstoßens gewisser Warenarten zu erklären. Was wollen wir denn jetzt mit unserem neuen Verkaufsplan machen? Auch neue Wege gehen, um das Geschäft, das andere, schlauere Kaufleute machen, uns zurückzuerobern! Im Prinzip dasselbe, verkaufen, und zwar so, daß unsere kaufmännischen

Belange gewahrt bleiben. Es werden sich Wege finden lassen, ältere Ware zu realisieren und dadurch das Betriebskapital wieder frei zu bekommen. Neue Festlegung von Betriebskapital kann nicht mehr gestattet sein.

Ich will nicht verkennen, daß die ersten Jahre den Inventurverkäufen in unserer Branche nicht allzu großen Erfolg bringen werden, es wird sich auch hier zeigen müssen, wie die Praxis sich auswirkt, nur soll man dieser Praxis sich nicht hindernd in den Weg stellen und die natürliche Entwicklung eines Verkaufsgeschäftes künstlich hemmen. Mit Besonderheit möchte ich betonen, daß ich das Abstoßen aller Art Waren bei uns für nötig halte, also auch Schmuckwaren, die heute stärker als je einer Überalterung unterworfen sind. Daß besonders Ware in den Vordergrund gestellt wird, deren Absatz vor allen anderen erwünscht ist, möchte ich hervorheben.

Andere Bedenken, die geäußert wurden, man schädige sich das normale Geschäft, lassen sich auch zerstreuen. So wird besonders ins Feld geführt, daß unsere Artikel, besonders Uhren, zu langlebig sind, um in Inventurverkäufen einen Anreiz auszuüben, oder aber daß durch den Kauf einer Uhr im Inventurverkauf ein langanhaltender Schaden für den Verkäufer eintrete. Ganz von der Hand zu weisen ist dieser Einwand nicht, nur vergißt man dabei, daß der Schaden durch zu geringen Umsatz größer ist als durch Umsatz mit kleinem Nutzen. Hier hätten wir ein Mittel an der Hand, uns an die Kalkulation zu gewöhnen, wie sie in den Verkaufskursen empfohlen wird und in letzter Zeit Gegenstand einer eingehenden Beurteilung in der UHRMACHERKUNST war. Nämlich die differenzierte Kalkulation. Artikel mit einem von vornherein schwieriger erscheinenden Umschlag oder solche, die mehr Modeartikel geworden sind und als solche erscheinen, sind höher zu kalkulieren. – Es ist anscheinend noch nicht durchgedrungen, daß die Konfektion an neuesten Artikeln ganz andere Hundertsätze anzuwenden geneigt ist als an gängiger Marktware. Die Sätze sind teilweise so hoch, daß selbst beim Verkauf mit Preisnachlaß noch ein Verdienst herauskommt. – Auch die Bedenken, daß die kleinen Geschäfte Schaden durch die Inventurverkäufe erleiden würden, kann ich nicht teilen. Ein Warenabsatz und eine Bereinigung des Lagers ist für jeden einzelnen Kollegen, ob mit großem oder kleinem Geschäft, gleichermaßen erwünscht und notwendig.

Die diesjährige Reichstagung wird sich nochmals mit der Frage der Inventurverkäufe zu beschäftigen haben. Der Hauptausschuß hat sich in seiner Januar-Zusammenkunft auch wieder der Frage angenommen, und ich glaube sagen zu dürfen: die ganze Angelegenheit hatte ein freundlicheres Gesicht, ja, man beschloß sogar, die Frage in Frankfurt erneut zu behandeln. – Es ist doch eigentlich ein Widersinn, immer neue Einrichtungen zu schaffen, die sich auf moderne Gestaltung eines Warenlagers beziehen, und dabei die hauptsächlichste außer acht zu lassen, wie nämlich das Lager von alten Sachen befreit wird.

Ich habe in meinen Darlegungen versucht, eine Reihe von Gründen, die für den Inventurverkauf sprechen, zu erläutern. Es wäre jedoch eine Halbheit, wollte ich nicht bekennen, daß eine örtliche Regelung auch eine Unzulänglichkeit ist. Durch die Auswuchse, deren Tatsache zugestanden wird, haben sich die Handelskammern nicht freundlich für die Zulassung weiterer Branchen für die Inventurverkäufe geäußert. Wir können also nicht umhin, die Frage als eine Verbandsangelegenheit zu erklären. Ich schlage vor, man verlasse diesmal den früheren Weg und lasse nicht allein den Hauptausschuß entscheiden, sondern lege diese Frage einmal dem ganzen Plenum der Reichstagung vor. Ich glaube bestimmt, dort ergibt sich eine andere Meinung.