

# 17500 Kolonialwaren-Läden in einer Hand

Die Vertrustung des amerikanischen Kleinhandels — Acht Milliarden Verlust infolge unrationeller Verkaufsmethoden — Umsätze im Filialsystem — Zehntausend Drogisten schliessen sich zusammen  
Eine Firma, die jährlich sechs Milliarden Eier kauft — Filenes Prophezeiungen

Das Wahrzeichen der amerikanischen Stadt war früher der hölzerne Indianer. Er stand vor jedem Zigarrenladen, um dem Passanten schon von weitem den rechten Weg des Zigarrenhandels zu weisen, so wie das Messingblech über dem Friseurgeschäft weisete, so wie das Messingblech über dem Friseurgeschäft weisete, so wie das Messingblech über dem Friseurgeschäft weisete...

er 3200 Filialen. Und nach seinem Tode begann erst der eigentliche Aufschwung seiner Firma... Vor sieben Jahren war die „A. & P.“-Gesellschaft die Eigentümerin von 4500 Geschäften, die in den vorangegangenen 62 Jahren entstanden waren.

Ihr folgt in der Rangliste die „Kroger Grocery and Baking Company“, die gegen viertausend Geschäfte, meist im Mittelwesten Amerikas, besitzt und einen Umsatz von mehr als 100 Millionen Dollars jährlich verbringt. Dann kommen die „American Stores“ mit zweitausend Geschäften und einem Umsatz von 120 Millionen, danach die „Safeway Stores“ an der pazifischen Küste mit rund tausend Geschäften und einem Umsatz von 75 Millionen Dollars.

Von dem Einfluss dieser riesigen Handelsgesellschaften erhält man einen Eindruck, wenn man hört, dass in Grossstädten wie New-York und Philadelphia heute schon 70 Cents von jedem Dollar, den das Kaufpublikum in die Kolonialwarenläden trägt, den Filialsystem arbeitenden Firmen zufließen.

Einen besonders interessanten Einzelfall stellt die „United Drug Company“ dar, eine Drogeriegesellschaft, die in den Vereinigten Staaten und Kanada rund 500 Geschäfte besitzt. Dieser Konzern, der mehr als ein Viertel des ganzen Drogeriegeschäfts der Staaten beherrscht, ist eine Vereinigung von 9500 einzelnen Drogerieinhabern, die sich zu gemeinsamer Aktion zusammenschließen.

worth, des Gründers jener Kaufhäuser, in denen man für ein paar Cents oder Pfennig alle denkbaren Artikel kaufen kann. Die Woolworth-Gesellschaft umfasst zurzeit 1600 Läden in Amerika, 300 in Kanada, einige zwanzig in Deutschland und 275 Millionen Dollar, weit über eine Milliarde Mark. Daneben sind vor allem auch die amerikanischen Schuhverkaufsfirmen ins Riesenhafte gewachsen.

Die Bewegung geht weiter. Sie ergreift Bäckereien, Eisenwaren, Warenläden, Fleischereien, Friseurgeschäfte und Wäschereien, sie stösst in die Branchen der Papierwaren, der Musikalien, der Konfektion und der Hute vor. Ueberall bricht sich der Gedanke Bahn, dass eine grosse Organisation mit geringeren Verkaufsspesen arbeiten kann als das Einzelgeschäft.

Wohin diese Entwicklung des Einzelhandels führen soll? Der weltbekanntere Bostoner Grosskaufmann Edgar A. Filene gibt Antwort auf diese Frage. Er prophezeit — zunächst für Amerika — einen gigantischen Ueberflutungsstrom, der das ganze Land zwischen New-York und San Francisco, zwischen Kanada und Mexiko mit Waren aller Art versorgt.

An die Vertrustung in der Fabrikation haben auch wir in Deutschland uns bereits gewöhnt. Die Vertrustung im Handel aber ist uns noch neu. Nur in wenigen Produkten wie Milch, Meiereierzeugnissen, Seife, Tabak und Kaffee besteht auch bei Meiereierzeugnissen, Seife, Tabak und Kaffee besteht auch bei Meiereierzeugnissen, Seife, Tabak und Kaffee besteht auch bei...

