

Zeitschrift: Wissen und Leben
Herausgeber: Neue Helvetische Gesellschaft
Band: 23 (1920-1921)

Artikel: Die Berufsausbildung der Verkäuferin
Autor: Gentner, Frida
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-749640>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 15.04.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

DIE BERUFSAUSBILDUNG DER VERKÄUFERIN¹⁾

Meinen Ausführungen könnte ich als Motto überschreiben: Tüchtige Berufsausbildung ist heute das Losungswort auf der ganzen Linie, kein Beruf darf davon ausgeschlossen werden. Allgemein ist die Klage über die große Zahl der ungelerten Arbeiter, sie schaden dem Arbeiterstande und dessen Ansehen, sie seien eines Staatswesens, wie des unsrigen, durchaus unwürdig, und ernstlich sucht man nach Abhilfe. Ich wüsste kaum einen Stand wie der der Verkäuferinnen, der sich bis in die jüngste Zeit so stark aus Ungelernten rekrutiert hat. Die früheren kleinstädtischen Verhältnisse, z. B. in Zürich, erlaubten es dem Geschäftsinhaber, mit seiner Familie den Kauf selber zu besorgen. Als sich dann Handel und Verkehr in unserer Stadt in den letzten dreißig Jahren so rasch entwickelten, und die Reihe der glänzenden Geschäfte an der Bahnhofstraße eröffnet wurde, da wurde Personal notwendig. Verkäuferinnen wurden eingestellt, jedoch nur als Hilfskräfte; sie wurden rasch angelernt, bezogen aber als Ungelernte nur einen sehr kleinen Lohn. So ist das Verkäuferinnenelend hier und anderswo zum geflügelten Worte geworden. Der Inhaber eines unserer Luxusgeschäfte machte den Lohn seiner Verkäuferinnen von dem Umstand abhängig, ob sie bei erwerbenden Eltern wohnen oder alleinstehend seien. Welchem gelernten Arbeiter gegenüber würde ein Arbeitgeber eine solche Frage wagen?

In einem der letzten Kalender des „Dürerbundes“ heißt es: „Kaufen und Verkaufen ist meist ein Schauspiel für Spötter. Die Leute vor und hinter dem Ladentische haben gleich wenig Sachkenntnis. In gegenseitiger Täuschung geht so ein Ding von Hand zu Hand, bis es der letzte Käufer in blindem Vertrauen für seine Dienste verwerten will, ein Tiefstand der Kultur, dem mit allen Mitteln abgeholfen werden muss.“

Dass es Zeit ist, abzuhelfen, wird langsam zur allgemeinen Erkenntnis bei uns. Deutschland hat längst seine Verkäuferinnschulen. Auf mein Referat, das ich im Februar 1918 auf Wunsch unserer Herren Direktoren der Gewerbeschule in Zürich hielt, kamen

¹⁾ Nach einem Referat, gehalten in Bern, Neuenburg und St. Gallen.

von allen Seiten Anfragen nach unserem Lehr- und Stundenplan. Schaffhausen hat dieses Jahr im Frühling die Lehrlingsprüfung obligatorisch erklärt und die ersten Verkäuferinnen prüfen lassen.

In Bern kämpft der Verband der weiblichen Bureau- und Ladenangestellten um Einführung des Lehrzwanges für die Verkäuferin.

Nun wird auch in St. Gallen, in Anwendung des Lehrlingsgesetzes vom 14. Mai 1919, die Verkäuferin darein einbezogen, und man arbeitet unter Führung des Kaufmännischen Vereins an der Einführung eines systematischen Lehrganges mit entsprechender Lehrlingsprüfung.

Wenn ich meine jungen Schülerinnen frage; „Was habt ihr gespielt, als ihr kleine Mädchen wart?“, so fangen ihre Augen zu glänzen an, und glücklich antworten sie mir: „Mütterlis“. — „Ich hatte Puppen, eine Stube, eine Küche, einen Wagen, alles was man nur braucht“, sagt wohl die eine, und schnell kommt eine neue Antwort: „Wenn wir genug Mütterlis gespielt hatten, wurde Verkäuferlis gemacht; wir brauchten keinen Laden; nur eine Wage, ein Meterstab und eine Schere war unser sehnlicher Wunsch; Verkaufsgegenstände fanden sich überall“. Es liegt ein tiefer Sinn im kindlichen Spiel. Was dem Herzen am nächsten liegt, wozu uns die Natur veranlagt, findet im Spiel seinen Ausdruck. Die Kinder erleben im Spiel ihr späteres Leben; Mutter sein und Verkäuferin, das sind wohl die weiblichsten aller Berufe. Zum ersten hat uns ja die Natur bestimmt, und das zweite Kinderspiel zeigt uns, wie schon das Kind, das sich ja überall durch scharfes Beobachten auszeichnet, entdeckt hat, dass eigentlich unser ganzes Leben vom Kauf und Verkauf abhängig ist. Seltsam ist es nun, dass bis in unsere Zeit hinein die Meinung herrschte, für diese zwei Berufe müsse man nichts lernen, sie seien uns angeboren, und jedes Mädchen könne sie ausüben, gleichsam wie wir gehen oder sehen können, wenn wir normale Menschen sind. Jedes Mädchen will Hausfrau werden! Wie wenige fassen dies auf als den höchsten, ja heiligsten Beruf, der Pflichten, unendlich viel Arbeit und Sorgen bringt. Dass die Mädchen auf diese Lebensarbeit vorbereitet werden sollen, da das Wohl des Staates in seinen Familien liegt, ist zur allgemeinen Forderung geworden. Wer vertraut ist mit der Entwicklung des hauswirtschaftlichen Unterrichtes, weiß, wie alle Kräfte am Werk sind, um ihm Eingang in allen Schulen zu verschaffen.

