

gekauft wurden. Insbesondere Bestecke, besseres Porzellan, Schallplatten usw. Bezeichnend für die Wirtschaftslage ist es; daß auch als Weihnachtsgeschenk vielfach Wecker gekauft wurden, etwa in der Preislage bis 6,50 RM.

Die Preislage war gegenüber dem vorjährigen Weihnachtsgeschäft nach übereinstimmendem Urteil niedriger. Nur in einem Falle wird uns berichtet, daß in der Hauptsache bessere Stücke gekauft wurden.

Über die Preislagen selbst ist folgendes zu sagen: Die Preislagen haben die Tendenz, von Jahr zu Jahr weiter abzusinken. So liegen sie auch in dem diesjährigen Weihnachtsgeschäft tiefer als im Jahre vorher.

In Herrenuhren in Gold, die an und für sich wenig gekauft wurden, lag die Preislage etwa bei 180 RM. Die Höchstpreislage scheint 250 RM gewesen zu sein. Bei Herrenuhren in Silber waren die Hauptpreislagen 30, 35 bis 45 RM. In Herrenuhren plattiert, die mehr gekauft wurden als Silber, lag die Hauptpreislage bei 45–50 RM, aber auch höhere Preislagen von 60–80 RM gingen noch.

Herren-Armbanduhren in Gold. Hier lag die Preislage selten über 100 RM. Die Hauptpreislagen waren 60 und 70 RM. — Herren-Armbanduhren in Silber, die verhältnismäßig weniger gekauft wurden, lagen zwischen 20 und 60 RM. Die Hauptpreislage scheint zwischen 20 und 35 RM zu liegen. — Herren-Armbanduhren plattiert wurden besonders in der Preislage von 20–25 RM gekauft, 40 RM bedeutet hier schon die Höchstpreislage.

Damen-Armbanduhren in Gold wurden verkauft in der Preislage zwischen 30 und 40 RM, die Hauptpreislage scheint zwischen 35 und 70 RM zu liegen. Es wird auch berichtet, daß die hauptsächlich verkaufte Preislage 80 bis 100 RM betrug, diese Verkaufspreislage scheint aber in der besonderen Stellung des betreffenden Geschäftes zu liegen. Daß Damen-Armbanduhren in Gold über 100 RM gekauft wurden, wird nur vereinzelt berichtet.

Damen-Armbanduhren in Silber, die verhältnismäßig wenig umgesetzt wurden, lagen in der Preislage 20 bis 35 RM. Verhältnismäßig stark haben Damen-Armbanduhren plattiert gewonnen. Hier lag die Preislage bei 20, 25, 30 bis 35 RM.

Versucht man den Absatz in Taschen- und Armbanduhren zu klassifizieren, so kann man sagen, daß Herrenuhren in Gold am schlechtesten umgesetzt wurden, in Silber mäßig, dagegen in plattiert besser. Herren-Armbanduhren in Gold schlecht, in Silber und verchromt besser, noch besser aber in plattiert.

In Damen-Armbanduhren wurde in Gold und in plattiert gut verkauft, während der Umsatz in Silber sich wie bisher in mäßigen Grenzen hielt.

Unsere Umfrage erstreckte sich auch darauf, ob bestimmte Marken verlangt wurden. Nach den eingegangenen Antworten zu urteilen, spielt die Markenfrage für Uhren beim Publikum keine Rolle. Hin und wieder wurde nach einer bestimmten Marke, meistens nach einer Handelsmarke, gefragt. Bekannt sind auch noch Junghans und Kienzle. Das Gewicht aller Marken ist aber nicht so groß, daß es nicht gelingt, eine andere Marke zu verkaufen, wenn die gefragte nicht am Lager ist. Die Reklame in den illustrierten Zeitungen scheint sich nach den uns vorliegenden Berichten demnach mehr als Gemeinschaftswerbung für die Uhr oder für einzelne Uhrengattungen auszuwirken.

