Zeitschrift: Traverse : Zeitschrift für Geschichte = Revue d'histoire

Herausgeber: [s.n.]

Band: 12 (2005)

Heft: 3: Einzelhandel, kulturhistorisch = Le commerce de détail, histoire culturelle

Artikel: "Ist Verkaufen eigentlich ein Beruf?" : der Weg zur Berufsausbildung für Verkäuferinnen in der Schweiz

Autor: Koellreuter, Isabel

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-29114

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: 03.12.2025

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

«IST VERKAUFEN EIGENTLICH EIN BERUF?»

DER WEG ZUR BERUFSAUSBILDUNG FÜR VERKÄUFERINNEN IN DER SCHWEIZ[1]

ISABEL KOELLREUTER

«Die bürgerliche Stellung der Verkäuferin in unserer Zeit ist keine besonders geachtete.» Mit dieser Feststellung eröffnete die Referentin ihre Betrachtungen über den Beruf der Verkäuferin im Rahmen eines schweizerischen Instruktionskurses für weibliche Berufsberatung in Basel im Oktober 1919. Zu viele Frauen seien im Verkauf tätig, einige von ihnen hätten zwar eine «natürliche Veranlagung» und bedienten die Kunden mit «gewandtem, sicherem und freundlichem Wesen». Die Mehrzahl jedoch, befürchtete sie, stehe nicht nur «ohne jegliche Ausbildung, ja sogar ohne jede Vorkenntnis» hinter dem Ladentisch. Dass viele junge Frauen glaubten, die Tätigkeit des Verkaufens ohne Ausbildung ausüben zu können, empfand sie – selbst Verkäuferin – als traurig und beschämend für den Berufsstand an sich. Die Folge sei, «dass man über uns die Nase rümpft und sagt: ‹Si isch ja nume e Ladetochter›». Nach ihrem Referat entspann sich eine Diskussion, in welcher von «Parasiten» die Rede war, «die um ein Taschengeld ihre Arbeit anbieten zum Schaden der vielen, gewissenhaften, tüchtigen und auf ihren Verdienst Angewiesenen, zum Schaden des ganzen Standes überhaupt».

«Ist Verkaufen eigentlich ein Beruf?», fragte eine Buchhändlerin, um ihre Frage gleich selbst zu verneinen. Eine Erwerbstätigkeit würde erst dann zum Beruf, wenn sie an eine geregelte Ausbildung samt Vertrag und Lehrnachweis gebunden sei. Während die gewerblichen und kaufmännischen Ausbildungswege auf der Basis von kantonalen Lehrlingsgesetzen im ersten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts geregelt wurden, blieb die Ausbildung zur Verkäuferin davon ausgeschlossen. Im Verlauf der weiteren Diskussion wurde der Forderung der Referentin, für Verkäuferinnen eigene Ausbildungswege mit Schulen und Lehrlingsprüfungen einzuführen, eindringlich beigepflichtet.[2]

In diesem Beitrag geht es darum, die Entwicklung hin zur institutionellen Berufsausbildung im Verkauf nachzuvollziehen, wofür Mario König, Hannes Siegrist und Rudolf Vetterli in «Warten und Aufrücken. Die Angestellten in der Schweiz» 1985 grundlegende Forschungsergebnisse veröffentlichten. In den folgenden zwei Jahrzehnten wurden über Berufsbildung in weiblichen Lebens-

zusammenhängen weitere Aufsätze publiziert, wie beispielsweise im Quellen- und Textband *Frauengeschichte(n). Dokumente aus zwei Jahrhunderten zur Situation der Frauen in der Schweiz* von Elisabeth Joris und Heidi Witzig sowie im Sammelband *verflixt und zugenäht! Frauenbildung – Frauenerwerbsarbeit 1888–1988.* Regina Wecker macht in ihrem Buch von 1997 *Zwischen Ökonomie und Ideologie. Arbeit im Lebenszusammenhang von Frauen im Kanton Basel-Stadt 1870–1910* neue Erkenntnisse über gesellschaftliche, sozialpolitische und individuelle Bedeutungen von Frauenerwerbsarbeit zugänglich. Bisher weit gehend unerforscht blieb die tatsächliche Ausgestaltung der frühen Verkäuferinnenkurse, deren Folgen für das Berufsbild und die Bedeutung des Berufes innerhalb der Gesellschaft bis 1950. Anhand von Aufzeichnungen der Berufs- und Frauenfachschulen, Jahresberichten und Schulbüchern zeichne ich diesen nach, um so auch der Frage nachzugehen, inwiefern es gelang, anhand der Regelung des Ausbildungsweges den Stand der Verkäuferinnen zu heben. Abschliessend wird in einem Ausblick auf einige einschneidende Entwicklungen des Berufes wie die Einführung der Selbstbedienung nach dem Zweiten Weltkrieg hingewiesen.

VERKAUFSTÄTIGKEIT VOR DER EINRICHTUNG EINER INSTITUTIONALISIERTEN BERUFSBILDUNG

Bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts war der Verkauf von Waren sehr eng mit den Produzenten verbunden. Entweder wurden die hergestellten Waren direkt aus den Werkstätten oder auf zentralen Verkaufsplätzen in den Städten verkauft. Der Verkaufsakt entwickelte sich erst gegen Ende des 19. Jahrhunderts zu einer eigenständigen Tätigkeit mit einer klaren personellen Zuteilung, während früher die ganze Arbeits- und Hausgemeinschaft in den Verkauf der Waren involviert war.

