

► URSULA FELDKAMP

## Verkäuferinnen auf Passagierschiffen

Auf den großen Passagierdampfern des Norddeutschen Lloyd, der Hapag und der Hamburg Süd wurden seit der Einrichtung von Dampfschiffahrtslinien nach England und Übersee von Beginn an auch Frauen beschäftigt. Während die Passagiere über Stewardessen in den 50er Jahren des 19. Jahrhunderts zum ersten Mal staunen konnten<sup>1</sup>, finden sich seit dem Beginn des 20. Jahrhunderts in den Musterrollen der großen Passagierdampfer nach New York, Mittel- und Südamerika und Australien neben Plätterinnen und Wäscherinnen auch Krankenschwestern<sup>2</sup>, seit etwa 1930 auch Verkäuferinnen. Auf Passagierschiffen, wie zum Beispiel der CAP ARCONA, waren in den 1930er Jahren bereits ca. 60 Frauen beschäftigt.<sup>3</sup> Das Archiv des Deutschen Schifffahrtsmuseums besitzt drei Zeugnisse von Verkäuferinnen, die ihre Fahrzeit in unterschiedlicher Weise dokumentiert haben. Sie bieten einen Einblick in die Lebenswelt von Frauen an Bord, die von den Reedern als »Funktionäre« bezeichnet wurden, weil sie zwar regulär angemustert hatten und auch ein Seefahrtsbuch besaßen, aber eigentlich als Angestellte von Firmen reisten, mit denen die Reedereien kooperierten. So unterhielt z.B. die Bremerhavener Ocean Comfort Company auf den Schnelldampfern BREMEN und EUROPA sogenannte Kunstsalons, auf anderen Passagierdampfern hatte die Firma Stilke aus Hamburg kleine Läden angemietet, in denen Zeitschriften und andere Dinge für den praktischen Bedarf zu haben waren.

### Die Verkaufsleiterin Helene Köhler

In einer Kladder, die offenbar der Ausarbeitung eines Vortrags diente, berichtet Helene Köhler über ihre Arbeit als Verkaufsleiterin und Kunstgewerbesachverständige auf den Schnelldampfern BREMEN und EUROPA für die Ocean Comfort Company, deren Angestellte sie von 1930 bis 1945 als Verkaufsleiterin und Sachbearbeiterin war. Bei diesen Aufzeichnungen handelt es sich um verschiedene Versionen eines maschinenschriftlich auf 14 Din-A4-Blättern niedergelegten Berichts mit dem Titel: »Seefahrt aus der Sicht weiblicher Besatzung«.<sup>4</sup> Die damals 28jährige Absolventin der Kunstgewerbeschule in Bremen mit einem Meister-Abschluß in Weberei und Stickerei trug von 1930 bis 1939 zunächst auf der BREMEN, später auf der EUROPA die Verantwortung für den Kunstsalon, in dem Kunsthandwerk, Schmuck u.a. Dinge für den Bedarf der Passagiere 1. Klasse verkauft wurden. Mit Kunstverstand und Überzeugungskraft sollte Helene Köhler den verwöhnten Gästen die zu erstehenden Gegenstände anpreisen.

*Wie schwierig damals die wirtschaftliche Lage in jeder Beziehung in Deutschland war, wissen viele noch zu erinnern, und daß man als selbständige Kunstgewerblerin keinen rechten Lebens-*



Abb. 1 Der Kunstsalon auf der EUROPA. Aus der Werbebroschüre »Lloyd Express«. (Archiv DSM)

unterhalt verdienen konnte. Einem Posten in einem Handarbeitsgeschäft wäre ich wohl dank meiner Meisterprüfung im Sticker-Handwerk gewachsen gewesen, es bot sich nur keine entsprechende Stellung. Durch Zufall hörte ich von der Möglichkeit als Verkaufsleiterin auf einem der Schiffe des Norddeutschen Lloyd tätig zu sein. Diese Stellung war noch wenig bekannt, es war also keine Konkurrenz da. Ich hatte mich dem Generaldirektor vorzustellen und wurde nach einer Wartezeit auf Probe angenommen.

Obwohl Helene Köhler Angestellte der Ocean Comfort Company war, bestimmte also der Norddeutsche Lloyd, wer im Kunstsalon angestellt wurde.

