

Bis dahin müssen wir durchhalten, jeder an seinem Posten. Die vielen hunderte Millionen von Menschen, die die Erde bevölkern, haben riesigen Bedarf an allen Gütern. Der Verbrauch an Gütern schreitet ständig fort. Es muß der Augenblick kommen, wo die durch die Drosselung der Produktion verschwundenen Vorräte wieder aufgefüllt werden müssen.

Auch bei uns in Deutschland schreitet der Verbrauch an Gütern fort. Die Erzeugung ist seit vielen Monaten auf einem Tiefstand, der meines Erachtens hinter dem stark gedrosselten Verbrauch zurückbleibt.

Ich habe die Hoffnung, daß der Wendepunkt nicht mehr allzu fern ist. Kurz vor dem Morgen ist es am dunkelsten. (I/710)

Juwelier- und Uhrenfachgeschäfte in Amerika und Warenverteilung

Warenlager — Lagerumschlag — Einkaufsquellen — Abzahlungsgeschäft — Räumungsverkäufe — Bruttogewinn — Unkosten

Von Dr. W. Hornung

Ein wertvoller Überblick über Bewegung und Verteilung von Waren der amerikanischen Juwelier- und Uhrenfachgeschäfte wird durch ein uns zur Verfügung gestelltes umfangreiches statistisches Material ermöglicht. Die sich daraus ergebenden Folgerungen dürften in mancher Beziehung Anregungen geben, die für die Geschäftspolitik von Belang und nützlich sind. Die statistischen Ermittlungen sind auf Veranlassung und unter Mitwirkung des Nationalverbandes der Juweliere und Uhrmacher Amerikas durch das Handelsministerium vorgenommen worden. Hierbei ist unter anderem auch als Ziel ins Auge gefaßt worden, Gesichtspunkte zu veranschaulichen, nach denen profilhemmende Momente sich leichter erkennen lassen und unpraktische Geschäftsmethoden auszuschalten sind. Die Aufwendungen an Geld und Zeit für die erforderlichen Erhebungen müssen recht bedeutend gewesen sein.

In der Union (U. S. A.) gibt es etwa 20000 Juwelier- und Uhrenfachgeschäfte bei einer Bevölkerungsziffer, die fast doppelt so hoch ist wie die Deutschlands. An etwa 6000 Geschäfte wurden Fragebogen herausgeschickt, die indessen nur von einem Drittel, teils dabei unvollständig, beantwortet wurden. Immerhin war der Erfolg doch so, daß genügend brauchbare Angaben für die verschiedenen Feststellungen zum Zwecke allgemeiner Betrachtungen und Schlußfolgerungen hereinkamen.

Hinsichtlich der Lage der Läden ist zu beobachten, daß fast alle im Kaufzentrum des Ortes sich befinden, und zwar in einer Hauptstraße, nur 12% in Seitenstraßen. Als Etagengeschäfte werden etwa 3% angenommen.

Das mittlere Alter der Geschäfte wird mit 25 Jahren, das höchste mit 145 Jahren angegeben. Die Standortdauer beträgt im Mittel 13 Jahre; ein Geschäft ist seit 112 Jahren an derselben Stelle. Zwei Drittel der Läden haben Einzelhaber, während bei dem anderen Drittel Teilhaberschaft und Körperschaft gebildet ist.

Die folgende Tabelle gibt für 1218 Geschäfte, gruppenweise nach dem Jahresumsatz gestaffelt, eine Übersicht über die Zahl der Angestellten und über den durchschnittlich je Angestellten erzielten Umsatz.