Es sind jetzt wieder Eingaben an die Behörden geplant; wir erhoffen viel vom Obligatorium der allgemeinen Fortbildungsschulen. Wenn nur nicht gut Ding so lange Weile haben wollte!

Und nun die Verkäuferin! „Nur eine Verkäuferin!“ — wie oft bekommt man das zu hören, und wie hat es die tüchtige Verkäuferin bis ins Innerste beleidigt! Warum diese Missachtung? Ja, es drängen sich eben Leute zu diesem Berufe ohne alle Vorkenntnisse, oft mit direkter Geringschätzung des Berufes; es gilt etwas zu arbeiten, das heißt Geld zu verdienen, bis man heiraten kann. Es lohnt sich nicht der Mühe, sich stark anzustrengen. Eines meiner neuen Lehrmädchen schreibt: „Ich konnte mich zu keinem Berufe entschließen, ich arbeite auch nicht sehr gerne, also werde ich Verkäuferin“. Sie sehen — Lückenbüßer, und was man so ergreift, kann nicht gut werden. Wie kann ich verlangen, dass Andere achten, was ich selber verachte? Ja, „nur eine Verkäuferin“. Man täuscht sich eben nur im Wort: nur eine Gelegenheitsarbeiterin, nur eine Handlangerin; sie hat nichts gelernt, kann nichts verlangen; der schlechte Lohn bestärkt sie in der Missachtung ihrer Arbeit; — sich nur nicht anstrengen! — Diese Sorte Leute lassen den Verkäuferinnenstand nicht zu ganzem Ansehen kommen, schänden dessen Ansehen, die Frauenarbeit im allgemeinen und drücken auf die Entlohnung. Wenn ich an meine vielen neuen Lehrmädchen denke, so sind sicher eine schöne Zahl darunter, die den Beruf aus Freude und Eignung ergriffen haben.

Aber wir haben wieder eine Menge junger Leutchen mit den allergeringsten Fähigkeiten; ein Zufall wollte, dass sie diese Arbeit wählten, aber meistens ist es die Entlohnung. 50 Franken — grad von Anfang an; die Familie benötigt dies. Es wird aber oft nicht als Entgegenkommen des Anstellers aufgefasst, sondern als wirklicher Lohn; man fühlt sich als missbrauchte jugendliche Arbeiterin, und nun gilt es, so leicht als möglich durchzukommen. Dass solche Leute keine Vorzugsarbeiterinnen werden, brauche ich wohl nicht weiter auszuführen.

Die Voraussetzungen für diesen Beruf sind falsch. Es heißt, die ganze Menge dieser Irrmeinungen bekämpfen, man muss umkehren; dass aber diese Umkehr gut werde, müssen wir Alle helfen.

Wir wollen der Verkäuferinnenarbeit den Fluch des Ungelerntseins nehmen; sie soll ein Beruf werden, wie unsere bürgerlichen und

gewerblichen Berufe alle. Für einen Beruf heißt es aber: eine Lehre durchmachen, dienen für die Arbeit, die einen später erhalten soll, Opfer dafür bringen. Deshalb verlangen wir heute für die Verkäuferinnen eine Lehrzeit. Als unsere Gewerbeschule diese Forderung stellte, hat man sich vielerorts zögernd und ungern dem Zwang gefügt, ein richtiges Lehrverhältnis zuzugeben und es durch einen Vertrag zu bestätigen. Nun haben wir aber heute schon große Unterstützung, die beste natürlich von seiten der Verkäuferinnen selber, die auch in Zürich in ihrem Verbands sehr für die Lehrzeit eintreten. Es gilt aber bei der Wahl der Lehrmädchen kritischer vorzugehen, als man dies leider oft tut; nicht jedes junge Mädchen eignet sich zur Verkäuferin. Wir wissen Alle, wie viele Kenntnisse und beste Eigenschaften nötig sind, um eine gute Verkäuferin zu werden. Um der wahllosen Stellenbesetzung von beiden Seiten entgegenzuarbeiten, wird bei uns die Berufsberatung ausgearbeitet. Man hofft, die ganze Stellenvermittlung bald in ihren Händen zu sehen, damit nicht länger das Zeitungsinsert oder Frau Nachbarin imstande seien, Schicksal zu spielen. Dann schon werden die Mädchen auf ihre Pflichten aufmerksam gemacht, den Eltern wird der Vertrag mitgegeben als Zeichen, dass es gilt mit der Lehre. Auch in unserem Wegweiser zur Berufswahl, der unsern jungen Leuten am Schluss der Schulzeit mitgegeben wird, heißt es nun nicht mehr „Verkäuferin, Hilfsarbeit, keine Lehrzeit“ —, sondern „Verkäuferinnenberuf, ernsthafte Lehrzeit notwendig!“ — Wer nun aber ein Lehrmädchen einstellt, sollte sich seiner Verantwortung bewusst werden. Junge Leute ausbilden, sei Schicksalsarbeit, hat es letzthin geheißt; von dem, was sie lernen, hängt ihr späteres Leben ab. Es ist nicht bequem, Lernende um sich zu haben, wenn man seine Pflicht tun soll. Sie sind recht eigentlich unser lebendiges Gewissen, etwas Unfertiges, Aufnahmefähiges. Dies in erster Linie zu etwas Gutem, dann zu einem nützlichen Glied der Gesellschaft formen helfen, ist wohl sehr schön, aber auch sehr schwer. Hat der Lehrende nicht selber Liebe, ja Begeisterung für seine Arbeit, wird es ihm nie gelingen, den Funken überspringen zu lassen auf den Lernenden; nur wo der da ist, wird es leicht gelingen, Kenntnisse zu vermitteln und brauchbare, wertvolle Menschen und Arbeiter zu erziehen. Das Beispiel ist ja das wichtigste Moment in jeder Erziehung.

