

Für Sie, Frau Meisterin

2. JAHRGANG / FOLGE 3

Frau Meisterin, wir danken Dir!

Wir leben in einer ereignisreichen Zeit, mit unerbittlicher Präzision und Folgerichtigkeit baut unser Führer das Dritte Reich auf. Wir alle sind stolz darauf, diese geschichtlichen Taten miterleben zu dürfen und unser Teil dazu beitragen zu können.

Vor allem müssen wir mehr arbeiten. Uns sind heute größere Aufgaben gestellt als je zuvor, und wir alle kennen das Fehlen von Facharbeitern aus eigener Erfahrung im Uhrmacherhandwerk.

Wir trachten danach, durch Rationalisierung diesen Mangel erträglich zu gestalten, durch anzulernende Hilfskräfte Arbeitszeit zu sparen. Aber diese Überlegungen lenken die Aufmerksamkeit auf eine Mitarbeiterin des Meisters, die es verdient, daß ihre Leistungen besonders anerkannt werden.

Daß der Mangel an Uhrmachergehilfen sich nicht noch stärker auswirkt, verdanken wir einzig und allein der Frau Meisterin. Gewiß ist es oft schwer, den Anforderungen des Tages nachzukommen, denn eine einzige Uhrreparatur erfordert Stunden. Wenn aber der Meister nicht so gründlich entlastet würde dadurch, daß oft die Frau Meisterin die Kunden bedient, das Reparaturbuch und die anderen Bücher führt, dann müßte fast jedes Geschäft einen Gehilfen einstellen.

Denken wir einmal daran, mit welcher Selbstverständlichkeit die Frau Meisterin ihre Arbeitskraft in den Dienst des Geschäftes stellt – neben ihren Hausfrauenpflichten. Wie mühelos anscheinend lernte sie unsere Waren kennen – wie schnell fand sie sich in das Wunderwerk der Uhr. Und mit welcher Sicherheit steht sie heute dem Kunden gegenüber und vertritt den Meister, damit er in seiner Geduldsarbeit möglichst nicht gestört wird.

Das Bestreben, dem Lebensgefährten als wahrer Kamerad zur Seite zu stehen, hat sie schon als junge Braut veranlaßt, seiner Arbeit das größte Interesse entgegenzubringen. Der Ernst, mit dem sie dieser Aufgabe gegenüberstand, ließ sie spielend das lernen, wozu andere Jahre brauchen.

Und nun arbeitet sie mit ihm Jahr für Jahr, in stiller Selbstverständlichkeit nur den Aufbau des Geschäftes vor Augen. Auch sie kennt keinen Achtstundentag. Nach der Arbeit im Haushalt kommt die Tätigkeit im Laden, nach Feierabend werden die Bücher geführt. Die Schaufensterdekorationen, das Auszeichnen der neuen Ware, der Einkauf, still und unmerklich erledigt sie alles, Arbeiten, die ihr als Frau besonders liegen, und auch Arbeiten, zu denen sie zwar keine Neigung empfindet, die aber das Geschäft fordert.

Unsere wertvollste Helferin und Mitarbeiterin ist die Frau Meisterin. Dies einmal anzuerkennen, ist gerade in dieser Zeit unsere vornehmste Pflicht: Frau Meisterin, wir danken Dir! (1/2159) Jendritzki.

Sehen Sie Ihren Kunden auch als Mensch?

Wir haben Uhrmachermeister Bernhard Dierich (Würzburg) gebeten, für unsere Leserinnen ein wichtiges Kapitel zu behandeln: der Verkehr mit der Kundschaft. Wir müssen uns darüber klar sein, daß ein bloßes nüchternes Abwickeln der geschäftlichen Angelegenheit nicht in der Lage ist, die Kundschaft näher an uns zu binden. Aus eigener Erfahrung wissen Sie, daß es meist die bekannten Kunden sind, die größere Einkäufe tätigen – es lohnt darum, sich mit möglichst vielen Kunden gut bekannt zu machen.

Mehr denn je ist es notwendig, nicht nur guter Fachmann zu sein, sondern auch guter Verkäufer, wenn nicht wertvolle Verdienste durch Mangel an Mühe und Einsicht gegenüber diesem Erfordernis Schaden bringen sollen. Verkäufer wird man jedoch nicht allein durch Warenkenntnis, einige Umgangsformen und ein gutes Aussehen. Wirkliche Erfolge, die zugleich die Persönlichkeit des Handwerkers anders einschätzen lassen, als es sehr oft der Fall ist, liegen in dem psychologischen Verständnis, dem Finden zur Seele des Kunden, begründet. Dieser innere Kontakt ist unerläßlich, wenn Kundschaft an das Geschäft gebunden werden und für die Firma werbend sein soll.

Die Verbundenheit wird nicht durch hochgeistige Gespräche erreicht, sondern im allgemeinen durch eine höchst persönliche Art, dem Kunden zu begegnen, und zwar persönlich in zweierlei Hinsicht. Ich muß selbst Persönlichkeit sein, wenn ich auf den Kunden wirken will und ihn so beeindruckend möchte, daß er auf mich hört. Es gibt Kunden, die nur aus Achtung vor der Person des Verkaufenden kommen, von der sie sich angenehm berührt fühlen. Jedoch gibt es keine Norm, wie ich dem einzelnen Kunden begegne. Das muß man spüren, und dieses Gespür war noch immer Eigenschaft jeder wahren Persönlichkeit. An uns selbst liegt es also, am inneren Menschen, der wach sein muß, um zu sein, was er sein sollte. Keiner wird Pädagoge oder Psychologe sein, ohne diesen Persönlichkeitswert, von dem alles ausgeht. Der nur seine Arbeit, seinen Werkfisch, seinen vielleicht spießbürgerlichen Freundes- oder Skatkreis kennende Uhrmacher muß endlich aus jenem falschen Dünkel heraus, der scheinbar all das nicht notwendig hat, wengleich das Persönlichkeitsmoment gerade unter der neuen Staatsführung, insbesondere bei der Führerauslese, entscheidend ist – und überall zur Geltung kommt.

Früh übt sich, was ein Meister werden will

Aufn.: Privat



Der Lehrling als Meister



Hämmern, Dunzen, Nieten ...



Gründlich wird gereinigt



Uhrmacher unterm Werkfisch (Genau wie die Alten ...)



„Ich hab's gefunden!“



Nun geht die Arbeit munter weiter