LANGERE SAISON
Debatte über einen neuen Ansatz für ein altes Problem: Zu kurze Saisonen im Tourismus.
SEITE 13

Handelsexperte Peter Schnedlitz

„Die Spitze des Eisberges“

Weihnachten wird heuer „keine Sensation“, ist der WU-Professor überzeugt. Die Psychologie spielt im Handel eine ähnliche Rolle wie an den Börsen.

VON **SIMONE HOEPKE**

Händler reden von überfüllten Läden und hoffen auf eine „sich selbsterfüllende Prophezeiung“, offene Geschäfte am Sonntag wären sinnvoll und Scheidungen treiben das Geschäft an, sagt Schnedlitz.

KURIER: *Händler jubeln über volle Einkaufsstraßen. Ist das Weihnachtsgeschäft gerettet?*
Peter Schnedlitz: Letztlich handelt es sich um eine selbsterfüllende Prophezeiung. Ist die Stimmung gut, wird auch gekauft. Deswegen wird versucht, mit Jubelmeldungen Konsumenten zu mobilisieren. Wie auch an den Börsen spielt die Psychologie im Handel eine wichtige Rolle.

Was erwarten Sie?
Es gibt drei Haupttreiber für das Geschäft: Die Geburtenrate, Innovationen und den Tourismus. Die Geburtenrate bewegt sich nicht sensationell nach oben oder unten, da gibt es also keine Veränderungen. Die hohe Scheidungsrate ist übrigens ein eher positiver Treiber, weil viele aus schlechtem Gewissen mehr schenken. Wir werden heuer keine Kaufkraft im Inland verlieren, weil die Leute weniger Fernreisen machen. Andererseits fehlen heuer Innovationen wie ein neuer Harry-Potter-Roman oder Digitalkameras. Unter dem Strich erwarte ich also keine Sensationen im Weihnachtsgeschäft.

„Weihnachten ist die Spitze, die aus dem Wasser ragt und auf die alle gebannt schauen.“
Peter Schnedlitz
WU-Professor

Wird die Bedeutung von Weihnachten im Handel überbewertet?
Es ist so ähnlich wie bei einem Eisberg. Das Weihnachtsgeschäft ist die Spitze, die aus dem Wasser ragt und auf die alle gebannt schauen. Der Großteil spielt sich aber unter Wasser bzw. unterm Jahr ab. Im Vorjahr wurden im Weihnachtsgeschäft 1,5 Milliarden Euro ausgegeben, das entspricht gerade einmal drei Prozent des Jahresumsatzes.

Verliert Weihnachten im Handel an Bedeutung?
Tendenziell ja. In den 1950er-Jahren gab es noch eine deutliche Spitze. Mit dem Weihnachtsgeld wurden Haushaltsgeräte und Schmuck gekauft. Das ist heute nicht mehr so, auch wenn es bei Schmuck, Parfum und Spielzeug noch eine deutliche Spitze gibt.

Täuscht der Eindruck, dass heuer früher mit Rabatten geworben wird?
Dass der Ausverkauf zwei Wochen vor Weihnachten beginnt ist üblich. Händler wollen jetzt den Umsatz ankurbeln, auch wenn sie dabei auf Erträge verzichten müssen. Das Wetter spielt hier eine große Rolle: Erst mit dem ersten Schnee kommt das Geschäft mit Stiefeln und Daunenjacken in Gang. Deswegen macht sich im Textilhandel eine gewisse Panik breit.

Drei Umfragen zu den Weihnachtsausgaben kommen zu drei Ergebnissen. Wie ernst nehmen Sie solche Umfragen?
Bei einer Befragung von 500 Leuten liegt der Schwankungsbereich bei acht Prozent. Zudem verhalten sich die Konsumenten ähnlich wie bei Wahlen: Sie entscheiden sich immer später. Umfragen, die lange vor Weihnachten gemacht werden, sind also von geringer prognostischer Relevanz.

Sie machen sich immer wieder für offene Geschäfte auch am Sonntag stark ...
... und werde auch immer wieder dafür kritisiert. Dass am Sonntag Touristen durch die Kärntner Straße spazieren und alle Geschäfte zuhaben, halte ich einfach nicht für klug. Ich bin für eine Quotenregelung – das heißt ein paar offene Sonntage im Jahr – wie im Advent und vor dem Muttertag. Es kommen ja auch nicht alle in die Hölle, die am 8. Dezember offen halten, oder?!

Für offene Läden am Sonntag: Peter Schnedlitz

Zur Person: Peter Schnedlitz

Handelsexperte Peter Schnedlitz (55) ist seit 17 Jahren Vorstand des Instituts für Handel und Marketing an der Wirtschaftsuniversität Wien. Der gebürtige Steirer ist verheiratet und Vater von drei Töchtern. Er war u. a. an den Universitäten Graz, Innsbruck, Klagenfurt, Trier, Maribor, MIT und Keio tätig. Der Handelsexperte wurde vor Kurzem zum wissenschaftlichen Leiter des Universitätslehrganges für Werbung und Verkauf an der WU Wien berufen.

Wo man im Advent
NICHT ALLEINE IST

Wien ist in der Vorweihnachtszeit eine Welt der Romantik und Idylle. Das schätzen nicht nur die Gäste aus aller Welt, sondern auch die WienerInnen. Wer nicht nur über die bezaubernden Weihnachtsmärkte schlendern möchte, kann sich die Wartezeit auf das Christkind mit einer Vielzahl an Veranstaltungen verkürzen. Meist zum Nulltarif, da die Stadt selbst über zahlreiche Kultur- und Freizeiteinrichtungen verfügt. Das gibt auch all jenen, deren Börsen nicht so gut gefüllt sind, die Möglichkeit, die Freizeit rund um die Feiertage aktiv zu gestalten.

Adventzauber: 14. 11.–24. 12. auf dem Rathausplatz.

Alle Infos auf einen Blick
Was täglich in Wien passiert, findet man schnell und einfach in der Veranstaltungsdatenbank der Stadt Wien. Alle Infos hat auch das Stadtinformationszentrum im Rathaus.

Dichtes soziales Netz
Gerade in der Vorweihnachtszeit werden Probleme und Krisensituationen besonders bewusst. Daher bietet die Stadt mit ihren zahlreichen Unterstützungs- und Beratungsleistungen eine schnelle und unbürokratische Hilfe, die gerade um die Feiertage verstärkt nachgefragt wird. Das breite Angebot reicht dabei von diversen Notrufnummern wie Frauennotruf und SozialRuf Wien über das Kriseninterventionszentrum der MAG ELF und Notschlafstellen bis hin zu den Frauenhäusern und dem Heizkostenzuschuss von 200 Euro.

Wien beschert soziale Wärme

SozialRuf Wien: 01/533 77 77
24-Stunden Frauennotruf: 01/71 71 9
24-Stunden Psychiatrischer Notruf: 01/313 30
Infos zum Heizkostenzuschuss: 01/40 00-40680
Kriseninterventionszentrum: 01/406 95 95
www.sozialinfo.wien.at

Das Stadtinformationszentrum und die Veranstaltungsdatenbank der Stadt Wien haben alle Infos zum Kultur- und Freizeitprogramm im Advent und zu Weihnachten. Stadtinformationszentrum, 1., Friedrich-Schmidt-Platz 1, Telefon 01/525 50, Mo–Fr 8–18 Uhr, www.veranstaltungen.wien.at

StaDt Wien
Wien ist anders.

Bezahlte Anzeige

Fotos: Jan Greiz, Getty Images, Corbis