Mit der Durchsetzung der Gewerbefreiheit, der Verbesserung der Verkehrswege und der zunehmend industriellen Herstellung von Massenprodukten entstanden vor allem in Städten Warenhäuser und Basare, welche die räumliche Einheit von Produktion und Verkauf trennten. Selbst in kleinen handwerklich ausgerichteten Betrieben wie den Bäckereien konnten dank der technischen Entwicklung zu Beginn des 20. Jahrhunderts mit der gleichen Belegschaft grössere Mengen produziert werden. Viele Betriebe gingen in der Folge dazu über, an anderen Orten in der Stadt Filialen zu betreiben, welche nur noch dem Verkauf dienten und für welche zusätzliches Ladenpersonal angestellt werden musste. Die zunehmende Bedeutung des Verkaufs lässt sich anhand der Zunahme der Läden des *Allgemeinen Konsumvereins* (ACV) in Basel eindrück-

lich illustrieren. Von einem ersten im Jahr 1865 stieg die Zahl der Verkaufsläden bis 1914 auf 77 an.[3]

In kleineren Betrieben wurden Familienmitglieder, Hauspersonal und Hilfskräfte für den Verkauf eingespannt. Es war den Ladeninhabern überlassen, die «Ladentöchter» bei guter Leistung zu fördern und für den Verkauf auszubilden. Die Berufsbezeichnung «Ladentochter», die sich Ende des 19. Jahrhunderts durchsetzte, verweist auf die Nähe beziehungsweise Abhängigkeit zum Haushalt der Geschäftsinhaber und bringt ihre klar untergeordnete Stellung zum Ausdruck. Darin angelegt ist auch der vorübergehende Charakter der Erwerbstätigkeit. Verkaufen war «‹kein Lebensberuf›, sondern eben ein Töchterberuf».[4]

In mittleren und grösseren Betrieben führte man interne Anlern- und Ausbildungsprogramme für angehende Verkäuferinnen ein, eine Notlösung auf Grund der fehlenden Ausbildungsmöglichkeiten.[5]

Aus einer Umfrage über die Arbeitsverhältnisse zürcherischer Ladentöchter von 1913 geht hervor, dass von 90 Frauen 20 Prozent ohne Lehre in die Verkaufstätigkeit eingestiegen waren. Bei weiteren 20 Prozent hatte die Lehrzeit bis zu einem Jahr gedauert. Fast 25 Prozent der Befragten gaben an, eine zweijährige Lehrzeit absolviert zu haben, bei weiteren 14 Prozent betrug die Lehre bis zu drei Jahren.[6] Diese Umfrage belegt eindrücklich, wie unterschiedlich die Vorstellung einer Lehrzeit ohne Regulativ sein konnte. In Basel legte die kantonale Gewerbekammer in Übereinkunft mit den Detaillisten 1919 fest, dass «Verkaufslehrlinge- und -lehrtöchter, [...] eine Lehrzeit von mindestens zwei Jahren» absolvieren mussten und zum Abschluss sollten sie «im Besitze eines Zeugnisses ihres Chefs sein, das über Fleiss, Leistung, Betragen und Dauer der Lehrzeit Aufschluss gibt».[7] Was jedoch während der Lehrzeit zum Ausbildungsprogramm gehörte, blieb weiterhin den einzelnen Lehrmeistern und -meisterinnen überlassen.

Vor allem für junge Frauen aus dem Arbeitermilieu erwiesen sich die Erwerbsmöglichkeiten im Verkauf als attraktiv, wurden sie doch höher eingeschätzt als die Arbeit in den Fabriken und boten so die Möglichkeit zum sozialen Aufstieg.[8] Für junge ledige Frauen war die Arbeit im Laden eine Möglichkeit ohne Lehrzeit zum Einkommen der Familie beizutragen, was von ihnen auch erwartet wurde.[9]

Die Mehrheit der spezifisch weiblichen Berufsberatungsliteratur zu Beginn des 20. Jahrhunderts befasste sich grundsätzlich mit der Frage, ob es sich überhaupt lohne, in die Berufsbildung der Frauen zu investieren, kollidiere «hier der eine Berufsweg mit dem andern, der immer der natürliche Berufsweg genannt wird, dem Weg der Ehe und der Mutterschaft».[10] Mit Verweisen auf die Möglichkeit eines ledigen Lebens und auf die prekäre wirtschaftliche

Situation auch von verheirateten oder verwitweten Frauen wurde die Frage jeweils klar bejaht.[11]

Aus den Texten der Berufsberatung geht deutlich hervor, dass Berufen eine klare Geschlechtszugehörigkeit zugeschrieben wurde. Jungen Frauen wurden vorwiegend Berufe empfohlen, die weniger auf erworbenen Qualifikationen als auf vermeintlich angeborenen Begabungen angewiesen waren beziehungsweise bei welchen sich eine Verwandtschaft zum Reproduktionsbereich, häuslichen Tätigkeiten und weiblichen Geschlechtseigenheiten konstruieren liess. Die weibliche Leistungsfähigkeit wurde im Gegensatz zur männlichen als geringer eingestuft und die Erwerbstätigkeit als Zuverdienst oder Übergangsstatus definiert, was die niedrigeren Löhne begründete.[12] Verbunden mit dem Ruf nach einer reglementierten Ausbildung war auch der Ruf nach Selektion. Vordergründig ging es um die Auslese zwischen geeigneterem und weniger begabtem Personal. Gleichzeitig war es aber auch Absicht, die Berufsausübung im Verkauf mittels Ausbildungskosten für untere soziale Schichten zu erschweren, um den Beruf für den Mittelstand attraktiver zu machen.[13] Durch die Selektion hoffte man auch, das grosse Angebot an Arbeitskräften im Verkauf zu verringern, um die Löhne dadurch anzuheben, denn zu Beginn des 20. Jahrhunderts reichte der Lohn einer Verkäuferin für eine selbstständige Existenzsicherung nicht aus.

