

Zeitschrift: Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin
Band: 115 (1989)
Heft: 40

Rubrik: Übrigens...

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: 02.04.2026

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

Die Goldgrube der Imageleasing Inc

VON FRANK FELDMAN

Wer als erster den gloriosen Tischleindeck-dich-Einfall für die Firmengründung hatte, ist noch strittig zwischen den beiden: Harry Solomon Silberschein, ein waschechter Amerikaner aus The Bronx, oder Li Goldhand, ein mit allen fernöstlichen Wasern gewaschener Hongkongese.

Wie dem auch sei: Harry und Li begegneten einander beim Spiel in Maçao, und nachdem jeder der beiden mehr verloren hatte, als ihm lieb sein konnte, kamen sie sich mangels trennender Geldmasse und so dann auch geschäftlich näher.

Li verriet, dass er sich aus Hongkong abzusetzen gedachte. Harry gestand mit dem Tonfall eines Mannes, der das Treiben der Welt aus der Wurmperspektive zur Genüge kennengelernt hat, dass er eine Idee, aber zu deren Realisation eine zu knappe Kapitaldecke habe.

Ohne ein Quentchen Risikobereitschaft läuft nichts auf dieser Welt. Also taten sich die beiden zusammen, und aus der Asche ihrer verlorenen Illusionen entstand ein Phoenix – die Imageleasing, deren Wachstumsgrenzen noch nicht einmal im Ansatz ausgelotet sind.

Geschäftsgrundlage der IL Incorporated ist die Bereitstellung von erlesenem Ambiente.

Systematisch aufbauen

Wo bekommt man das passende, imageaufbauende Ambiente her, um seinen Scheinfreunden zu imponieren? Man kann sich einen Rolls-Royce, einen Ferrari mit 250 Pferdchen und mehr unter der Haube, auch ein Filmsternchen zur Hebung des Selbstgefühls wenn nicht an der nächsten, so doch an der übernächsten Ecke kaufen. Aber ein Image bedarf des systematischen, gewollten Aufbaus.

Auch ein Gunter Sachs musste jahrelang daran arbeiten.

Die beiden Imagefrondeure suchten sich einen Juniorpartner und fanden ihn in dem lässig auftretenden Lord Habsbanker-Low. «Habsy», wie ihn Busenfreunde zärtlich anreden, hat Zugang zu den wichtigsten Schlössern Europas, wo viel hochfeines Mobiliar unnützlich herumsteht. «Habsy» kennt

deren Besitzer und machte sich anheischig, den noblen Herrschaften ihr teures Gerümpel auf Zeit und selbstredend gegen Gebühr abzuschwatzen.

So gedieh eine Idee zur Goldgrube.

Der erste Kunde war ein Börsenmakler, der in den Verdacht geraten war, durch eine allzu grosse Nähe zu Insider-Informanten ein paar krumme, aber für ihn hochlukrative Geschäfte getätigt zu haben. Sein Name tut nichts zur Sache. Setzen wir als gegeben voraus, dass die New Yorker Börsenaufsicht ihn bestens kennt. Unser Makler hatte etwas Schwitzangst und musste ganz auf die Schnelle einen Bankier hofieren.

Szenario mitgeliefert

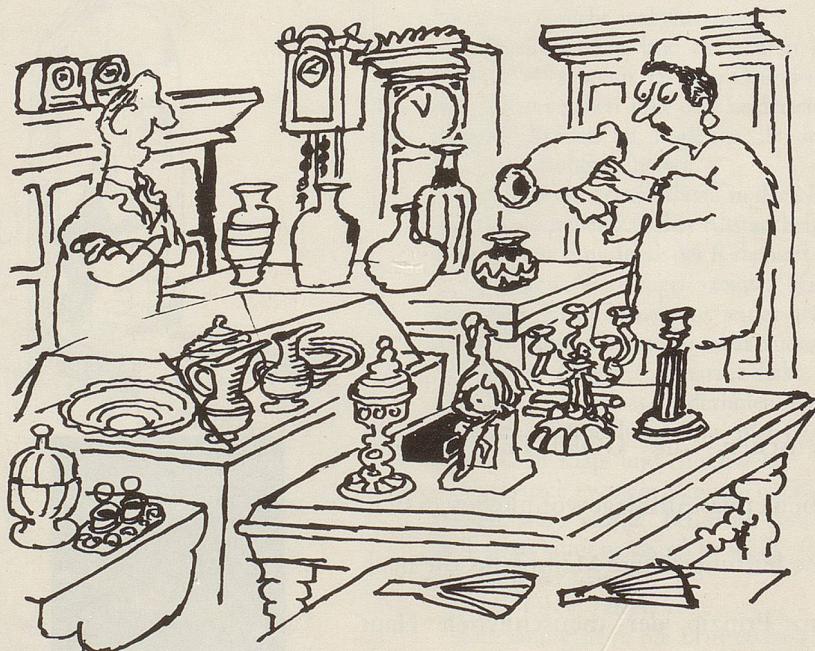
Er hätte natürlich sein Sexkätzchen, mit dem er Bett und ein halb geräumtes Konto teilte, auf den Banker ansetzen können. Aber erstens ist unser Makler von der eifersüchtigen Gewürzsorte – und zweitens: Was hätte das gebracht?

Durch Zufall erfuhr der Makler von der Imageleasing Incorporated. Er nahm sofort mit Harry S. Silberschein Kontakt auf, der ihm ein Angebot machte, das er nicht ablehnen konnte.

Imageleasing würde ihm die Wohnung mit alten Karabaghs, Isfahans, Saroughs und Khorasans auslegen sowie um und auf diese Feinststeppiche Möbel aus der Zeit des Directoire stellen. Im Bett, versprach der hurtige Harry, soll Josephine einem Liebhaber während Napoleons Abwesenheit in Italien schmachtvolle Koseworte zugehaucht haben. Dieses Bett war gewissermassen das Pièce de Résistance, denn Harry und Li liefern mit ihrem materiellen, höchst greifbaren Ambiente auch ein Szenario. Dieses Szenario ist ein Drehbuch für jeden, der von einem bisschen Extra im Leben träumt. Was in diesem Drehbuch stand? Der Börsenmakler (wir kennen ihn und seinesgleichen ja bereits) wird darin aufgefordert, das Zielobjekt (also in diesem Fall den Banker) zu einem Privatdinner einzuladen. Für die Menüfolge und das ganze Drum und Dran sorgt die Imageleasing Incorporated.

Der Börsenmakler zeigt dem Bankier seine Behausung, lässt diskret ein paar Einzelheiten über das Directoire einfließen und führt den Gast zum Bett der Josephine.

An dieser Stelle muss unser Makler einige auswendig gelernte Zitate in Französisch absondern. Etwa: «Pour gagner du bien, le savoir-faire vaut mieux que le savoir – sagte schon



IAN VAN WESSUM

«Daihotsi Plastic Corporation ist eine ganz, ganz alte Firma, Madamel!»

Übrigens ...

Viele Leute haben drei Füße: zwei kleine, auf denen sie gehen, und einen grossen,