Dann müssen die Lehrmädchen zur Schule. 1906 wurde im Kanton Zürich das Lehrlingsgesetz eingeführt, das für den Schulzwang keine Vorbehalte machte für irgendeinen Beruf, also auch die Verkäuferin eingeschlossen hätte. Es wurden an der Gewerbeschule Zürich sofort Klassen eröffnet für die meist vertretenen gewerblichen Berufe: Schneiderin, Weißnäherin etc. Erst 1913 wurden die in den fakultativen Kursen untergebrachten Ladenlehrmädchen in eigenen Klassen gesammelt; es waren etwa 40 Mädchen, meistens ohne Vertrag. Dieses Sommersemester habe ich sechs Klassen zu durchschnittlich 25 Schülerinnen, also 150 junge Verkäuferinnen. Die Konvention, abgeschlossen zwischen dem Detaillistenverband und dem Verband weiblicher Ladenangestellten, sieht in ihrem Normallehrvertrag 2¹/₂—3 Jahre Lehrzeit vor, was meines Erachtens zuviel ist und auch von den Anstellern nicht immer innegehalten wird. Unsere Schule ist auf zwei Lehrjahre, vier Semester Schulzeit, eingestellt, und die missliche Finanzlage unserer Stadt gestattet gegenwärtig keine Erweiterungen oder mit größeren Kosten verbundene Neuerungen. Wir haben die Aufgabe, die Schülerinnen auf die kantonale Lehrtöchterprüfung vorzubereiten: Deutsch, Rechnen, Buchführung. Das Lehrlingsgesetz gewährt uns vier Wochenstunden aus der Arbeitszeit. Der Lehrplan der Ladenlehrmädchen umfasst Berufskunde während der ganzen Schulzeit, Deutsch und Rechnen während zwei Semestern, Buchführung ebenfalls während zwei Semestern, Französisch für die Absolventinnen der Sekundarschule.

Es kann die Frage aufgeworfen werden: gehören diese Klassen an die Gewerbeschule und nicht eher zum Kaufmännischen Verein? Die Antwort ergab sich in Zürich von selbst; die Gewerbeschule kümmerte sich zuerst um diese Klasse Leute, indem sie für sie eigene Klassen einrichtete, und so sind diese 150 Lehrmädchen bei der Gewerbeschule. In Bern hieß es, Hauptsache sei, dass jemand die Klassen übernehme, deren Lehrplan aber von der Verkäuferinnenschaft festgelegt werden müsse. In St. Gallen übernimmt die Handelsschule des Kaufmännischen Vereines die Verkäuferinnenklassen. Es wurde betont, die Angliederung dieses Unterrichtes an die eine oder andere bestehende Fortbildungsschule sei unwesentlich, wesentlich sei nur, dass der Lehrplan den besondern Bedürfnissen des Standes durchaus angepasst werde.

Unsere 150 Lehrmädchen rekrutieren sich aus allen Warenhäusern, dem L.-V. Z., Merkur und etwa 50 Einzelfirmen, die manchmal fünf und mehr Schülerinnen stellen. Es fällt wohl auf, dass die Zahl der Privatgeschäfte für Zürich nicht sehr groß ist. Unser kantonales Lehrlingsgesetz ist eben noch sehr elastisch, und nur da, wo die junge Arbeitskraft wirklich Lehrmädchen genannt wird, muss sie auch dem Gesetze unterstellt werden; heißt man sie aber Aushilfe, Kassenmädchen, jüngere Verkäuferin, fällt jede Verpflichtung für den Arbeitgeber dahin. Sehr oft sind auch die Eltern der Mädchen nachlässig; sie kümmern sich nicht um die Anstellungsverhältnisse. Hauptsache ist ihnen, dass das Kind eine Stelle mit Entlohnung gefunden hat. Es sagte letzthin ein Jurist in seinen Ausführungen über schweizerische Gesetze: „Alle unsere Gesetze haben ja gar keinen Wert, wenn nicht das soziale Gewissen jedes Bürgers, jeder Bürgerin dafür geweckt und geschärft werden kann“. Dies scheint mir auch hier zutreffend zu sein. Wer unnötigerweise Jugendliche nur als Hilfsarbeiter einstellt, sollte seiner Verantwortung inne werden, dass er dadurch die Zahl der Ungelernten wesentlich vermehrt.

Oft wird auch unsern Lehrmädchen der Lehrvertrag vorenthalten, man will sich nicht binden; der Typus Ladenlehrmädchen ist eben noch sehr jung. Wir machen unentwegt Propaganda dafür, dass der Abschluss von Lehrverträgen gesetzliche Pflicht sei. Beste Lösung würde auch hier das Bundesgesetz betreffend Berufslehre sein, das im Art. 5 den Begriff Lehrling sehr klar und eng definiert.