AUCH DIE ARBEITGEBER ZEIGEN INTERESSE

In der eingangs erwähnten Diskussion von 1919 untermauerte die Buchhändlerin Rosa Neuenschwander ihre Forderung nach Ausbildung für den Verkauf mit der steigenden Bedeutung der Verkaufsberufe in «volkswirtschaftlicher» und «kultureller» Hinsicht. «Weitaus der grösste Teil aller Umsetzung des Geldes spielt sich ab durch den direkten Verkauf.» Sie definierte die Rolle der Verkäuferin als Mittlerin zwischen Geschäft und Kundschaft, zwischen Produzent und Käufer. Sie unterstrich die Bedeutung mit der Bemerkung, dass in 90 von 100 Fällen, der Verkäuferin die entscheidende Funktion zukäme, den Kauf eines Gutes zu beeinflussen.[14]

Auf Seite der Anbieter, der Warenhaus- und Ladenbesitzer, fand der Ruf nach ausgebildetem Personal ebenfalls zunehmend Unterstützung. Gemeinsam mit der Vereinigung weiblicher Geschäftsangestellter setzte sich beispielsweise die Vereinigung stadtbernischer Geschäftsinhaber für die Gründung von Verkäuferinnenkursen ein.[15] Die Arbeitgeber verwiesen dabei wiederholt auf die hohen Ansprüche der städtischen Kundschaft, welche von der Verkäuferin beim Kaufentscheid beraten sein wollte.[16]

Aus den überlieferten Broschüren für das Verkaufspersonal fallen diejenigen des Basler Allgemeinen Consumvereins (ACV) auf. Es scheint, dass er sich als einer der ersten grossen Arbeitgeber mit der Bedeutung des Verkäuferinnenberufs intensiv auseinander gesetzt hat. Die um 1910 gedruckte Broschüre mit dem Titel *Die Verkäuferin im Dienste des Konsumvereins!* beginnt mit den Worten: «Die Verkäuferin ist unstreitig eines der wichtigsten Organe des Konsumvereins.»[17] Auf der ersten Seite wird ihre Aufgabe zwischen der Verwaltung der Genossenschaft und dem Publikum hervorgehoben. Als zentralste Repräsentantin trage sie die Verantwortung für den «guten Ruf» der gesamten Institution. Die Broschüre umfasst eine 16-seitige Aufzählung aller Tätigkeiten, die in den Filialen des ACV auszurichten waren: Von der sorgfältigen Führung des Warenlagers, der Hygiene im Laden, über vorteilhafte Aufstellung der Waren bis hin zur Bedienung der Konsumenten und Verhalten gegenüber Kolleginnen. Gleichzeitig liest sich die Broschüre auch als Katalog von Eigenschaften, die eine Verkäuferin auszeichneten: ehrlich, treu, flink, ordnungsliebend, sauber, freundlich, aufmerksam, zuvorkommend, taktvoll, anständig, ruhig, fleissig, geduldig, sorgfältig etc.

EINRICHTUNG VON BERUFSSCHULEN FÜR DEN VERKAUF

Die erste Verkäuferinnenschule wurde 1912 in Zürich eingerichtet. Weitere folgten in Bern (1921), Winterthur (1923), Basel (1925), St. Gallen und Romanshorn (1928).[18]

Die Einrichtung der Schulen gestaltete sich weniger schnell und geradlinig, wie in den gewerblichen und kaufmännischen Berufen, in welchen sich die dual aufgebaute Lehre aus Betrieb und Fortbildungsschule etabliert hatte. Bei den Verkäuferinnen blieb lange Zeit unklar, welche Schulen die theoretische Ausbildung übernehmen sollten.

Die Lehre eines jungen Mannes in einem Detailhandelsgeschäft galt Ende des 19. Jahrhunderts als kaufmännische Ausbildung. Für ihn bestand die Möglichkeit, Kurse an den Handelsschulen der kaufmännischen Vereine zu besuchen. Den Frauen wurden diese Kurse erst zu Beginn des 20. Jahrhunderts geöffnet, nach dem sich die kaufmännischen Vereine lange Zeit für den Ausschluss der Frauen aus ihren Institutionen ausgesprochen hatten. Durch die Aufnahme von Frauen befürchtete man einerseits eine Abwertung des Berufsstands und andererseits, vor allem angesichts der tieferen Frauenlöhne, die Zunahme von Konkurrenz. Dieser Ausschluss liess sich jedoch unter dem Druck von Staat und Arbeitgebern zu Beginn des 20. Jahrhunderts nicht mehr aufrecht erhalten.[19] Da der Einkauf und die Rechnungsführung nicht zum

Berufsfeld des Verkaufspersonals gehörten, mochte man den Beruf nicht zur kaufmännischen Branche zählen. Der Verkaufsberuf fand sich irgendwo zwischen Arbeiterschaft und Büroangestellten. Organisiert war das Verkaufspersonal vor dem Ersten Weltkrieg, wenn überhaupt, in den Arbeitergewerkschaften. Erst nach dem Ersten Weltkrieg öffnete sich der kaufmännische Verein auch dem Verkaufspersonal.[20] Diese unklare Zuteilung hatte unmittelbare Folgen bei der Einrichtung des theoretischen Unterrichts. In Zürich öffnete die Handelsschule des Kaufmännischen Vereins ihre Kurse um 1900 auch den «Lehrtöchtern der Einzelhandelsgeschäfte». Die Kurse blieben jedoch weiterhin auf die kaufmännische Ausbildung ausgerichtet, was für das Verkaufspersonal unbefriedigend war, da die Anbindung an ihre Berufspraxis weit gehend fehlte und in der Betriebslehre wenig Möglichkeit bestand, den theoretischen Stoff anzuwenden. Unbefriedigt war auch der kaufmännische Verein Zürich, weil sich die Durchschnittsnote der Abschlussprüfungen verschlechterte. Die Schulleitung der Handelsschule mochte deshalb die Kurse für das Verkaufspersonal nicht mehr anbieten, worauf schliesslich 1912 die erste Verkäuferinnenschule eingerichtet wurde. Man entschied sich für die Anbindung an die Frauenabteilung innerhalb der Gewerbeschule.[21]

