

in die Witzblätter und in die Repertoires unserer Ansager gewandert, ein Zeichen dafür, daß man durchaus nichts Anslößiges mehr in dieser Unsitte sieht.

Dem Verbraucher, der über die nötigen „Verbindungen“ verfügt – und es gibt Leute, die grundsätzlich nichts mehr zum vollen Ladenpreis kaufen und die ein unheimliches Talent im Herausfinden billiger Bezugsquellen haben –, kann niemand einen Vorwurf daraus machen, daß er so günstig wie möglich einkauft. Man erwarte also von seiner Seite keine Hilfe. Für den Einzelhandel aber bedeuten diese Gepflogenheiten das Grab und eine weitere Verschärfung der Wirtschafts- und Absatzkrise, die doch vor allem eine Vertrauenskrise ist. Es wirkt keineswegs vertrauensstärkend, wenn breiteste Käuferschichten die Gewinnspannen der einzelnen Artikel erfahren, ohne in der Lage zu sein, die Kalkulationsgrundlagen und -notwendigkeiten zu erkennen und zu beurteilen. „Da kann man einmal sehen, was an diesen Sachen verdient wird“, heißt es dann. Und nun wundert man sich über das zunehmende Mißtrauen des Käufers! Auch hier kann man sagen: „Weh' denen, die den Ewig-Blinden des Lichtes Himmelsfackel leih'n!“

Wo aber sitzen die Schuldigen?

Es ist leicht, zu sagen, beim Personal. Es ist nicht mehr als recht und billig, daß den Mitarbeitern gewisse Sonderpreise für ihre persönlichen Einkäufe im Geschäft eingeräumt werden. Mag sein, daß auch hier ab und zu

Mißbrauch getrieben wird, der nicht scharf genug gerügt werden kann und sofort abgestellt werden muß. Mitverantwortlich fühlendes Personal wird sich überdies zu solchen Machenschaften nicht hergeben. Der wahre Grund liegt vielmehr tiefer. Er ist einmal vor allem in der in diesen Blättern schon so oft gerügten allgemeinen Verwilderung der kaufmännischen Sitten und zum anderen – jawohl! bei den Geschäftsleitungen selbst zu suchen. So ist mir ein Fall bekannt, wo sich eine Großhandlung an die Angestellten eines Betriebes wandte und diesen ein Angebot der verschiedensten Dinge (Waschpulver, Schokolade, Tabakerzeugnisse usw. unter Einschluß bekannter Markenartikel) zu einem Preise unterbreitete, der ganz erheblich unter den Verkaufspreisen lag und sich etwa auf der Linie der Großhandelspreise bewegte. Ich habe mir auch erzählen lassen, daß solche Umlauflisten in den Kommunal- und Staatsbetrieben nichts seltenes seien.

Es wird höchste Zeit, daß die Bereinigung des kaufmännischen Lebens mit allen Mitteln angestrebt wird. Oder will man warten, bis der Einzelhandel eines schönen Tages mit Schrecken erkennen muß, daß er seine Rolle ausgespielt hat? Wir gewöhnen uns jetzt erfreulicherweise wieder mehr und mehr daran, mit dem Pfennig zu rechnen, lassen wir den „ehrbaren Kaufmann“ auch wieder zu seinem Rechte kommen.

Welche Türen läßt Ihr Betrieb solchen „billigen Besorgungen“ offen? Zu damit! Und zwar jetzt gleich! (I 511)

„Reklamation“

Von Balduin

Ins Warenhaus kommt eine Frau
und macht ganz fürchterlich Radau:
„Ich bin empört, ich bin in Wut,
daß mir so was passieren tut.
Vier Armbanduhren kauff' ich mir –
drei gehen gut, doch diese hier,
sie blieb gleich steh'n; erklären Sie,
trotz einem Jahre Garantie!“
Doch der Verkäufer, schnell gefaßt,
sagt zu der Dame ohne Hasß:
„Sie sehen selbst, verehrte Frau,

drei laufen gut und sind genau,
die Sache mit der einen,
die ist gar bald im reinen!
Sie werden so zufrieden sein
mit ihr wie mit den andern drei!“
„Das wünsch' ich sehr“, die Dame spricht,
und zweifelsvoll ist ihr Gesicht:
„Denn jene drei, die so schön laufen,
die tat ich bei 'nem Fachmann kaufen!“

Diesem launigen Gedicht liegt, wie uns der Verfasser beteuert, eine wirkliche Begebenheit in einem Berliner Warenhaus zugrunde. Die Schriftleitung. (I 533)

Erinnerungen an meine Lehrzeit

Von G. Schmidt

Es war um die Mitte der 80er Jahre, als ich meine Lehre in einer Provinzstadt von damals etwa 50000 Einwohnern antrat. Wir waren drei Lehrlinge und ein Gehilfe. Natürlich ein reines Uhrengeschäft, kaum daß wir ein paar Uhrketten am Lager hatten. Der Meister ein streng in die Welt schauender, schon weißer Herr, der aber nicht oder nicht viel mitarbeitete. Er hatte ja wohl seinen Werkplatz, aber der war meistens unbenußt.

Nun muß ich vorausschicken, daß in einer angrenzenden Straße ein Konkurrenzgeschäft in derselben Größe und Aufmachung war. Der Inhaber dieses Geschäfts war nicht nur ein lebenswürdiger Kollege, sondern auch ein guter Freund meines Lehrchefs. Beide Familien verkehrten viel zusammen. Daher kam es, daß die beiden Chefs sich häufig teils in launiger, teils ernster Weise über Geschäftsgang usw. unterhielten. Eines Tages im Dezember ereignete sich nun folgendes:

Der Kollege, nennen wir ihn B, kam zu meinem Lehrchef und sagte: „Du, hör einmal, mir ist jetzt eben eine hübsche Sache vorgekommen. Kennst du den Oberamtmann Müller? (Ein jovialer, wohlhabend ausschender,

stättlicher Herr mit weißem Vollbart.) Der kommt in den Laden und sagt, er möchte eine Uhr für seinen Sohn, sucht sich eine aus für 36 RM und meint dann, aber bezahlen könne er nicht! Ich bin neugierig, ob ich Schwierigkeiten mit dem Bezahlen haben werde.“

„Na, hör einmal“, sagt mein Lehrchef, „das ist ja eine Gemeinheit! Das ist ja mein Kunde, der kommt doch schon viele Jahre zu mir.“ Darauf Kollege B: „Du, das kann nicht stimmen, denn der kommt ja auch schon jahrelang zu mir!“

„Mir scheint es, Du willst mich zum besten haben. Der Oberamtmann Müller hat doch vor noch nicht einer Stunde bei mir eine Uhr für 36 RM gekauft für seinen Sohn!“

„Hat er sie denn bezahlt?“

„Nein, bezahlt hat er sie auch nicht!“

Nun, das gab ein Gelächter und war eine Freude für uns Stifte. Die beiden Meister stellten fest, daß der Oberamtmann zuerst bei uns die eine Uhr gekauft hatte und in den nächsten fünf Minuten unmittelbar zum