

# Kam kten



Was macht frau, wenn sie einen Job sucht? Sie kauft sich eine lokale Tageszeitung und vertieft sich in die Lektüre des Anzeigenteils. Die Auswahl unter der Rubrik „weiblich“ ist mager: Babysitting, Lageraushilfe, Bedienung, Bardame, Verkäuferin in der Wurstabteilung und hier: „Boutiqueverkäuferin gesucht, Kleider und Kunstgewerbe.“ Na, das wäre doch was: gepflegte Umgebung, saubere Arbeit, angenehme Atmosphäre, Musik, Leute und gleich im Zentrum. Anrufen!

„Guten Tag, ich habe heute Ihre Annonce gelesen und möchte ...“ „Ja, wenn Sie studiert haben, dann wollen Sie doch sicher keine Dauerstellung.“ „Doch, doch, ich suche eine längerfristige Beschäftigung. Sie wissen doch, die Arbeitslosigkeit.“ „Gut, dann kommen Sie vorbei, am besten gleich!“ Auswahlgespräch!

Mit meinem Diplom kann ich zwar nichts anfangen, aber frau merkt doch schnell, daß frau anderen Bewerberinnen gegenüber im Vorteil ist: jung, dynamisch, flexibel, vielseitig einsetzbar. So kann frau frau ausstechen! Frauensolidarität – leere Formel! Das Geld für die Miete muß rein, und wenn man erst sieht, daß ich ein Kind kriege, dann bin ich doch weg vom Fenster! Für den Konkurrenzkampf wappne ich mich mit Kamm, Bürste, Schminke und einem adretten Kleid; erhöhe so meinen Marktwert, setze mein angepaßtes Weib-

chen-Lächeln auf und marschiere los. Bin ich die erste, sind wir viele?

Das Einstellungsgespräch findet in der Boutique statt – zwischen Kunst und Kitsch. Der Inhaber erklärt mir, es handele sich um eine selbstständige Arbeit in interessanter Umgebung bei einem Verdienst von 60,- DM netto pro Tag. So käme ich bei 5 Tagen in der Woche – wie er sagt – auf 1.400,- DM pro Monat. Damit bin ich einverstanden, obwohl der Arbeitstag 9 1/2 Stunden beträgt, es keine geregelten Pausen gibt, ich das Geschäft nicht verlassen darf, am langen Samstag für 60,- DM 10 Stunden gearbeitet werden muß und an den übrigen Samstagen für 6 Stunden nur 40,- DM gezahlt werden. Eine weitere Bedingung: bei Krankheit oder Urlaub muß ich die Kollegin aus der Filiale in meiner Freizeit selbstverständlich vertreten. Hoffentlich werde ich selbst nicht krank! Eine Lohnfortzahlung für einen „selbstverschuldeten“ Arbeitsausfall gibt es natürlich nicht.

Ich werde kurz eingearbeitet und fange 2 Tage später als „Alleinverkäuferin“ in der Boutique an. Kommentar des Inhabers: „Der Shop gehört jetzt Ihnen!“ Arbeitsanfang ist erst um 9.30 Uhr. Mein neuer Chef gibt sich sozial: frau hat so täglich 1/2 Stunde zum Einkaufen.

Als erstes öffne ich den Laden. Die Tür muß offen bleiben. Bei jeder Wit-

terung selbstverständlich, denn das animiert die Kunden – auch wenn sich bei einem Regenguß doch niemand auf die Straße wagt. Hauptsache der Laden läuft! Wenn ich frieren sollte, es gibt ja Heizung oder, bitte sehr, dort ist ein Heizstrahler. Zugluft – Berufsrisiko! Bitte beachten: der Heizstrahler ist sehr kostenintensiv, und so entscheidet der Chef, wann mir endlich warm zu sein habe, und schließlich wird der Heizstrahler abmontiert.

Der zweite Arbeitsgang: Ständer mit Kleidern, Posterständer und kleinere Möbelstücke aus dem Laden schleppen und draußen dekorativ aufbauen. Vor allem Sonderangebote und besonders Exklusives, damit jeder im Vorbeigehen sieht, was für hübsche und preiswerte Sachen es bei uns gibt. Nun noch staubsaugen, dann ist der Arbeitsgang „Ladenöffnen“ beendet. Alles in allem vielleicht 1 Stunde (angesetzt vom Inhaber: 30 Minuten).

Nun geht frau zur Tagesordnung über. Die ersten Kunden kommen, schauen sich um und kommentieren die Waren, stellen Fragen. Nach wenigen Tagen hat frau raus, daß frau immer eine „qualifizierte“ Antwort parat haben muß: ob richtig oder falsch, Porzellan aus Frankreich geht besser als etwa aus Spanien. „Nachgemachtes altes Originalmuster“ hört sich besser an als „neuer Kitsch“, und Handarbeit

wird heutzutage auch gern teuer bezahlt.

