

# Ein kleiner Tip : Humoreske

Autor(en): **E.R.**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Am häuslichen Herd : schweizerische illustrierte Monatsschrift**

Band (Jahr): **56 (1952-1953)**

Heft 4

PDF erstellt am: **06.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-663558>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

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

# Ein kleiner Tip

Humoreske

Wir hatten uns schon oft in diesem Abendzug gesehen und etwa auch einige Worte während der halbstündigen Bahnfahrt gewechselt. Auch heute trafen wir uns wieder im gleichen Coupé. Wir belegten beide je einen Fensterplatz und sassen da stumm wie Fische, so dass ich Musse hatte, mein Gegenüber zu studieren. Es war nicht etwa ein hübsches, junges Mädchen, wie man es sich zu Unterhaltung wünschen möchte, sondern ein Mann in mittleren Jahren, gross und stattlich, mit leicht angegrautem Haar. Er hatte auf den Knien eine Aktentasche liegen, mit der seine Hände ein nervöses Spiel trieben. Wenn ich nach seinem Aussehen auf seinen Beruf hätte schliessen wollen, so durfte ich ohne weiteres annehmen, dass mir ein Kaufmann gegenüber sass und zwar ein recht bedrückter und sorgenvoller. Das schloss ich aus seiner griesgrämigen Miene und wie er unentwegt zum Fenster hinaussah, obschon der vorgerückten Dämmerung halber kaum mehr etwas von der Landschaft zu erkennen war.

So augenscheinlich zur Schau getragenen Lebensüberdruß kann ich nun einmal nicht leiden, und so beschloss ich, zu versuchen, den Mann zum Sprechen zu bringen.

Das war wider Erwarten leicht. Ich wusste bald, dass mein Gegenüber Herrenhemdfabrikant war und dass er Sorgen wegen seines Geschäftes hatte. Ich fragte ihn, wie er seine Propaganda betreibe, in der Hoffnung, ich könnte ihm da vielleicht einen passenden kleinen Tip geben, denn das Gebiet moderner Werbung zähle ich zu meinem Lieblings-

fach. Vor dieser Episode hielt ich auch recht viel von meinen Kenntnissen in Propagandasachen.

Während der Mann mir von dieser und jener Art erzählte, auf die er Kunden warb, bestärkte sich meine Meinung, dass sein Vorgehen veraltet sei und seine Propaganda einer Blutauffrischung bedürfe.

Eine Idee überfiel mich, die mir das Genialste schien, was mein Kopf auf diesem Gebiet je ausgedacht. Ich lehnte mich in meinen Sitz zurück und nach einer angemessenen Kunstpause trug ich meinem verblüfften Geschäftsmann den Plan vor, den ich im Bewusstsein seiner Einfachheit und Unfehlbarkeit bescheiden als einen kleinen Tip bezeichnete, den ich ihm gebe, um ihm behilflich zu sein.

«Wenn Ihre Kunden nicht mehr kaufen wollen», begann ich, «und Sie mir versichern, Ihre Hemden seien in der Qualität immer gleich gut, so müssen Sie ihnen eben auf diskretere Art einen wirklichen Vorteil bieten, und Sie schlagen Ihre Konkurrenz. Nehmen wir an, Kunde X kaufte bei Ihnen regelmässig ein Dutzend Hemden. Nun stellt er seine Bezüge ein. Das ist der Augenblick, da nun die neue Propaganda einsetzt. Sie schreiben dem Mann ganz einfach eine Rechnung für ein Dutzend Hemden, schicken ihm aber dreizehn Stück. Was glauben Sie, was der Mann tut? Ich brauche wohl nicht zu erklären, dass dieser Posten so gut wie verkauft ist. Einen gewissen Betrag müssen Sie dabei opfern, aber schliesslich kosten Inserate auch Geld und Reisende laufen nicht umsonst herum.»

Der sorgenvolle Kaufmann war meinen Ausführungen mit sichtlichem Interesse gefolgt und sein Gesicht hellte sich auf wie ein freundlicher Morgen. Er klopfte sich auf die Schenkel. «Das ist eine Idee!» sagte er. «Vielen Dank für den Tip.»

Ich war mit mir begreiflicherweise sehr zufrieden, bis ich den Mann nach zwei Wochen wieder traf.

«Nun», fragte ich ihn nach seiner auffallend kühlen Begrüssung, «haben Sie meinen Tip befolgt?»

«Leider ja», sagte er. «Wissen Sie, was ich damit erreichte? Die Kunden, die dreizehn Hemden erhielten, schickten mein Paket samt Rechnung zurück mit dem Bemerken, sie hätten nichts bestellt, doch Hemden waren nur noch zwölf darin.»

An die Möglichkeit dieses Ausganges hatte ich allerdings nicht gedacht. Seit jenem Tage bin ich mit der Abgabe meiner kleinen Tips sehr vorsichtig geworden.

E. R.