Deutsche Uhrmacher-Zeitung

Bezugspreis
für Deutschland bei offener Zustellung monatlich 1,75 RM, unter Streifband 2,10 RM. Für das Ausland unter Streifband, soweit keine Portoermäßigungen bestehen, Jahresbezugspreis 25,— RM in Landeswährung (6 U. S. A. $, 30 Schweizer Franken usw.).

Die Zeitung erscheint an jedem Sonnabend, Briefanschrift: Deutsche Uhrmacher-Zeitung, Berlin C 2, Breite Straße 8-9.

Preise der Anzeigen
Raum von 1 mm Höhe und 47 mm Breite für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 0,27 RM, für Stellen-Angebote und -Gesuche 0,17 RM. Die ganze Seite wird mit 255,— RM berechnet. (Die vorstehenden Preise ergeben sich aus: Grundpreis × Multiplikator 1,7 RM).

Postscheck-Konto Berlin 2581
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin
Fernsprecher: E 1 Berolina 5641

Uhren-, Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 37, Jahrgang 53 ★ **Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin C 2** ★ **15. September 1928**

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten • Nachdruck verboten

Einstellung und Schulung von Verkaufspersonal

Seit jeher gibt es schlechte und gute Verkaufskräfte, auch solche, die sich einbilden, auf dem rechten Platz zu stehen. Mit diesen hat der Geschäftsinhaber dann viel Ärger und Verdruß. Deshalb sollte der Juwelier oder Uhrmacher bei der Auswahl der Verkaufskräfte mit gebotener Vorsicht vorgehen. Grundsätzlich sollte er mündliche Bewerbungen ablehnen und selbstgeschriebene Offerten verlangen. Vielleicht ist es auch nicht unzweckmäßig, einen Fragebogen zu entwerfen, in dem genaue Angaben über Personalien mit genauem Lebenslauf, Vorbildung, Gesundheitszustand usw. enthalten sind. Aus der Art, wie der Bewerber den Fragebogen ausfüllt, kann man oft sehr wesentliche Schlüsse auf den Charakter des Betreffenden ziehen. Weiterhin sollte der Fragebogen mit der ausdrücklichen Versicherung unterschrieben werden, daß die Angaben nach bestem Wissen und Gewissen gemacht sind. Sollte sich später nach erfolgter Einstellung bei einer Angabe eine Unwahrheit herausstellen, so würde eventuell fristlose Entlassung erfolgen können. Dadurch wird wohl am besten der Verkäufer zu wahrheitsgemäßen Angaben zu erziehen sein.

Will der Juwelier oder Uhrmacher bei Einstellung einer Verkaufskraft ganz sicher gehen, so wäre es sehr zu empfehlen, die handschriftlichen Bewerbungen einer graphologischen Prüfung unterziehen zu lassen, wie es in anderen Ländern schon vielfach geschieht. Der praktische Wert der Schriftdeutung ist auf keinen Fall zu unterschätzen und bedeutet zum mindesten eine wichtige Ergänzung bei der Beurteilung der Persönlichkeit des Bewerbers, falls er nicht überhaupt den Hauptfaktor bildet. Aus der Schrift wird ein tüchtiger Graphologe z. B. immer die Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit (immer? Die Schriftltg.) ersehen können, zwei sehr wichtige Feststellungen, die doch für den Juwelier oder Uhrmacher von allergrößter Bedeutung sind, die man aber bei einer persönlichen Vorstellung nicht machen kann. Fehlurteile dürften bei dem heutigen hohen Stande der graphologischen Wissenschaft kaum vorkommen (? Die Schriftltg.), so daß derartige Prüfungen eine möglichst große Sicherheit bieten. Es ist also eine nicht zu unterschätzende Anregung, auf diese Weise gute Mitarbeiter zu gewinnen.

Der Juwelier oder Uhrmacher muß weiterhin auf gute Umgangsformen der Verkaufskraft sehen. Deren Äußeres darf nicht durch entstellende Krankheiten oder sonstige Körperfehler dem Käufer unangenehm auffallen. Ferner muß sie ein gutes Gehör besitzen und über ein einwandfreies Farbenunterscheidungsvermögen verfügen. Auf eine hinreichende Rechenfertigkeit, besonders im Kopfrechnen, muß unbedingt geachtet werden.

Ob es empfehlenswert ist, Söhne oder Töchter von Kollegen aus anderen Städten einzustellen, ist eine vielumstrittene Frage. Die Beschäftigung der Inhabersöhne bezw. -töchter bietet gewiß eine erwünschte Gelegenheit, gegenseitige Beziehungen aufrechtzuerhalten oder für später anzuknüpfen. Doch sind nicht immer günstige Erfahrungen hiermit gemacht worden. Besonders für Großstädte hat es sich deutlich gezeigt, daß die jungen Leute durch die Zerstreuungen der Vergnügungsstätten mehr als wünschenswert von ihrer kaufmännischen oder technischen Tätigkeit abgelenkt werden. Natürlich gibt es auch hier Ausnahmen.

Eins verdiente noch besondere Erwähnung. Zwischen Chef und Verkaufskraft sollte eine persönliche Fühlungnahme aufrechterhalten werden. Zu diesem Zweck müßte öfter vor Geschäftsbeginn eine Besprechung über Neueingänge oder fachliche Aufklärungen stattfinden. Dadurch erweckt man Liebe zur Arbeit und Ausdauer, und das Verantwortungsgefühl wird gestärkt. Auch ist es sehr verkehrt, Personal in Gegenwart der Kundschaft zu rügen. Der Rügende selbst stellt sich dadurch ein Armutszeugnis aus, und der Kunde fühlt sich unbehaglich. Gerade in den Besprechungen kann man auf Fehler bei der Bedienung und sonstige Mängel aufmerksam machen. Aber es darf nicht zu sehr getadelt werden, sondern jeder Fehler muß gleich zu einer positiven Unterweisung benutzt werden. Es ist deshalb falsch, jedes Versehen übertrieben aufzubauschen. Die Lust zur Arbeit könnte leicht verlorengehen. Und ein wirklicher Fehler wird ein Fehler erst, wenn er öfter vorkommt. Man

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318541912-19280100/713