In Basel bot zuerst der kaufmännische Verein im Rahmen der Handelsschule Kurse für das Verkaufspersonal an. 1931 jedoch, nur sechs Jahre nach deren Einführung, siedelte man die Verkaufsabteilung in die Frauenarbeitsschule über und entschied sich für eine Anbindung des Verkaufs an eine Ausbildungsinstitution für Arbeiterinnenberufe. Dieser Entscheid wird in der historischen Forschung sowohl als bezeichnend für die niedrige Einschätzung wie auch als prägend für dessen Festschreibung auf den geringen Status des Berufes interpretiert.[22]

Durch das Bundesgesetz über das Lehrlingswesen von 1930 und vor allem das Reglement über die Mindestanforderungen an die Lehrabschlussprüfung von 1938 wurde die Verkaufstätigkeit schliesslich dennoch zu einem kaufmännischen Beruf gemacht, was vorwiegend politisch motiviert war. Damit sollte verhindert werden, dass ein Teil der Verkäuferinnen im Zuge der sozialen Bewegungen am Ende des Ersten Weltkriegs in das radikalisierte Lager der Arbeiter abdriftete.[23]

Bis heute bleibt die Zugehörigkeit der theoretischen Ausbildung uneinheitlich: Während beispielsweise in Basel-Stadt die Verkaufsausbildung immer noch innerhalb der Gewerbeschule organisiert ist, integrierte man sie im Kanton Basel-Land in die kaufmännische Schule. Nebst den Folgen für die Standeszugehörigkeit erscheint die Unklarheit über die Zugehörigkeit des Berufes sehr stark auch inhaltlich bedingt zu sein und zeigt somit die Eigenheit des Verkäuferinnenberufes: Zwar war und ist bis heute das Verkaufspersonal nicht in

der Produktion selbst tätig, aber das Wissen über die Produktion ist in einigen Detailhandelsbranchen zentraler Bestandteil des Berufes, anders als in anderen kaufmännischen Bereichen, die mit der Ware selbst oft keinen Kontakt haben.

VERKAUFEN BLEIBT EIN FRAUENBERUF

Schon vor der Einführung der geregelten Ausbildungsmodalitäten waren in der Schweiz Erwerbsarbeiten im Verkauf vorwiegend Frauenberufe. Um 1900 betrug der Frauenanteil beim Verkaufspersonal um 90 Prozent.[24] Dies liegt vermutlich darin begründet, dass neue Berufsfelder nicht von Männern beziehungsweise Zünften und später Berufsverbänden bereits besetzt waren. Die Lehre im Verkauf, wie sie in der «Übereinkunft» der Basler Gewerbekammer 1919 festgehalten wurde, ging jedoch sowohl von Verkäufern als auch Verkäuferinnen aus, ohne einen Unterschied nach Geschlecht zu machen.

Als sechs Jahre später der erste Kurs für Verkauf ausgeschrieben wurde, richtete sich die Handelsschule bereits explizit an Verkäuferinnen. Im zweiten Verkäuferinnenkurs von 1926 hatten sich um die 70 Personen angemeldet, darunter auch ein Mann, der im schriftlichen Rückblick auf den Kurs ausführlich Erwähnung fand: «In der Klasse 1 a sass ein Verkäufer. Die Lehrerinnen behaupteten fast übereinstimmend, er sei eher ein Hindernis gewesen, hauptsächlich in der Berufskunde, wo er manche Empfehlung belächelte. Als dieser nicht hervorragend begabte Herr Ende April infolge Berufswechsels nicht mehr erschien, war die Lehrerschaft eher froh.»[25] In diesem Bericht wird eindrücklich vorgeführt, wie sich alle Protagonisten der Szene voneinander abgrenzten; die Lehrerinnen vom einzigen männlichen Schüler und der Schüler von der gesamten Institution, was schliesslich im Berufswechsel gipfelte. Zwar waren Männer weiterhin im Verkauf tätig, aber, wenngleich nicht explizit, doch implizit von der Verkäuferinnenlehre eigentlich ausgeschlossen. Durch die Anbindung an die Frauenarbeitsschule, die nur in Ausnahmefällen auch Männer aufnahm, wurde der Beruf der Verkäuferin als Frauenberuf bestätigt und die Zuteilung zementiert.[26]

Die Ausbildungsgänge an der Verkäuferinnenschule in Zürich standen auch Männern offen, wobei offenbar der «männliche Kollege der Verkäuferin» seine Ausbildung vorwiegend an der Handelsschule absolvierte. Vereinzelt allerdings traten junge Männer in die Kurse ein, meist aus Branchen des besser dotierten Spezialhandels wie Musikalien oder Eisenwaren. 1937 liessen sich von insgesamt 713 Schülerinnen auch 23 junge Männer ausbilden, die man zusammen in einer Klasse konzentrierte.[27]

Trotz der reglementierteren Ausbildung und der zunehmenden Anerkennung

als Beruf blieben die unverändert schlechte Entlohnung und die geringen Aufstiegsmöglichkeiten prägende und bestimmende Merkmale des Berufs, bis heute eines der wichtigen Charakteristika typischer Frauenberufe.