Schon nach einer Woche nach dieser Zusage durfte ich an einer Reise auf D. BREMEN teilnehmen. Zuvor mußte ich im Seefahrtsbüro in Bremerhaven durch ärztliche Untersuchung meine Seetauglichkeit feststellen lassen und konnte wie jeder Heizer, Matrose und der Kapitän »anmustern«<sup>5</sup> und bekam ein Seefahrtsbuch für Reisen auf große Fahrt, auf das ich sehr stolz war, ich besitze es auch noch. (...)

Man hatte keine einfache Verkäuferin engagieren wollen, daher nahm man mich, ein junges Mädchen mit einigem Kunstverständnis, das ich auf der Bremer Gewerbeschule erworben hatte. Nur so ist es zu erklären, daß man mich unbelastet von praktischen Kenntnissen im Verkauf auf die Reise schickte. Die Preise der in den Vitrinen ausgestellten Gegenstände waren in DM ausgezeichnet, und mir lag es ob, sie den Interessenten in amerikanische, französische oder englische Währungen umzurechnen. Meine Seefestigkeit war auch nicht erprobt, so beschlich mich ein etwas bängliches Gefühl, als ich das erste Mal hinausfuhr, und der Graben zwischen Schiff und Kaje immer breiter wurde. (...)

Abb. 2 Die Verkaufsleiterin Helene Köhler im Kunstsalon.  
(Foto: Privatbesitz/Archiv DSM)



*Ich war natürlich sehr erwartungsvoll, den Raum meiner neuen Tätigkeit kennenzulernen, er lag anschließend an die große Gesellschaftshalle (der 1. Klasse), deren Länge von 30 m erst zu durchqueren war, dann begann die Ladenstraße mit ihren Vitrinen, die sich sehr wirkungsvoll von den Wänden aus blauen Leder abhoben. In diesen Vitrinen war aller Luxus ausgestellt, den eine verfeinerte Kultur ersonnen hatte, in besonders geschmackvoller Auslese, wie ich zu meinem Vergnügen sehr schnell feststellte. Im Hafen waren nun diese Waren zu ergänzen, die Auslagen neu herzurichten und die immer notwendigen Verbesserungen an Schließern und Schränken anzubringen.*


*Die Vitrinen enthielten erlesene deutsche Lederwaren, in Preishöhen, wie ich sie nie vorher gehört hatte, Petitpointtaschen von besonderer Feinheit aus Wien, Elfenbeinschnitzereien, Antiquitäten, Schweizer Uhren, duftende französische Parfüms und Porzellane der berühmtesten deutschen Manufakturen ausgestellt, auch sehr feiner Halbedelsteinschmuck und wenig echte Juwelen. Eine Brosche im Wert von DM 3800,- habe ich allerdings nie verkauft, aber ängstlich gehütet.*

*Das ganze Lager umfaßte damals einen Wert von ca. D-Mark 100 000,-. Bei der Wahrung der Kostbarkeiten habe ich damals allerlei Angst ausgestanden, da keine Versicherung gegen kleine Diebstähle vorhanden war, nicht einmal der Schutz eines Ladentisches. Kleinere Dinge verschwanden gelegentlich, aber auch das eine oder andere teure Stück war manchmal nicht mehr vorhanden, es ging zwar nicht in die Tausende, aber Hunderte zu ersetzen, war schon eine recht empfindliche Sache. (...)*


*In ihrer Arbeitszeit von 9.00 Uhr morgens bis 22.00 Uhr abends sollte sich Helene Köhler ausschließlich ihren Kunden widmen, eine lange Mittagspause nach Belieben durfte sie sich dabei gönnen. Wegen ihres Status auf der EUROPA als »Funktionär« nahm sie ihre Mahlzeiten in der Touristenklasse ein und war auch dort untergebracht.*

**ARTS AND CRAFTS  
IN BREMEN STUDIOS**


*From Exhibitions at the "Werkbundhaus" and the "7 Fäden" Studios in the  
Böttcherstraße. The Artists are members of the "Deutscher Werkbund"*



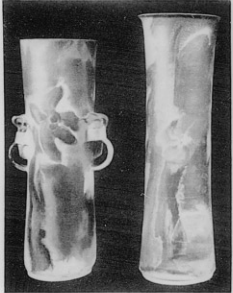
*Bronze Bust by Elisabeth Rüdiger-Waldner*




