

Oplik 100 %, Schmuck 59,3 %, Werkstatt 77,6 %, Uhren 44,1 %, Bestecke 72,1 %.

„Das diesjährige Weihnachtsgeschäft war eine große Enttäuschung. Wir hatten bei der großen Arbeitslosigkeit in unserer Industriestadt mit keinem großen Weihnachtsgeschäft gerechnet. Einen Rückgang des Umsatzes im Dezember von 43 % gegen das Vorjahr haben wir doch nicht erwartet. Wir haben gegen Dezember 1927 bis 1929 einen Rückgang von 56 %. Das bedeutet einen geringeren Umsatz von 13000 RM im Dezember! Wäre Haus und Geschäft nicht schuldenfrei, so könnte dieser Rückgang üble Folgen haben. Der Umsatz in besseren Stücken fehlte vollständig. Im Dezember wurden immer zehn bis zwölf Standuhren bei einem Lager von 30 Stück verkauft, in diesem Jahre nur ein Stück. Goldene Herrenuhren überhaupt nicht!“

„Niemand wird erwartet haben, daß das Weihnachtsgeschäft so ausfallen würde wie im vorigen Jahr. Meine Erwartungen, daß der Dezember-Umsatz um etwa 20–25 % sinken werde, haben sich auch erfüllt, da ich im vorigen Jahr 42000 RM Umsatz hatte, während ich in diesem Jahre für nur 32000 RM in bar verkaufte.“

Es dürfte feststehen, daß in demselben Augenblick, als die Notverordnung herauskam, das Geschäft sofort anfang zu stocken, und es dürfte ebenso feststehen, daß durch die Notverordnung vom 8. Dezember der Umsatz zweifellos durch die Verärgerung der Beamten gehemmt worden ist.

Auf Kredit wurde weniger verkauft, da ich große Zurückhaltung darin ausübte. Es wurde auch nicht viel Kredit verlangt.

Es ist schwer, zu sagen, was mehr oder weniger verkauft worden ist. Standuhren führe ich nicht, Wanduhren gingen nur wenig, dagegen wurden Schreibtischuhren in der Preislage von 30–50 RM viel und gern gekauft. Nach Stuhluhren war die Nachfrage groß, es wurde auch darin sehr viel verkauft. Besonders die großzügige Reklame der Kienzle Uhrenfabriken AG. hat eine Wirkung hervorgebracht, die ganz ungewöhnlich war. Es wurden sehr viele Crometa-Uhren verkauft.

In Taschenuhren wurden außer den üblichen billigen Preislagen bis 10 RM in der Hauptsache silberne in der Preislage zwischen 30–45 RM verkauft. Auch goldplattierte Sprungdeckeluhren wurden in der Preislage bis 50 RM viele verkauft.

Nach Herren-Sprungdeckeluhren in Gold war die Nachfrage gering, der Verkauf im Verhältnis zum vorigen Jahre minimal. Bei Herren-Armbanduhren war die Nachfrage nach goldenen schwach und daher der Umsatz gering, ebenso in plattierten Herren-Armbanduhren. Dagegen wurden außer den üblichen billigen Herren-Armbanduhren silberne in der Preislage von 30–40 RM viele verkauft.

In Damen-Armbanduhren in Gold wurden die Uhren der mittleren Preislage zwischen 40–60 RM sehr viel gekauft. Ebenso wurde die mittlere Preislage in silbernen und plattierten Uhren bevorzugt.

In Schmuckwaren wurde wie üblich alles durcheinander verkauft, aber in der Hauptsache goldene Herren- und goldene Damensiegelringe. Auch hierin wurde wieder die mittlere Preislage bevorzugt. Besonders gingen, was wohl eine Frage der Geldknappheit war, Streichholzhülsen und Feuerzeuge; hierin war die mittlere Preislage wieder bevorzugt.

Die Preislagen gegenüber dem Vorjahre waren zweifellos niedriger.

An den drei Sonntagen war das Geschäft fast den vorjährigen Marktbeträgen entsprechend, zum Teil

ganz unwesentlich niedriger, während die Wochentage erheblich niedriger waren.