DER STOFF, AUS DEM DER BERUF WIRD

Im ersten Jahr des Bestehens der Verkäuferinnenschule in Zürich 1912 wurden die jungen Frauen in vier Wochenstunden in nur drei Fächern unterrichtet: Französisch, Buchführung und Schönschreiben. Der Stundenplan wurde ein Jahr später mit den beiden Fächern Deutsch und Rechnen erweitert. Erst ein Jahr später wurde das Fach «das im Brennpunkt zu stehen und um das sich alles zu gruppieren» hatte in den Unterrichtsplan integriert: die Berufskunde. Damit, schrieb der Autor des 25-jährigen Rückblicks auf die Verkäuferinnenschule, waren «die Kinderjahre der Verkäuferinnenschule» abgeschlossen.[28] Die angehenden Verkäuferinnen waren verpflichtet, die so genannte Meisterlehre in einem Betrieb zu absolvieren. Das Reglement über «die Lehrtöchterausbildung im Verkäuferinnenberufe» von 1938 schrieb einen Lehrplan für die Praxisausbildung vor. Nach Beendigung der Lehrzeit sollte die Verkäuferin von den Bestellungen, der Lagerhaltung, über das Bedienen und die Ausgestaltung des Schaufensters, bis hin zu telefonischen und schriftlichen Bestellungen alles selbstständig ausführen können.[29]

In Basel legte man grossen Wert darauf, für Berufs- und Verkaufskunde nur praxiserfahrene Dozierende anzustellen.[30] In Berufs- und Verkaufskunde ging es um die Auseinandersetzung mit der Rolle als Verkäuferin: als Erwerbstätige im Kontakt zu ihren Vorgesetzten und Mitangestellten, beim Innendienst und vor allem im direkten Kundenkontakt. Mit dem weiteren Ausbau der Schulen wurde schliesslich der Kontakt zu den Kunden und Kundinnen als eigenes Fach etabliert. Eine eingehende Beschreibung einer Verkaufskundelektion findet sich in einem Bericht über den Besuch der Berner Schule. Zum richtigen Bedienen der Kundschaft gehörte, wie zu Beginn der Lektion betont wurde, die angemessene äussere Erscheinung der Verkäuferin: «stets sauber und nett, indessen ja nicht auffallend gekleidet». Ihre «Sprache sei höflich, fliessend und verständlich». Zu der richtig geführten Verkaufsverhandlung gehörte eine genaue Beobachtung des Kunden oder der Kundin und eine Einschätzung «wieviel sie auszulegen gedächten», ohne jedoch in irgendeiner Weise diskriminierend zu werden.[31] Die Verkaufskunde wurde durch die Ausrichtung anderer Fächer unterstrichen: Ein Teil des Französisch- und Deutschunterrichts beinhaltete das Üben von Verkaufsgesprächen.[32]

Wichtiger Bestandteil der Ausbildung war auch eine vertiefte Auseinander-

Das Bild wurde im Warenhaus Rheinbrücke in Basel, vermutlich in den 1940er-Jahren aufgenommen. Die Kosmetikartikel sind sorgfältig drapiert. Freundlich lächelnd, in hellen, sauber wirkenden Kleidern, schön frisiert und passend zur Ware erwartet die Verkäuferin ihre Kundschaft. Im Hintergrund sieht man zwei weitere Verkäuferinnen hinter einer Theke, ebenfalls dienstbereit. Die drei Frauen präsentieren dem Fotografen das idealtypische Bild der Verkäuferin. (Staatsarchiv Basel-Stadt, Hö A 11967)

setzung mit den Waren. Dazu wurden die Verkäuferinnenklassen nach Branchen aufgeteilt. Eine zukünftige Schuhverkäuferin musste über die verschiedenen Lederarten und deren Eigenschaften Auskunft geben können, von der Herstellung und den verschiedenen Techniken der Sohlenbefestigung Kenntnis haben und darüber hinaus die Eigenheiten der verschiedenen Fussanato-

mien kennen. Sie wusste um die Herstellung eines Schuhs ohne je einen selbst gefertigt zu haben.[33] Durch ihre Warenkenntnisse vermittelte die Verkäuferin ihrer Kundschaft die im Prozess der industriellen Massenherstellung verloren gegangene Verbindung zwischen Produktion und der Ware im Laden.

Die gute Verkäuferin, wie sie in den Lehrbüchern dargestellt wurde, zeichnete sich durch ein eigentliches Auflösen ihrer Persönlichkeit in der Vermittlung zwischen Laden, Ware und Käuferschaft aus. Neue Erkenntnisse aus der Verkaufspsychologie drangen bereits Ende der 1920er-Jahre und vor allem nach dem Zweiten Weltkrieg aus den USA in die Verkaufsschulung. An zentraler Stelle stand das Lächeln, wie Arthur Jacoby in einer Schrift über den «Kundendienst» 1927 ausführte. Trotz alltäglichen Sorgen, müsse das freundliche Gesicht bewahrt werden, denn die Kundschaft interessiere «unser innerliches Erleben nicht».[34] In allen Lehrbüchern wurde betont, dass ein erzwungenes Lächeln nicht ausreichte. «Siegende Freundlichkeit kommt von innen heraus, aus dem Wunsch, dem anderen zu dienen, für ihn da zu sein. [...] Sie macht aus der Verkäuferin einen nützlichen Menschen, nicht einen Statisten.»[35] Die Verkäuferin im Schuhladen musste von den Schuhen überzeugt sein, diese tragen, sich mit Laden und Organisation identifizieren und diese verkörpern, um sie ihrer Kundschaft in idealer Weise weitervermitteln zu können.