Es hat sich ergeben, dass Berufskunde das Fundament geworden ist, auf dem sich der ganze Unterricht aufbaut. Berufskunde spielt überall ins Leben hinein; wir sehen in unsern Schülerinnen nicht nur die Verkäuferin, sondern in erster Linie das junge Mädchen, dann die zukünftige Frau und Mutter; wir möchten in ihnen das Gewissen wecken, dass doch nur ein guter Mensch eigentlich wertvolle Arbeit leisten kann, und dass das Wohl der Familie, des Staates, ja des ganzen Lebens seine beste Stütze finden muss in der Frau. So wird Berufskunde zur Lebenskunde, der an meinen Klassen zwar keine eigene Zeit eingeräumt ist; Unterricht ergibt sich aber vorweg, wenn er notwendig ist. Und wie oft ist er notwendig! Kommt es doch z. B. in jeder Klasse

vor, dass Mädchen wegen Diebstahl entlassen werden müssen. Die Versuchung, all die schönen Dinge in so greifbarer Nähe zu sehen, war zu groß, man konnte nicht widerstehen! Diebstahl, vielleicht sogar mit gerichtlichem Nachspiel, ist ein sehr böser Lebensanfang. Es heißt standhaft sein, aber nicht nur diesen schönen, lockenden Dingen gegenüber; die Versuchung naht auch auf anderem Wege, in verdeckten und offenen Angeboten aller Art, und es ist außerordentlich bemühend zu hören, dass das kaum flügge 15jährige Mädchen nicht davon verschont bleibt, und wie willig, ja gierig es manchmal darnach greift. Der Stolz, das Ehrgefühl muss in den Mädchen geweckt werden; der Beruf ist gefährlich, ich wüsste kaum einen andern, der so direkt ins bunte Leben einwirft.

Die Berufsberatung kann fragen: darf der Beruf denn empfohlen werden? Die Antwort lautet: ja, gerade der Beratung steht es zu, ungeeignete Elemente ausscheiden zu können; Gefahren aber bringt jeder Beruf und das Leben. Die tüchtige Verkäuferin ist sehr gesucht. Sagte doch letzthin ein Geschäftsmann, dass auf ein Stellenangebot für eine tüchtige Konfektionsverkäuferin keine einzige Anmeldung eingegangen sei. Die Organisationen kämpfen um zeitgemäße Entlohnung, und die Arbeit an und für sich ist doch interessant und eine hübsche Frauenarbeit, die sicher viel weiblicher ist, als Tag für Tag die Schreib- oder Rechenmaschine zu bedienen.

Der Eintritt ins Erwerbsleben ist für die jungen Leute ein wichtiger Moment; bei unsern Lehrmädchen hat man immer zu kämpfen gegen die Missachtung ihrer eigenen Arbeit und die Idee, für den vermeintlichen kleinen Lohn sei doch geringste Arbeitsleistung gut genug. Der Unterricht muss ihnen den Wert ihrer eigenen Arbeit eindringlich klar legen. Gelingt es, sie zur Idee zu bekehren, dass die 50 bis 70 Fr. kein eigentlicher Lohn, sondern eine Aufmunterung seien, deren sonst kein Lehrmädchen teilhaftig werde, und dass tüchtige Arbeit ganz zum eigenen Vorteil ausschlage, dann ist das weitere Arbeitsfeld gut vorbereitet. Das erste Semester Berufskunde ist ganz dem Lehr- und Dienstverhältnis gewidmet. Wie findet man eine Lehrstelle? Wir besprechen die Berufsarbeit, die Schule, die Geschäftsordnung, den Lehrvertrag, wo wir zum ersten Male ein Schutzgesetz kennen lernen, aber allen

Rechten eindringlich die Pflichten gegenüberstellen. Wir besprechen die Stellenvermittlung nach auswärts, die Krankenkassen usw. Ähnlich wie das Lehrlingsverhältnis besprechen wir später das Dienstverhältnis. Die Erwerbssaussichten werden in der Buchführung praktisch verwertet.

Ich ging bei der Aufstellung des Lehrplanes von der Frage aus: „Was braucht dieses junge Mädchen?“ Der Lohn des Lehrlings ist uns behilflich zum Aufbau des einfachsten Kassenbuches; der Lohn wird zu Hause abgegeben, also rechnen wir mit dem Taschengeld. Für die Buchführung der Verkäuferin kommen Besprechungen über Sparkassenbuch, Obligationen und Steuerberechnung dazu; die Mädchen staunen, wie das Leben so teuer und wie schwer es sei, auch nur einen Franken zu ersparen. Die Verkäuferin wird Hausfrau, bevor sie selbstständige Geschäftsfrau wird. Wir führen ein Haushaltsbuch; ich war erstaunt, zu sehen, wie sehr sich unsere Schülerinnen dafür interessieren. Die Verkäuferin kann Filialleiterin werden; aus Konsumabrechnungen haben wir ein Schulbeispiel zusammengestellt, wie die Angestellte kontrolliert wird, also hauptsächlich Kontokorrent und Bilanz. Zum Schlusse arbeiten wir die Buchführung eines kleinen Ladengeschäftes aus. Die Buchführung gibt an der Prüfung oft schlechte Ergebnisse; die Mädchen haben mit ganz wenig Ausnahmen keine Gelegenheit, das theoretisch Gelernte praktisch zu verwenden. Kurze, einfache Beispiele mit oft erneuten Abschlüssen scheint mir hier das einzig Richtige, damit die Schülerinnen den Grundgedanken erkennen lernen; werden sie in späterer Dienststellung zu Buchführungsarbeit zugezogen, so haben sie reichlich Gelegenheit, wieder Kurse zu besuchen, um schwierige Systeme kennen zu lernen; sie werden dann aus der Notwendigkeit heraus ganz anders arbeiten.

