

Daß ein Reisender, gerade unserer Branche, immer saubere Hände und Fingernägel, Kragen und Krawatten haben muß, und daß einem letztere nicht als Fettpaß entgegengrinsen dürfen, sollte man darüber überhaupt ein Wort verlieren müssen? Daß ich diesen Punkt berühre, beruht auf mehrfacher Erfahrung.

Da auch der Uhrmacher sowohl wie seine Familienglieder Persönlichkeiten sind, so empfindet man es nicht gerade angenehm, wenn von dem Reisenden alle Menschen über einen Kamm geschoren werden; es ergießt sich oft ein Vorrat von Redensarten oder Schlagworten über einen, von dem man deutlich merkt, daß er gleichmäßig über jeden verstreut wird, ganz gleich, ob Chef, Frau oder Tochter, ob es in der Groß- oder Kleinstadt ist. Taktvolle, individuelle Behandlung wäre ein Punkt, der immer angenehm empfunden würde.

Das wäre das Persönliche. Zum Sachlichen ist zu bemerken, daß der Reisende lieber gesehen ist, der aus dem Koffer verkauft, gegenüber dem, der nur Be-

stellungen entgegennimmt. Der von dem letzteren betonte Vorteil, daß man stets ein gefülltes Lager sähe und nicht schon die schönsten und billigsten Stücke herausgekauft seien, wird nicht annähernd aufgewogen von dem Nachteil, daß man gar keinen Überblick über die gekaufte Warenmenge hat und immer ein bis vier Wochen warten muß, auch wenn man die Ware noch so nötig braucht. Zuweilen kommt sie auch dann nur in homöopathischen Dosen angekleckert. Das ergibt, daß man beim nächsten Reisenden zum Teil dasselbe noch einmal kauft, weil aus der Kopie ja nicht genau ersichtlich ist, welcher Art die gekauften Stücke waren. Das Kaufen nach Musterlager fördert meiner Ansicht nach das Überkaufen. (1/75)

Paul Wilde

Was von einer Uhrmacherfrau alles verlangt wird



Frau E. Weissenborn
(Artern)

In der heutigen modernen Zeit werden große Ansprüche gestellt, auch an eine Geschäftsfrau unserer Branche, zumal wenn es sich um ein lebhaftes Verkaufsgeschäft mit verschiedenen Nebenartikeln handelt, und auch die Kinder die Mutter trotzdem nicht entbehren sollen.

Ich habe mich nun von den täglichen Kleinigkeiten im Haushalt ganz freigemacht und überlasse dies alles einem verlässlichen Hausmädchen, um mit ganzer Kraft dem Geschäft vorzustehen und nach Möglichkeit

meinen beiden Jungens (sieben- und sechsjährig) eine treusorgende Mutter und liebe Kameradin zu sein. Man darf eben nicht kleinlich sein, wenn man merkt, daß man für das Geschäft unentbehrlich ist.

Ich weiß aus Erfahrung, daß eine Frau viel leichter etwas verkauft als ein Mann, da sich die Frau jedem Kunden leichter anzupassen versteht. Die Uhrmacher im allgemeinen sind viel zu sehr Uhrmacher und viel zu wenig Verkäufer. Ihnen fehlt das Anpassungsvermögen und sie verderben sich vieles mit allzu großer Offenheit. Der Kunde will ja keine belehrenden Vorträge hören, sondern geht von der Überzeugung aus, daß seine Meinung die richtige ist. Ich stehe auf dem Standpunkt, daß ein Mann noch so viele Verkaufskurse durchmachen kann und nicht das lernt, was einer Frau angeboren ist. Doch können selbstverständlich solche Kurse fördernd wirken, weil dabei dem Uhrmacher die Wahrheit gesagt werden kann, ohne daß er es übelnimmt.

Mit dem Schmuckwareneinkauf sollte sich nur die Frau befassen, da sie durch den Verkauf viele Lehren gewonnen hat. Anders bei Uhren, wo das Werk eine große Rolle spielt und der Fachmann mehr hervortreten soll.

Wenn ich von einer Uhrmacherfrau erzählen höre, die die Nachmittage in einem Kränzchen zubringt, so bin ich schon im Bilde, wie da das Geschäft aussieht, es sei denn, daß es so aufgezo- gen ist, daß Verkaufs- und Werkstattpersonal vorhanden und der kaufmännisch geschulte Uhrmacher zur Aufsicht anwesend ist, oder daß

eine erwachsene Tochter oder der Sohn des Hauses vertreten können. Ersteres trifft in unserer Branche leider selten zu.

Ich hatte kürzlich unbekannterweise Gelegenheit, einen Berufsdekorateur zu fragen, ob denn auch Uhrmacher dekorieren ließen, worauf ich die treffende Antwort erhielt: „Ach, das sind ja alles so rückständige Leute, die sparen alle am verkehrten Ende!“ – Wie ganz anders heute die Kleider- und Schuhbranche! Zwar bin ich selbst vorurteilsfrei genug und bekenne, daß bei uns die Sache etwas anders liegt. Man bedenke die leichte Diebstahlmöglichkeit der vielen kleinen wertvollen Gegenstände. Zudem muß der Uhrmacher eben sparen, da unser Beruf nicht auf Rosen gebettet ist, die Geldknappheit keinen üppigen Reinverdienst zuläßt. Außerdem muß man auch für das Alter sparen, da man im Gegensatz zum Beamten ohne Pension ist, und man möchte auch an die Ausbildung der Kinder etwas wenden.

Deshalb ist es wieder die Uhrmacherfrau, die dekorieren soll. Hierbei kann sie ihren ganzen Geschmack entfalten, am besten durch ein Sonderfenster, das anders wirkt als das seit 25 Jahren übliche Uhrmacherfenster.

Auch die schriftlichen Arbeiten soll eine Frau ihrem Manne abnehmen, der am Werk- tisch tätig ist. Nach Geschäfts- schluß oder am Sonntag ist die Uhrmacherfrau Mutter, indem sie ihren Kindern auf Ausflügen in Wald und Feld bildend zur Seite steht und sie über alles Schöne in Gottes Natur unterrichtet. Wie freuen sich die Kinder, wenn Mutter ihnen von den Erlebnissen der Welt berichtet. Für die Frau bedeutet es ja auch ein Glück, wenn sie ihrer Familie alles sein kann und helfend zur Seite steht, wo es auch sein mag: dem Gatten im Geschäft und den Kindern in der freien Zeit. So kann sie im glücklichen Familienleben an Deutschlands Wiederaufstieg und an der Besserung des Geschäfts mitarbeiten, anstatt sich dem vergnügungssüchtigen, unzünftigen Treiben und Jagen anzuschließen. (1/63)



Frau E. Weissenborn