*Hammered Silver Cup by Franz Bötze  
Phot. Hans Pries*




*Holy Family  
Colored Wax Figures by  
Elisabeth Rüdiger-Waldner*



*Leß—  
Engraved Pottery  
by Otto Meyer*



*Belew— Hand-made Silver by Elisabeth von Backs. — Phot. Felicitas von Backs*



*Painted Glass Window by Georg K. Rohde  
Phot. Hans Pries*

16

Abb. 3 Werbung  
für den Kunst-  
salon in der  
Lloyd- Zeitung.  
(XXV. Jahrgang,  
Nr. 4)

An meine Unterbringung auf der BREMEN in einer Innenkabine konnte ich mich nur schwer gewöhnen, die eingeschlossene Luft war sehr bedrückend. Glücklicherweise bekam ich auf der EUROPA eine Außenkabine, zwar unten im D-Deck und mit harter Seegrasmattmatze, aber Luft und Licht waren zu wertvoll. (...)

In ihr Aufgabengebiet wurde sie, wie aus ihren Aufzeichnungen hervorgeht, offenbar von einer anderen Verkaufsleiterin, möglicherweise ihrer Vorgängerin, eingewiesen, die ihr auch englisches Fachvokabular vermittelte. Vor allem nach dem Nachmittagstee, so sagte man ihr, müsse sie die Passagiere ansprechen und sie auf einzelne Stücke im Kunstsalon aufmerksam machen. So sollte ein guter Verdienst auf jeder Reise sichergestellt werden, und Helene Köhler verkaufte nicht schlecht:

Es gelang mir auf der 1. Reise DM 4 000,- zu erzielen, das brachte mir bis 2 $\frac{1}{2}$ % Provision unter DM 100,- zu meinem Gehalt ein, das nur DM 150,- monatlich betrug. Man (ließ) junge



*Mädchen damals nicht viel verdienen. Der Gesamtumsatz im 1. Jahr der Fahrten belief sich (auf DM 59 789,- auf 13 Hin- und Rückfahrten. (...)*

Dazu ist anzumerken, daß Helene Köhler diesen guten ersten Jahresumsatz nie wieder erreichte, obwohl sie allein von 1931 bis 1937 zwischen 17 und 21 Reisen pro Jahr absolvierte, wie den Abrechnungen über ihre Jahresumsätze für die Ocean Comfort Company zu entnehmen ist, die ihrem Bericht beigelegt sind.

Hier beeinflusste wohl auch die sinkende Auslastung der Schiffe vor allem in der 1. Klasse den Verdienst.<sup>6</sup> In den Aufzeichnungen findet sich ein Hinweis, daß die Winterreisen oft recht eintönig waren bei geringer Passagierzahl. Viele Leute litten an der Seekrankheit. Der Verkauf war entsprechend klein, und das war natürlich immer ein Stachel bei dem sonst so angenehmen Leben. Denn guter Umsatz wurde natürlich immer gefordert. (...)

Beeindruckt war Helene Köhler von der amerikanischen Sitte, daß diese Reisenden ihrer ganzen Familie nebst Sekretärin und Hausangestellten Souvenirs mitbrachten: *Wie habe ich da gestaunt, welch kostbare »Kleinigkeiten« nicht nur von Dollarmillionären gekauft wurden.*

Am Ende ihrer Beobachtungen kam sie zu dem Schluß: *Die armen reichen Leute! Besonders die Frauen übertreffen sich in ihren Ansprüchen und sind bei aller Erfüllung ewig unzufrieden und nörgelig. Mich hat das sehr beeindruckt – ich habe mich gehütet, sie zu beneiden.*

Das hat Helene Köhler aber nicht abgeschreckt, sich mit ihren Kunden näher zu unterhalten und sich über Einladungen zu freuen: *Die gesellschaftliche Stellung an Bord war so, daß man nicht an den Veranstaltungen abends teilnehmen durfte, und man kann sich vorstellen, daß es manchmal recht betrüblich war, eine nette Einladung absagen zu müssen. (...) Ein sehr hartnäckiger Passagier fragte einmal den Generaldirektor des Lloyd, der gerade an Bord war, er dürfe mich zum Galaabend einladen. Für mich ein besonderes Erlebnis. (...) Später erlaubte mir der sehr nette Kapitän Scharf gelegentlich, in der Touristenklasse mitzufeiern, und ich habe manchen Passagier 1. Kl. herübergeschleust und sehr fröhliche Abende verlebt.*



