

Zeitschrift: Schweizer Spiegel
Herausgeber: Guggenbühl und Huber
Band: 6 (1930-1931)
Heft: 4

Artikel: Ausverkauf!
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1064810>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 13.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

AUSVERKAUF!

AUSVERKAUF!

*Von einem
Warenhauseinkäufer*

AUSVERKAUF!



Wenn Anfang Februar die Warenhäuser und die Detailgeschäfte ihre Ausverkaufsplakate von Fenstern und Wänden wegkratzen lassen, haben die meisten Hausfrauen ein schlechtes Gewissen. Die einen, weil sie zu viel gekauft haben, darunter

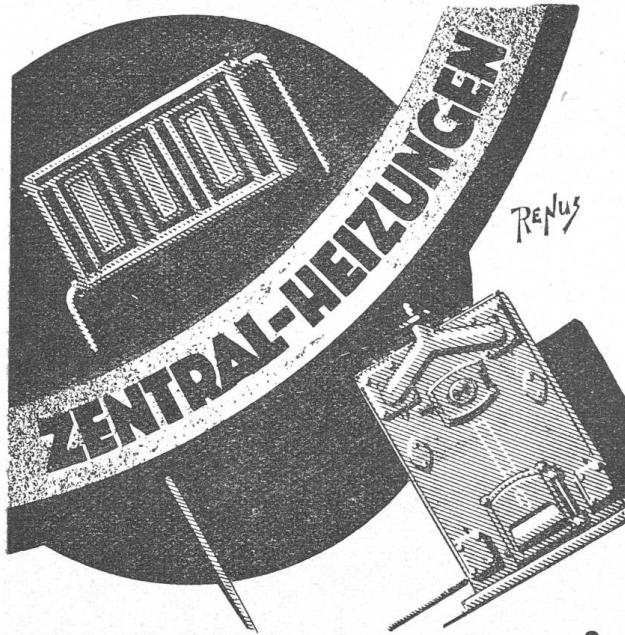
manches, womit sie nicht wissen wohin, und die andern, weil sie überhaupt nichts gekauft haben. Viele Frauen stehen dem Ausverkauf ratlos gegenüber, weil sie es nicht begreifen können, warum ihr Geld dem Kaufmann während dieser Zeit mehr wert

FRN



aller Marken - große Aus-
wahl. Prompter Versand.
Auswahl-Sendungen.
Colorit die unzerbrech-
liche Platte. Unsere Edi-
son-Bell-Platte Fr. 2.50.

MUSIKHAUS HÜNI
Fraumünsterstr. 21



ROBERT MEIER &
LINDENHOFGASSE 17
Z U R I C H

sein soll, als während des übrigen Teils des Jahres. Sie betrachten die angebotenen Waren mit Misstrauen und gehen um die Ausverkäufe im grossen Bogen herum. Andere wiederum denken, «einem geschenkten Gaul schaut man nicht ins Maul» und kaufen und kaufen, bis der letzte rote Rappen aus ihrem Geldbeutel und die letzte Note aus der Brieftasche ihres Mannes verschwunden ist.

Wer die Ausverkäufe mit Nutzen benutzen will, sollte wissen, was er will und warum er kauft. Ausserdem müsste er Bescheid wissen über Zweck und Sinn, über Organisation und Wesen eines Ausverkaufs. Es geht damit wie mit vielen andern Dingen. Kommt einer zum Beispiel in eine Grossstadt und kennt sich nicht aus, geht er sehr oft enttäuscht nach Hause, während ein anderer, der dort Bescheid weiss, fast nicht mehr nach Hause will.

Viele Frauen geben jahraus jahrein das Geld aus, das ihr Mann verdient, oder auch das selbstverdiente, ohne sich der Verantwortung voll bewusst zu sein, die sie tragen. Wenige bemühen sich, sich im Geldausgeben so zu bilden, dass sie wenigstens die wichtigsten Waren ihrem Werte und ihrer Qualität nach beurteilen können. Wer die Mühe nicht scheut, sich nach und nach dieses Wissen beizulegen, wer stets auch die Preise vergleicht und sich merkt, was er bezahlt, wird die Ausverkäufe mit dem gleichen Genusse besuchen, wie ein Kunstkenner eine Auktion.