Es ergibt sich von selbst, dass das, was in der Berufskunde behandelt wird, Stoff gibt zur Deutschübung: Geschäftsbrief und freie Niederschrift. Ich lasse den Brief in seiner äußern Form peinlich sorgfältig ausführen; den Inhalt absolut einfach zu gestalten, kostet unendliche Mühe; dass der Brief geschrieben wird, wie er höflich gesprochen würde, will man schwer glauben, immer wieder kommen verdrehte, sogenannte kaufmännische Formen, die die Mädchen irgendwo aufgeschnappt haben. Sehr beliebt ist der freie Aufsatz; er ist auch ein Mittel, die Schülerinnen kennen zu

lernen und nicht in den alten Fehler zu verfallen, sie als Lehr-objekt zu behandeln, sondern in ihnen das jüngere Menschenkind zu sehen, dem man weiter helfen möchte, und dem es in der Schule wohl sein soll. Ich scheue mich auch nicht, Gedichte vor-tragen zu lassen. Der Zweck heiligt mir hier die Mittel; denn wenn damit geholfen wird, den jungen Mädchen den Schulbesuch lieb zu machen und sie zu veranlassen, später einmal zu einer Gedicht-sammlung zu greifen, statt zum Kolportageroman, so ist auch eine solche Stunde Lebenskunde.

Das Rechnen, bewegt sich in einfachsten Bahnen. Kopfrechnen, schriftliches Diktatrechnen, Schnellrechnen, dann $\frac{0}{100}$ -Rechnungen, Anwendung der Grundoperationen auf den Beruf. Die Mädchen werden zur Mitarbeit beigezogen, bringen Rechnungen, die ihnen vorkommen, zur Lösung durch die Klasse.

Der französische Unterricht wurde aufgenommen, weil man von der Verkäuferin meistens Kenntnisse in mindestens einer Fremd-sprache verlangt und es immer schade ist, wenn das, was in einer Schule vorgearbeitet wurde, brach liegen bleibt. Der Unterricht kämpft mit größten Schwierigkeiten: außerordentlich ungleiche Vor-kenntnisse, sehr wenig Zeit zum Nachlernen oder Aufgabenlösen. So müssen wir auch hier Beschränkung üben.

Ich skizziere im weitern das Programm der Berufskunde für die folgenden drei Halbjahre. Die Verkäuferin nimmt eine sozial sehr wichtige Stellung ein, ihr Anteil an der Gesamtarbeit, die ja unser Leben ausmacht, ist von großer Bedeutung. Sehen wir uns doch in unserem Haushalt um: alle Dinge, die wir brauchen, sei es zum Wohnen, zur Bekleidung, zum direkten Lebensunterhalt, zu unserer Freude, sie sind doch meistens durch Kauf zu uns ge-kommen, die Verkäuferin hat sie uns übermittelt. Ich wünsche von allen diesen Dingen, dass sie mir lange Zeit einen guten Dienst tun, Freude bereiten, preiswert seien. In jedem Ding steckt ein Stück Verkäuferinnenarbeit, diese ist heute ganz unentbehrlich. Hat die Verkäuferin ihre wichtige Stellung erst erkannt, so muss sie der Ver-antwortung bewusst werden, die ihr daraus ersteht. Sie verkauft Stoffe, Geschirr, Möbel, Kleinigkeiten, Druckknöpfe, Nähnadeln, Gemüse, ganz gleich wie der Artikel heißt. Das Ding soll nicht Artikel so und so für sie sein, sondern das Schlussresultat mannigfacher Arbeit. Wo ist der Gedanke dazu entsprungen? Vielleicht war's die Idee eines

Künstlers, die der Praktiker übernommen hat. Der Plan musste ausgearbeitet werden, es galt die technischen Schwierigkeiten, Maschinenfragen zu lösen, bis die Sache dem Arbeiter übergeben werden konnte. Der hat die Sache nun hergestellt, es ist seine Lebensarbeit; dem schönen Glase hat ein Mensch die Form durch seinen Atem geschenkt; wegen der kleinen Nähnadel hat ihr Hersteller vielleicht sein Leben verloren. Diese Arbeitskette nötigt mir doch Achtung ab, vielleicht noch mehr, fast Ehrfurcht; der Artikel wird für mich ein Stück Weltleben; er interessiert mich; ich will den Arbeitsfaden zurückrollen, um den Werdegang kennen zu lernen. Ist der Artikel gut, so freue ich mich daran; ist er minderwertig, so hat die Verkäuferin Bedauern. Meine Schülerinnen bemerkten gelegentlich, es schmerze einen, dass so viel Menschen daran arbeiten mussten, etwas Unwertes zu erzeugen; diese Idee sei erniedrigend. So lernt die Verkäuferin ihre Verkaufsgegenstände kennen und lieben; sie wird sie schmücken, ihr Lager herausputzen, sie wird sich bemühen, sich ihrer Ware anzupassen. Muss das beständige Umgehen mit schönen und guten Dingen denn nur den Neid, oder das Gelüsten wecken? Es kann doch auch zur stillen Besitzerfreude werden, den Charakter günstig beeinflussen. In der Hand der Verkäuferin liegt es ja nun, den Arbeitskreis zu schließen, sie ist das letzte Glied in der Kette, sie steht da als Vermittlerin zwischen Produzent und Konsument. Die Reihe der Arbeitenden sieht zu ihr auf: „Wirst du unsere Arbeit gut verkaufen?“ Der Käufer sieht zu ihr auf: „Verstehst du mich, und gibst du mir, was ich brauche, und was mir zur Freude, nicht zum Ärger und zur Qual wird?“ Das ist die Stimmung, aus der heraus wir unsere eigentliche Berufskunde im zweiten Halbjahr beginnen. Wir verfolgen die angekommene Ware bis sie verkaufsbereit ist, besprechen alle Arbeiten, die damit geschehen sollen; Beobachtungen aus der Praxis geben die schriftlichen Arbeiten dazu. Wir lesen Fabrikationsbeschreibungen, um die Arbeitskette finden zu lassen; im Rechnen machen wir kaufmännische Verkaufsberechnungen, damit das Lehrmädchen weiß, dass die Spanne zwischen Einkauf und Verkauf nicht allein Gewinn ist.

