



VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER
57. JAHRGANG / HALLE (SAALE), 18. NOVEMBER 1932 / Nummer 47

Das Weihnachtsgeschäft 1932

Von Emil Ziegler, in Firma Rudolf Flume



Emil Ziegler (Berlin)
in Fa. Rudolf Flume

Diese Zeilen sind vor der Reichstagswahl des 6. November geschrieben. Wir Leute aus der Wirtschaft stehen der Politik mehr oder weniger fern; aber die Auswirkungen der politischen Entwicklung waren nie größer als heute, da die Probleme der Handelspolitik, Kontingentierung, Autarkie, der Kampf um die Macht im Staat sich ganz direkt in den Lebensmöglichkeiten der Wirtschaft auswirken. Hier soll keine politische Prognose gestellt werden; unser Gewerbe ist zu klein, gemessen an den großen Fragen der Wirtschaft, als daß irgendeine Einwirkung auf die politischen Dinge von dem Gewerbe heraus Erfolge bringen könnte. Die politische Betätigung muß Sache des einzelnen bleiben; um so mehr wird man dem ganzen Gewerbe immer wieder zurufen müssen: Arbeiten und nicht den Mut verlieren.

Die Weltwirtschaft hat nach allen Anzeichen ihren Tiefpunkt überschritten. In der Weltwirtschaft ist ein Aufstieg, ausgehend von den Rohstoffen und der Geldlage, mit einiger Sicherheit zu erwarten. Frage: Wird Deutschland in der Lage sein, angesichts seiner politischen und finanziellen Verhältnisse sich in diesen Konjunkturaufschwung einzuschalten? Wir hoffen alle: ja. Die Antwort wird bei Erscheinen dieser Zeilen durch den Ausfall der Reichstagswahl schon etwas geklärt sein.

Wie wird sich ein Konjunkturaufschwung in Deutschland abspielen? Ich glaube, der Weg kann, von der öffentlichen Arbeitsbeschaffung abgesehen, nur über die Lagerwirtschaft gehen. Die Lager in allen Zweigen der Wirtschaft sind zusammengeschrumpft. Die Industrie ist auf kleinste Produktion eingestellt, auch ihre Vorratswirtschaft in Halb- und Fertigfabrikaten ist im ganzen stark verkleinert. Von der Konsumseite her ist ein direkter Auftrieb nicht zu erwarten. Aber die Wiederauffüllung der Lager bei vertrauensvoller Beurteilung der Gesamtlage durch die Wirtschaft gibt den Hebel. Ergänzung der Lager gibt vermehrte Arbeit für die Industrie, vermehrte

Arbeit gibt höhere Lohnsumme und damit höhere Konsumkraft; höhere Konsumkraft gibt höhere Umsätze des Einzelhandels, höhere Nachfrage bei dem Großhandel und wieder erhöhte Produktion in der Industrie. So kann sich die Schraube nach oben drehen, genau umgekehrt wie sich die Schraube bisher bei dem Lagerabbau zwangsläufig nach unten gedreht hat.

Sind obige Überlegungen richtig, so wird man folgern können: Die Besserung im Einzelhandel kommt zuletzt. Die Gesamtlohnsumme, welche die deutsche Wirtschaft in diesen Herbstmonaten auszahlen kann, wird maßgebend sein für die Umsatzmöglichkeiten zu Weihnachten. Wie sind da die Aussichten? Ich glaube, sie sind nicht so schlecht, wie dies heute vielfach befürchtet wird. Angestauter Bedarf beim Publikum, Schenkfreudigkeit angesichts der Hoffnung auf bessere Zeiten, Bedürfnis nach der gut gehenden Uhr, Schmuckbedürfnis der Frau. Alles dies wird dazu beitragen, ein erträgliches Weihnachtsgeschäft zu erzielen. Der Anteil, den sich das einzelne Geschäft an diesem Weihnachtsumsatz unseres Faches sichern wird, wird ganz davon abhängen, ob richtige Waren und richtige Preislagen in der richtigen Weise von den Geschäften angeboten werden. Es wird durchaus nicht nur das Billigste zu Weihnachten verlangt werden. Der Ruf nach der Qualität ist im Publikum wieder stärker geworden. Es kann aber niemand erwarten, mit aller Ware zu allen Preislagen ein befriedigendes Weihnachtsgeschäft zu erzielen. Bessere Preislagen kommen nicht durch eine höhere Kalkulation, sondern ausschließlich durch ein Angebot in moderner Ware an das Publikum, in einer Form, die dem Publikum sagt und zeigt, daß diese Ware mehr wert ist als die bisher angebotene zu billigen Preisen.

Anreizen und ankurbeln darf unser Fach immer nur so weit, wie die Reklame sachlich wahr ist. Wenn meine Firma im Oktober 1932 10% mehr Aufträge erhalten hat als jemals in einem Oktober irgendeines Jahres, dann darf ich es sagen, weil es wahr ist. Wenn die Diamantpreise durch die Aufkäufe Amerikas steigen, so müssen Sie es dem Publikum sagen, und Sie dürfen es sagen, weil es den Tatsachen entspricht. Genau so ist es nie nötiger gewesen als heute, die Qualität der Qualitätsware zu betonen, immer vorausgesetzt, daß das, was Sie