Sie stellte den Kontakt zwischen Kundinnen und Waren her. Zu diesem Zweck wurde sie während der Ausbildung instruiert, die Zeichen, die von Kundinnen und Kunden ausgingen, richtig lesen zu können. Wie war Gang, Kleidung, Gesichtsausdruck oder Sprache zu deuten? Handelte es sich um eine entschlossene Person mit präzisen Vorstellungen, um einen «Sehkunden», einen «langsam abwägenden» oder einen misstrauischen Kunden? Was war das «Kaufmotiv»? «Wunsch zu besitzen» oder «Nachahmungstrieb», «Elternliebe» oder «Der Wunsch, einen angenehmen Eindruck zu machen»?[36] Anhand der richtigen Interpretation ihres Gegenübers sollte es ihr möglich sein, die richtige Ware vorzulegen. Während des Entscheidungsprozesses musste sie die potenziellen Käufer mit Worten und Gesten über die Eigenschaften der Ware informieren, sie verlieh der Ware gewissermassen eine Stimme, wobei sie sich dabei sorgfältig auf den Kundentypus einstimmen sollte. Ihre Rolle im Detailhandel wird als diejenige einer Übersetzerin und Gesprächsleiterin zwischen Kundschaft und Ware beschrieben, wobei sie immer aufpassen musste, nicht durch Störungen als eigenwillige Person wahrgenommen zu werden und so den Kontakt zwischen Laden, Ware und Kundschaft zu beeinträchtigen.

Die gute Verkäuferin zeichnete sich nebst der Erfüllung der Kundenwünsche auch durch gute Umsatzzahlen aus, wie sie zum Beispiel durch Zusatzverkäufe erwirtschaftet werden konnten. Ihre Fertigkeit in diesem Bereich sollte aber von der Kundschaft nicht wahrgenommen werden. Die Qualifikationen, die es

sich für den Beruf der Verkäuferin zu erarbeiten galt, behielten immer die Nähe zu den als typisch weiblich definierten Eigenschaften wie Geduld und Einfühlungsvermögen. Als Teil ihres Geschlechtscharakters zählten sie aber nicht als Leistungen, wie dies in Männerberufen der Fall war.[37]

ERHÖHTES ANSEHEN UND DENNOCH NIEDRIGE LÖHNE – EIN FAZIT

Für die Ausgestaltung des Berufes der Verkäuferin, wurde das Verkaufen in einzelne Tätigkeiten unterteilt, in Fächern systematisch geordnet und weiter entwickelt. Im Verlauf dieses Prozesses rückten Berufs-, Verkaufs- und Warenkunde in den Mittelpunkt, definierten den Beruf mit seinen Eigenheiten und trugen zur Ausdifferenzierung des Berufsbildes bei. Bereits sechs Jahre nach der Gründung der Zürcher Schule wurde «Verkäuferin» erstmals als anerkannter Beruf in die Berufsberatungsliteratur aufgenommen.[38]
Nach der Eröffnung der Verkäuferinnenschule in Zürich stiegen die Anforderungen, die man an die Vorbildung beim Eintritt in die Lehre verlangte. Waren in den ersten Kursen um 1912 auch junge Frauen mit nur sechs abgeschlossenen Primarschuljahren zugelassen, wurde 1937 «die Zukunft den Klassen mit Absolventinnen der Sekundarschule» prognostiziert.[39]
Als vielseitiger, körperlich anstrengender Beruf, in welchem eine ständige mentale Präsenz gefordert sei, wurde der Verkauf in der Berufsberatungsliteratur beschrieben. Gefordert wurde ein intelligentes, schnelles und aufgewecktes Wesen. Die Institutionalisierung der Berufsausbildung hatte insofern durchaus eine Aufwertung zur Folge, wirkte sich aber nicht auf die Löhne aus, welche in typischer Eigenschaft von Frauenberufen tief blieben und weiterhin als Zusatzverdienst zum männlichen Grundeinkommen definiert wurden. Der Organisationsgrad der Verkäuferinnen blieb gering.[40] Auch konnte sich die Berufsausbildung nicht flächendeckend durchsetzen, die Nachfrage nach ungelernten Arbeitskräften für den Verkauf blieb bestehen. Die Hoffnung, die man 1919 mit der Forderung nach einer institutionalisierten Ausbildung verknüpft hatte, wurde insofern enttäuscht.

AUSBLICK

Nach 1950 brachte ein beschleunigtes Wirtschaftswachstum nie dagewesene Einkommens- und Kaufkraftsteigerungen. Alle Bevölkerungsschichten verfügten über mehr Geld, was den Konsum ankurbelte und damit auch das

Angebot an käuflich erwerbbaren Waren ständig erhöhte.[41] Die Nachfrage nach Verkaufspersonal erhöhte sich massiv, was sich in Forderungen nach einer Senkung des Ausbildungsniveaus niederschlug.[42] Auf der Suche nach Arbeitskräften setzte sich der Basler Allgemeine Consumverein dafür ein, die Verkäuferinnenlehre an der Frauenarbeitsschule auch jungen Männern zu öffnen. Trotz anfänglicher Bedenken des kaufmännischen Vereins und der Behörden, dass die zweijährige Lehre einem jungen Mann eine zu schmale Ausbildungsbasis böte für einen späteren, als notwendig erachteten beruflichen Aufstieg, wurde die ablehnende Haltung 1958 aufgegeben und die Schule auch den Männern geöffnet.[43] Im Zusammenhang mit der Öffnung für Männer ist die später eingeführte Durchlässigkeit des Berufes zu sehen: Ab den 1970er-Jahren konnte mit einem zusätzlichen Ausbildungsjahr der Titel des «diplomierten Angestellten für den Detailhandel» erworben werden, was eine weiterführende Karriere auch in den kaufmännischen Berufen erlaubte.[44]