Wie gewinne ich Käufer? Die Konkurrenz zwingt zur Reklame. Qualität der Ware und gute Bedienung sind Reklamemittel, die nicht zu übertreffen sind. Wir gehen auch andern Reklamemitteln

nach; die Verkäuferin soll mit der Tagesreklame bekannt sein, um richtig bedienen zu können. Überall heißt es: wahr, echt und vornehm sein. Am meisten interessieren sich die Mädchen für die Schaufensterdekoration. Im Bauplan für unser neues Gewerbeschulhaus, der fix und fertig ist, sind für Verkäuferinnen zwei Lehrzimmer vorgemerkt, dazwischen ein Raum für Materialkunde und Schaufensterdekoration. Doch die Finanznot unserer Stadt hat unsere Hoffnung auf ein eigenes Heim abermals zu schanden werden lassen. Die Gewerbeschule Zürich hat 6000 Schüler und ist heimatlos. Zu allen möglichen und unmöglichen Lokalen muss Zuflucht genommen werden. Der Zustand ist bedauerlich und unhaltbar; es wäre höchste Zeit, dass sich das Volk von Zürich des Elendes seiner Berufs- und Handwerkerschule annähme! So ist auch der Dekorationsunterricht wieder ein Zukunftstraum, und wieder müssen wir uns mit der Theorie begnügen, die Schülerinnen anleiten, zu beobachten.

Allen unsern gesellschaftlichen Beziehungen liegen Verträge zugrunde, so dem Kaufe der Kaufvertrag. Durch Besprechung desselben stellen wir die weiteren Aufgaben der einen Hälfte des dritten Halbjahres, den Einkauf, auf rechtlichen Boden. „Der gute Einkauf ist das halbe Geschäft.“ Es ergeben sich Besprechungen über die schweizerischen Industrien. Die Verkäuferin hat es in der Hand, deren Dienerin zu sein. Eine ganze Serie Briefe wird ausgeführt: Angebot, Bestellung, Lieferung, Faktur, Mangelrüge, Zahlungsanzeige.

Nun kommt der Käufer; er ist ja die Persönlichkeit, die man sich erwünscht hat, die notwendig ist, dass die Verkäuferin ihre Arbeit erfüllen könne. Der Käufer betritt das Geschäft doch meist in einer frohen Stimmung; er hält sich für den Gebenden. Wehe der Verkäuferin, wenn sie nicht versteht, durch ein Wort, einen Gruß, ihre ganze Haltung den Käufer sofort merken zu lassen: „Ich habe dich verstanden, du bist willkommen, und ich werde mein Möglichstes tun, dass du zufrieden bist“. Ich sage meinen Schülerinnen oft, das Verkaufen sei ja recht eigentlich geistige Arbeit, das momentane Sichanpassen an den Käufer, die Kunst, auf seine Wünsche sich einzustellen, mit ihm, für ihn zu denken; das Vorlegen usw. sind ja nur Begleiterscheinungen. Ja, Verkaufen ist wohl eine Kunst, die gelernt werden muss! Wir kommen in der

Schule immer wieder zum Schluss, die Verkäuferin muss eine feingebildete Dame sein, nur dann kann sie ihre Arbeit recht tun. Was heißt aber das? Nicht die aufgeputzte Persönlichkeit mit ihrem gönnerhaften Tone und der herablassenden Freundlichkeit und Geschwätzigkeit ist es, sondern die weibliche Persönlichkeit voller Herzensgüte, mit Takt und feinen Umgangsformen, die alles vermeidet, was dem andern unangenehm sein kann, die gerne die Dienende scheint, obwohl sie weiß, sie ist die Gebende; sie setzt ihren Stolz darein, gute Arbeit zu tun, um ihrer selbst und der Arbeit willen.

Wie unendlich reich ist der Verkehr mit den Käufern, und wie sehr erschwert sich die nicht denkende Verkäuferin ihre Arbeit! Sie versäumt es, den Käufer gleich zu beachten, wenn er ans Lager oder in den Laden tritt. Er wird ärgerlich, ungeduldig, der Verkauf ist dadurch schon gefährdet. Der Käufer merkt Interesselosigkeit, schlechte Manieren der Verkäuferin; taktlose Redensarten stoßen ihn ab; sie lässt ihn vielleicht sogar merken, er sei zur unrechten Zeit gekommen, er habe gestört. Kein Wunder, wenn dann die Arbeit unangenehm wird. Wir wissen ja alle, es gibt Menschen, die, fast möchte man glauben, zur Qual ihrer Mitmenschen zur Welt gekommen sind, die das ganze Personal eines Geschäftes in Unruhe und Aufregung bringen können, die keine Ahnung ihrer Pflichten als Käufer haben; wenn diese, und ihre Zahl ist nicht klein, erscheinen, dann ist die Verkäuferin wohl zu bedauern. Sie wappne sich mit Geduld, das ist das einzige, was ihr frommen kann; was andere Erzieher, das Leben, am unangenehmen Käufer nicht fertig gebracht haben, wird sie auch nicht erreichen, am wenigstens durch Ungeduld, oder durch Aufsetzen einer gekränkten oder erbosten Miene, oder gar durch Grobheit.

