

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 \times Multiplikator 1,7 RM).

Postscheck-Konto Berlin 2581
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin
Fernsprecher: E1 Berolina 5641

Uhren-,Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 40, Jahrgang 53 * Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin C 2 * 28. September 1929

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten * Nachdruck verboten

Wie zieht man sich für den Laden an?

Auf diese Frage, die wir in Nr. 34 unserer Zeitschrift vom 17. August 1929 anschnitten, sind uns von einer ganzen Anzahl im praktischen Leben stehender, erfolgreicher Inhaber von Uhren- und Juwelengeschäften sowie von einigen anderen mit unserem Fache in Verbindung stehenden Personen sehr wertvolle Meinungsäußerungen zugegangen. Aus allen Einsendungen klingt mehr oder weniger deutlich das heraus, was Goethe in die Worte faßt: „Eines schickt sich nicht für alle“. Wenn es nun auch zutrifft, daß in einer so praktischen Frage, in der es ganz auf die Lage des einzelnen Falles ankommt, immer und überall passende Rezepte nicht verschrieben werden können, von einigen Richtlinien wie der Sauberkeit abgesehen, so kann es doch keinem Zweifel unterliegen, daß die auf praktischen Erfahrungen sich aufbauenden Äußerungen urteilsfähiger Frauen und Männer auch für die Praxis allgemein ihren hohen Wert haben. Ein jeder Geschäftsinhaber sowie eine jede im Verkauf tätige Person erhält dadurch Anregungen und kann sich leicht alles das herausuchen, was für den Einzelfall jeweils paßt. Ein sehr geschätzter Einsender schreibt uns u. a.: „Eigentlich ist alles ja ganz selbstverständlich.“ Das ist wohl richtig, aber die Erfahrung zeigt doch, daß auch gegen das Selbstverständliche nur zu oft gesündigt wird. Jedenfalls ist die Frage, wie sich die im Verkaufsgeschäfte tätigen Personen am besten anziehen, für die Entwicklung des Geschäftes durchaus nicht so nebensächlich, wie sie manchem Geschäftsinhaber oder Verkäufer vielleicht erscheint.

Wir geben zunächst H. W. Tümen a, dem Leiter der Verkaufsberatung der Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels, das Wort.

„Auf die Frage, welche Kleidung für die Verkaufstätigkeit die richtige ist, gibt es als Antwort einige wichtige allgemeine Gesichtspunkte, die wesentliche Bestandteile neuzeitlicher Verkaufskunst sind.

Das erste Gebot für die Verkaufskleidung lautet: „Kleide Dich der Arbeit gemäß!“ Damit wird ausgedrückt, daß die Aufmachung des Verkäufers in bezug

auf die Kleidung nicht im Gegensatz zu seiner Tätigkeit stehen soll. Der Verkäufer im Kolonialwarengeschäft, der sich, um Mehl, Zucker und Kaffee zu verkaufen, einen Cut anzieht, ist ebenso unpassend gekleidet wie der Verkäufer mit liederlich gebundener Krawatte und Hosen ohne Bügelfalten im modernen Herrenbekleidungs-geschäft. Für die Verkäuferin oder den Verkäufer im Uhrengeschäft bedeutet dieser Grundsatz, daß die Kleidung vor allem korrekt und sehr sauber sein muß, wenn man an die Behandlung der zu verkaufenden Ware denkt. Von dem verkaufenden Uhrmacher ist zu verlangen, daß er die gleiche peinliche Sorgfalt, die er seinen Uhrwerken zuteil werden läßt, auch in seiner Kleidung zeigt.

Das zweite Gebot, das für die Kleidung des Verkäufers und der Verkäuferin gilt, lautet: „Kleide Dich schlicht und unauffällig!“ Der Verkäufer muß immer bedenken, daß die zu ihm kommenden Kunden seine Gäste sind, und daß er infolgedessen die gleichen Regeln zu beachten hat, die der gute Ton beim Empfang von Gästen im Privatleben vorschreibt. Die taktvolle Hausfrau z. B. wird stets ein wenig einfacher gekleidet sein als die Gäste, die sie erwartet. Der Verkäufer, insbesondere die Verkäuferin, muß daher jede auffällige Kleidung vermeiden. Dunkle Stoffe sind für den Verkäufer ebenso wichtig wie für die Verkäuferin. Vereins- oder gar politische Abzeichen dürfen unter keinen Umständen getragen, Auswüchse der Mode in der Kleidung nicht mitgemacht werden. Auch das Tragen von vielem Schmuck ist auf alle Fälle verpönt. Selbst wenn der Uhrmacher seinem Kunden Schmuck verkaufen will, ist es keineswegs erforderlich, daß er selbst, seine Frau oder seine Verkäuferin sich mit Schmuck geradezu „behängt“. Der Verkäufer ist schließlich kein Mannequin, der die Verwendung aller seiner Waren praktisch an sich selbst demonstrieren muß. Wenig und diskreter Schmuck ist natürlich zulässig und vorteilhaft.

Von diesen beiden wichtigsten Geboten für die Kleidung beim Verkauf ausgehend, lassen sich die angeschnittenen Einzelfragen beantworten. Das Problem der einheit-