

# Der innovative Unternehmer Simon Schocken im Warenhauskonzern



*Der Kaufhauspionier  
Simon Schocken*

Simon Schocken war im März 1901 der Gründer des seit 1907 expandierenden Kaufhauskonzerns I. Schocken Söhne (ab 1921 S. Schocken Kommanditgesellschaft). Er war eine der prägendsten Persönlichkeiten der expandierenden Warenhausbranche in Deutschland nach der Jahrhundertwende bis zur NS-Zeit, die mit den Namen Tietz, Karstadt, Wertheim und Schocken verbunden ist. Diese Großunternehmer wirkten revolutionierend auf den Detailhandel in Deutschland.<sup>1</sup> Ihre Firmen hatten 1932 rund achtzig Prozent des Warenhausumsatzes.<sup>2</sup>

Simon Schocken entstammte aus einer bescheidenen jüdischen Kaufmannsfamilie mit mehreren Geschwistern.<sup>3</sup> Nach der Volksschule lernte er die Profession des Kaufmanns u.a. im elterlichen Manufakturgeschäft in Margonin in der deutsch-preußischen Provinz Posen (heute Polen) und zwischen 1896 und 1901 als leitender Angestellter bei dem älteren Kaufhaus Tietz in Aachen und als Geschäftsführer in Braunschweig. Der junge, aufstrebende und karrierebewusste Schocken drängte schon früh aus der Angestelltenabhängigkeit. Als der 27-jährige Geschäftsführer des Kaufhauses Julius Tietz in Braunschweig seine Wünsche nach einem Umbau nicht durchsetzen konnte, verließ er seine Stellung. Er sprühte vor kreativen Ideen, Elan und Leistungswillen und wollte sein eigenes Kaufhaus, seine Werke und Regeln realisieren. Die Warenhausfamilie Ury aus Leipzig wurde auf Simon Schocken aufmerksam. Schocken eröffnete im März 1901 als persönlich haftender Mitgesellschafter das Zwickauer Filialkaufhaus des Warenhauses Ury Gebrüder in Leipzig. Kurze Zeit später war er auch durch die Heirat mit der Schwester Rosa den Gebrüdern Ury verwandtschaftlich verbunden.<sup>4</sup>

## Chef des Warenhauses Ury Gebrüder Zwickau

Das von Simon Schocken geleitete Kaufhaus in zentraler Lage in Zwickau entwickelte sich bereits in den ersten Jahren aufgrund des wachsenden Konsums der proletarischen und bäuerlichen Bevölkerung in der boomenden sächsischen Industrieregion und der klugen Geschäftspolitik prächtig.<sup>5</sup>

Die Erfolgswelt waren innovative Geschäftsgrundsätze wie Rentabilität, Kulanz, befriedigende Auswahl, Qualität, reelle Preise und Barverkauf sowie eine neuartige Werbung wie Zeitungsanzeigen in Kalenderblattform, in denen nur ein einzelner Artikel angeboten wurde.<sup>6</sup> Kunden erhielten unter Vorlage des Kalenderblatts einen Sonderrabatt und bekamen ein Rabatt-Sparbuch.

Das vom Firmenchef Simon Schocken entwickelte Konzept zur Kundenbindung legte die Keimzelle für die damalige und spätere Erfolgsstrategie. Innerhalb des ersten Jahres wuchs die Kaufhausbelegschaft von 40 auf 65 Personen.

Wie es häufiger unter den deutschen Juden der Fall war, bildete Simon Schocken mit seinem drei Jahre jüngeren Bruder Salman bald eine gemeinsame Firma, nachdem Simon ihn im Gründungsjahr als Mitarbeiter in das Warenhaus geholt hatte. Den Erfolg seines Bruders vor Augen gründete der ebenso ehrgeizige und analytisch begabte Salman Schocken das Kaufhaus Schocken im sächsischen Oelsnitz.