Es gilt eben, das Vertrauen des Käufers zu erwerben, und da hilft alles mit, vom ersten Moment bis zum Weggehen des Käufers. Sieht dieser, dass man ihn versteht, seinen Wunsch verstanden hat, ist er wohl auch schon gewonnen; dann heißt es aber, dieses Vertrauen festigen und es nicht wieder entschlüpfen lassen.

Diese unseligen Kriegsjahre waren ja auch unselige Verkaufsjahre. Es hieß: das hat man nicht, das oder dies ist dafür da. Musste man ein Ding haben, so musste man eben kaufen, was angeboten wurde. Aber die Zeit ist schon wieder gekommen, da die Verkäu-

ferin wieder Warenkenntnis haben muss. Der Kaufmann sieht sich in der Welt um, reist der Ware nach, hat sie entstehen sehen, weiß deshalb etwas darüber. Die Verkäuferin aber muss sich ihre Warenkenntnis meistens auf Umwegen, durch Belehrung, lange Erfahrung, Selbststudium holen. Der Grad der Warenkenntnis wird sich besonders beim Empfehlen der Ware verraten. Merkt der Käufer wirkliche Kenntnisse heraus, so fasst sein Vertrauen tiefere Wurzel, und wir alle wissen, solche Käufer werden zu Freunden, sind dankbar, denn sie wissen wohl, eine gute Verkäuferin tut ihnen nicht zu berechnende Dienste. Die gute Verkäuferin ist wirklich die Freundin der Käufer, sie muss ihnen gute Räte geben; man stellt ja seinen Einkauf manchmal direkt auf sie ab; sie stellt ihre Kenntnisse zur Verfügung bei Berechnung der Menge, Verwendung und Behandlung der Ware, macht die Käufer auf günstige Gelegenheiten aufmerksam, vertritt so voll und ganz sein Interesse. Die Fürsorge der Verkäuferin für den Kunden erstreckt sich noch weiter. Kann sie zum eintretenden Käufer sagen: „In welcher Sprache wünschen Sie, dass wir uns unterhalten?“, so wird sie auch das Vertrauen des Fremden gewinnen, der dann nicht misstrauisch lauert, ob er nicht wegen seiner Ungeschicklichkeit im Sprachgebrauch übervorteilt werde. Er fühlt sich gut aufgehoben, und durch einen zufriedenen Käufer werden vielleicht mehrere ständige Kunden gewonnen.

Wir haben schon gesehen, dass die Verkäuferin sehr oft die Wahl des Käufers bestimmt. Ob sich unser Heim fülle mit guten oder wertlosen Dingen, ist also nicht zuletzt von der Verkäuferin abhängig. Hat sie Geschmack und künstlerischen Sinn, und kann sie auch Ware und Käufer in Wechselwirkung bringen, hat sie zudem ein sicheres Urteil darüber, was gute Qualität sei, und gelingt es ihr, die Wahl des Käufers auf solche Dinge fallen zu lassen, so tut sie eigentliche Kulturarbeit. Ist unsere Umgebung wieder schlicht, dauerhaft und echt, so muss auch der Sinn wieder kommen für das Echte und Unverfälschte, und der Geist der Oberflächlichkeit und der Lüge würde bekämpft, der nicht zuletzt mit dem Schund in unser Leben gekommen ist. — Das ist unsere Einstellung für die eigentliche Verkaufskunde, die den zweiten Teil des dritten Halbjahres einnimmt. Die Schülerinnen haben reges Interesse daran; wenn alle Details besprochen worden sind: Emp-

fang der Kunden, Frage nach dem Wunsch, Vorlegen, Empfehlen der Ware, Beratung, Verpacken, Zusenden, schwieriger Verkauf, Umtausch, stellen die Schülerinnen recht hübsche Verkaufsszenen zusammen.

Das vierte und letzte Semester bringt einerseits sehr konkrete Übungen. Abschluss des Kaufes ist die Zahlung. Was ist Geld? Wir machen Übungen mit fremdem Geld. Was ist eine indirekte Zahlung? Es gibt eingehende Postcheckübungen; wir sprechen vom Wechsel in aller einfachster Form. Andererseits sollen sich die Schülerinnen aussprechen, Vorfälle aus der Praxis zur Besprechung bringen. Tagesfragen, Dinge, die sie beschäftigen. Wenn nur solche Sachen nicht so sehr zeitraubend wären! „Une telle perte de temps est tout profit après,“ sagte kürzlich ein Lehrer der J. J. Rousseau-Schule in Genf; möge er Recht haben. Die Gewerbeschullehrerin muss ihr Alles daran setzen, das Vertrauen der Schülerinnen zu gewinnen, nur dann hat ihre Arbeit Wert. Rückt dann die Lehrlingsprüfung heran, so flammt der Lerneifer gewöhnlich noch einmal auf, da die Prüfung doch den meisten Schülerinnen Eindruck macht. Die Lehrlingsprüfung ist bei uns Sache des Volkswirtschaftswesens, das die Abnahme der Examen dem Gewerbeverband übergeben hat. Die Prüfungen der Verkäuferinnen sind den gewerblichen angegliedert. Es wird geprüft: *theoretisch* Muttersprache, Lesen, freier Aufsatz oder Geschäftsbrief, mündliches und schriftliches Rechnen, Buchführung. Unsere Gewerbeschule hatte bis jetzt leider wenig Einfluss auf die Gestaltung dieser Prüfung.

