

an ein Geschäft fesseln, als wenn man ihn pünktlich und wunschgemäß bedient. Der häßliche Satz: „Auf niemanden ist weniger Verlaß als auf einen Handwerker“, den man leider so oft und berechtigt hört, muß durch unsere Branche und vor allem durch unser eigenes Geschäft glänzend widerlegt werden. „Schenkt Uhren, sie erziehen zur Pünktlichkeit“, dieser Satz gilt nicht nur für andere, sondern Pünktlichkeit in jeder Beziehung muß der hervorstechendste Zug unserer eigenen Geschäftsführung sein.

Außer durch Annahme und Abgabe der Reparaturen kann die Frau auch viel entlastende Arbeit leisten durch Führen der Bücher, als da sind: Reparatur-, Kassen-, Schuldner- und Gläubigerkonten, Statistiken u. dgl. Auch das Beantworten der Fragebogen usw. vom Verband sollte die Frau als ihre Aufgabe betrachten; denn bei ihrer größeren Beweglichkeit wird es ihr nicht so schwer fallen, sich zu solchen Dingen von ihrer Hausarbeit loszueisen, wie dem Manne, dem Werklich den Rücken zu kehren.

Eines der Hauptarbeitsfelder der Frau ist auch die Dekoration des Schaufensters. Dank ihres Geschmacks und ihrer geschickten Hände ist ihr hier weiter Spielraum gegeben. Soweit Zeit und Begabung ausreichen, sollten wir Frauen alle unsere Kräfte dafür einsetzen, damit das Fenster immer ein kleines Kunstwerk darstellt. Bei den vielen und guten Anregungen, die unser Verband ständig auf diesem Gebiete gibt, dürfte es auch den Ungeübteren unter uns nicht schwer fallen, diese Arbeit zur liebsten und auch zu einer erfolgreichen zu gestalten.

Ein weiteres Feld der Tätigkeit wird uns auch durch die Anregungen und die Hilfe des Verbandes sehr erleichtert, das ist die Werbung. Nicht jeder Frau wird gerade dieses Gebiet „liegen“, aber wer Freude daran findet, der kann auch dadurch dem Mann viel zeitraubende Arbeit abnehmen, denn Inserate und Werbebrieve schüttelt

man sich nicht aus dem Armell. Kein noch so gutes Vorbild kann restlos für das eigene Geschäft übernommen werden, sondern aus jedem ist meist nur ein Punkt zu verwenden, und es gehört ziemlich viel Zeit, Überlegung, Anteilnahme und Geschick dazu, ein für seine Verhältnisse werbekräftiges Inserat zusammenzustellen. Selbst wenn die Kundschaft einmal lächelt oder gar spöttische Bemerkungen macht, sollte man sich nicht abschrecken lassen; die Hauptsache ist, die Inserate fallen überhaupt auf, und man spricht davon. Das Spötteln wird ihnen bald vergehen, und zum Schluß warten sie schon: „Nun, was wird er für diese Saison wieder aushecken?“ Nur vor läppischen Versen, wie sie jetzt so üblich sind, hüte man sich; man könnte dadurch leicht die Ernsthaftigkeit und den guten Ruf seines Geschäftes beeinträchtigen.

Ein- und Verkauf darf nicht einseitig dem Mann oder der Frau überlassen sein, sondern jeder müßte darin sein bestimmtes Gebiet haben. Den Uhreneinkauf, besonders was Taschen- und Armbanduhren anlangt, wird sich wohl der Chef kaum nehmen lassen, und es sollte auch von der Frau nicht versucht werden, dies an sich zu ziehen, weil doch hier die Fachkenntnisse ausschlaggebend sind. Auch muß man berücksichtigen, daß die Kundschaft bei solchen Einkäufen sich am liebsten vom Chef selbst bedienen läßt. Aber alles andere kann getrost in der Hand der Frau oder Tochter liegen, weil dieser ganze Kleinkram so viel Zeit kostet, die nutzbringender und einträglicher am Werklich verbracht wird. Voraussetzung ist natürlich, daß Frau oder Tochter sich ganz für das Geschäft einsetzen können. (1/76)

*Paul Arlt*



Fr. Wilma Stegemann  
Lübeck

## Die Frau im Laden

Über dieses Thema ist schon oft geschrieben worden, doch man vergaß wohl meistens, die Vor- und Nachteile abzuwägen. Die Zeiten liegen auch nicht allzu weit zurück, wo man selten eine Frau im Laden traf, wenigstens eine weibliche Angestellte. Die Frau des Geschäftsinhabers sprang wohl einmal helfend ein oder stand ihm auch zur Seite von früh bis spät, aber eine weibliche bezahlte Kraft gab es selten. Wie hat sich da die Welt gedreht, ob zum Vorteil oder Nachteil, sei dahingestellt, für die Männer gewiß zum Nachteil.

Wollen wir es uns doch nicht verhehlen, daß manche weibliche Angestellte den männlichen das Brot nimmt. Für die Frau hat es nur den Vorteil, daß sie kennenlernt, wie es im Geschäfts-

leben zugeht und weiß, was es heißt, Geld zu verdienen. Heute geht schon in den untersten Klassen der Mädchenschulen die Erziehung auf einen Beruf zu, wenigstens wird es hineingepflanzt, daß eine jede einen Beruf ergreifen sollte. Leider wird die hausfrauliche Tätigkeit, die der Frau eigen sein sollte, sehr dabei vernachlässigt. Oft hört man heute die Mütter sagen, daß ihre Töchter

nichts vom Haushalt verstanden. Aber es ist auch kein Wunder, weil ein junges Mädchen eben gleich nach Ablauf der Schulzeit versucht, einen Beruf zu ergreifen.

So ist auch im Laufe der Jahre mehr und mehr die Frau oder das junge Mädchen in unserem Fach eingezogen. Ob es zur Gewohnheit geworden ist, weiß ich nicht, wenigstens liegt kein Grund vor, eine weibliche Kraft im Uhrenladen nicht anzustellen. Sie ist doch für vieles zu gebrauchen und bei manchen Sachen von großem Nutzen. Es liegen viele, viele Arbeiten vor, die dem Manne gar nicht eigen sind, so das tägliche Staubwischen, das viele Putzen, alle Auslagentücher für das Schaufenster zu plätten, Dekorieren, nicht zu vergessen das viele Annähen von Rips- und Lederbändern. Dies sind doch wirklich Arbeiten der Frau, ganz besonders dann, wenn alle männlichen Mitarbeiter stark am Werklich in Anspruch genommen sind. Es bleibt bei den Männern oft vieles liegen, was vielleicht wichtiger ist als Reparaturen. Die Frau kann in dieser Weise dem Manne vieles abnehmen und kleine Sachen miterledigen, aber auch nur in dem Geschäft eines kleineren Ortes.

Zum Bedienen der Kundschaft kommt eine Frau, die ihrem Haushalt vorstehen muß, wohl seltener in Frage. Es gehört doch viel Warenkenntnis dazu, zumal doch heute beinahe jeder Kunde nach dem Ursprung und der Güte fragt. Da ist es nicht angebracht, daß ich im Buch nachschlage, welches Fabrikat ist dies oder das, sondern ich muß es so wissen. Um mir das zu eigen zu machen, muß ich beim Einkauf zugegen sein, ja