Abb. 4 Helene Köhler im Verkaufsgespräch. (Foto: Privatbesitz/Archiv DSM)

Im Kunstsalon machte Helene Köhler die Bekanntschaft vieler berühmter Persönlichkeiten, unter ihnen (...) *große Wirtschaftsführer wie Rockefeller, Ford, Vanderbilt, Krupp v Bohlen-Halbach (sehr würdig), Stinnes, Ivar Kreuger, Ludwig Roselius u.a. Natürlich auch Schauspieler und Musiker, Wagner-Sänger – Metropolitan Opera.* Auch Heinrich George, Heinz Rühmann und Marlene Dietrich besuchten ihren Kunstsalon, nicht zu vergessen der Boxer Max Schmeling.

## Die Verkaufsleiterin Carola Bohlmann

Ein weiterer mündlicher Bericht der Kunstgewerbeverkäuferin Carola Bohlmann, die von 1936 bis 1939 vor allem auf Schnelldampfer BREMEN unterwegs war, ergänzt die Informationen über die Arbeitsbedingungen der Verkaufsleiterinnen. Während Helene Köhler 1930 noch als einzige Bewerberin für die Stelle auf Schnelldampfer BREMEN vorsprach, mußte Carola Bohlmann geb. Schröder mit 100 anderen Bewerberinnen konkurrieren. Dies deutet darauf hin, daß erst ab 1930 Frauen als Verkäuferinnen auf NDL-Passagierschiffen arbeiten durften. Ein im Archiv des DSM erhaltenes Seefahrtbuch der Verkäuferin Ruth Witt aus Rostock belegt Reisen aus dem gleichen Zeitraum, nämlich ihre Fahrzeiten auf Hapag-Passagierdampfer CLEVELAND vom 1. Juni 1931 bis zum 8. November 1932. Aus der Zeit vorher gibt es bisher keine Erkenntnisse über Verkäuferinnen auf Überseepassagierdampfern.

Auch 1936 waren künstlerische Vorbildung und Fremdsprachenkenntnisse die einzigen geforderten Qualifikationen für die Verkaufsleiterin. Carola Bohlmann konnte sich noch besonders an ihre Sturmfahrten erinnern. Wenn es nachts stürmisch wurde, rief man sie in den Kunstsalon, damit sie alle Gegenstände sturmsicher verpackte. Daß man sie rief, war in ihrem eigenen Interesse, denn auch sie war verantwortlich für Waren im Wert von DM 100 000,-, für die sie bei Verlust aufzukommen hatte, und wie Helene Köhler beklagte sie, daß es zur Sicherheit ihrer Kasse nicht einmal einen Ladentisch gab.

Im Gegensatz zu Helene Köhler war Carola Bohlmann auf der BREMEN in einer Kabine 1. Klasse untergebracht, mußte sich aber außerhalb ihrer Dienstzeiten in der Touristenklasse aufhalten, wo sie auch ihre Mahlzeiten bekam. Es scheint aber für Carola Bohlmann leichter möglich gewesen zu sein, mit Passagieren 1. Klasse dortige Tanzveranstaltungen zu besuchen. Hierzu brauchte sie nur die Einwilligung des Kapitäns, die sie leicht bekam.

Auch sie konnte über ihre Dienstzeit relativ flexibel verfügen, erhielt ein kleines festes Gehalt sowie Provisionen aus dem Verkauf. Da sie ihren Salon aus Interesse häufiger bis abends 23.00 Uhr geöffnet hielt, nahm es ihr auch niemand krumm, wenn sie um 10.00 Uhr morgens noch nicht zur Stelle war, zumal durch ihre prozentuale Beteiligung am Gewinn ihre Motivation ohnehin sichergestellt war. Die Vitrinen gestaltete sie gemeinsam mit einem Dekorateur. Helene Köhler erwähnt einen solchen Assistenten nicht.