*Kaufhaus Schocken in Zwickau – Stammsitz und Keimzelle des Schocken-Konzerns ab 1901,*

*Foto von 2019*



*Frühere Einkaufszentrale in Zwickau ab 1925, auch Wohnsitz von Simon Schocken, Foto von 2017*

## **Einkaufs- und Verwaltungszentrale in Zwickau**

Nachdem 1906 das Zwickauer Kaufhaus in den alleinigen Besitz von Simon Schocken wechselte, gründeten die Brüder am 2. Januar 1907 die nach dem Vater Isaak benannte Firma I. Schocken Söhne Zwickau, zu der neben den zwei Kaufhäusern in Oelsnitz und Zwickau eine neu geschaffene Einkaufszentrale in Zwickau gehörte.<sup>7</sup> In der Zentrale waren die zentrale Beschaffung der Produkte für alle Filialen und Anschlussgeschäfte, die Chefetage und Personalleitung sowie die Werbeabteilung angesiedelt. Die Anschlussgeschäfte waren im Unterschied zu den Schocken-Filialkaufhäusern selbstständig, bezogen jedoch die Waren von der Schocken-Einkaufszentrale in Zwickau. Salman Schocken erinnerte sich später an diese Zeit: *«Da beginnt eigentlich ein vollkommen neues Gebiet. Ich hatte bis dahin in Oelsnitz gesessen, Simon in Zwickau, nun kam eine gemeinsame Arbeit, zum zweiten Male, in der Zentrale zustande. Simon war ausser Frage der führende Kopf.»*<sup>8</sup>

Simon übernahm die Verantwortung für das Detailgeschäft, den Haupteinkauf und das Personal, der jüngere Salman war für die Planung und Organisation des Unternehmens zuständig. Beide Brüder verstanden sich von Anfang an sehr gut und brachten verschiedene arbeitsteilige Stärken und Kompetenzen in die gemeinsame Firmenleitung ein.<sup>9</sup> Salman war der analytische und visionäre Geschäftsstratege.<sup>10</sup> Der menschenfreundliche Praktiker Simon Schocken hatte ein ausgeprägtes Gespür für die Bedürfnisse der Kundschaft und das erfolgreiche Verkaufen. Er konnte die Mitarbeiter sehr gut motivieren:



*Der Vater Isaak Schocken (Mitte) mit seinen Söhnen Hermann, Julius, Simon und Salman (von links), ca. 1915*

Simon Schocken tüftelte leidenschaftlich und kreativ an Neu- und Umbaukonzepten der Warenhäuser und arbeitete präzise und hartnäckig an der Optimierung und Rationalisierung der Kauf- und Arbeitsorganisation. Bei Kunden und dem Personal war er gleichermaßen beliebt. Simon Schocken war der Senior- und Salman der Juniorchef. Beide firmierten unter S. Schocken und S. Schocken jun. Hier stehen zwei engagierte und innovative Gründerpersönlichkeiten für die deutsch-jüdische Unternehmerschaft, die sich im Kaiserreich aus kleinen Verhältnissen durch großen Fleiß, niedrige Preise, Ideenreichtum, Risikofreude, Unabhängigkeit, gute Geschäftsverbindungen und Weitblick in die deutsche Wirtschaftselite bis 1933 hochgearbeitet haben.<sup>11</sup>

Seit 1907 konnte sich im Kontext einer steigenden Konsumnachfrage nach preisgünstigen und qualitativ einwandfreien Waren ein passendes und kongeniales Unternehmerduo entfalten. Die beiden Kaufhauspioniere schrieben durch ihren Warenhauskonzern deutsche Wirtschafts-, Sozial- und Kulturgeschichte bis zum Tod von Simon Schocken im Oktober 1929 und darüber hinaus bis zur Zwangsübernahme der Schocken AG im Nationalsozialismus. Damit haben Simon und Salman Schocken auch ein im 20. Jahrhundert lange gültiges Einzelhandelsmodell entwickelt.