



# VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

53. JAHRGANG

HALLE (SAALE), 6. JULI 1928

Nummer 28

## Besichtigung ohne Kaufzwang gern gestattet!

Von W. Fleisch, Gelsenkirchen

Zu diesem Thema sind in letzter Zeit mehrmals Äußerungen in dieser Zeitung erschienen und, was für uns besonders wertvoll ist, ausschließlich von Herren, die wohl in Verbindung mit unserem Fach stehen, aber keine Geschäftsinhaber sind und also wohl als Käufer anzusprechen sind. In welchen Beziehungen diese Herren zu unserem Fach stehen, ist ziemlich allgemein bekannt, daher deren Meinung für uns auch wertvoll. Wir dürfen überzeugt sein, daß die Herren uns wohlwollen, und wenn die Kritik nicht immer günstig für uns ausfällt, dieses um so mehr für uns Veranlassung sein sollte, soweit wie eben möglich für Änderung zu sorgen.

Von Fachseite ist bisher keine Antwort auf diese Ausführungen eingegangen, man könnte also der Meinung sein, daß alle vorgebrachten Beschwerden richtig seien, oder vielmehr noch, daß eine derartige Bedienung in den Geschäften unserer Branche üblich sei. Das würde natürlich zu weit gehen, denn im allgemeinen ist auch in unserer Branche die Bedienung sicher nicht schlechter als in anderen Spezialgeschäften. Aber einige Worte möchte ich doch zu unserer Verteidigung vorbringen. Es soll keine Entschuldigung für unkorrektes Verhalten des Verkäufers gegenüber der Kundschaft sein, aber in wie vielen Fällen die Geduld des Kaufmanns auf eine sehr, sehr harte Probe gestellt wird, davon hat der Nichtkaufmann wohl keine Ahnung. Man darf da wohl von „Käuferunsitten“ sprechen. Aufzuführen brauche ich sie wohl nicht, sie sind jedem Verkäufer bekannt. Ein recht krasses Beispiel, das mir kürzlich zur Kenntnis gelangte, möchte ich aber doch nicht verschweigen. Eine mit der Mutter einkaufende junge Dame unterbrach ihre Mutter, als diese die Verkäuferin um ihren Rat bat, mit den Worten: „Ach, laß doch, Mutter, was eine Verkäuferin meint, ist mir ganz gleichgültig, das kann mich nicht beeinflussen.“ Ähnliche, das Verkaufspersonal kränkende Bemerkungen kommen schon einmal öfters vor. Daß so etwas nicht gerade ermutigend wirkt, dürfte ohne weiteres einleuchten. Überhaupt sind kränkende Bemerkungen, auch dem Geschäftsinhaber gegenüber, gerade keine Seltenheit. Sie mögen mit oder ohne böse Absicht ausgesprochen werden, sie hinterlassen immer einen drückenden Stachel. Der Geschäftsinhaber, der Angestellte noch viel weniger, dürfen sich nicht zur Wehr stellen, sie müssen derartige Kränkungen ohne Widerwort einstecken

und können höchstens durch eine scherzhafte Bemerkung die Sache ins Lächerliche ziehen und müssen selbst dabei noch vorsichtig sein. Als die Inflation zu Ende ging, da begann der Kampf um S. M. den Kunden. Nach den Jahren schlechter Behandlung, die sich die Kundschaft hatte gefallen lassen müssen (nicht immer, aber sehr häufig), kam dann dieser jähe Wechsel. Die Zeiten wurden schlecht und schlechter, und nicht viele gab es, die noch kaufen konnten, was sie beehrten. Die Mehrzahl lebte von der Hand in den Mund. Es begann der Wettkampf um die Marken, die ausgegeben werden konnten. Selbstverständlich ist es, daß ich in einem Geschäft, das ich als Käufer betrete, eine anständige Behandlung erwarte. Nicht so selbstverständlich ist es, daß der Käufer nun auch das Recht hat, von dem Verkäufer, sei er Chef oder Angestellter, eine Bedienung zu verlangen, die manchmal einer Selbsterniedrigung gleichkommt.

Da las ich vor kurzem einen Artikel in einer Tageszeitung, anscheinend von einem Laien geschrieben, der die Abwicklung eines Kaufgeschäftes als einen Kampf darstellte zwischen dem Käufer und dem Verkäufer, und zwar in der Weise, daß der Verkäufer versuche, einen möglichst hohen Preis für seine Ware herauszuschlagen, während es dem Käufer darum zu tun sei, diese Ware so billig als möglich zu erwerben. Ganz eigenartig mutete mich dann ein Satz in dem Artikel an, der dahin lautete, daß ein solcher Kampf in einem Warenhaus kaum zu beobachten sei, weil dort alles mit sichtbaren Preisen ausgezeichnet sei. Wegen dieses Satzes habe ich dem Artikel nicht die Bedeutung beigemessen, die man sonst derartigen Bemerkungen zugestehen sollte, denn er zeigte, daß der Verfasser nicht ganz objektiv dachte. Es wird nicht viel Geschäfte geben, die heute noch mit ihren Verkaufspreisen Geheimniskrämerei treiben. Tun sie es dennoch, dann ist es zu ihrem eigenen Schaden. Allen Kollegen möge es aber als Richtschnur dienen, alle Waren im Fenster, soweit es sich eben ermöglichen läßt, mit sichtbaren Preisen auszulegen. Außerordentlich viel Mühe und Verdrießlichkeiten werden dadurch erspart, denn mancher Kunde kommt doch in den Laden, um sich nach den Preisen irgendwelcher Artikel zu erkundigen, die ohne Preis im Fenster ausgestellt sind. Entspricht der Preis nicht seinen Erwartungen, dann wird aus dem Geschäft nichts. Wiederholt sich das mehrere Male am