

Ein anderer junger Mann hatte eine gut geleitete Fachklasse nur ein Jahr lang besucht. Er hatte an der Anfertigung einer Pendeluhr gearbeitet, aber diese Arbeit nicht vollendet; auch etwas Theorie hatte er gelernt. Ich konnte diesen Mann wegen mangelhafter Kenntnisse nicht zur Prüfung zulassen. Es zeigte sich hier, daß nur ein mehrjähriger Besuch der Fachklasse gute Erfolge bringt.

Ein anderer junger Mann, dem wir kein gutes Zeugnis gegeben hatten für praktische Arbeiten, beschwerte sich bei einer Innung und ließ die Arbeit dort bewerten. Antwort: „Den Umständen nach ist die Arbeit gut.“ Ich muß hier feststellen, die Innung hätte besser getan, wenn sie die Finger davon gelassen hätte.

Ein Obermeister, dessen Sohn wir prüften, war nicht ganz mit dem Prädikat zufrieden und erklärte, bei ihnen würde die Arbeit mit Gut bewertet, da nehme man es nicht so genau. Wir gaben daher den Rat, sich bis zum Herbst zu vervollkommen und dann die Prüfung mit Gut zu bestehen.

Ich will hiermit durch Anführung von Tatsachen in einigen Fällen beweisen, daß gesündigt worden ist. Es wurde betont, wir seien streng. Ich habe gute Arbeiten meiner Lehrlinge zu den Zwischenprüfungen des Zentralverbandes geschickt, aber nicht alle hatten hohe Punktzahlen. Aber wenn diese Herren Prüfungsmeister die Gesellenprüfung auf der gleichen Grundlage vornehmen würden, wie viele würden durchfallen! Rücksichtnahme auf befreundete Kollegen darf es nicht geben. Die vorliegenden Arbeiten müssen maßgebend sein. Der Westfälisch-Lippische Uhrmacher- und Goldschmiedeverband hat eine Gesellenprüfungsordnung ausgearbeitet. (Vom Zentralverband ist schon lange eine Prüfungsordnung aufgestellt.) Werden diese Vorschriften denn überall befolgt?

Ich würde vorschlagen, zu den nächsten Gesellenprüfungen einige Herren zu entsenden, die kein Recht zur Prüfung haben, aber die Prüfung überwachen sollen, ob sie auch richtig vorgenommen wird. Auf Grund dieser Beobachtungen könnte das Prüfungswesen weiter ausgebaut werden. Gesellenprüfungen werden nicht während eines Spazierganges so nebenbei abgelegt. Fräulein Aenne Haase (Arnstadt) schreibt in der Frauennummer der UHRMACHERKUNST mit vollem Recht:

„Das Ständebewußtsein würde bei manchen Uhrmachern viel stärker sein, wenn sie dafür sorgten, daß an sich das Ansehen des Standes noch stiege. Dazu trägt schon die Auswahl des Nachwuchses im Handwerk bei. Was gibt es doch für armselige Gehilfen, Leute, die nicht einmal richtig schreiben können, die nicht einmal die Namen einzelner Furnituren, die sie fäglich unter den Fingern haben, richtig schreiben können. Flickschuster sind sie und werden es bleiben. Und sie werden dem ganzen Stande immer der Kloß am Bein bleiben. Warum? Weil es eben so kurzsichtige Meister gibt, die jeden Jungen, der Uhrmacher werden will, einstellen, ohne ihn auf seine Fähigkeit zu prüfen. Aber gerade hier heißt es: Auswählen, sichten, hinaufzuchten und nicht der Entartung des Uhrmacherhandwerks Vorschub leisten.“

Das sind kräftige, deutsche Frauenworte, die wohl ernst zu nehmen sind, die auch für die Prüfungskommissionen eine Mahnung und Warnung bedeuten. Hinaufzuchten und nicht der Entartung Vorschub leisten! Die Landes- und Provinzialverbände werden gerade diesem Erfordernis ihre volle Aufmerksamkeit zuwenden müssen.

Der Wirtschaftskampf in der nächsten Zeit geht um Sein oder Nichtsein. In diesem Kampfe wird der gute Fachmann sich am längsten behaupten. (I/183)

Vom Empfang des Kunden

Von Hans-Willibald Tümena

Nachdem der Aufsatz in Nr. 15 der UHRMACHERKUNST: „Vom richtigen und falschen Vorzeigen der Waren“, nicht nur wegen des eindringlich belehrenden – und doch fesselnden – Textes, sondern auch wegen der treffenden Abbildungen über die verschiedenen Verkaufsvorgänge den ungeteilten Beifall unserer Leser gefunden hat, bringen wir heute aufs neue einen wichtigen Artikel aus der Feder unseres bekannten und geschätzten Mitarbeiters. Eins möchten wir dabei den Herren Kollegen ans Herz legen: Diese Aufsätze sollen auch von den Angestellten gelesen werden! Bei der knappen, wirksamen Darstellung werden sie vor allem den Anfänger vor Fehlern bewahren, die sein Chef sonst teuer bezahlen mußte. Die Schrifteleitung.

„Wie man kommt gegangen, so wird man empfangen“, sagt ein altes Sprichwort, das heute nur noch im privaten Leben Bedeutung hat – oder haben sollte. Denn wehe dem Verkäufer, der nicht alle Kunden gleich freundlich, liebenswürdig und dienstbeflissen empfängt, mögen jene „gegangen kommen“, wie sie wollen.

Kein Kaufmann betreibt sein Geschäft als persönliche Liebhaberei, sondern um den Kunden seine Waren zu verkaufen. Der erste und wichtigste Schritt zu diesem Ziele ist zweifellos, den Kunden sofort durch eine aufmerksame Begrüßung in gute Laune zu versetzen. Leider ist der Vorgang aber, den unsere Abb. 1 darstellt, immer noch nicht „einfach unmöglich“. Oberflächlichkeit, Gedankenlosigkeit verführen die Verkäuferinnen dazu, sich erst ihre höchstinteressanten Privatgeschichten zu Ende zu erzählen – und unterdessen wartet ihre Brotgeberin, die Kundin (denn woher soll das Gehalt kommen, wenn keine Waren verkauft werden?), mehr oder weniger – meist weniger – geduldig, bis es den „gnädigen Fräuleins“ endlich gefällt, sich ihrer anzunehmen. Man sagt mit Recht, es sei Aufgabe eines

guten Verkäufers, auch den mißlaunigen und mißtrauischen Kunden durch sein fadelloses, offenes Benehmen schnell in gehobene Stimmung zu bringen, in jene Stimmung, die dem Einkaufen günstig ist und deshalb „Kaufstimmung“ heißt. Wer aber so empfangen wird, wie es Abb. 1 zeigt, der kann die beste Kauflaune der Welt verlieren.

Belehrt über ihr falsches Verhalten, trifft die Dame in Abb. 2 der Kundin sofort entgegen, begrüßt sie und fragt nach ihren Wünschen. Noch ein wenig schüchtern



Abb. 1 Die angeregte Privatunterhaltung nimmt ihren Fortgang, obwohl die Kundin auf Bedienung wartet. Wird diese Kundin wiederkommen?