Ein massgeblich prägender Einschnitt für das Berufsbild der Verkäuferin war die Einführung von Selbstbedienungsläden ab 1948. Im Selbstbedienungsladen stehen Kundin und Kunde in direktem Kontakt zur Ware und bedürfen der Vermittlungsfunktion der Verkäuferin nicht mehr. Die Verkäuferin wird unsichtbar. Zwar stellt sie die Ware im Regal auf, gibt auf Anfrage Auskunft über Standorte und kassiert das Geld ein. Die Konsumentinnen und Konsumenten übernehmen jedoch einen zentralen Teil der bisherigen Verkaufsarbeit, was die Kosten der Verteilung erheblich senkt.[45] Das Verkaufsgespräch, dem in der Ausbildung so grosse Bedeutung zugemessen wurde, war im Selbstbedienungsladen obsolet. Diese Entwicklungen führten zu einer Diskrepanz zwischen Ausbildung und tatsächlicher Anforderung.[46] Die Ausdehnung von Selbstbedienungsläden nach der Mitte des 20. Jahrhunderts prägte das Bild der Verkäuferin und bedeutete einen grossen Prestigeverlust für den Berufsstand. «Verkäuferin» wird heute in der Schweiz oft mit Migros und Coop in Verbindung gebracht. In einer gewissen Widersprüchlichkeit dazu stehen individuelle Verkaufserlebnisse in Geschäften des Detailhandels, in welchen Sachwissen und Entscheidungshilfen der Verkäuferin oder auch die persönliche Begrüssung mit Namen sehr geschätzt werden, jedoch nur noch einen verschwindend kleinen Teil der Einkaufserlebnisse prägen.

Während der 1980er-Jahre, einer Zeit der Hochkonjunktur, als erneut das Angebot an Arbeitskräften im Verkauf die Nachfrage nicht befriedigen konnte, richtete man mit der zweijährigen Verkaufsanlehre einen vereinfachten Ausbildungsgang ein, der sich in der Folge zu einem «Sammelbecken für fremdsprachige Jugendliche» entwickelte.[47] Der wenig geachtete Beruf entwickelte sich vom Frauenberuf zu einem Berufsfeld für Ausländerinnen und

Ausländer und blieb bis heute auch ungelernten Arbeitskräften offen, was den für kurze Zeit gehobenen Status des Verkaufs als Beruf letztlich wieder zunichte machte.

Anmerkungen

1 Der Beitrag ist im Zusammenhang mit einer Geschichte des Basler Bäckergewerbes entstanden, die zur Zeit von Nathalie Unternährer und Isabel Koellreuter im Auftrag der Zunft zu Brotbecken erarbeitet wird. Das Buch wird voraussichtlich im Januar 2006 erscheinen.
2 J. Güttinger, «Der Beruf der Verkäuferin», *Weibliche Berufsberatung. Bericht über den II. Instruktionskurs für Berufsberatung,* 10 und 11. Oktober 1919, Basel 1920, 120–135.
3 Barbara Keller, *Von Spezererinnen, Wegglibuben und Metzgern. Lebensmittelhandwerk und -handel in Basel 1850–1914,* Zürich 2001, 319–320.
4 Elisabeth Joris, Heidi Witzig (Hg.), *Frauengeschichte(n). Dokumente aus zwei Jahrhunderten zur Situation der Frauen in der Schweiz,* 2. Aufl., Zürich 1987, 202.
5 Keller (wie Anm. 3), 176.
6 Ferdinand Buomberger, *Die Arbeitsverhältnisse zürcherischer Ladentöchter und Arbeiterinnen. Ergebnisse einer vom Bund schweizerischer Frauenvereine veranstalteten Enquete,* Zürich 1914, 15–16.
7 Schweizerisches Wirtschaftsarchiv, Basel, Vo M 45–16. Kantonale Gewerbekammer, *Übereinkunft der Detaillisten mit Ladenpersonal über die Minimallöhne des Laden- und Hilfspersonals,* 1919.
8 Mario König, Hannes Siegrist, Rudolf Vetterli, *Warten und Aufrücken. Die Angestellten in der Schweiz,* Zürich 1985, 219.
9 Regina Wecker, *Zwischen Ökonomie und Ideologie. Arbeit im Lebenszusammenhang von Frauen im Kanton Basel-Stadt 1870–1910,* Zürich 1997, 174.
10 Emma Bloch, *Die Bedeutung der Berufstüchtigkeit für Mädchen und Frauen,* in Güttinger (wie Anm. 2), 2–12.
11 Beatrix Mesmer, «Vom doppelten Gebrauchswert der Frau – Eine Einführung» und Ursi Blosser, Elisabeth Joris, «Zwei Fliegen auf einen Streich: Bildung für Haus- und Erwerbsarbeit in den ersten Frauenarbeitsschulen der Schweiz», in Marie-Louise Barben und Elisabeth Ryter (Hg.), *verflixt und zugenäht! Frauenbildung – Frauenerwerbsarbeit 1888–1988,* Zürich 1988, 15–22, 65–76.
12 Lohnunterschiede sind, wie Regina Wecker nachweist, eine Möglichkeit, Geschlechterdifferenz und die gesellschaftliche Hierarchie immer wieder neu herzustellen. Wecker (wie Anm. 9), 97
13 Einkommensschwache Eltern müssten sich über eine Ausbildung ihrer Töchter keine Gedanken machen, da sie sich eine solche gar nicht leisten konnten. Siehe Emil Ryser, *Was soll aus deiner Tochter werden?,* Zürich, undatiert, nach 1900, 1.
14 Güttinger (wie Anm. 2).
15 Staatsarchiv Basel-Stadt (StABS), Erziehungsakten LL 36, Bericht über den Besuch der Verkäuferinnenkurse in Bern, 10. 8. 1923.
16 König (wie Anm. 8), 220 und Jean Homberger, *25 Jahre Verkäuferinnenschule Zürich (1912–1937),* Zürich 1937, 5.
17 *Die Verkäuferin im Dienste des Konsumvereins,* undatiert, um 1910, 1.
18 König (wie Anm. 8), 221.
19 Mario König, *Die Angestellten zwischen Bürgertum und Arbeiterbewegung. Soziale Lage und Organisation der kaufmännischen Angestellten in der Schweiz 1914–1920,* Zürich 1984, 78.