Nun noch einige Bemerkungen der Kollegen, die sich an der Umfrage beteiligt haben: „Nickelwaren, Metallwaren, Kristall wird kaum noch verlangt, trotzdem noch vor kurzer Zeit gut bis sehr gut verkauft wurde“, berichtet uns ein Kollege, der ein führendes Geschäft in einer Kleinstadt hat. „Der Umsatz in goldenen Trau-

ringen ist noch gut gewesen, nach Standuhren wird gar nicht mehr gefragt. Auch Herrenuhren sowie Herren-Armbanduhren gehen nicht. Gut bis sehr gut gingen Armbanduhren für Damen, meistens mit Ripsband, billige und mittlere Bijouterie, sowie Bestecke.“ Die Jahres-einnahme dieses Geschäftes verteilt sich prozentual auf Reparaturen mit 14,3 %, Uhrenverkauf 27,7 %, Optik 13,2 %, Bestecke, Metallwaren 21,4 %, Schmuckwaren 23,4 %. Der Gesamtumsatz dieses Geschäftes im Jahre 1931 liegt genau 25 % unter dem des Jahres 1930.

Ein anderer Kollege schreibt: „Das Weihnachtsgeschäft war mehr als schlecht. Der Uhrenumsatz betrug nur etwa 20 % des Dezember des vorigen Jahres.“

Ein Kollege berichtet im Gegensatz zu den anderen: „Bis 15. Dezember sehr ruhig, dann Steigerung bis 24.; dieser Tag besonders gut; auch war am 28., 29. und 30. Dezember noch gut zu verkaufen. Kredit wurde viel weniger in Anspruch genommen, vom Weihnachtsgeschäft steht allerhöchstens 5 % aus.“

Ein anderer Kollege schreibt: „Durch die Notverordnung wurden die meisten Kunden veranlaßt, einen Rabatt bis zu 30 % zu verlangen. Auch erklärten viele Kunden, sie würden erst im Januar kaufen, da dann alles billiger werden muß.“

Ein anderer Kollege schreibt: „Savonnetteuhren wurden überhaupt nicht gekauft, weder in Silber noch in Doublé, noch viel weniger in Gold.“

Über die Notverordnung äußern sich unter anderem die Kollegen: „Den großen Umsatzrückgang führe ich hauptsächlich auf die unvernünftigen Verordnungen der Regierung zurück. Kunden, die noch kaufen konnten, verlangten allgemein mindestens 10 %, andere hielten mit dem Kauf zurück infolge der unsicheren Zukunft.“

„Im vorigen Jahre war es Preissenkungsaktion, jetzt die Notverordnung, die dem ganzen Handel einen Schlag ins Gesicht versetzte. Fast jeder Kunde betonte das Wort Notverordnung und 10 %. Verschiedene Kunden erzählten, daß in den Großstädten nur diejenigen Geschäfte zu tun gehabt hätten, die danach gehandelt hätten. Unsere Ware war dem jetzigen Stande gemäß ausgezeichnet, wir machten also den Unfug nicht mit. Nur ältere Stücke konnten gefrost mit einem Nachlaß von 10 % absegeln.“

„Das Geschäft war in den ersten 14 Tagen des Dezember das gleiche wie 1930, aber die letzten acht Tage haben gänzlich versagt.“

„Das Geschäft setzte erst die letzten drei Tage ein, Arbeit in der Werkstatt sehr viel.“

„Bis zum Herauskommen der Notverordnung wurden Standuhren gut gekauft, von da ab war es Schluß. Man konnte oft heraushören, daß das Publikum eine starke Preissenkung erwartete. Viele Kunden verlangten einfach 10 % Rabatt. Auf jeden Fall war dem schwer ringenden Geschäftsmann durch die Notverordnung das Geschäft sehr erschwert worden.“

„Teurere Stücke, wie Standuhren, goldene Herrenuhren usw., wurden bis Anfang Dezember noch verlangt, jedoch mit dem Erlaß der Notverordnung war das Geschäft darin wie abgeschnitten. Die Kundschaft versuchte stark, die Preise zu drücken und wollte für möglichst wenig Geld echte Ware kaufen.“

Nun noch einige weitere Urteile mit bestimmten Angaben:

„Die Kundenzahl war dem Vorjahre gleich, nur die Höhe der Einkäufe war kleiner. An Stelle der bisher billigsten 5-RM-Herrenuhr wird jetzt die 3-RM-Uhr gekauft. An Stelle des Weckers zu 4 RM jetzt der zu 3 RM.“

„Das Weihnachtsgeschäft war umsatzmäßig zum Vorjahre 63 %, verteilt auf die einzelnen Warengattungen: