



VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

59. JAHRGANG

BERLIN NW 7, 3. AUGUST 1934

NUMMER 32

Kinder kommen in den Laden

Eine lehrhafte Betrachtung von H. W. Tümena

„Kinder sind dankbare Kunden!“ „Kinder sind die Käufer von morgen!“ Das sind die Schlagworte, die gewöhnlich zitiert werden, wenn die Rede auf den Einkauf von Kindern kommt. Zweifellos sind auch diese Schlagworte richtig. Jedem Geschäftsmann ist es zu empfehlen, sie zu beherzigen.

Auch zum Uhrmacher kommen Kinder in den Laden. Auch er wird gut daran tun, für eine richtige Behandlung dieser Kinder zu sorgen. Es sind im allgemeinen zwei Möglichkeiten, die zu beachten sind. Einmal kommen Kinder allein in den Laden, in anderen Fällen kommen sie in Begleitung Erwachsener. Betrachten wir zunächst, was zu tun ist, wenn Kinder allein in den Laden kommen.

Kinder als Kunden

Ein Gebot, das als ganz selbstverständlich gelten sollte, ist, daß auch Kinder Anspruch auf höfliche Bedienung haben. Es wäre ganz verfehlt, wenn man einen Unterschied zwischen Erwachsenen und Kindern bei der Abfertigung machen würde, wenn man z. B. Er-

wachsene grundsätzlich zuerst bedient und Kinder warten läßt. Dabei ist vor allem zu bedenken, daß Kinder oft einen großen Einfluß auf die Eltern ausüben und sich eine falsche Kinderbehandlung dadurch sehr ungünstig für das Geschäft auswirken kann.

Beim Besuch von Kindern in unseren Läden sollten wir vor allem vermeiden, die Wünsche des Kindes nicht ernst zu nehmen. Wenn z. B. ein Mädchen zu uns kommt, um einen Kinderring zu erstehen, oder ein Junge sich eine Schüleruhr kaufen will, so sollte man ebenso wie bei Erwachsenen das Kind beraten, es auswählen lassen usw. Oft kommt es vor, daß man sich der Autorität des Erwachsenen gegenüber dem Kinde bedient und ihm dadurch die Freude am Einkauf nimmt: „Das ist hier der Kinderring für Dich, etwas anderes haben wir nicht. Den kannst Du nehmen!“

Töricht, dadurch das Kind für alle Zukunft zu verschrecken. Selbst dann, wenn Kinder in den Laden kommen, um etwas zu fragen, oder etwas anzusehen, was noch nicht, eventuell erst später gekauft werden soll, ist es falsch, mit überlegener Miene das Kind wie einen lästigen Ausfrager abzufertigen. Im Gegenteil! Wir wollen auch beim Kinde Besitzwünsche für unsere Waren schon rechtzeitig erwecken.

Der Geschäftsinhaber muß auch bedenken, daß ihm

die Rolle des Erziehers eines fremden Kindes nicht zusteht! Das soll er anderen, berufeneren Personen überlassen. Gewiß mag dem Kinde gegenüber, daß sich ungebührlich im Laden benimmt, ein tadelndes Wort angebracht sein, mehr aber auch nicht. Mit Kindern, die unruhig oder unentschlossen sind, muß man eben – wie bei erwachsenen Kunden auch – ein wenig Geduld haben. Besonders aber darf man ihnen gegenüber keine Geringfügigkeit zeigen. Für ein Kind bedeuten in vielen Fällen kleine Geldbeträge ein richtiges „Vermögen“ und sie wollen den

kleinen Einkauf mit dem ganzen Ernst und der ganzen Wichtigkeit wie die Erwachsenen abwickeln. Es sollte als ganz selbstverständlich gelten, daß man den Kunden mit der kleinen Börse, also auch das Kind, mit gleichem Interesse behandelt wie den Käufer großer Gegenstände.

Kinder in Begleitung der Mutter

Nach ähnlichen Gesichtspunkten wird die Kinderbehandlung zu betrachten sein, wenn Kinder in Begleitung von Erwachsenen in das Geschäft kommen. Hier muß der Verkäufer in erster Linie bedenken, daß die Gefahr besteht, daß Kinder den Einkauf der Erwachsenen stören können. Das Kind langweilt sich, es wird unruhig, es läuft im Laden herum, richtet Unheil an – immer wird dadurch die Mutter abgelenkt. Besonders schlimm kann es dann für den Verkäufer werden, wenn er irgend-