Die Gesetze über das Ausverkaufswesen sind in den Kantonen verschieden. In Zürich bestimmt das Gesetz über das Ausverkaufswesen und die Verordnung über dieses Gesetz, dass Teilausverkäufe oder sogenannte Ausnahmeverkäufe — und um diese handelt es sich ja hier — jährlich nur einmal für die Dauer eines Monats bewilligt werden. Nur für Warengattungen, die durch den Wechsel der Mode stark beeinflusst werden, kann die Bewilligung im gleichen Jahre zweimal für je 14 Tage eingeholt werden. Bewilligungen für solche Ausverkäufe werden nur in der Zeit vom 15. Januar bis Ende Februar und für den Monat Juli erteilt. Das Gesetz bestimmt auch, dass in solchen Ausnahmeverkäufen die in diesen Verkauf eingeschlossenen Waren entsprechend zu bezeichnen und von den übrigen Waren getrennt, feilzubieten sind.

In den grossen Detailgeschäften und Wa-

renhäusern wird nun meistens das gesamte Warenlager für den Ausverkauf angemeldet und das Warenlager wird in zweierlei Kategorien eingeteilt, nämlich in solche Waren, die für den Ausverkauf zu stark reduzierten Preisen angeboten werden, und in solche, für welche lediglich eine Reduktion von 10 % in Frage kommt. Die letztern sind ausnahmslos ganz kurante Waren, die das ganze Jahr geführt werden und nun ausnahmslos eben um 10 % billiger zu haben sind als sonst. Diese Reduktion ist vollständig reell und man darf jedem bekannten Geschäft glauben, dass diese Reduktion vollkommen korrekt gegeben wird. Der andere Teil des Warenlagers sind Waren, die aus Gründen verschiedener Art stark reduziert in den Ausverkauf kommen. Da sind erst einmal diejenigen Waren, die schon längere Zeit am Lager sind und infolgedessen, auch wenn sie sich in der Qualität voll erhalten haben, im Preis reduziert werden. Waren, die sich zu langsam umsetzen, belasten das Geschäft. Es ist der Wunsch des tüchtigen Kaufmanns, alle Waren so rasch als möglich umzusetzen. Es ist ihm selbst ein bedeutender Verlust auf Waren, die sich schwer und langsam verkaufen, lieber, als wenn er sie das nächste Jahr noch einmal auf die Inventurliste setzen müsste.

Da sind zum Beispiel Wollstoffe, deren Dessin vor einigen Jahren modern war und die kurz vor einem Wechsel in der Mode noch ins Lager gekommen sind. Die Dessins sind zwar noch nicht altmodisch, aber werden nur noch von Kunden gekauft, die die Mode weniger beachten und die die Dessins kaufen, weil sie ihnen nicht missfallen.

Oder da sind im Teppichlager Gardinen, die eine Breite haben, welche in den modernen Wohnungen nicht mehr verwendet werden können und deren Nachfrage infolgedessen immer kleiner wird. Das Lager in diesen Gardinen ist dem heutigen Verbrauch entsprechend zu gross und soll reduziert werden.

Im Herrenartikellager befinden sich Kragen mit der Marke «Apoll», welche neuerdings durch eine andere Marke ersetzt wurden. Infolgedessen sollen diese Kragen möglichst schnell verschwinden, damit das Sortiment vollkommen in der neuen Marke durchgeführt werden kann. Solche und ähnliche Gründe veranlassen den Geschäftsinhaber, diese Waren um 20, 30, 40 oder noch



Kopfweh ist häufig eine Folge von Schwäche. Man behebt diese am besten durch Biomalz, dem natürlichen Kräftigungs- und Nerven-Nährmittel. 3 Löffel täglich. Die Dose mit 600 gr Inhalt, für 8 Tage ausreichend. Fr. 3.50

Wenn Sie Geld anlegen,
Wenn Sie Geld brauchen,

steht die
Schweizerische Volksbank
mit ihren 66 Niederlassungen zu Ihrer
Verfügung; sie bedient Sie entgegen-
kommend, gut und freundlich.

Rufen Sie uns
wenn Sie schöne
Tapeten vorhänge
Wandstoffe brauchen

Kordeuter
Zürich
Talstraße 11
Telephon 56,690

mehr Prozent zu reduzieren, um Platz zu schaffen für die neuen Waren, welche bereits bestellt sind und im Februar herein- kommen. Der Platz in einem Detailgeschäft, selbst wenn dasselbe noch so gross ist, ist für jeden Rayon ein beschränkter. Man kann Waren nicht jahrelang aufbewahren, selbst wenn dieselben zu regulären Preisen mit der Zeit Absatz fänden, denn sie sperren den Platz dem Neuen, das kommt und geht und kommt und geht.

