

Zeitschrift: Schweizer Spiegel
Herausgeber: Guggenbühl und Huber
Band: 1 (1925-1926)
Heft: 2

Artikel: Im Vorzimmer wartet ein Geschäftsreisender
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1065346>

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: 16.02.2026

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

Im Vorzimmer wartet ein Geschäftsreisender

Von einem Reisenden



Mein Name ist Schwarz, ich wünsche Herrn Suter zu sprechen », sagte ich zu dem 17jährigen Fräulein mit Bubi-kopf, das im Anmeldezimmer der Firma Suter & Suter sass und zugleich das Telefon bediente.

« Herr Suter ist verreist ». —

« Dann möchte ich mit Herrn Suter reden ».

« Um was handelt es sich bitte ? »

« Das werde ich Herrn Suter persönlich mitteilen ».

« Wollen Sie mir Ihre Karte geben », antwortet das Fräulein etwas schnippisch, « ich glaube zwar nicht, dass Herr Suter gegenwärtig Reisende vorlässt ».

« Mein Name ist Schwarz, ich habe keine Karte, ich bin es selbst ! » Diese Antwort verblüfft die junge Dame. Sie meldet mich, ich werde vorgelassen und kann nach wenigen Minuten einen schönen Auftrag buchen. Verschiedenen Kollegen von mir ist es passiert, dass sie 4 bis 5mal bei dieser Firma vorsprechen mussten, ohne überhaupt bis zum « kompetenten Herrn » vordringen zu können. Die Firma Suter & Suter hat sich kürzlich

vergrössert.

Die beiden Inhaber fühlen sich nun als Grosskaufleute und spielen die furchtbar Beschäftigten, die den ganzen Tag von lästigen Reisenden bestürmt werden. Sie lassen die Reisenden oft stundenlang warten. Gottlob gehören solche Geschäfte zu den Ausnahmen; im allgemeinen ist es so : je grösser die Firma, desto korrekter und höflicher der Empfang der Reisenden.

Ich bin heute 62 Jahre alt und reise seit beinahe 40 Jahren. Ich liebe meinen Beruf heute noch genau so sehr wie als junger Mann, das Reisen liegt mir im Blute. Früher, als die Konkurrenz noch kleiner war, war meine Tätigkeit allerdings viel leichter. Ich hatte immer meine regelmässige Tournée und besuchte unsere sämtlichen Kunden regelmässig zweimal pro Jahr. Sie wussten immer, wann ich wieder zu erwarten war, und oft waren sie direkt froh, wenn ich kam, dann mussten sie nicht schriftlich bestellen. Man glaubt nicht, welche Ueberwindung

es für viele kleine Handwerker braucht, auch nur eine Karte zu schreiben.

Wenn man mich fragen würde, was für Eigenschaften einen guten Reisenden ausmachen, so würde ich antworten: Fleiss, Interesse, Zuverlässigkeit, Beharrlichkeit, solider Lebenswandel. Aber das sind natürlich Gemeinplätze; denn diese Eigenschaften verhelfen in allen Berufen zum Erfolg, und wenn ich an die vielen Kollegen zurückdenke, so kommen mir sogar viele in den Sinn, welche weder fleissig noch gewissenhaft waren, noch einen soliden Lebenswandel führten und dennoch ausgezeichnete Reisende waren, mit andern Worten: Zum Reisenden muss man geboren sein. Es braucht eine ganz besondere psychologische Fähigkeit dazu. Alles ist Gefühlssache. Wenn ich mit einem Kunden spreche, dann komme ich mir selbst wie der Angreifer vor, er ist der Verteidiger, und es beginnt eine Art innerlichen Kampfes. Plötzlich kommt der Moment, wo ich fühle: jetzt ist er reif, dann halte ich meinen Bestellblock hin, und der Kunde bestellt. Aber trotz dieser Kampfeinstellung muss der Reisende eine gewisse Liebe zum Kunden haben, sonst findet er nicht den nötigen Kontakt.

Ehemalige Beamte haben es schwer, gute Reisende zu werden, weil sie im Grunde jeden Kunden als Störenfried auffassen und nicht gewohnt sind, auf andere Leute einzugehen. Darauf kommt es vor allem an, dass man sich in den Kunden hineinversetzt. Der gute Reisende hat das Wort « Ich » aus seinem Sprachschatz verbannt, er kennt nur das Wort « Sie ».

