



# VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

53. JAHRGANG

HALLE (SAALE), 26. MAI 1928

Nummer 22

## Tricks der Ladendiebe

Von Prinz-Klug

Wir entnehmen den nachstehenden Aufsatz der für den Einzelhandel sehr wichtigen Monatsschrift „Wirtschaftliche Geschäftsführung im Einzelhandel“. Die Zeitschrift enthält eine Fülle wertvoller Anregungen. Sie erscheint im Verlag für „Wirtschaft und Verkehr“ in Stuttgart. Die Schriftleitung.

Trotz aller Achtsamkeit der Verkäufer und schärfster Beobachtung durch die Polizei häufen sich die Ladendiebstähle und nur eine geringfügige Zahl der Diebe wird erwischt und der Bestrafung zugeführt. Der Grund dazu ist vor allem die ungeheure Geschicklichkeit, mit welcher diese Schädlinge arbeiten, andererseits die Schwierigkeit, einen Ladendieb des Diebstahles zu überführen, denn er kann nur in flagranti ertappt des Diebstahles bezichtigt werden, hat er doch im nächsten Augenblick bereits die Ware durch Mittelmänner weitergegeben und sich so aller Überführungsbeweise entledigt.

Das Gelingen des Ladendiebstahles setzt allerdings immer eine Unvorsichtigkeit des Verkäufers voraus, eine kleine Unachtsamkeit oft nur, die aber den vollen Erfolg des durchzuführenden Diebstahles sichert. Um nun den Überfällen wirksam begegnen zu können, helfen weniger die mannigfaltig angewandten und angepriesenen Schutzmaßnahmen als vor allem die Kenntnisse der Tricks, mit denen der Ladendieb ans Werk geht. Kennt man diese, dann kann man auch die Absichten kreuzen, und es soll in aller Kürze versucht werden, die wichtigsten Merkmale und Geschicklichkeitsgriffe des Ladendiebes zu zeichnen.

Ist ein Ladendieb äußerlich kenntlich?

Dies ist unzweifelhaft die wichtigste Frage, denn im positiven Falle kann der Verkäufer sich sofort durch äußerste Vorsicht schützen. Und sie muß mit einem Ja beantwortet werden. Selbstverständlich sind diese Merkmale nur dem scharfen Beobachter augenfällig, sie genügen aber, um Schlüsse ziehen zu können.

Der Ladendieb ist immer elegant, gut gekleidet, niemals auffallend und niemals defekt; Anfänger und Unkundige ausgenommen, die nur eine geringe Gefahr bedeuten.

Trägt der Ladendieb Überkleider, werden diese immer geöffnet sein. Mag es noch so kalt sein, so betritt er mit geöffnetem Pelz das Geschäft oder öffnet ihn zumindest, wenn er die Ware prüft. — Weshalb? — Um die Diebesbeute rasch in den tiefen und großen Taschen des Mantels verschwinden lassen zu können. Auch im

Sommer, an schönen und heißen Tagen, wo man keine Überkleider zu tragen pflegt, wird er solche tragen, zumindest über den Arm geworfen. Er liebt auch Regenschirme, die er neben das Verkaufspult stellt, um die Gegenstände hineinfallen zu lassen. Ein Kunde mit Regenschirm ohne Regenwetter soll immer dem Verkäufer auffallen.

Eine Ladendiebin trägt niemals ein Kostüm. Immer ein Kleid und darüber einen Mantel, ein Cape. Das Kleid bietet mit Geheimtaschen mehr Versteckmöglichkeit als das Kostüm. Der Ladendieb wieder trägt niemals steife Manschetten. Der Gang der Ladendiebe wird immer vorsichtig sein. Sie werden nur langsam das Geschäft betreten und ebenso mit langsamem Gang das Geschäft verlassen, um einerseits nicht durch übertriebene Hast aufzufallen, andererseits nicht Gegenstände, welche nur lose eingesteckt sind, eventuell zu verlieren.

Der Ladendieb stellt sich immer knapp an den Ladentisch, preßt sich an diesen an und wird die Waren immer nah an sich heranschieben.

Wie benimmt sich der Ladendieb im Geschäft?

Anders als die ehrlichen Käufer, doch auch wieder nur für den scharfen Beobachter kenntlich.

Der Ladendieb wird niemals eine bestimmte Warensorte verlangen. Er wird sich allerlei vorlegen lassen, wird sich schwer nur entschließen, wird gustieren, drehen und wenden, um Zeit zu gewinnen, um die Gelegenheit zu erfassen, von den zahlreichen vor ihm ausgebreiteten Waren einige ihm als geeignet erscheinende verschwinden zu lassen.

Der Ladendieb macht sich durch vieles Reden auffällig. Er wird den Verkäufer in ein Gespräch ziehen und dadurch versuchen, ihn abzulenken, was ihm auch meistens gelingt. In einem gewissen Sinne sucht er hypnotisierend zu wirken, was ihm besonders bei Verkäuferinnen leicht gelingt. Liebenswürdigkeit, große Aufmachung, die Allüren eines Globetrotters und reichen Bonvivants sind die Physiognomien, unter welchen er gern auftritt.

Der Ladendieb wird auch immer eine Gelegenheit suchen, zu zeigen, daß er in seiner Briefftasche einige große Banknoten schlummern hat, damit man bei einer