Das Blatt hat sich gewendet

Autor(en): **[s.n.]**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Die Berner Woche**

Band (Jahr): **37 (1947)**

Heft 12

PDF erstellt am: **04.06.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-639328

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Das Blatt hat sich gewendet

«Nein, Fräulein, der Stoff ist nicht ganz das, was ich haben möchte, die Farbe ist etwas zu dunkel und auch zu giftig; auch die Qualität gefällt mir nicht. Ich werde es mir lieber noch überlegen.» Ziemlich rasch und sichtlich verärgert räumte das bedienende Fräulein die gezeigte Ware wieder weg und drehte der Kundin, bevor diese nur ihre Handschuhe angezogen und ihre Tasche in die Hand genommen hatte, den Rücken zu. Höflich war das nun nicht gerade, aber die Kundin war auch wirklich wählerisch, anstatt, dass sie froh war, einen so schönen, rein wollenen Stoff überhaupt zu finden. Ueberhaupt waren die Kunden in letzter Zeit sehr anspruchsvoll geworden, überlegte sich die Verkäuferin; an allem hatten sie auszusetzen, und man konnte ihnen nie genug zeigen. Dabei fielen noch Bemerkungen, man sei zu wenig freundlich in der Bedienung, und man gebe sich keine Mühe. Das Verkaufen war wirklich keine Freude mehr; da war es vor kurzem noch ganz anders. Die Ware wurde einem vorweg genommen, und die Leute waren froh, wenn sie überhaupt etwas erhielten. Und niemand fragte danach, ob man ein freundlicheres oder weniger vergnügliches Gesicht zur Schau trug. Ob das wohl die kommende Krise war, von der unser Ladenfräulein schon öfters reden hörte und welche die älteren Kolleginnen zu fürchten schienen?

Die Geschäfte scheinen wirklich schlechter zu gehen, als dies noch vor einem Vierteljahr der Fall war, und man hört Klagen darüber aus allen Lagern. Der Markt hat eine gewisse Sättigung erfahren. Die meisten Artikel sind wieder in genügender Menge vorhanden, und man muss nicht darum besorgt sein, dass der eine oder andere Gegenstand in kurzem nicht mehr zu erhalten sei. Auch die Preise scheinen annähernd ihren Höchststand erreicht zu haben, und schon gibt es viele, die auf ein Sinken derselben spekulieren. Aber muss dies unbedingt eine Krise bedeuten? Solange unsere Industrie noch auf höchsten Touren läuft und der Anfrage aus dem In- und Ausland nicht gerecht werden kann, und auch wenn die Vollbeschäftigung etwas nachlassen wird, solange noch können wir nicht von einer Krise sprechen. Was sich aber in den Verkaufsgeschäften heute auswirkt, das ist die Umstellung auf normale Zeiten. Die Angst, dies und das nicht mehr zu erhalten, oder nur viel teurer, ist vom kaufenden Publikum gewichen. An manchen Orten ist sogar die Erkenntnis aufgetaucht, dass, wenn man noch ein bisschen mit dem Einkauf wartet, die Qualität um so besser und der Preis eher niedriger sein wird. Die Kauflust hat bestimmt nicht nachgelassen, aber die Leute sind vorsichtiger geworden im Einkauf und entschliessen sich nur dann zu einer Erwerbung, wenn der Gegenstand ihrer Wünsche wirklich dem entspricht, was sie sich ausgedacht haben. Dabei wird die Verkaufstechnik in Zukunft wieder ein sehr wichtiger Faktor auf dem Wege zum Erfolg sein und nicht zuletzt die freundliche Bedienung. Viele unserer Verkäuferinnen haben noch gar nie während normalen Zeiten Erfahrungen sammeln können. Man hat ihnen zwar in der Verkäuferinnenschule und während der Lehrzeit immerzu eingetrichtert, dass sie mit der Kundschaft sehr freundlich sein müssen, aber warum dies unbedingt nötig sei, konnten sie noch nicht aus eigener Erfahrung feststellen. Als sie ihre erste Stelle antraten, da war schon Krieg, und während dieser Zeit schienen alle Gesetze über die Verkaufstechnik über den Haufen geworfen, denn die Ware wurde ihnen einfach aus den Händen gerissen. Da fragte man kaum nach dem Preis und war froh, überhaupt etwas zu erhalten, auch wenn es nicht gerade das war, was man gerne gehabt hätte. Auch viele ältere Verkäuferinnen haben die Zeiten vor dem Kriege fast ein wenig vergessen, und es wäre vielleicht gut, wenn sie sich daran erinnern würden; es könnte ihnen an manchen Orten nützlich sein.

Doch den Käufern und Käuferinnen möchten wir zurufen: Stellt eure Anforderungen nicht zu hoch, verlangt vom Verkaufspersonal nicht Unmögliches, werdet euch zuerst klar, was ihr überhaupt haben wollt und stellt die Geduld der Gegenpartei nicht auf eine zu harte Probe, denn wir sind alle nur Menschen; sonst seid ihr selber schuld, wenn ihr beim Einkauf schlechte Erfahrungen macht. hkr.

PHOTO W. NYDEGGER