Natürlich spielt die Erfahrung eine grosse Rolle, und man lernt mit der Zeit gewisse, ziemlich allgemein gültige psychologische Regeln kennen. Ganz allge-

mein habe ich die Beobachtung gemacht, dass die beste Zeit, um Aufträge zu erhalten, früh am Morgen ist. Dann sind die Leute noch frisch und unternehmungslustig, und es kommt ihnen selbst so vor, als brauchten sie in nächster Zeit viel Material. Viele Aufträge erhält man auch nach dem Mittagessen. Dann sind die Kunden satt und ausgeruht und infolgedessen der ganzen Menschheit gegenüber wohlwollend gestimmt. Kurz vor 12 Uhr mache ich überhaupt keine Besuche; denn dann sind die meisten Geschäftsleute etwas abgespannt, hungrig und infolgedessen reizbar und schwer zu behandeln.

Meine Firma verkauft vor allem an Handwerker. Bei dieser Art Kundschaft ist es wichtig, die Familiengeschichte genau zu kennen. « Mein Sohn ist gegenwärtig im Welschland in der Lehre », sagt ein Schuhmacher beiläufig zum Reisenden. Wenn ich das nächstemal diesen Mann besuche, so ist meine erste Frage: « Wie geht's Ihrem Hans in Vevey? » Dadurch habe ich gleich einen Stein im Brett. Diese kleinen persönlichen Details trage ich deshalb alle in mein Notizbuch ein, um keine Verwechslungen aufkommen zu lassen, denn lieber nichts sagen, als einen Junggesellen mit der Frage begrüßen: « Wie geht es Ihrer Tochter? »

« Der Reisende soll immer gut angezogen sein ». Das tönt sehr einfach; aber in der Praxis ist die Frage oft schwierig. Es kommt eben auf die Kunden an. Meiner Ansicht nach ist es eher verfehlt, wenn ein Reisender einen eleganten Eindruck macht, er soll vor allem einen seriösen Eindruck machen; dabei muss er aber verhüten, dass er die Kleidung des Kunden allzusehr übertrumpft. Ich gehöre allerdings zur ältern Schule und trage

deshalb meistens eine Art dunklen Cutaway und eine graue Krawatte, dazu hohe schwarze Schuhe. Das gibt mir ein seriöses Aussehen und in Verbindung mit meinen weissen Haaren sogar eine gewisse Würde. Ich habe überhaupt die Erfahrung gemacht, dass im Gegensatz zu andern Berufen ein Reisender nie in die Versuchung kommt, Haarfärbemittel zu gebrauchen, um jung zu scheinen; weisse Haare wirken immer sehr reell. Worin es viele meiner Kollegen fehlen lassen, das sind Kragen und Absätze. Ein Freund von mir hat folgende Tabelle aufgestellt, und wir haben uns manchmal damit amüsiert, unsere Gesamterscheinung an Hand dieser Tabelle mit Noten einzuschätzen. Versuchen Sie es einmal, stehen Sie auf einen Stuhl und lassen Sie sich beurteilen. Dabei gilt folgende Skala :

Kragen (ganz oder an den Ecken zerrissen, sauber oder schmutzig)	10%
Krawatte (ganz oder zerrissen, fest oder lose gebunden, passend oder unpassend in der Farbe)	10%
Absätze (ganz oder abgetreten)	10%
Schuhe (schmutzig oder sauber)	10%
Haarschnitt (gekämmt oder ungekämmt, geschoren oder in den Nacken hinabwachsend)	10%
Fingernägel (gepflegt oder nicht gepflegt)	10%
Bügelfalten	10%
Sauberkeit der Kleidung	10%
Schnitt der Kleidung	20%
Total	100%

Sehr wichtig ist es, dass man sich möglichst bald setzt. Das Herumstehen wirkt peinlich und sieht hausiererhaft aus. Ich komme deshalb stets mit dem Ueberzieher unter dem Arm in die Werkstatt, hänge



„Die einsamen Abende in fremden Städten bilden eine unangenehme Seite des Reisens.“

Hut und Mantel sofort auf und sehe mich nach einer Sitzgelegenheit um. Da wo eine Frau im Geschäfte mithilft, muss man vor allem diese für sich zu gewinnen suchen, denn in letzter Linie kommt es immer auf die Frau an. Auch der genialste Reisende ist verloren, wenn er die Frau gegen sich hat. Wenn die Frau in die Werkstatt tritt und in resolutem Tone sagt: «Er braucht nichts, er ist versehen», dann weiss ich immer, wieviel es geschlagen hat.