Für Postkarten, Zahnpasta und andere praktische Dinge gab es auf BREMEN und EUROPA einen eigenen Verkaufsstand, der sich ein Deck tiefer befand. Mit dem Vertrieb dieser Waren hatten Helene Köhler und Carola Bohlmann nichts zu tun.

## Die Verkäuferin Ruth Kuckenburg

In einem zweiseitigen, handschriftlich im Archiv des Deutschen Schiffahrtsmuseums erhaltenen Schreiben berichtet die ehemalige Verkäuferin und Angestellte der Firma Stilke in Hamburg, Ruth Kuckenburg aus Hamburg, über ihre Tätigkeit als Verkäuferin im Passagierdienst. Die Firma Stilke besaß schon 1909 in den Bahnhöfen vieler deutscher Städte Filialen, und es gelang

Exquisite Gold and Silver Ware

Objects of Applied Art and Jewellery  
Elegant Leather Goods and Stationery

Artistic Dolls  
Toys, Perfumery  
Travel Requisites  
Smoking Utensils  
Cameras incl. Accessories  
Field Glasses at original Prices

Obtainable at moderate charges at the Stalls  
on the Steamers of the North German Lloyd

**Ocean Comfort Company Ltd.**

**BREMERHAVEN**



Abb. 5 Werbeanzeige der Ocean Shipping Company aus der Lloyd-Zeitung. (Archiv DSM)

ihr auch, mit den großen Passagierschiffsreedereien Hapag und Hamburg Süd ins Geschäft zu kommen und auf ihren Schiffen kleine Kiosk-Geschäfte zu betreiben. Dem Schreiben von Ruth Kuckenburg, datiert vom 3. August 1991, ist leider nicht zu entnehmen, wann und auf welchem Schiff sie gefahren ist. Sie reiste im Liniendienst von Hamburg nach New York. RELIANCE, RESOLUTE, CAP POLONIO und CAP ARCONA, die sie irrtümlich *die 4 Ballin Schiffe*<sup>7</sup> nennt, gibt sie und als Vertragsschiffe der Firma Stille an. Gefahren ist sie entweder auf dem Hapag-Passagierdampfer RELIANCE oder auf RESOLUTE, da von den genannten nur diese beiden Dampfer Reisen nach New York machten. Beide Schiffe wurden ab 1928 überwiegend als Kreuzfahrtschiffe eingesetzt. Ruth Kuckenburg muß zwischen 1926 und 1934 als Verkäuferin gefahren haben, da beide Schiffe nur in dieser Zeit nach New York verkehrten. Sie schreibt:

*Ausser mir als Verkäuferin gab's noch eine Gärtnerin und eine Krankenschwester, die anmurteten. Wir wohnten zusammen in der Touristenklasse, die Schwester allein in der Kammer, die Gärtnerin und die Verkäuferin bewohnten eine Kammer zusammen. Essen mussten wir im Kinderspeiseraum.*

Während die Verkaufsleiterinnen im Liniendienst auf BREMEN und EUROPA also eine Einzelkabine und Passagieressen in der Touristenklasse beanspruchen konnten, mußte die einfache Verkäuferin sich mit einer Kollegin eine Kabine teilen und aß im Kinderspeiseraum. Ruth Kuckenburg weiß von einer Kollegin der gehobenen Berufsleiter zu berichten: *Die Chefverkäuferin, die die Weltreisen mitmachte, musste unterwegs einkaufen für die Firma. Als Verdienst bekam sie 3-5% vom Umsatz.*

Wie die Verkaufsleiterinnen sollten sich auch die Verkäuferinnen möglichst auf dem Deck der Touristenklasse aufhalten: *Die Gesellschaftsräume der 1. Klasse waren für uns tabu, wir waren ja Besatzung, unsere Läden lagen oben im Bereich der ersten Klasse.*

Auch Ruth Kuckenburg war keine gelernte Verkäuferin: *Angelernt für meinen Beruf wurde ich von Stille Buchhandlung Georgsplatz und für alle anderen Artikel im Lager im Freihafen. Erwünscht waren Kenntnisse in der englischen und eventuell auch in der französischen Sprache. In New York wurde der Laden versiegelt während der Liegezeit, und hatte man nur zu einem Zeitschriftenverlag zu gehen, um solche zu bestellen. (...) Ruth Kuckenburg war für Waren im Wert von rund DM 20 000,- bis DM 25 000,- verantwortlich.*