Das Publikum hielt im allgemeinen mit der Verwunderung darüber nicht zurück, daß die Preise noch zu hoch und nicht durch die Notverordnung bereits gesenkt worden seien. Eine Aufklärung war in den meisten Fällen sehr schwierig.“

„In einem Rundschreiben an die Teilnehmer der Statistik wiesen Sie vor einigen Wochen darauf hin, daß mit einem guten Weihnachtsgeschäft zu rechnen sei, weil ein großer Teil Kunden ihre Spargulden in Sachwerten anlegen würde. Ich verfolgte deshalb besonders genau die Abhebungen auf den Kassen und stellte fest, daß die Abhebungen die Einzahlungen weit überwogen. Deshalb stellte ich mich auf einen großen Verkauf ein. Die ersten 14 Tage im Dezember waren auch ein besonders großer Erfolg, da die Umsätze sich um fast 100 % vergrößerten. Vom 15. Dezember ab aber, als die Ausführungsbestimmungen der Notverordnung hinreichend bekannt wurden, gingen die Umsätze schnell zurück. Nur unter den größten Anstrengungen war es mir möglich, den vorjährigen Umsatz zu halten.“

Die Kreditverkäufe gingen gegenüber dem Vorjahre zurück. Ich führe das darauf zurück, daß diejenigen Kunden, die sonst auf Kredit kauften, dieses Jahr damit zurückhielten, weil sie annahmen, daß die Preise im Januar im allgemeinen zurückgehen werden.

Der Verkauf in Uhren war im allgemeinen sehr schlecht. Großuhren wurden, wie schon die ganzen letzten Jahre, sehr wenig verkauft. In Taschenuhren war es möglich, wieder leidlich gute Umsätze mit goldplattierten Uhren zu erzielen. Bessere Herrenuhren in Silber oder Gold waren überhaupt nicht gefragt. In Herren-Armbanduhren wurden vorwiegend Preise bis zu 25 RM angelegt. Der Umsatz war zufriedenstellend. In Damen-Armbanduhren konnten bessere goldene Uhren überhaupt nicht verkauft werden. Auch hier gingen nur Preislagen in Silber oder Nickelchrom bis zu 35 RM. Der Umsatz in Damen-Armbanduhren in diesen Preislagen war einigermaßen zufriedenstellend. Im großen und ganzen entsprachen jedoch die Umsätze nicht der Lagerhaltung. Es wird deshalb erforderlich sein, das Lager in Uhren noch mehr zu verkleinern.

In Schmucksachen war der Verkauf verhältnismäßig gut. Besonders gefragt wurden hier die neuen Behangkolliers in Doublé. Auch hier waren niedrige Preislagen vorherrschend. Preise über 10 RM waren schwer zu erzielen. Sehr stark zurück gingen die Umsätze in Ohrringen und Blusennadeln. Armbänder wurden in niedrigen Preislagen wieder gut abgesetzt. Andere Schmucksachen gingen zufriedenstellend. Billige Brillantringe bis zu 60 RM wurden gut verkauft.

Von den Nebenartikeln waren es in erster Linie Bestecke, die in sehr großen Mengen abgesetzt werden konnten. Die Lagerbestände, die in Erwartung eines großen Weihnachtsgeschäftes sehr gut gefüllt waren, reichten bei weitem nicht aus und mußten durch große Nachbestellungen dauernd ergänzt werden. Auffallend war hier, daß die Kundschaft den vorgeschriebenen Preis zahlte, ohne auf eine Preissenkung durch die Notverordnung hinzuweisen.

In versilberten Metallwaren waren die Umsätze zufriedenstellend. Nickelwaren wurden recht gut verkauft, das Lager wurde fast geräumt. Bleikristall lag ruhig. Die meisten Kunden ziehen sich von dem Einkauf von Bleikristall mit der Begründung zurück, „es ist nicht mehr modern“. Ich führe diesen Nichtkauf auf den Tiefstand der Preise zurück. Der Kunde sieht in