„Auch der genialste Reisende ist verloren, wenn er die Frau gegen sich hat ...“

Man sagt, ein Reisender sollte immer höflich sein. Das stimmt natürlich auch nicht immer. Uebertriebene Demut schadet nur. Ich erlaube mir manchmal, einen Kunden auch anzuschmauzen, wenn er mir gar zu frech kommt, und es hat mir noch nie geschadet.

Ich kam vor einigen Jahren zu einem neu gegründeten Schuhmachergeschäft, und um die neue Firma für uns zu gewinnen, verkaufte ich ihr eine Kuhhaut ganz besonders billig. Nach einiger Zeit machte ich einen zweiten Besuch. Da begann der Mann zu nörgeln: «Die Haut, die Ihr mir geschickt habt, war gar nichts Rares, das war überhaupt keine Kuhhaut, sondern eine Ochsenhaut.» Nun braucht es wenig Fachkenntnisse, um eine Kuhhaut von einer Ochsenhaut unterscheiden zu können. «Wieso soll das eine Ochsenhaut gewesen sein?» fragte ich etwas empört. — «Das kann gar nichts anderes sein, sonst wäre sie nicht so billig gewesen». Da lief mir die Galle über und ich rief: «Ihr seid nun doch der dümmste Kerl, den ich je gesehen habe.»

Er: «Wenn Ihr mir so kommt, so flicke ich Euch ein paar an die Ohren.»

Ich: «Kommt nur her und probiert's.»

Er (ängstlich): «Der Geselle ist dann auch noch da.»

Ich: «So kommt nur alle beide.»

Darauf wartete ich eine Zeitlang und ging dann ungeschoren davon; aber nach einigen Wochen, als der betreffende Kunde in Bern war, kam er persönlich in unsern Laden, um einzukaufen.

Wie man mit ganz eigentümlichen Mitteln Erfolg haben kann, zeigt das Beispiel eines Berners, namens Ramseyer, der besonders den Kanton Aargau in Leinwand machte. Wenn er abends in ein Dorf kam, stellte er sich vor dem Gasthof auf und begann sehr kräftig zu jodeln. Dann wusste jedermann: Aha, der Ramseyer ist da. Die Leute kamen abends ins Wirtshaus, er zahlte ihnen etwas zu trinken und machte dabei die besten Geschäfte. Ich gehöre zu den verhältnismässig seltenen Reisenden, welche auch Geld einkassieren. Bei Barzahlung innerhalb 30 Tagen geben wir einen gewissen Skonto. Diesen Skonto vermerke ich aber in der Rechnung häufig nicht, sondern wenn einer zum Beispiel 700 Franken zahlt, dann gebe ich ihm eine Quittung für Fr. 700, und die Fr. 21 Skonto drücke ich ihm nachher in die Hand. Dann weiss seine Frau, welche die Buchhaltung führt, nichts von dieser Rückvergütung, und der Kunde ist mir sein Leben lang dankbar, dass er von Zeit zu Zeit einige Franken verbrauchen darf, über welche er seiner Frau keine Rechenschaft abzulegen braucht.

