

von Ihrer Ware behaupten, auch den Tatsachen entspricht. Dann werden Sie die Kauffreudigkeit heben, die besseren Preislagen verkaufen.

Die Umsatzkurven von Industrie und Großhandel entfernten sich im Sommer von den vorjährigen Zahlen. Sie steigen aber seit August ununterbrochen an und nähern sich dem Vorjahr. Zahlenmäßig wird man unter Berücksichtigung der Preissenkungen und der Verschiebung in den Waren mit einem Weihnachtsgeschäft rechnen müssen, das örtlich verschieden, wertmäßig im Durchschnitt etwa 20% unter dem vorjährigen liegt. Eines ist ganz sicher: Vermehrte Anstrengungen werden auch in diesem Jahr durch den Erfolg belohnt werden. Dies ist mein Weihnachtswunsch für 1932. (I/985)

Man braucht kein Prophet zu sein, um mit Sicherheit sagen zu können, daß das Ergebnis des bevorstehenden Weihnachtsgeschäftes ebenso schlecht sein wird wie das der vergangenen Monate. Diese wenig erfreuliche Aussicht zwingt uns, rechtzeitig die richtigen Maßnahmen zu treffen, um das Wenige, was an Kaufkraft im Publikum überhaupt noch vorhanden ist, an uns zu ziehen, damit es nicht in andere Branchen abfließt.

Über die Aussichten des Weihnachtsgeschäftes 1932

äußern sich nach Emil Ziegler, dem Vertreter des Großhandels:

Einzelhandel

Ferdinand M. Busse (Berlin)



Ferdinand M. Busse (Berlin)

Man braucht kein Prophet zu sein, um mit Sicherheit sagen zu können, daß das Ergebnis des bevorstehenden Weihnachtsgeschäftes ebenso schlecht sein wird wie das der vergangenen Monate. Diese wenig erfreuliche Aussicht zwingt uns, rechtzeitig die richtigen Maßnahmen zu treffen, um das Wenige, was an Kaufkraft im Publikum überhaupt noch vorhanden ist, an uns zu ziehen, damit es nicht in andere Branchen abfließt.

Die geringen uns zur Verfügung stehenden Mittel bedingen äußerste Beschränkung im Einkauf und sorgfältigste Auswahl nur solcher Waren, die einen guten Absatz versprechen, unter Ausschaltung aller anderen, die infolge eines viel zu geringen Umsatzes unsere Mittel unnötig belasten. Es ist sehr schwer zu sagen, auf welche Artikel in diesem Jahre die Wünsche der Käufer besonders gerichtet sein werden, weil diese je nach Art und Lage der Geschäfte sehr verschieden sind und weil ihre Erfüllung ganz davon abhängt, ob es unseren Lieferanten möglich ist, uns die im Preise niedere Ware zu schaffen, die wir in dieser Zeit brauchen werden; denn es ist eine für uns bittere Erkenntnis, daß unzweifelhaft nur die billigste Ware verlangt und gekauft werden wird. Das liegt nach meiner dreißigjährigen Erfahrung im Uhrenhandel keineswegs nur daran, daß in den letzten Jahren zuviel billiges Zeug angeboten worden wäre (das gab es ja vor dem Kriege und in besseren Zeiten auch schon), sondern das liegt hauptsächlich daran, daß bei der geringen Kaufkraft heutzutage nur dann Wünsche erfüllt werden können, wenn die begehrten Artikel nicht zu hoch im Preise stehen. Deshalb muß man sich in dieser schweren Zeit dazu entschließen, die niedrigsten Preislagen — soweit sie mit brauchbarer Qualität vereinbar sind — in den Vordergrund zu stellen. Man darf sich nicht von einem übertriebenen fachmännischen Gewissen dahin führen lassen, nur hochwertige Ware, die jetzt unverkäuflich ist, anzubieten. Jedes Geschäft, das eine Statistik führt, wird feststellen können, bis zu welcher Höchstgrenze der Preise in den einzelnen Warengattungen

die größte Zahl der Verkäufe stattfindet, und wird dementsprechend zu handeln in der Lage sein.

Die Aussichten für einen großen Gewinn sind selbstverständlich durch die erwähnte Zwangsmaßnahme außerordentlich geschmälert. Es ist aber besser, sich mit einem kleinen Gewinn zu begnügen, als überhaupt leer auszugehen. Ich wiederhole: Wir müssen uns der Zeit anpassen. Wir müssen uns den Launen der Wirtschaft unterwerfen und der Not gehorchen, nicht dem eigenen Triebe. Vergessen dürfen wir aber nicht, wenn wir uns für eine bessere Zukunft Brücken bauen wollen, daß nur durch systematische Entwicklung des Qualitätsgedankens und durch festumrissene und einheitlich benannte Qualitätsstufen die Möglichkeit geschaffen werden kann, Unklarheiten im Uhrenhandel zu beseitigen und die Ware auf höherer Qualitätsstufe wieder begehrenswerter zu machen, als es der Augenblick mit seinen erzwungenen Einschränkungen aller Bedürfnisse und Wünsche gestattet. Wie ich mir die Ordnung der Qualitätsstufen denke, habe ich an anderer Stelle ausführlich dargestellt.

Dem Zentralverband möchte ich aber an dieser Stelle danken für seinen bisher so erfolgreichen Kampf gegen die Schwindelangebote im Uhrenhandel, die neben dem Unfug der Rundfunkreklame und der Rabattzugabe unser Gewerbe so lange auf das schwerste schädigen werden, bis sie als unzulässige Mittel im Wettbewerb verboten werden; und davon hängt die Gesundheit des Uhrenhandels ab, die wir sehnlichst erhoffen und an der wir alle mit besten Kräften mitarbeiten wollen. (I/980)

Ordnung ist auch in dieser Zeit die erste Bedingung des Vorwärtkommens.

Kollegen, führt Bücher!

Benutzt unsere Verbandsbuchführung Dr. Felsing.

Preis: 50 Blatt 5,— RM

100 Blatt 7,25 RM

Bestellungen sind an die Geschäftsstelle des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher in Halle (Saale), Königstraße 84, zu richten.