Zu dieser Gruppe von Waren gehören auch diejenigen Artikel, welche durch irgendwelche Vorfälle nicht mehr ganz sauber und frisch sind: Weisse Hemden, die einmal vom Tisch gefallen sind, Leinenstoffe, die einmal nicht gut eingepackt wurden und deshalb verstaubten. Solche Waren sind von andern nicht mehr zu unterscheiden, wenn beide einmal gewaschen wurden. Der Kaufmann aber zieht es vor, sie zu reduzieren, statt die Spesen der Waschanstalt zu bezahlen und sich ausserdem noch der Gefahr auszusetzen, dass ihm ein Kunde vorwirft, die Ware sei nicht mehr neu, sondern schon einmal gewaschen.

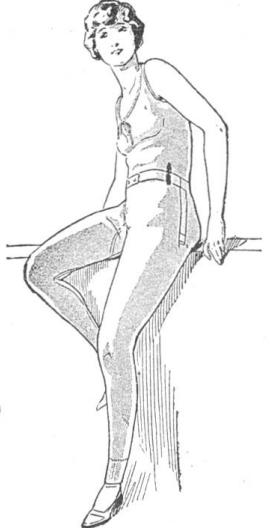
Eine viel grössere Bedeutung nehmen in den Ausverkäufen aber speziell jene Waren ein, die dem Modewechsel ganz besonders unterworfen sind. Diese Waren geben ja auch diesen Ausverkäufen den Sinn und den Namen: «Saison-Ausverkauf.» Damenkonfektion, Modes, Seidenstoffe, Nouveautés, Damenkleiderstoffe, feine Damenwäsche, sind die Rayons, die das Hauptkontingent in derartigen Waren stellen. Hier gilt der Grundsatz: «Der erste Verlust ist der beste.» Und bei diesen Artikeln findet auch die weitaus grösste Reduktion in den Preisen statt. Es hat für den Kaufmann keinen Sinn, die Winterhüte über den Sommer aufzubewahren und sie womöglich noch den Motten zum willkommenen Mahle anzubieten, oder schwere Wintermäntel einzukämpfern, um sie im nächsten Herbst als unmoderne Stücke wieder auszupacken. Deshalb scheut er sich nicht vor noch so grossen Augenblicksverlusten auf diesen Stücken, denn sein Traum ist, gerade in diesen Modeabteilungen mit Beginn der neuen Saison die vollständig leeren Schränke mit lauter neuen Waren auszufüllen und seiner Kundschaft zeigen zu können, wie mit dem neuen Frühling wiederum die ganze Mode sich verändert hat.

Da ist ein Samthut, der im Dezember

Fr. 85 kostete, den er nun für Fr. 25 gibt, und ein Pelzmantel von Fr. 800 Wert, der nun die Hälfte kostet. Selbstverständlich ist die Reduktion auf den teureren Stücken die fühlbarste. Denn ein Hut, der schon zu Anfang nur Fr. 9 gekostet hat, ist auch im Ausverkauf meistens noch einige Franken wert.

Selbstredend werden diese Preisreduktionen nicht etwa willkürlich gemacht, sondern nach ganz bestimmten Grundsätzen von den Abteilungsleitern jedes Rayons festgesetzt. Je länger ein Artikel am Lager ist, desto grösser ist die Reduktion. Je ausgesprochener er der Mode der letzten Saison Ausdruck gab, um so wertloser ist er für die nächste Saison. Es wird jedes einzelne Stück geprüft, und ein kluger Abteilungschef versucht, den Wert eines jeden Stückes nicht nur mit seinen Augen, sondern auch mit denjenigen der Käuferin abzumessen. Er weiss, dass der Erfolg eines Ausverkaufes in hohem Masse davon abhängt, dass er versteht, die Preise dem «Januarwert» des betreffenden Gegenstandes möglichst genau anzupassen. Man darf sich ohne weiteres darauf verlassen, dass die alten, auf den Etiketten vermerkten Preise vollständig richtig sind.

Oft sehen sich die Geschäftsinhaber veranlasst, zu den Waren, die sie selbst stark reduziert in den Ausverkauf werfen, noch andere Waren dazuzukaufen. Die Gründe hierfür sind verschieden. Ein Ausverkauf muss, wenn er rentieren soll, das heisst, wenn die Einnahmen dem Aufwande an Reklame und sonstigen Unkosten entsprechen sollen, sehr grosse Tageslosungen bringen. Da die Ausverkäufe meist wochenlang dauern, muss also ein grosses Warenlager für diese Verkäufe vorhanden sein, sonst riskiert das Geschäft, bei gutem Einschlag des Verkaufes, nach kurzer Zeit der Nachfrage nicht genügen zu können. War nun das verflossene Jahr ein gutes Jahr, das heisst, haben Frühlings- und Herbstsaison in den Moderayons einen guten Erfolg gehabt und war in den übrigen Abteilungen der Verkauf so, wie er bei den Wareneinkäufen vorausgesehen war, so sind natürlich die Restbestände an Waren, die für den Ausverkauf vorhanden sind, verhältnismässig klein. In diesem Falle wird der Geschäftsinhaber sich umsehen nach Waren, die er für den Ausverkauf den seinen hinzufügen kann. Es ist ihm dies auch aus andern Gründen noch