Wie in jedem Berufe, so gibt es auch unter den Reisenden geborene Genies. Ich kannte unter andern ein solches Reisendengenie, namens Z. Er war ein junger Mann, noch nicht 25jährig, hatte aber einen geradezu hypnotischen Einfluss auf die Kunden. Nur war er dann ebenso unglaublich frech, dass ihn der Prinzipal auf die Dauer nicht behalten konnte. Dieser Z. leistete sich unter andern folgendes Stücklein:

Während des Krieges, als so massenhaft gehamstert wurde, verkaufte ein Schuhmacher, der daneben noch etwas

Landwirtschaft betrieb, dem Z. einige Kilo Butter, welche dieser in seinen Koffer steckte. Der Z. fuhr dann per Schiff auf dem Vierwaldstättersee nach Luzern. Neben ihn setzte sich ein Landjäger, welcher erzählte, er sei da, um den Butterhamster zu überwachen. Nach einiger Zeit bemerkte der Landjäger, es rieche so eigentümlich nach Butter. Z. liess sich aber nicht verblüffen und gab vorderhand dem Landjäger einen Stumpfen zu rauchen, damit er die Butter nicht mehr rieche. Dann begann er von seiner Branche zu reden und erfuhr, dass der Landjäger seine Schuhe selbst zu sohlen pflege, und dass er auch diejenigen der Nachbarn repariere, worauf ihm Z. trotz der gefährlichen Lage noch eine grössere Quantität Leder verkaufte.

Ein ähnliches, noch grösseres Reise-genie, aber auch ein noch grösserer Lump war der Italiener T., der vor dem Krieg in der Schweiz in Schreibmaschinen reiste und ungeheure Erfolge erzielte, obwohl ja dazumal dieser Artikel noch nicht die Beliebtheit hatte wie heute. Auf einer Fahrt nach St. Moritz hatte sein Zug in Thusis ca. eine Stunde Aufenthalt. T. benutzte diesen und verkaufte daselbst 3 Schreibmaschinen, obwohl man sonst für den Verkauf einer Schreibmaschine mehrere Besuche beim gleichen Kunden rechnen muss, bis er sich entschliesst. Aber obwohl er geradezu märchenhafte Provisionen hatte, war er doch immer in Geldnöten. Er verprasste alles. Eines Abends z. B. zahlte ihm die Firma Fr. 1000 Provision aus. Am nächsten Morgen musste er von einem Kollegen einen Franken pumpen, damit er zu Mittag essen könne. In Luzern war er einmal in solchen Geldnöten, dass er die Musterschreibmaschine,



„Es riecht so eigentümlich nach Butter“ meinte der Landjäger . . .

mit der er reiste, verkaufte; aber er verkaufte sie zum vollen Preis wie eine neue. Er kam dann wegen Betruges einmal ins Zuchthaus. Kaum war er einige Zeit im Zuchthaus, da erhielt sein ehemaliger Prinzipal einen Brief von T. Er staunt öffnete er ihn. Der Brief enthielt eine Bestellung einer Schreibmaschine. T. hatte sogar dem Zuchthausdirektor eine Schreibmaschine verkauft.

Die zweite Art Reisende sind solche, die zwar persönlich keine besonderen Fähigkeiten haben, aber sie bereisen seit vielen Jahren für eine gute Firma in einem guten Artikel die gleichen Kunden. Es sind gute, exakte Menschen. Sie haben kein Genie, sondern nur Ausdauer. Sie machen seit Jahren immer den gleichen histori-

schen Tramp, sodass der Kunde immer weiss, wann sie kommen.

Die dritte Art sind Leute, die nicht ganz der Fähigkeiten entbehren. Sie reisen vielleicht für eine junge Firma, sind selbst noch jung und wirken dadurch, dass es sympathische Leute sind.

Die vierte Art sind dann die, die lieber alles andere als Reisende hätten werden sollen. Es gibt solche darunter, die mit Tränen reisen, nämlich, wenn man ihnen nichts bestellen will, dann fangen sie an zu flehen, man solle doch etwas bestellen, sie seien arme Familienväter und würden entlassen, wenn sie nicht genügend Bestellungen hätten, und — wie gesagt — sie fördern sogar Augenwasser zutage. So etwas ist den

Kunden natürlich sehr peinlich, und sie speisen diese Reisenden meist mit ganz geringfügigen Bestellungen ab. Der traurigste und dümmste Reisende, den ich kenne, ist der V., er reist in Bindfaden. In der Unterhaltung mit den Kunden sagt er etwa alle 5 Minuten etwas. Einer seiner Besuche geht etwa so zu: Er schiebt sich lahm ins Zimmer herein, lehnt sich an eine Wand, hebt vielleicht den einen Unterschenkel und stemmt den Fuss gegen die Wand, hat die Hände auf dem Rücken und beginnt:

« Guten Tag, Herr X » . . . 5 Minuten.