Es geht hier eine völlige Revolutionierung eines Wirtschaftssystems vor sich. Die Mutter dieser Revolution ist die Rationalisierungsrunde. In einer so weitgehenden Dezentralisation, wie sie im Kleinhandel besteht, sehen die Amerikaner unter der volkswirtschaftlichen Gesichtswinkel eine Geld- und Kraftverschwendung. Herbert Hoover, der Handelsminister und Präsidentschaftskandidat der republikanischen Partei, hat in einem Bericht vor dem Kongress die Rationalisierung der Produktion für ein wichtiges Element der Rationalisierung der Produktion bezeichnet.

Aber zu dieser Rationalisierung gehört noch mehr. Nach einer Aufstellung des amerikanischen Handelsministeriums gibt es drüben bereits über fünfthundert Institute, die sich der Intensivierung des Verkaufs befassen, indem sie beispielsweise die Kaufkraft einer Stadt nach den Bank-, Autobesitz- und Luxsverhältnissen und anderen Indizien abschätzen.

Am besten erkennt man die Entwicklung des Filialsystems an einigen Beispielen. Vor zwanzig Jahren eröffnete George J. Whelan einen Zigarrenladen in New-York. Heute besitzt er 1208 Zigarrenläden. In enger Gemeinschaft mit ihm arbeitet ein Amerikaner D. A. Schulte, der 300 Zigarrenläden sein eigen nennt. Beide Gesellschaften sind gemeinsame Besitzer von nicht weniger als zehn Tabakfabriken, darunter der berühmten Morris-Fabrik in England. Ihr jährlicher Umsatz beläuft sich auf vierzig Millionen Dollars.

Vierzig Millionen Dollars sind mehr als 160 Millionen Mark. Das klingt als Jahresumsatz eines Unternehmens ganz gewaltig. Es ist aber noch wenig gegenüber der Bilanz der „Great Atlantic and Pacific Tea Company“, die über die unvorstellbare Menge von 17 500 Verkaufsstellen verfügt und rund 750 Millionen Dollars umsetzt. Von 19 hundert Kolonialwarenläden Amerikas gehören dieser Gesellschaft heute bereits fünf. Sie ist in allen Landesteilen, Städten, Dörfern und Flecken zwischen Atlantik und Stilleem Ozean vertreten.

Der Geburtsort des Filialsystems war New-York, und einer seiner erfolgreichsten Vorkämpfer war George H. Hartford, der im Jahre 1859 eröffnete sein erstes Geschäft. Als er 1917 starb, besass

## Gesucht wird . . .

### Kleine Anzeige und grosses Leid

Beschwingte, fleissige Mädchenhände schreiben in die Maschine das Inserat: es ist klein und unscheinbar, man hat diesen Weg eigentlich nicht nötig, um das Geeignete zu finden. Aber der Direktor ist ein bequemer Mann und hält den Weg einer Annonce für den praktischsten. „Bringen Sie mir morgen die paar Briefe rein, die auf die Annonce gekommen sind,“ ordnet er an.

Eine kleine Anzeige und zwei Druckzeilen nur, blass und schmal, steht in irgendeiner Zeitung. Hunderte von Herzen schlagen in banger Erwartung beim Lesen dieser Druckzeilen, eine flüchtige Sonnenstrahl fällt in verträumte Gemüter. Viele Hände schreiben und werben, setzen auf den täglichen Etat die paar Briefe rein, die auf die Annonce gekommen sind.

Auf dem Tisch des Direktors türmen sich die Offerten. Blaue, gelbe, weisse, grüne Briefumschläge, sorgfältig beschrieben und zugeklebt, zusehendem ein paar vorlaute Postkarten, sie werben stumm um die Gunst des Gewaltigen. Verständnisslos steht er vor dieser papierernen Flut und rückt mechanisch die tadellos sitzende Kravatte zurecht, so, wie ein unbehagliches Gefühl loszuwerden. Eine kleine Fliege setzt sich neugierig auf einen Brief, werden der Direktor auf, klingelt, und wenige Minuten später atmet der Direktor auf, klingelt, und wenige Minuten später räumen wieder zwei emsige Mädchenhände den Haufen Briefe leicht durchgerissen, beiseite. Nur der eine Brief, auf welchem die kleine Fliege gesessen hat, wird beantwortet. Schicksal? Zufall? Ein Mensch gewann in der Lebenslotterie . . . Tausende zogen Nielen . . . M. D.

