

die ganze Lust zum Kaufen und der Herr muß seine Sachen wieder einpacken.

Ein anderer Fall. Ich bin in der Werkstatt, ein Herr kommt herein und meine zweite Verkäuferin geht vor, ihn zu bedienen. Aus dem Gespräch entnehme ich sogleich, daß der Herr Reisender ist. Wenn der Herr es wichtig hat, wird mich das Fräulein schon rufen, vorläufig lasse ich mich also nicht stören. Nach 10 Minuten unterhält sich Fräulein K. immer noch mit dem Herrn, was außergewöhnlich ist, und ich beginne mich für das Gespräch zu interessieren. „Ich darf Sie also bestimmt heute Abend nach Geschäftsschluß erwarten, mein Fräulein, wir werden in die Trinkhalle der Rheinanlagen gehen und etwas Musik hören.“ Fräulein K. verspricht pünktlich zu sein. Sodann beginnt der Herr seinen Handkoffer auszupacken und nimmt Hausuhrphotographien heraus.

Inzwischen betreten ein Herr und eine Dame den Laden. Die erste Verkäuferin, Fräulein H., zeigt ihnen Brillantringe. Die passende Preislage ist nicht dabei. Ich gehe an den Kassenschrank, das richtige herauszuholen. Nachdem die Kunden das Geschäft verlassen hatten, begrüßt mich der Reisende sehr untertänig. Er lobt seine neuen, billigen Hausuhren und wundert sich, daß ich nicht gleich entzückt davon bin. Nun versucht er meine Zuneigung dadurch zu gewinnen, indem er mich einladet in den „Riesenfürstenhof“. Aber auch das kann mir nicht imponieren. Sodann will er mir ein kleines Geschenk machen, dessen Annahme ich natürlich verweigere. Er hätte gehen müssen, wäre nicht mein Vater gekommen, bei welchem er seine Verkaufskunst ebenfalls versuchte, und zwar jetzt mit Erfolg, denn er erhielt einen ziemlich umfangreichen Auftrag. Dieser Herr galt lange Zeit als tüchtige Verkaufskanone, hat aber in letzter Zeit merkwürdigerweise stark abgebaut.

Bei einem anderen Uhrenreisenden fanden wir die Preise zu hoch. Auf Wunsch des Herrn brachten wir ihm genau dieselben Uhren, die wir von anderer Seite erheblich billiger bezogen. Wir machten ihn höflich darauf aufmerksam und hatten natürlich keine Lust, zu diesen Preisen zu kaufen. Der Reisende sagte bei Besichtigung der Werke, daß seine Uhren von besserer Qualität seien. Mein Vater erklärte daraufhin, daß es dieselben Werke seien. Der Herr wollte das aber durchaus nicht einsehen und betonte immer die bessere Qualität seiner Waren. „Als Fachmann, der über 40 Jahre im Beruf ist, werde ich ein Werk wohl beurteilen können“, mußte mein Vater auf sein stets gleiches Argument sagen. Darauf sagte er, was so viele Reisende immer sagen: „Die Firma Y und die Firma X (die größten Geschäfte am Ort) kaufen auch von mir. Die würden bestimmt nicht von mir kaufen, wenn ich nicht gut und billig wäre.“ Natürlich konnte uns auch dieser Beweggrund, der so gern gebraucht wird, wenn kein anderes Verkaufsargument mehr da ist, nicht zur Bestellung veranlassen.

Der Reisende, der mir gefällt, kommt höflich herein, fragt ob es gestattet ist, seine Koffer auszupacken und macht sogleich Platz, wenn Kunden den Laden betreten. Seine Waren sind gepflegt und übersichtlich ausgezeichnet. Er ist zu jedermann höflich, auch zu den Lehrlingen. Auf Fragen antwortet er einfach und sachlich und nimmt mir nicht durch unnützes, stundenlanges Erzählen die Zeit. (I 67)

*Mary Arete Zell*

## Rund um das Arbeitsfeld der Uhrmacherfrau



Frau K. Kronenberg  
(Weißenfels)

Es gibt immer noch Uhrmacher, die der Mitarbeit der Frau im Geschäft skeptisch gegenüberstehen. Vor dem Kriege lehnten ja viele Uhrmacher die Mitarbeit einer Frau überhaupt ab. Die Frauen waren nur verantwortlich für die Reinlichkeit und Ordnung der Geschäftsräume. Sie mußten gelegentlich beim Säubern des Schaufensters helfen, in der kleinen Werkstatt auch wohl dann und wann beim Reinigen von Großuhren, besonders als es noch viele Schottenuhren auszubessern galt. Sonst aber wurde auf ihre Tätigkeit verzichtet.

Das Publikum war gewöhnt, im Uhrmacherladen nur von Herren bedient zu werden, und ich vergesse das erstaunte Gesicht eines guten Bekannten nicht, als ich mich vor vielen Jahren daran wagte, ihm den gewünschten Wecker zu verkaufen. „Ja, können Sie denn das?“ war seine Frage, und ich glaube er hätte meine Bedienung abgelehnt, wenn es ihm die Höflichkeit nicht verboten hätte.

Viele von uns wissen ja noch, wie die Uhrengeschäfte früher eingerichtet waren. Die Schaufenster konnten oft nicht ausgenutzt werden, weil dem dahinter stehenden Werkeltisch nicht zuviel Licht entzogen werden durfte. Die Läden waren einfach ausgestattet, an den Wänden einige Regulateure und Schottenuhren, auf einem Brett einige Wecker.

Auf dem einfachen Ladentische befand sich wohl ein kleiner Schaukasten, in dem auf schwarzem Samt einige Uhren und Ketten zur Ansicht lagen.

Und doch hatte der Uhrmacher von früher auch gute und wunderschöne Sachen zu verkaufen. Aber die lagen im eisernen Schrank wohlverwahrt „in Sicherheit“ und kamen meistens nur an das Tageslicht, wenn einmal ein Kunde nach solch einem Wertstück fragte.

In diesen Geschäften gab es allerdings wenig Arbeit für die Uhrmacherfrau. Bedenke man dagegen, wie heute ein Geschäft geführt werden muß. Heute kann man nicht mehr warten, bis einmal ein Kunde von selbst Verlangen nach unseren Waren aufbringt, heute muß man die Allgemeinheit für unsere Ware einzunehmen suchen.

Für diesen Zweck stehen verschiedene Mittel zur Verfügung, z. B. geschickte Reklame; vor allen Dingen müssen wir ein gut ausgestattetes Schaufenster zeigen. Durch eine nette Ausstellung müssen wir den Wunsch nach dem Besitz unserer schönen Sachen erwecken. Und nun bin ich schon bei der Tätigkeit der Uhrmacherfrau im Geschäft angelangt.

Das Schaufenster immer sauber zu halten, ist ihre erste Aufgabe. Wohl die meisten Fenster haben heute eine Fläche zur Ausstellung besonderer Stücke, und hier kann die Frau ihre Geschicklichkeit zeigen. Abgesehen davon, daß der Mann viel mehr andere Arbeiten im Geschäft zu erledigen hat, seine Zeit also knapp ist, hat auch in vielen Fällen die Frau eine angeborene Eignung für das Dekorieren. Die meisten Uhrmacher verbrauchen