Die ersten Aversionen gegen die Kunden stellen sich ein: Sie glauben und kaufen fast alles, wenn frau es nur im richtigen Ton anpreist. Als „richtige“ Boutiqueverkäuferin muß frau eben 9 1/2 Stunden täglich freundlich, gepflegt und hilfsbereit sein, Waren aus den obersten Regalen holen, auf einer wackligen Leiter bis unter die Decke klettern, um Lampen abzumontieren, „kostbares“ Glas sorgfältig verpacken usw. usw.

Die Kunden sind meist freundlich. Sie benehmen sich so, wie es sich eben für eine Boutique gehört. Männer machen ab und zu ein Scherzchen, Frauen fühlen sich in dieser gehobenen Konsumwelt ganz wie zu Hause – unter ihresgleichen. Kommen sie allein, endet ihr Besuch oft mit den Worten: „Das ist ja wunderhübsch, aber ich muß erst meinen Mann fragen“. Der wird dann angeschleppt, und wenn er sein Amen gegeben hat, wird die endgültige Kaufentscheidung getroffen. „Kauf dir das Kleid doch. Mir gefällt es, und dazu ist dein Taschengeld doch da.“

Ab und zu verirrt sich jemand, der hier eigentlich nichts zu suchen – zu bezahlen hat. Für den Inhaber sind das „Die aus Wedding“. Sie halten – ebenso wie Berlinbesucher angesichts ihrer begrenzten Gepäckkapazitäten – doch nur von der Arbeit ab. Denn die Arbeit besteht nicht nur im Ladenöffnen und Verkaufen. Z.B. Sortimentspflege – eine wichtige Aufgabe: Geschirrspülen, Gläser polieren, Regale säubern und mit Holzpolitur bearbeiten (nichts für Hautempfindliche). Kleidungsstücke, die zu Ladenhütern zu werden drohen, werden billig umgefärbt, gebügelt und repariert und dann teuer als neu verkauft.

Ein „Soll“ wird frau für den Tag nicht vorgeschrieben, das macht man hier nicht. Streß wird auf eine subtilere Art erzeugt: „Aber Ihre Kollegin hat in der gleichen Zeit 5 Regale geschafft!“ oder „Die Leute wollen Sommerware!“ Die umgefärbten Ladenhüter liegen ja massenweise herum und müssen nun für den Verkauf aufgemöbelt werden.

Des öfteren kommt eine Lieferung. Über die erste freut frau sich noch. Eine willkommene Abwechslung, noch ist frau neugierig, was in den Kisten ist. Die Kartons werden aufgemacht, die Ware wird ausgepackt, gereinigt, inventarisiert, ausgepreist, aufgestellt. Und dann staubsaugen. Der Fußboden ist voller Holzwohle, und frau sieht auch dementsprechend aus. Schnell alles wieder rausputzen, der Verkauf könnte ja dadurch behindert sein. Es kommen alle möglichen und unmöglichen Waren: Kimonos, die anderswo für die Hälfte

zu haben sind; Leuchten, von schwungvollen Frauenkörpern ala „Freude und Schönheit“ gestützt (in schwarz mehr gefragt als in weiß); ausgestopfte Küken; aufgespießte Insekten, eingerahmt, hinter Glas; ein Negerkopf als Blumenübertopf, Luxusgläser zum Aufstellen im Wohnzimmerschrank.

Es gibt allerdings auch Billigeres: Importe aus Entwicklungsländern. Indische Blusen und Schals, handgearbeitete Sandalen, afghanische Glaswaren usw. Handelsspannen von bis zu 700 % sind bei diesen Waren keine Seltenheit, trotz der niedrigen Endverkaufspreise. Denn sie kommen aus sog. Billiglohnländern. In Südkorea z.B. verdient eine Arbeiterin im Webstuhl bei einer 40-Stunden-Woche 55 US Dollar pro Monat als Anfängerin, als angelernte Kraft bekommt sie dann 65 US Dollar (ihr männlicher Kollege verdient 112 US Dollar), ohne Prämien und Überstunden (vgl. Eastern Economic Review, 14.4.1978).

