

allerdings eben um ein Lehlmädel und nicht um eine Verkäuferin. Ob es aber ein Geschäft gibt, in dem man die Abgabe von Reparaturen einem Lehlmädel überläßt, möchte ich doch sehr bezweifeln. Solche Dinge werden in jedem Geschäft der gewandten, geübten Verkäuferin überlassen, wenn der Inhaber nicht zur Stelle und der eventuelle Verkäufer beschäftigt ist. Und diese Verkäuferin ist in den meisten Fällen die Frau oder die Tochter des Inhabers selbst, die ganz gewiß so weit technisch vorgebildet ist, daß sie Fragen, die der Kunde stellt, zufriedenstellend beantworten kann.

Und nun wäre ich bei der Hauptsache angelangt. Wieso hat der Herr Verfasser die geringe Meinung von einer Verkäuferin? Liegt es nicht an dem Geschäftsinhaber selbst, wenn sein weibliches Personal keine Ahnung von technischen Dingen hat? Ist es nicht selbstverständlich, daß jeder denkende Mensch wissen muß, was er arbeitet? Wie kann man von einer Verkäuferin, die nun mal nicht die Frau oder Tochter des Uhrmachers ist und somit ein ganz anderes Interesse an technischen Dingen hat, verlangen, daß sie einer Aufgabe gewachsen ist, von der sie nichts versteht, zu der sie keinen inneren Kontakt findet. Ununterrichtet doch die weiblichen Hilfskräfte in eurem Geschäft, lernt sie Anker- von Zylinderuhren unterscheiden, zeigt ihnen, wenn die Spirale klebt oder überschlagen ist, wenn die Feder entzwei oder die Uhr verschmutzt ist, kurz, es gibt tausend Dinge, die zu wissen notwendig sind, die aber, ich weiß nicht aus welchem Grunde, dem weiblichen Personal vorenthalten werden, und nachher wundern sich die Herren der Schöpfung, wenn es sogenannte Verkäuferinnen gibt, die nicht einmal imstande sind, Reparaturen abzugeben, geschweige denn eine gute Uhr zu verkaufen. Den Uhrmachern und Gehilfen ist dieses Wissen um technische Dinge auch nicht im Schlaf zugefallen, es wurde ihnen auch gezeigt und gesagt, und daß dieses Wissen die Verkäuferin freier und sicherer macht, versteht sich von selbst.

Ich weiß von einem jungen Mädchen, das 1917 in ein Uhrengeschäft kam, wo dessen Inhaber und Geschäftsführer eingezogen waren. Das Mädel hatte keine Ahnung, wußte von der Uhr, daß sie Zeiger und Zifferblatt hatte. Nach drei Tagen bat sie den Inhaber, ihr die Uhr auseinanderzusetzen, sie müsse wissen, was sie arbeite, sonst sei sie auf Gnade oder Ungnade dem Publikum ausgeliefert. Der Uhrmacher machte erstaunte Augen, nahm einen Bogen Papier und einen Bleistift zur Hand, und nach etwa drei Stunden sagte das Mädel: „Danke, nun weiß ich genug für den Anfang!“ Nach 14 Tagen wurde sie gefragt, ob sie denn die Uhrmacherei erlernt habe. Warum also soll nicht eine Verkäuferin ebensogut eine Reparatur abgeben können? Wenn sie nach einiger Zeit der Einarbeitung unfähig ist, die Annahme und Abgabe

reibungslos zu handhaben, dann liegt die Hauptschuld meines Erachtens beim Inhaber, der seiner weiblichen Arbeitshilfe die wichtige Waffe des technischen Wissens vorenthalten hat. Wie kann er dann aber auch verlangen, daß sie eine Uhr verkaufen kann?

