

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 16 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. 23, Jahrgang 54

Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin C 2

7. Juni 1930

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten * Nachdruck verboten

Soll die Frau ins Geschäft der Uhrmacher und Juweliere?

Von Juwelier J. Reimann

Für diejenigen Kollegen, bei denen die Antwort auf die hier gestellte Frage lautet: „Sie muß ins Geschäft!“, ist die folgende Betrachtung eigentlich nicht geschrieben. Ich denke da nämlich an alle jene Fälle, in denen sich der, ach, so gewaltige Umsatz im Juwelierladen auch ohne Mithilfe der teuren Gattin meistern läßt, in denen sich aber der Mann freuen würde, wenn ihm seine Frau etwas zur Seite stehen könnte — geschäftlich zur Seite stehen könnte natürlich.

Nun gibt es aber Frauen, die für die Tätigkeit in einem Einzelhandelsgeschäft bei all ihren sonstigen vorzüglichen menschlichen und seelischen Eigenschaften völlig ungeeignet sind. Oder es wenigstens zu sein glauben! Die ersteren schalten leider aus; sie stehen im Laden meistens nur im Wege und stiften mehr Schaden, als sie helfen. Aber das sind meiner Erfahrung nach immerhin sehr seltene Fälle. Die zweite, weitaus größte Gruppe bilden diejenigen, welche sich nicht „trauen“. Solche Frauen können im übrigen die gewandtesten Damen sein; stehen sie aber hinter dem Pult, so haben sie Hemmungen schon dann, wenn sie ein Paket Putzwatte verkaufen sollen. Meine verehrten Uhrmacher- und Goldschmiedefrauen! Glauben Sie ja nicht, daß dieses Gefühl extra für Sie erfunden worden sei, und daß es nur allein bei Ihrer wertigen Person auftrete. Nein, das ist eine Schwäche, die fast jeden anfällt, der zum ersten Male den Verkäufer spielt, den Verkäufer, der einem anderen, ihm ganz fremden Menschen dienlich sein soll und für seine Dienste sowie die gelieferte Ware von diesem Unbekannten (oder Bekannten, was dann noch weit ärger zu sein pflegt) Geld in die Hand gedrückt erhält. Hier tritt jener moralische „Komplex“ auf, der in dem Nehmenden eine Art Minderwertigkeitsgefühl entstehen läßt. Im Gegensatz zu jenem Hochgefühl — oft sogar Hochmut — des Käufers, der sein bares Geld auf den Tisch legt und sich so ganz unbewußt auf der Stufe des in diesem Augenblick moralisch Höherstehenden zu befinden glaubt.

Ich möchte diesen Zustand mit der Seekrankheit vergleichen. Fast jeder wird von ihr befallen, und wer lange

Zeit nicht zur See gefahren ist, muß ihr immer erst wieder seinen Tribut entrichten. Einer meiner Bekannten, der ebenfalls ein Luxuswarengeschäft betreibt, sagte mir einmal, als wir uns über dieses Thema unterhielten, daß er immer, wenn er von einer Offiziersübung oder einer Reise, auf der er in ersten Hotels abzusteigen pflegte, zurückkehrte, anfangs wieder die geschilderte Unsicherheit zu überwinden hatte; eben nach einer Zeit, während der er nur zu befehlen gewohnt war. Dieses Gefühl legt sich aber schnell, wenn man den Zusammenhang erkannt hat und die nötige Anleitung bekommt. Nach einiger Zeit werden Sie darüber lachen, wie unbeholfen Sie sich der Kundschaft gegenüber noch vor kurzem benommen haben. Jene Frauen, die nur dieses kleine, leicht wegzuräumende Hindernis vom Laden forthält, werden oft die besten Verkäuferinnen, ja, es macht ihnen dann ganz besonderen Spaß, ihrem Manne zu zeigen, daß sie „auch was verstehen“.

Unsere Fachgenossinnen bringen allerdings manchmal schon von Natur aus ähnliche Anlagen mit; sie leisten hinter dem Ladentisch oft mehr als der Mann. Das ist eben angeboren, und solche Frauen können zwei fremde Kräfte ersetzen. Diese Begabung sollte man auf keinen Fall brachliegen lassen, und wenn in der Wirtschaft zu Hause noch so viel zu tun ist; lieber dort eine erste Stütze oder eine tüchtige Kinderpflegerin einstellen und gut bezahlen, als die für das Geschäft hervorragend begabte Ehefrau auf dem unrichtigen Platze belassen. Aber diese Fälle der Geschäftstüchtigkeit der Frau bilden doch nur die Minderheit.

Wieder andere Frauen sind tatsächlich im Haushalt und auch gesellschaftlich so eingespannt, daß es ein unbilliges Verlangen wäre, sie neben ihrem eigenen Geschäft — und der Haushalt ist ein Geschäft, oft sogar ein sehr großes — noch zu zwingen, in dem Betriebe des Mannes mitzuarbeiten. Tun sie es dennoch, so geht es auf Kosten des Familienlebens und der Gesundheit. Man sehe sich einmal solche abgearbeiteten, müden Geschöpfe an!