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. 34, Jahrgang 53 • Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin C 2 • **17. August 1929**

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten • Nachdruck verboten

Wie zieht man sich für den Laden an?

Heißt die Antwort auf diese Frage: „Jeder wie er will, wenn es nur sauber und ordentlich aussieht"? Oder ist es richtig, was zum Beispiel manche große Warenhäuser durchführen, daß das Verkaufspersonal gleichmäßige Kleidung trägt? Ist die hübsche Uniform des Pagen und des Portiers im Hotel usw. etwas, worüber auch der Uhrmacher-Kaufmann nachdenken muß?

Ist es für den Erfolg wirklich wichtig, daß ein Verkäufer groß, schlank und stattlich ist? Oder ist ein immer vergnügter kleiner Kerl, selbst mit etwas Embonpoint, unter manchen Verhältnissen nicht ebenso geeignet?

Ist es wirklich ganz gleichgiltig, ob die Verkäuferin einen „Bubi" trägt oder nicht? Ob sie „schick" oder „solide" aussieht? Ob das Personal Schmuck trägt oder nicht, echten oder unechten, obwohl das Publikum leicht denkt, daß der Schmuck doch kein Eigentum ist?

Soll der Uhrmacher-Gehilfe im Laden einen weißen oder schwarzen Kittel tragen? Einen Straßen- oder einen dunklen Anzug? Noch schwieriger wird es, wenn der Meister oder Gehilfe zugleich in der Werkstatt und im Laden tätig ist. Soll man jedesmal beim Hinausgehen aus der Werkstatt den Überkittel abstreifen oder darf man ihn anbehalten, wenn er sauber ist?

Sollen auch die Lehrlinge regelmäßig im Laden mit bedienen? Einerseits dürfen wir nicht allein gute Reparateure ausbilden, sondern müssen auch den jungen Nachwuchs schon auf die kaufmännische Seite ständig aufmerksam machen. Andererseits aber sieht der „Stift" ja so oft reichlich unentwickelt aus, ist linkisch und ungeschickt in Kleidung, Betragen und Umgang mit der Kundschaft, und man kann nie wissen, ob die Kundschaft, die vom Lehrling bedient wird, das nicht leicht als eine Zurücksetzung gegenüber anderer Kundschaft betrachtet, für die sich der Chef selbst bemüht. Gerade in der Kleinstadt werden solche Dinge mit eifersüchtigen Augen betrachtet.

Wenn man einen Laufjungen zur Abgabe von Waren, Reparaturen oder Rechnungen an die Kundschaft entsendet, soll man dann dem Jungen eine Mütze besonderer Art, eine Jacke oder etwas ähnlich uniformmäßiges geben, das einerseits deutlich zeigt, daß er zum Geschäft gehört, und bei einem aufgeweckten sauberen Jungen eine Art Reklame darstellt, das ihm andererseits aber auch die Verpflichtung auferlegt, sich der Beobachtung des Publikums entsprechend ständig als einen Repräsentanten des Geschäftes zu fühlen und sich dementsprechend zu betragen?

Wie denken Sie über ein hübsches einheitliches Abzeichen, Nadel usw. für alle Angestellten des Geschäftes?

Sobald wir über die allgemeinen Regeln der heute ja wissenschaftlich untersuchten und von hervorragenden Theoretikern und Praktikern modernisierten Verkaufskunst hinaus in solche Einzelfragen übergehen, so scheint bald alle Systematik zu versagen.

Es ist ja eine Binsenweisheit, daß es geborene Kaufleute und geborene Menschenkenner gibt, die alle diese Dinge im Fingerspitzengefühl haben, und für die es deshalb auch keine Kleiderfrage im Laden gibt. Und doch, wir dürfen uns über zweierlei nicht täuschen. 1. Die gute Kinderstube allein ist noch nicht ausschlaggebend für die Sicherheit dieses Gefühles. 2. Sollen wir uns nicht viel weniger nach unserem Geschmack als nach dem unserer maßgebenden Kundschaft richten?

Es erscheint freilich absolut unmöglich und zwecklos, in diesen Fragen irgendwie allgemein giltige Regeln aufzustellen. Dazu sind die örtlichen, wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und konfessionellen Verschiedenheiten gerade in Deutschland viel zu groß. Aber es erscheint uns nicht allein notwendig, daß jeder einzelne in unserem Gewerbe ernsthaft über diese Fragen nachdenkt, sondern wir halten einen Meinungs- und Gedankenaustausch, der häufig neue Gesichtspunkte bringt, für vorteilhaft. Wir stellen daher gerne unsere Zeitung zur Veröffentlichung freimütiger Meinungsäußerungen aus den Kreisen der Inhaber der Geschäfte und des Verkaufs- und Werkstattpersonals zur Verfügung. Wer seinen Namen nicht nennen will, braucht es unserer Schriftleitung bei seiner Einsendung nur anzugeben. Wir verzichten absichtlich darauf, die Beantwortung an bestimmte Fragen zu binden; vielmehr sind uns jegliche Äußerungen erwünscht.

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318541912-19290100/635