## Das Kind mit dem Krokodil

Im Museum der Künste zu Genf befindet sich ein kleines Bassin, in dessen Mitte eine Marmorgruppe steht, darstellend ein Kind mit einem kleinen Krokodil auf dem Arm. Kein Mensch hat sich bisher um diese Gruppe sonderlich gekümmert — sie war eben da, und man fragte nicht, wo sie herkam und wer sie gemacht hatte.

Seit einigen Tagen aber strömen die braven Genfer in das Kunstmuseum, mit dem einzigen Zweck, sich diese Gruppe zu betrachten. Denn ein findiger Journalist hat ihren Ursprung festgestellt — und der ist in der Tat amüsant genug.

Es ist nun fast genau achtzig Jahre her, dass Lola Montez, das Königsleichen, ihren geliebten Ludwig aufgeben und München mit grösster Beschleunigung verlassen musste. Auf ihrer Flucht nach dem Westen Europas machte sie eine kleine Station in Genf. Sie war keine Frau, die gern ihre Zeit verlor. Schon am Abend ihrer Anwesenheit knüpfte sie Beziehungen an mit einem sehr reichen Grossindustriellen, und es gelang ihr,

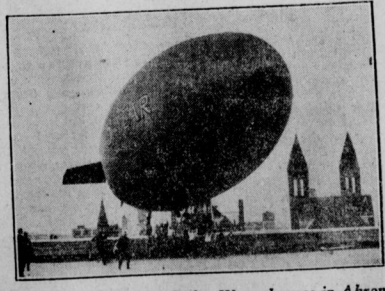
diesen Mann innerhalb weniger Wochen vollständig zu ruinieren. Als von ihm nichts mehr zu erben war, reiste sie weiter. Als einziges Erinnerungstüch hinterliess sie ihrem Opfer eben jene Gruppe, das Kind mit dem Krokodil, die sie einmal einem armen und gänzlich unbekanntem Künstler, der ein hübscher Bursche war, abgekauft hatte.

Der bankrotte Grossindustrielle, der an seinen bösen Dämon nicht immerfort erinnert werden wollte, stiftete das Kunstmuseum dem städtischen Museum, ohne seine Herkunft Rechenschaft zu geben. Da stand es nun achtzig Jahre lang, bis jener Journalist seinen Ursprung aufklärte. Nun aber ist es auf einmal der Mittelpunkt des Interesses; denn ein Skandal und alles, was mit ihm zusammenhängt, ist auch nach achtzig Jahren noch höchst anregend und pikant.

## Einkauf im Jahre 1928 . . .

Es scheint doch nicht eine blosser Phrase zu sein, wenn man von Amerika als dem Land der unbegrenzten Möglichkeiten spricht. Jedenfalls geschehen ab und zu Dinge, die auf europäische Verhältnisse übertragbar und in technischer Beziehung Europa in keiner Weise zurücksteht. Aber drüben sitzt eben das Geld.

Nicht nur dass jeder sein eigenes Auto hat — viele haben auch schon ein eigenes Flugzeug. Neulich zum Beispiel landete ein nordamerikanischer Dolkönig mit seinem eigenen kleinen Luftschiff auf dem Dache eines Warenhauses in Akron im Staate Ohio. Dort machte er seine Einkäufe, verpackte sie in seiner Gondel und fuhr wieder zurück auf sein Landgut. Für Geld kann man eben alles haben.



Landung auf dem Dach des Warenhauses in Akron



Bevor die Fallschirme dem Gebrauch übergeben werden, müssen sie sorgfältig geprüft werden, damit für den Fall einer Benutzung keine Absturzgefahr besteht