## Gärtnerinnen<sup>8</sup>

Aus ihrem Schreiben ist auch etwas über die Arbeitsbedingungen der Gärtnerin zu erfahren, mit der sie die Kabine teilte: *Die Gärtnerin hatte ebenfalls einen Laden, bekam aber Gehalt von ihrer Firma, einer großen Gärtnerei am Mittelweg. War verantwortlich für die Blumen in den Gesell-*

*schaftsräumen und musste die Abschiedsblumen in Hamburg und New York annehmen und sie dann auf die richtigen Tische oder in richtigen Kammern verteilen. Wenn Passagiere private Festlichkeiten an Bord machen wollten, konnten sie gegen Erstattung der Unkosten sich Blumenarrangements im Blumenladen bestellen.*

Aus einem Bericht in Köhler's Flottenkalender des Jahres 1938 ist zu erfahren, daß nur die Hamburg-Amerika Linie Gärtnerinnen beschäftigt habe und auch dies nur auf den größten Schiffen. Laut diesem Bericht hat der NDL auf seinen Schiffen nur Männer als Gärtner akzeptiert, so daß die Chancen für Frauen, einmal als Gärtnerin auf einem Passagierschiff auf Reisen zu gehen, sehr gering gewesen seien. Zur Pflege der Blumen stand der Gärtnerin bzw. dem männlichen Kollegen eine kleine Bordgärtnerei mit einem auf +3 °C gehaltenen *Eisraum* und *Eisschlangen* zur Verfügung. In New York mußte die Gärtnerin neue Schnittblumen kaufen und den Laden wieder herrichten. Welche Pflanzen wurden über Bord geworfen.

Frauen, die in den 1930er Jahren auf Passagierschiffen beschäftigt waren, besaßen im Vergleich zu den meisten ihrer Geschlechtsgenossinnen an Land mehr Freiheit. Sie konnten sich – obwohl nicht verheiratet – unabhängig von Familie und elterlicher Obhut bewegen und hatten überdies in Zeiten großer Arbeitslosigkeit einen Job.

#### Anmerkungen:

- 1 Näheres dazu siehe in Ursula Feldkamp: Die ersten Stewardessen auf bremischen Passagierschiffen. In: DSA 21, 1998, S. 83-100.
- 2 Vgl. dies.: Die ersten Schiffskrankenschwestern. In: DSA 20, 1997, S. 219-240.
- 3 Freundl. Auskunft von Rudolf Becker, Hamburg, ehem. Betriebsleiter auf der CAP ARCONA.
- 4 Heike Lütke aus Buchholz, eine Tochter von Helene Köhler, überließ mir freundlicherweise Kopien des Berichts sowie der hier abgebildeten Fotos.
- 5 Der Kapitän war Angestellter des Norddeutschen Lloyd und musterte nicht an.
- 6 Vgl. dazu Arnold Kludas: Die Geschichte der deutschen Passagierschiffahrt. Bd. 4: Vernichtung und Wiedergeburt. 1914 bis 1930. (= Schriften des DSM 24). Hamburg 1989, S. 233, sowie Bd. 5: Eine Ära geht zu Ende. 1930 bis 1990. (= Schriften des DSM 25). Hamburg 1990, S. 228. Aus den dort vorgestellten Listen zur Beförderung von Passagieren auf der Nordatlantikroute läßt sich nach 1930 eine deutlich verringerte Auslastung der Kapazitäten ablesen, vor allem für den Bereich der 1. Klasse der Hapag- und NDL-Schiffe.
- 7 Gemeint ist wohl die Ballin-Klasse, zu der in der Tat vier Schiffe gehörten: RESOLUTE, RELIANCE, ST. LOUIS und MILWAUKEE. Vgl. Kludas: Geschichte der deutschen Passagierschiffahrt. Bd. 4 (wie Anm. 6), S. 62.
- 8 Da die sogenannten Gärtnerinnen in erster Linie als Blumenverkäuferinnen eingesetzt wurden, werden sie hier ebenfalls thematisiert.