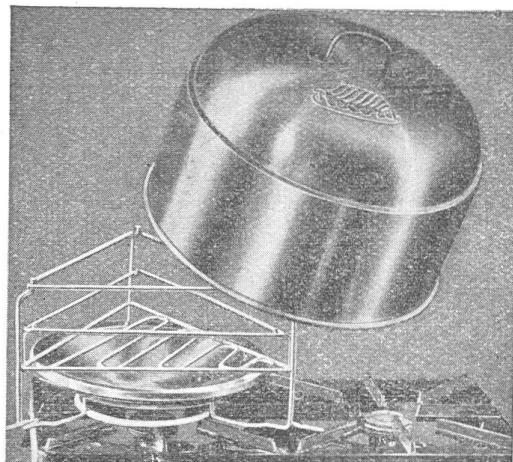
**Das
poröse
Gewebe
der**

Dr. Lahmann

SKI-COMBINAISONS

Für Damen, Herren und Kinder
gewährleistet die gewünschte Bewegungsfreiheit
beim Sport, fördert die Hautatmung, schafft allgemeines Wohlbehagen und steigert dadurch die Leistungsfähigkeit der Sporttreibenden ganz bedeutend. In allen gut assortierten Spezialgeschäften erhältlich. Illustrierter Katalog gratis durch die alleinigen Fabrikanten

LAHCO A.-G., BADEN



Auf Weihnachten

Komplett
Fr. 22.—
Prospekt B1
gratis u. franko

backen Sie Alles
im „**RECORD**“
Brat- und Backofen

MAGAZINE zum GLOBUS
Zürich - Basel - St. Gallen - Chur - Aarau



Damen

die wissen, dass wahre Schönheit nicht oberflächliche, sondern gründliche Körperpflege bedingt, sind vorsichtig in der Wahl ihrer ZAHNPFLEGEMITTEL.

Trybol!

bietet alles, was die Wissenschaft überhaupt von einer Zahnpasta verlangen kann und kostet, weil schweizerisch, nur Fr. 1.20. Dazu Trybol-Mundwasser, bereitet aus heilkraftigen Pflanzen unserer Alpen

Fr. 2.50

Die zarte Haut des Kindes

ist sehr leicht Rötungen und Entzündungen unterworfen. Verwenden Sie deshalb als Zusatz zum Bade- und Waschwasser nur

MAGGI-KLEIE
in der roten Rolle

sehr willkommen. Es ist ganz klar, dass er an den Waren, die er zu stark reduzierten Preisen verkauft, Geld verliert, und es ist ihm äusserst angenehm, wenn er Waren findet, die er ebenso vorteilhaft in den Verkauf bringen kann wie die übrigen, an denen er aber noch verdient. Es ist ihm dazu oft reichlich Gelegenheit gegeben. Seinen Lieferanten, Fabrikanten und Grossisten geht es ja nicht anders als ihm selbst. Auch sie haben Waren der vergangenen Saison im Lager, die sie aus gleichen Gründen wie der Detailkaufmann, um jeden Preis an den Mann bringen wollen, denn für die Fabrikanten und Grossisten, die ihre Ware ausschliesslich an Fachleute und Kenner verkaufen müssen, ist es erst recht unmöglich, mit alten Beständen und vorjährigen Kollektionen das Geschäft zu machen. Das Angebot an solchen Lagerposten ist oft so gross, dass der Detaillist sich beherrschen muss, um nicht zu viel zu kaufen. Auch hier ist das Angebot natürlich nach einem guten Jahr klein und nach einem schlechten Jahr gross. Es ist jedoch nicht gesagt, dass gut und schlecht für den Fabrikanten und Detaillisten immer zusammenfallen.