Und da bin ich nun gleich mitten drin in dem beachtlichen Absatz des vorerwähnten Artikels. Würden Sie sich ein Motorrad von einem Mädel aufschwägen lassen? Geehrter Herr Verfasser, haben Sie eine Ahnung von der Verkäuferin unserer Branche! Wenn Sie selbst aus der Branche sind, dann haben Sie gewiß noch keine gute Verkäuferin gehabt, sonst würden Sie nicht von „aufschwägen“ reden. Ich möchte das Wort nicht einmal im Scherz sagen. Aber fragen Sie einmal die vielen tapferen Uhrmacherfrauen und -lächter, was die von dem Wort halten und ob sich ein Mann überhaupt eine Uhr aufschwägen läßt, ganz gleich, ob von einem Verkäufer, einer Verkäuferin oder dem Inhaber.

Wenn Sie den Verkäuferinnen unserer Branche nur das Schwägen zugestehen wollen, dann könnte manches Geschäft einpacken, in dem die Frauen und Töchter der Uhrmacher die Verkäuferinnen sind und häufig mit mehr Geschick und Erfolg verkaufen als der Meister selbst, denn die intelligente Frau ist in den meisten Fällen ja den Männern weit überlegen durch ihren sichern Instinkt, durch die größere Geduld und bessere Beredsamkeit, die mit Schwägen absolut nichts zu tun hat.

Sie haben recht: Wir sind kein Konfektionsladen und trotzdem hört man gerade in unserer Branche die Worte, die Sie so verpönen, wie: Gute Qualität, prima Qualität, strapazierfähig, haltbar, preiswert, solide gearbeitet usw., sehr, sehr häufig. Aber von wem? Gerade von Männern, von fast jedem Reisenden oder Vertreter können Sie diese Worte hören, der doch Ihrer Ansicht nach wissen sollte, was er einem Fachmann zu erzählen hat. Aber sie reden diese Worte, und zwar, wenn Sie schon einmal darauf geachtet haben, immer in einer Verlegenheitspause, wenn sie den Faden verloren haben oder wenn ihnen sonst für den Augenblick nichts Gescheites einfällt. Wenn das aber Männer tun dürfen, ja, recht häufig tun dürfen, ohne dafür von Ihnen gerügt zu werden, warum denn nun nicht einmal eine Verkäuferin, wenn ihr nichts Gescheites mehr bei einem hartnäckigen Kunden einfällt und sie sich erst einmal wieder sammeln muß? Tragen Sie es einer Verkäuferin nicht nach, wenn sie einmal so etwas sagt, das Publikum ist es, wie Sie schreiben, ohnehin gewohnt und denkt sich nichts dabei, im Gegenteil, ich fürchte, es würde etwas vermissen, wenn so gar nichts davon gesagt wird, denn was versteht schon der Durchschnittskäufer von der Uhr? Und nur technisch vorgebildete Leute kommen auch nicht jeden Tag vor, die eine Präzisionsuhr kaufen wollen.

Hand aufs Herz, auch Sie werden diese Worte gebrauchen, wenn schon alles gesagt ist und der Kunde immer noch unentschlossen bleibt. Sie können ja auch nicht in einem fort lispeln: bezaubernd, hinreißend, süß! Das sind übrigens Worte, die ich nicht leiden kann, aber die Ansichten sind da ja verschieden. Aber preiswert, solide und haltbar! Nein, diese Worte gebrauche ich öfters und habe damit noch keinen ernsthaften Käufer zum Laden hinausgegrault.

Wenn einer aufmerksamen Verkäuferin die Vorzüge einer guten Uhr richtig auseinandergesetzt werden, und das müßte in jedem Falle geschehen, wenn sie sie nicht nach kurzer Zeit selbst erkennen kann, dann ist sie bestimmt imstande, diese Qualitätsuhr einem noch so verwöhnten Kunden zu verkaufen. Also: mehr Wert auf die Qualität der Verkäuferin legen, dann hat niemand das Recht, sie zu schmähen. (V/333)

Ma Ta.

## Für den Einkauf unentbehrlich:

### Komplette Umsatz- und Lagerstatistik

für Uhren . . . . .	RM 15,20
für Bestecke . . . . .	„ 14,-
für Schmuck-, Galanterie-, Bijouterie- und ähnliche Waren . . . . .	„ 9,50

Zentralverband der Deutschen Uhrmacher, Berlin NW 7, Bauhofstraße 7