## Saleswomen on passenger ships

### Summary

Beginning in the 1930s, saleswomen were employed on the express steamers BREMEN and EUROPA as well as on passenger ships of the Hamburg Süd. The German Maritime Museum possesses four biographical accounts by women who documented their lives as saleswomen on board in different ways. They signed on as regulars but were employees of firms which had business relationships with the shipping companies. The Ocean Comfort Company of Bremerhaven, for example, ran so-called art salons on the express steamers BREMEN and EUROPA; on other passenger ships, the Stilke Company of Hamburg operated shops in which passengers could buy magazines and objects of practical necessity.

The female sales managers of the art salons were required by the shipping companies to possess good command of English as well as a certain amount of knowledge of art. Commercial training was not required even though the responsibilities included bookkeeping and in some cases the purchase of goods. The sales manager was in charge of goods with an overall value of approximately 100,000 deutsche mark. The art salons were among the public rooms in the first-class section and oriented toward an elevated clientele. As “functionaries” who did not belong to the actual ship’s company, the saleswomen resided in tourist-class cabins and took their meals there as well. Their dealings with the passengers were regimented; their participation in events held for the passengers was unwanted. Nevertheless, there were cases in which the captain – and in one case the general director of the Norddeutscher Lloyd – permitted a passenger to invite a saleswoman to the first-class lounge as a guest. The accounts written by the handicrafts saleswomen testify to relatively long periods of employment on board (three and nine years, respectively).

The saleswomen employed by the Stilke Company were likewise not required to present proof of training in any particular vocation. They received simple on-the-job training on land and then independently operated a ship’s kiosk. They were not equal in status to the art salon sales managers, due in part to the fact that the kiosk was not located in the first-class section. There were also female gardeners on board with positions similar to those of the kiosk saleswomen. Unlike the latter, however, they were not only in charge of a shop but also responsible for providing and tending to the floral decoration on the ship.

## Les vendeuses sur les paquebots

### Résumé

Depuis le début des années 30 du siècle précédent, des vendeuses étaient employées sur les vapeurs rapides BREMEN et EUROPA, mais aussi sur les paquebots de la compagnie Hamburg Süd. Le Musée allemand de la Marine possède quatre récits biographiques de femmes qui ont documenté de façon différente leur temps de service en tant que vendeuses. Elles étaient enrôlées régulièrement, mais étaient employées par des firmes avec lesquelles les compagnies d’armement travaillaient. C’est ainsi, par ex., que la Ocean Comfort Company de Bremerhaven entretenaient sur les vapeurs rapides BREMEN et EUROPA ce qu’elle nommait des salons d’art, sur d’autres paquebots, la firme Stilke de Hambourg possédait des boutiques dans lesquelles les passagers pouvaient acheter des journaux et des choses de la vie courante.

Les compagnies d’armement attendaient des chefs de vente de leurs salons d’art qu’elles parlent bien l’anglais et qu’elles aient une certaine compréhension en matière d’art. Une formation

commerciale n'était pas requise, bien que la comptabilité, parfois même l'achat de la marchandise, aient fait partie de leurs tâches. La gestion d'une valeur totale de 100 000 DM était à leur charge. Les salons d'art se trouvaient dans la zone des salons de première classe et étaient destinés à une clientèle de qualité. En tant que «fonctionnaires», qui ne faisaient pas partie de l'équipage même, les vendeuses logeaient dans des cabines de la classe touriste et y prenaient aussi leurs repas. Leurs rapports avec les passagers étaient réglementés, leur participation à des manifestations destinées aux passagers n'était pas souhaitée, toutefois il fut permis par le capitaine à certains passagers, dans un cas par le directeur général de la NDL (Norddeutsche Lloyd), d'inviter la vendeuse dans le salon de première classe. Les récits ici présentés des vendeuses d'objets d'art font état de relativement longues années de service (trois et neuf ans).

Les vendeuses de la firme Stilke n'avaient également pas besoin de faire preuve d'une formation particulière, elles étaient simplement formées à terre et dirigeaient ensuite un kiosque sur le navire de manière autonome. Elles n'étaient pas considérées comme les égales des chefs de vente des salons d'art, surtout parce que le kiosque n'était pas non plus situé en première classe. Les jardinières avaient une position semblable à celle des vendeuses de kiosque, mais contrairement à celles-ci, elles n'étaient pas responsables d'un magasin, mais devaient procéder à la décoration florale et l'entretenir.