Die Kasse steht auf einem Podest, von wo aus man den „Shop“ übersehen kann und soll. Sollte jemand den Versuch unternehmen, etwas zu stehlen, ist sofort Anzeige zu erstatten, auch bei Räucherstäbchen für ein paar Mark. Jeder Fehlton oder Nullton muß mit einer Erklärung und Uhrzeitangabe versehen werden, denn: Big boss is watching you. Eine ausgeklügelte Methode, damit frau nie vergißt, für wen hier die Kasse klingelt. Jede Kassentätigkeit wird automatisch von einer Kamera aufgezeichnet, wie der Chef betonte.

Endlich 18.30 Uhr; obwohl frau sich im Gegensatz zu ihren Kolleginnen in den Kaufhäusern während der Arbeitszeit einmal setzen darf, ist sie geschafft. Nun noch die Waren wieder in den Laden schleppen, die Kleiderstände durchgehen und ordnen und die Nachtdekoration aufbauen. Mit der Zeit ertappt sich frau, wie sie den schlimmsten Kitsch möglichst auffällig hinstellt, damit jeder sieht. . . Dann Abrechnung machen, Geldscheine sortieren, unterschreiben – die letzte Amtshandlung.

Die Umsatzhöhe quittiert der Chef mit Bemerkungen wie: „War denn heute nichts los?“, „Heute haben Sie noch nicht einmal Ihren Lohn erwirtschaftet“. Überhaupt beklagt er sich oft über die miserable Ertragslage und behauptet, wirtschaftlich gehe es ihm sehr schlecht. Da die Sicherheit meines Arbeitsplatzes von der Prosperität des Ladens abhängt, beginne ich, mich mit diesem Umsatzdenken zu identifizieren und immer öfter den Kunden allen möglichen Ramsch aufzuschwatzen. Gleichzeitig entwickle ich richtige Schuldgefühle, wenn der Umsatz einmal besonders niedrig ist, ganz besonders, wenn der Chef meine

Qualitäten als Verkäuferin oder Dekorateurin oder Putzfrau in Frage gestellt hat.

Langsam wird mir bewußt, daß diese Boutique kein Einzelfall ist. Die wirtschaftliche Lage dieser Geschäfte ist nicht gerade rosig, das weiß ich. Sie sind nicht als eigene Branche definiert, daher nicht organisiert oder in irgendeiner Weise statistisch geführt. So gibt es keine Daten über Personalfuktuation, Lohnentwicklung, Gewinnentwicklung, Entlassungen, Personalbestand (wieviel Boutiquebesitzer arbeiten selbst?), usw. Persönliche Abhängigkeiten, die über Einladungen zum Essen oder eine Darlehensgewährung seitens des Chefs erreicht werden, und die in Kleinbetrieben häufige Loyalität gegenüber dem Chef tragen ein übriges dazu bei, daß über die Mißstände in diesen Geschäften kaum etwas bekannt wird.

Kurz nach 19 Uhr verlasse ich endliche diese Traumstätte selbständiger, typisch weiblicher Arbeit. Müde, gleichgültig, aufgedreht und hungrig stehe ich auf der Straße. Nur noch nach Hause und ins Bett. Morgen wieder das gleiche, jeden Tag.

Schließlich fange ich an, zu spät zu kommen. Was soll ich so früh da, in der ersten Stunde kommt sowieso keiner – eine Viertelstunde weniger in diesem Gefängnis. Eines Tages wird mir vorgerechnet, wann und wieviel ich zu spät gekommen bin. Mein Chef hat mich beobachten lassen und sich alles genauestens notiert. Dann rechne ich nach, wieviel mir dieser Job wirklich einbringt, denn aus den versprochenen 5 Tagen pro Woche sind 4 und 4 1/2 geworden. 200,- bis 300,- DM weniger im Monat als angekündigt. Überhaupt wäre ich nur auf 1.400,- DM gekommen, wenn ich Montag bis einschließlich Samstag gearbeitet hätte. Das wäre dann zwar ein „Spitzenverdienst in der Branche“ (Zitat des Inhabers beim Einstellungsgespräch) gewesen, denn eine Verkäuferin verdient zwischen 995,- DM und 1.480,- DM (im 8. Berufsjahr) brutto. Mein Stundenlohn liegt immerhin bei 6,30 DM.

Als mir das klar wird und ich sehe, daß mir gerade soviel Zeit bleibt, um zu schlafen und mich am Sonntag für den Montag fit zu machen, kündige ich. Ich weiß ja inzwischen, daß ich relativ schnell etwas anderes finde.

Aus dem Traum vom ruhigen Job ist ein Trauma geworden. Zurück bleibt das Bewußtsein, daß Verkäuferin einer der schlimmsten Frauenberufe ist, auch wenn ich mich nicht von der Verkäuferin bei einem Krämer über das Kaufhaus zur Boutiqueverkäuferin in der City hocharbeiten mußte.

Marie K.