

Weihnachtsstimmung gehört zum Weihnachtsgeschäft



Es ist ein Irrtum, annehmen zu wollen, daß man zur Weihnachtszeit ohne eine besondere Ausschmückung seines Ladengeschäftes auskommen könnte. Eine solche Annahme übersieht das psychologische Moment, das rein Stimmungsmäßige, das beim Weihnachtsgeschäft geradezu den Ausschlag gibt.

Wird sonst gekauft, dann geschieht das fast immer aus einem realen, meist nützlichen Grunde, aus einer dem Kauf vorangehenden verstandesmäßigen Erwägung heraus. Zu Weihnachten aber kauft man sehr oft nur aus Freude an den zum Verkauf gestellten Dingen, aus Freude am Schenken, aus einem Erinnern an verflossene Zeiten, aus einer durch das Schauen und die ganze Umgebung gelockerten Kauflust heraus, eben aus Stimmung. Der Weihnachtsgedanke, gleichsam in uns schlummernd, wird wieder lebendig unter dem Einfluß bestimmter Eindrücke. Der erste Schnee, der Geruch nach Winter und Holzrauch, ein Duft nach Äpfeln im Zimmer, ein grüner Zweig, ein goldenes oder silbernes Flittern, ein Lichtschimmer in den Fensterscheiben, ja — allein schon das Wort „Weihnachten“ genügt, um auch im hartgesolltesten Zahlenmenschen alles wieder lebendig werden zu lassen, was einmal auch für ihn ein überwältigender Kinderglaube gewesen war. Denn wie ein Zauber wirkt diese uralte Weihnachtsstimmung!

Auch wenn diese mit dem Herannahen des Weihnachtsfestes von selbst kommt, so ist es doch in die Hand jedes einzelnen Geschäftsinhabers gegeben, sie verbreitern und vertiefen, ja sie zunächst überhaupt einmal mit wecken zu helfen. Es muß vom nüchternen Alltag her eine Brücke geschlagen werden, was ja im Brauchtum auch der eigentliche Sinn der ganzen Adventszeit ist. Diese Brücke schlägt der Geschäftsinhaber, indem er rechtzeitig seinen Laden festlich schmückt. Muß man dem Schaufenster eines mit der Zeit gehenden Geschäftes sowieso schon die Gegenwart stets ansehen — so erst recht zur Weihnachtszeit. Auch wenn man keinen Weihnachtsbaum mit brennenden Kerzen aufstellen will, so kann man doch wenigstens, und wenn man auch nur ganz dezent, zwischen die Waren Tannenzweige stecken oder dekorativ mit Glycerwalle und Lamella eine Winterlandschaft andeuten. Und wie feine Wirkungen werden schon erzielt, wenn man nur in eine Vase Mistel-, Ilex-, Mahonien- oder Silberlannenzweige steckt, die mit ihren roten und weißen Beeren oder mit ihren Tannenzapfen dem Schaufensterbild einen durchaus festlichen Anstrich geben. Auch der „mexikanische Weihnachtsstern“, eine Pflanze, die die Blumengeschäfte jetzt führen, läßt sich mit seiner seltsamen, scharlachroten Blüte zu einer apart wirkenden Dekoration mit heranziehen. Aber es wäre auch nicht zu viel getan, wenn man über Eingang und Schaufenster Tannengirlanden anbringen und sie von einem geschickten Blumenbinder so raffen ließe, daß der Eindruck von Weihnachts- oder Lebensbäumen entsteht, in deren Mitte Weihnachtssterne aus Glühlampen oder weiße Leuchtröhren angebracht sind.



Ein Werbebrief: Weihnachtsgeschenk für Ihren Wagen

Schon manche unvergeßliche Stunde haben Sie durch Ihren Wagen genießen können in gemeinsamer Fahrt mit Ihrem Gatten! Nur zu schnell verfliegt dann die Zeit — und die Heimfahrt muß angetreten werden.

Unterwegs taucht oft die Frage auf: Wie spät ist es? Viele Wagen haben keine eingebaute Autouhr, manche eingebaute Uhr aber geht nicht! Fast drei Viertel aller Autouhren erfüllen ihre Aufgabe der Zeitmessung nicht zur Zufriedenheit ihrer Besitzer.

Wie ist es bei Ihnen, gnädige Frau? Hat Ihr Wagen eine Autouhr? Geht sie? Geht sie richtig? Viele Fragen auf einmal! Aber denken Sie daran, wie lästig es war, erst die Hand vom Steuerrad zu nehmen, um nach der Armbanduhr zu schauen.

Darf ich Ihnen einen Vorschlag machen zu einem überraschend nützlichen Weihnachtsgeschenk für Ihren Gatten? Ich habe elektrische Autouhren auf Lager, die an die Batterie des Wagens angeschlossen werden und sich ständig selbst aufziehen! Mit einem Schläge ist das lästige Aufziehen überflüssig. Auch wenn der Wagen lange gestanden hat, geht die Uhr! Sie geht mit sehr guter Genauigkeit, so daß nur in längeren Zeitabständen einmal ein Einstellen nötig ist.

Das wäre ein Geschenk, an dem sie alle immer wieder ihre Freude haben! Ein Geschenk, das Ihren Gatten immer wieder an das schöne Weihnachtsfest 1938 erinnern würde!

Wann darf ich Ihnen diese Uhren — selbstverständlich ohne jede Verbindlichkeit für Sie — einmal zeigen? W/519

Heil Hitler!

E. Gutzeit,
Ihr Uhrmachermeister.

Beachten Sie hierzu unseren Aufsatz „Reisen, aber pünktlich“ in Nummer 43.

Festcharakter muß allerdings auch der Verkaufsraum zeigen. Mit irgend etwas muß der Käufer überrascht und erfreut werden. Am wirksamsten geschieht das noch immer durch einen Lichterbaum, wenn er so gestellt wird, daß beim Betreten des Ladens der Blick auf ihn fällt. Die brennenden Kerzen und der Duft des warm werdenden Baumharzes lösen echte Weihnachtsstimmung aus. Oft genügen auch schon ein paar in Vasen gesteckte Silberlannen oder andere weihnachtliche Zierzweige, um dem Raum ein besonderes Gesicht zu geben. Ein an die Waren oder fertig gemachten Pakete gesteckter Tannen- oder Mistelzweig wird dem Kunden ein weiterer Beitrag zur Erhöhung der Festesfreude bedeuten.

Wie man das alles macht und zu welchen Mitteln man greift, wird ja immer der Geschmack des einzelnen Geschäftsinhabers bestimmen müssen. Aber ohne Festgewand kommt niemand aus, weil es ohne dieses keine Feststimmung gibt! Dabei gilt für die Weihnachtsausschmückung der gleiche Grundsatz wie für alles Künstlerische überhaupt: je schlichter, desto vornehmer, je weniger überladen (je mehr also nur in der Andeutung), desto wirkungsvoller. (1/2004) E. W.