20 König (wie Anm. 8), 219.
21 Homberger (wie Anm. 17), 6.
22 König (wie Anm. 8), 219.
23 Ebd., 221.
24 Ebd., 218.
25 StABS, Vereine und Gesellschaften E 11, Vorbericht über die beiden Verkäuferinnenklassen, 1926.
26 Hans Adolf Vögelin, *100 Jahre Berufs- und Frauenfachschule (BFS),* Basel 1979, 190–191 (Separatdruck aus dem Basler Stadtbuch 1979).
27 Homberger (wie Anm. 17), 23–24.
28 Ebd., 7.
29 Reglement über die Lehrtöchterausbildung im Verkäuferinnenberufe, *Bundesblatt* (9. 12. 1937), Bd. 3, Heft 50, 483–489.
30 StABS, Vereine und Gesellschaften E 11, Bericht über die ersten beiden Verkäuferinnenkurse, Juli 1925.
31 StABS, Erziehungsakten LL 36, Bericht über den Besuch der Verkäuferinnenkurse in Bern, 10. 8. 1923; Helene Métraux, *Verkaufskunde bearbeitet für den Unterricht an Verkäuferinnenschulen,* Aarau 1946, 15 f.
32 StABS, Vereine und Gesellschaften E 11, Lehrplan für die Sonderkurse für Ladentöchter und Verkäuferinnen, 15. 7. 1925.
33 Chr. Hunzinger, *Kleines Handbuch der Verkäuferin im Genossenschafts-Schuhladen,* Basel 1939, 30 ff.
34 Arthur Jacoby, *Kundendienst. Der erfolgreiche Verkäufer im Detailhandel,* Zürich 1927 (Schweizer Schriften für rationelles Wirtschaften 4), 10.
35 Métraux (wie Anm. 34), 9 f.
36 Ebd., 15–16, 47–49.
37 Wecker (wie Anm. 9), 94.
38 Im «Wegweiser zur Berufswahl» wurde 1918 der Beruf der Verkäuferin in Zürich erstmals als gelernter Beruf bezeichnet, was in direktem Zusammenhang mit der Einrichtung der Verkäuferinnenschule stand. Homberger (wie Anm. 17), 6.
39 Homberger (wie Anm. 17), 7.
40 König (wie Anm. 6), 248 f.
41 Ruth Schweizer Meyer, «Goldene fünfziger Jahre?», in Christian Pfister, *Das 1950er Syndrom. Der Weg in die Konsumgesellschaft,* Bern 1995, 240–241.
42 StABS, DI–REG 5 a (2) 2–7–2 2. Aktennotiz 20. 11. 1963.
43 StABS, DI–REG 5 a (2) 2–12–6. Departement des Innern des Kantons Basel-Stadt an die Direktion des Allgemeinen Consumvereins beider Basel, 14. 5. 1957.
44 StABS, DI–REG 5a (2) 2–4–3 1134. Notiz aus dem Departement des Innern des Kantons Basel-Stadt, undatiert, Ende Jahr 1972.
45 Sybille Brändli, *Der Supermarkt im Kopf. Konsumkultur und Wohlstand in der Schweiz nach 1945,* Wien 2000, 43.
46 Alfred A. Furrer, *Die Verkäuferin im Supermarkt. Versuch einer rollenanalytischen Erfassung des Berufsbildes und der Berufswahl,* Bern 1974, 79.
47 Werner Widmer, «Der Schulort Liestal», in *Jubiläumsschrift zur Feier des 100jährigen Bestehens des Kaufmännischen Vereins Baselland und der Handelsschule KV Baselland 1896–1996,* Liestal 1996, 24.

RESUME

«LA VENTE, UNE PROFESSION?» L'EVOLUTION DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE DES VENDEUSES EN SUISSE

La fin du 19e siècle vit s'instaurer une séparation entre la production et la vente, avec l'apparition de la liberté du commerce et de l'industrie, l'amélioration des voies de communication et le développement de la production industrielle. Suite à cela, la vente devint une activité autonome, offrant aux femmes surtout de nouvelles perspectives professionnelles. Travail salarié féminin, la vente se caractérisait par ses bas salaires et son faible prestige. L'évolution menant à la formation professionnelle institutionnelle dans la vente a été bien étudiée par les historiens, mais bien moins le contenu de la formation et ses conséquences sur l'image et la signification de la profession dans la société. Par la mise en œuvre d'une formation réglementée, on espérait améliorer l'image de cet état. La profession de «vendeuse» a fini par être reconnue; l'organisation de la formation lui donna une image professionnelle propre, qui impliquait la connaissance de la vente et des marchandises. La vendeuse idéale était présentée comme la responsable d'une sorte de conversation entre magasin, marchandise et clientèle, qui devait prendre soin de ne pas attirer l'attention sur sa personne tout en étant une intermédiaire quasiment invisible. La profession s'ouvrit aux hommes à la fin des années 1950, en raison du manque de main-d'œuvre dans la branche, et peu à peu les chances de faire carrière s'améliorèrent. Mais en même temps le prestige de la profession diminua, avec l'apparition des magasins en libre-service qui rendaient obsolètes les connaissances acquises en matière de vente et de marchandises. Cette profession peu estimée a été occupée par des étrangères et des étrangers ainsi que par des personnes sans formation. Le statut acquis pendant une brève période a ainsi été réduit à néant.

(Traduction: Marianne Enckell)