Für die *praktische* Prüfung werden die Mädchen bei uns in Zürich einem fremden Geschäft zugewiesen. Zuerst öffneten sich nur die Warenhäuser zur Abnahme der Prüfung, an der dann die Mädchen auf Warenkenntnis und Fertigkeit im Verkaufen geprüft werden. Vorteile hat diese Art Prüfung insofern, als schon öfters die Kandidatinnen gleich als Verkäuferinnen eingestellt wurden; die Praxis schätzt also die gelernte Verkäuferin. Sonst hat diese Prüfungsart viele Nachteile, wie ich beobachtet habe. Die Mädchen sind befangen, — es heißt beständig: „Diese Artikel führten wir nicht, wir kennen sie nicht“. — Ich verwendete mich bei Gelegenheit meines letztjährigen Referates in Zürich um Prüfung am Lehrort, vorläufig ohne Erfolg. Außerordentlich freute ich mich, diesen Modus in Schaffhausen durchgeführt zu sehen. Die Prinzipale er-

klärten sich sofort einverstanden damit, wenn nicht Experten aus der Konkurrenz beigezogen würden. So konnten die beiden ersten Lehrmädchen am Lehrort geprüft werden. Die Prinzipale äußerten sich nur günstig über die Einführung der obligatorischen Lehre und die Prüfung am Lehrort. Diese dürfte auch für die Berufsberatung eine sehr wertvolle Hilfe werden, gute Lehrorte kennen zu lernen.

Es zeigt sich durch die ganze Lehre und an der Prüfung, dass einzelne Lehrmädchen keine Gelegenheit haben, sich eigentliche Warenkenntnisse anzueignen, deren Vermittlung doch Kern der praktischen Lehre sein sollte. Haben Prinzipale oder Vorgesetzte Verantwortlichkeitsgefühl, so werden sie den Lernenden gerne alles das vermitteln, was sie in langer Erfahrung gewonnen haben. Leider aber werden noch viele Lehrmädchen nur als billige Arbeitskraft angesehen, man kümmert sich kaum um sie, Fragen werden sehr bestimmt abgelehnt; so lernen diese Mädchen kaum mehr als was auf der Warenetikette steht, und wir wollten Warenkunde in den Lehrplan der Schule aufnehmen. Die außerordentliche Raumnot unserer Schule und die schon oft erwähnten Sparmaßnahmen lassen auch dieses wichtige Postulat, hoffen wir nur für ganz kurze Zeit noch, unerfüllt. Dagegen hat der Verband der Verkäuferinnen, anschließend an mein letztjähriges Referat, sofort eine Eingabe an unsere Direktion gemacht, mit der Bitte, Warenkundkurse zu veranstalten. Der erste Kurs fand im Winter statt (Vorträge aus der Textilbranche), dem auch die Lehrmädchen beiwohnen durften. Der Besuch war überraschend groß, wohl 150 Teilnehmer folgten den außerordentlich gediegenen Darbietungen von Herrn Prof. Ruest; auffällig groß war die Zahl der männlichen Zuhörer, Einkäufer, Verkäufer, Zollbeamte, ein Zeichen dafür, wie erwünscht und notwendig solche Bildungsgelegenheiten sind.

Was die Schülerinnen selber zum Lehrzwang meinen? Ich habe sie direkt gefragt, und sehr offen ist die Antwort ausgefallen. Mit ganz wenig Ausnahmen kommen sie gerne zur Schule; besonders freute mich, dass sie alle herausfanden, was die Schule in erster Linie will: ihnen helfen, die richtige Einstellung zu ihrem Berufe zu finden, sie anzuleiten, die eigene Arbeit hochzuschätzen, sie zu lieben und sich selber einzudenken als ein Glied der Gesamtarbeit. Ihre praktische Lehre ist ein überaus buntes Bilderbuch,

Bild stößt drängend an Bild; die Schule gibt ihnen Gelegenheit, darüber nachzudenken, sich auszusprechen und das Ergebnis geordnet als Kenntnis einzureihen. Alle Schularbeit ist ja nur willige Dienerin des Berufes. — Was die Prinzipale sagen? Nur wenige haben persönlich Schulbesuche gemacht. Doch scheint mir je länger je mehr, der Lehrzwang werde von der seriösen Prinzipalschaft recht wohlwollend aufgenommen; das Ladenlehrmädchen mit Vertrag hat sich bei uns gut eingebürgert.

Stehen Praxis und Schule, sich ergänzend, zusammen, so sollte es doch möglich sein, dem Verkäuferinnenstande ernsthaften Nachwuchs zu erziehen, Verkäuferinnen, die im harten Existenzkampf ehrenhaft ihren Platz behaupten könnten, als verständige, wertvolle Hilfskräfte der Arbeitgeber und als kundige Beraterinnen der Käufer.

ZÜRICH

FRIDA GENTNER



LICHT IM DUNKEL

Von MAX GEILINGER

Sternenübermaß, vertausendfachte
Funken einer längst verglühten Welt,
Aufgeweht von kühlem Wind, der sachte
Feuer überflog im fernen Feld!

Glüht ihr Mut für neue Sternenheere,
Deren Flammenschwert die Nacht durchbricht?
Wir, die dunkel stehn und viel entbehren,
Heben leere Becher hoch ins Licht,

Bis sie träufen, voll von Sternenschimmer,
Der als Silberstrom aus Wolken glitt;
Denn, wer dürstend bangt, verzage nimmer,
Bringt er fromm den leeren Becher mit.

Späte Seelen flügeln auf, wie Raben,
Schwarzgeschwingt, doch ohne Herzeleid,
Flügeln höher, und sie sind erhaben
Über alles, wie vergangne Zeit.