Da der Detaillist diese Posten Waren meist ausserordentlich günstig kaufen kann, ist es ihm möglich, dieselben weit unter ihrem sonstigen Werte in den Verkauf zu bringen, und trotzdem oft daran noch einen verhältnismässig guten Nutzen zu erzielen. Bei diesen Posten handelt es sich absolut nicht um Fabrikate, die aus minderwertigen Materialien für die Ausverkäufe fabriziert worden sind. Billige und minderwertige Ware wird immer fabriziert, das ganze Jahr hindurch, um der Nachfrage nach ebenso billigen Waren genügen zu können. Auch Restposten solch billiger Waren werden genau so wie alle andern Waren für den Ausverkauf angeboten. Die Waren, die von den Fabrikanten und Grossisten zu solch reduzierten Preisen angeboten werden, sind in der Qualität sehr gut, mittelmässig oder gering, je nachdem, und werden eben billiger verkauft, weil sie der kommenden Mode nicht mehr entsprechen, oder aus Gründen, die sich decken mit denjenigen der Detaillisten, und die wir schon geschildert haben.

Was kauft man nun aber am besten im Ausverkauf? Tausend Antworten auf eine Frage. Die Hausfrau steht hier vor ähnlichen Problemen wie der Bankier oder der Privatmann, der sein Geld anlegen will. Die

Hausfrau würde sich am besten, genau wie der Bankier, ihr disponibles Geld in zwei Teile teilen, und die eine Hälfte erst einmal in «todsicheren Werten» anlegen. Wasch- und Toilettenseife, Taschentücher, Nähfaden, Geschirr, Hauswäsche, Küchengeräte sind Dinge, die das ganze Jahr hindurch regelmässig gebraucht werden oder in gleichen Abständen angeschafft werden müssen. Davor, am Anfang des Jahres einen Teil oder den ganzen Jahresbedarf zu reduzierten Preisen, und seien es auch nur 10 % Ermässigung, zu kaufen, ist sicher nicht falsch, denn ausser dem Geld erspart man sich auch noch die Zeit, die man sonst das ganze Jahr hindurch vergeudet, um diese Gegenstände bei Bedarf zu kaufen. Die andere Hälfte wäre dann für Occasionen, vorteilhafte, sich bietende Anlagen frei zu halten. Wer sich z. B. mit dem Gedanken trägt, bald einen Teppich zu kaufen, wird sicher nicht falsch handeln, wenn er sich überzeugt, ob er nicht ein Stück, wie er es braucht, im Ausverkauf vorfindet. Die Ersparnis fällt bei einem solchen Stück natürlich gewaltig ins Gewicht.

Wie der zweite Teil des zur Verfügung stehenden Geldes praktisch im einzelnen Fall am besten anzulegen ist, ist schwer zu raten. Am besten wird man da wohl die in Betracht kommenden Rayons, die Konfektion, die Abteilung der Modeartikel und Parfümerien usw. durchwandern und sich das ergattern, was einem eben am verlockendsten erscheint, was man sich schon lange gewünscht hat und was man sonst vielleicht nicht kaufen würde, weil es einem zu teuer wäre.

An diesen Ausverkäufen wird man das eine Mal mehr und das andere Mal weniger Freude erleben; aber dies wird wohl bei diesen Käufen auch nicht anders sein als beim regulären Einkauf.

Wo der einzelne für sich in den Ausverkäufen den grössten Vorteil findet, wird er wohl selbst nur mit der Zeit herausfinden, denn Uebung macht den Meister auch in der Benützung der Ausverkäufe. Uebung in Warenkenntnis und Selbstbeherrschung.

Die Redaktion des „Schweizer Spiegel“ bittet, bei unverlangt eingesandten Manuskripten, Anfragen usw., Rückporto beizulegen. Die Blätter sind nur auf einer Seite zu beschreiben.



wenn Sie aus dem Bett kommen, um sich für Ihr Tagewerk zu rüsten, wissen Sie

warmes fliessendes Wasser

wohl zu schätzen. Sie fühlen sich damit besser gewaschen und in Ihrer Toilette vervollständigt. ***

Wieviel nützlicher aber ist ein „CUMULUS“ Warmwasser-Boiler erst für die Hausfrau, sie, die jeden Augenblick warmes Wasser zur Hand haben muss — und wie froh sind Sie wieder darüber, wenn Sie abends — ohne Vorbereitungen — eine Dusche oder ein Bad nehmen können! ***

Dabei ist diese Warmwasser-Zubereitung mit dem

CUMULUS Boiler

sehr vorteilhaft, da sie durch den billigen Nachtstrom geschieht. Cumulus ist der beliebteste Boiler. Tausende sind im In- u. Ausland im Betriebe. Der Cumulus-Boiler ist nach bewährten Grundsätzen und Erfahrungen konstruiert. * Verlangen Sie unseren Prospekt! Er wird Ihnen gerne kostenlos zugesandt und gibt Ihnen wissenswerten Aufschluss.



Fr. Sauter A.G. B A S E L

Auskunft erteilen die Elektrizitätswerke und HH. Installateure