Umsatz \$	Anzahl der Geschäfte	Gesamt- umsatz \$	Gesamt- zahl der An- gestellten	Durch- schnitts- umsatz der Angestellten \$	Durch- schnittszahl der Angestellten
bis 2500	27	48 200	34	1 417	1,3
2500 — 5000	62	235 900	89	2 651	1,4
5000 — 10000	144	1 082 600	267	4 055	1,9
10000 — 25000	376	6 238 400	1035	6 027	2,8
25000 — 50000	265	9 329 300	1125	8 293	4,2
50000 — 100000	178	12 228 800	1243	9 838	7,0
100000 — 250000	103	15 801 800	1408	11 223	13,7
250000 — 500000	34	11 670 700	1039	11 233	30,6
500000 — 1000000	22	15 329 200	1335	11 483	60,7
1 000 000 und darüber	7	9 375 000	755	12 417	107,9
	1218	81 339 900	8330	9 765	6,8

Die Umsätze beziehen sich in obiger Tabelle auf das Jahr 1929. Die 27 Geschäfte mit den niedrigsten Um-

sätzen erzielen also z. B. insgesamt 48200 \$ und beschäftigen 34 Angestellte oder Gehilfen. Durchschnittlich wurde je Angestellten (einschließlich Inhaber) für 1417 \$ verkauft. Man sieht weiter, daß dieser Durchschnittsverkauf dann in demselben Verhältnis wie die Umsatzgruppen steigt, nämlich auf 12417 \$ bei Geschäften mit Umsatz von einer Million und darüber. Man kann nicht sagen, durch welche Umstände diese auch noch bei den mittleren gegenüber den großen Geschäften bestehende Differenz in der Umsatzerzielung je Angestellten herbeigeführt ist. Bis zu einem gewissen Grade wird der Grund darin liegen, daß mit der Größe des Geschäftes die Anpassungsmöglichkeit in der Verwendung des Personals steigt. Weiter wird aber auch, und zwar in erheblichem Maße, der Umstand dazu beitragen, daß in den großen Geschäften Waren in hoher Preislage wohl verhältnismäßig häufiger verkauft werden.

Aus der Tabelle läßt sich entnehmen, daß die zwischen 10000 — 25000 \$ liegenden Umsätze bei weitem vorwiegend sind, anschließend daran die Umsätze von 25000 — 50000 \$. Die in diese beiden Gruppen fallenden Geschäfte können wohl als typisch hingestellt werden, indem hier 3 — 4 Angestellte durchschnittlich je etwa 7000 \$ Jahresumsatz herbeiführen. Zur Weihnachtszeit, wo natürlich, ebenso wie bei uns, eine Sonderbelebung des Geschäftsganges einsetzt, sind es gerade die mittleren Geschäfte hauptsächlich, welche alsdann ihr Personal zu vermehren haben, während die kleinen Geschäfte ohne Personalzuwachs auskommen. Die ganz großen Geschäfte brauchen nach den Ermittlungen nur unwesentlich ihr Verkaufspersonal zu erhöhen, da der an sich größere normale Personalbestand eine zeitweise entsprechende Verschiebung der Beschäftigung der einzelnen Angestellten ermöglicht.

Im allgemeinen darf angenommen werden, daß der Dezember-Umsatz etwa 30% des Jahresumsatzes beträgt. Wie sich die Umsätze auf die übrigen Monate ungefähr verteilen, läßt sich aus der folgenden Zusammenstellung entnehmen. Diese Tabelle ist jedoch nach den Umsätzen des Jahres 1929 berechnet.

	Gesamtumsatz %
Januar . . .	6,5
Februar . . .	6,3
März . . .	7,0
April . . .	7,2
Mai . . .	7,7
Juni . . .	8,3
Juli . . .	6,5
August . . .	7,1
September . . .	7,1
Oktober . . .	7,6
November . . .	7,8
Dezember . . .	20,9

Die amerikanische wirtschaftliche Depression¹⁾ des Jahres 1929 prägte sich besonders stark durch den Umsatzrückgang in Uhren- und Juwelierartikeln aus. Einen Anhalt über Umfang und Wirkung des Rückganges gibt der mit nur 20,9% — gegenüber normal etwa 30% — in Erscheinung tretende Anteil des Dezember-Umsatzes am Gesamtjahresumsatz.

¹⁾ Das Ende der amerikanischen Hochkonjunktur sah in der Mitte des Jahres 1929 ein; es hat sich seitdem die Depression bis auf die Jetztzeit verstärkt, wie die Zunahme der Arbeitslosigkeit zeigt. Eine lange Aufschwungsperiode, die im allgemeinen von 1921 bis 1929 währte, war vorausgegangen.