« Es regnet heute » 5 Minuten.

« Haben Sie noch Faden? » . 5 Minuten.

« Brauchen Sie etwas? » . . . 5 Minuten.

« Brauchen Sie nichts? » . . . 5 Minuten.

Früher gab es noch eine besondere feudale Spezies Reisende, welche in Quincaillerie machten. Diese fuhren nie per Bahn, sondern zogen in einer zweispännigen Kutsche von Ort zu Ort. Heute reisen diese Leute per Auto. Ueberhaupt kommt das Auto immer mehr auf für Reisende. Man kann per Auto ungefähr dreimal soviel machen, wie per Bahn. Ein Freund von mir, der früher per Bahn reiste und jetzt ein Auto benutzt, hat mir die Vorteile des Autos an folgendem Beispiel demonstriert:

« Wenn ich z. B. von Zürich aus die Ortschaften Stäfa, Aatal, Pfäffikon, Turbental, Hinwil besuchen sollte und pro Dorf etwa eine Stunde Aufenthalt für die Geschäfte rechne, dann kommt das etwa so heraus: Zürich ab 6.03, Stäfa an 7.01. Dann besuche ich Kunden. Stäfa ab 8.59, Rapperswil an 9.15. In Rapperswil habe ich keine Kunden, muss aber doch bis 10.05 warten bis ein Zug nach Aatal

geht, wo ich 10.39 ankomme. Von Aatal aus kann ich erst mit dem Zug von 12.50 über Wetzikon nach Pfäffikon weiterreisen. In Wetzikon komme ich an 12.55. Um 12.43 wäre ein Zug nach Pfäffikon abgefahren. Das ärgert mich natürlich, denn ich habe hier keine Kunden und muss nun auf den Zug von 4.41 warten, mit dem ich 4.59 in Pfäffikon ankomme. Hier besuche ich meine Kunden, und dann gibt's keine Möglichkeit mehr, nach Turbental und Hinwil zu gelangen, wenn ich am gleichen Tag wieder nach Zürich zurückkehren soll. Ich sitze also gottergeben in Pfäffikon und habe erst um 20.20 Uhr einen Zug nach Zürich, wo ich 21.23 ankomme.

Nun machen wir die gleiche Geschichte mit dem Auto und rechnen ebenfalls eine Stunde Kundenbesuch pro Ortschaft.

Zürich 7 Uhr ab. Stäfa an 8 Uhr. Stäfa ab 9 Uhr. Aatal an 9.30. Aatal ab 10.30. Pfäffikon an 11 Uhr. Hier muss ich nach dem Kundenbesuch zu Mittag essen und gehe 13 Uhr weiter. Turbental an 14 Uhr. Turbental ab 15 Uhr. Hinwil an 16 Uhr. Hinwil ab 17 Uhr. Nun bin ich fertig, kann aber noch Uster dazu nehmen, falls ich dort Kunden habe. Ich komme in Uster an 17.30. Uster ab 18.30 und komme um 19 Uhr in Zürich an. »

Das Motorvelofahren hätte die gleichen Vorteile wie das Autofahren und wäre erst noch billiger, wenn es nur nicht so aufreibend und so schmutzig wäre. Bei nassem, kaltem Wetter ist das Motorvelofahren eine Qual.

Das Reisen ist anstrengend, aber meiner Ansicht nach im allgemeinen gesund. Früher gingen zweifellos viele Reisende vorzeitig durch das Trinken zugrunde. Die Schöpplerei bei Geschäftsabschlüs-

sen ist aber zusehends im Abnehmen begriffen. Im Winter auf dem Land, in primitiven Gasthöfen, wo die Zimmer des seltenen Gebrauches wegen meistens feucht und kalt sind, kann man sich natürlich leicht Erkältungen holen. Ein deutscher Reisender sagte einmal in etwas sentimentaler Weise: «An den kalten Betten gehen wir alle zugrunde.»

Viele meiner Kollegen schaden sich auch dadurch, dass sie «Spesen schinden», d. h. ausserordentlich bescheiden essen und dafür kräftige Spesen aufschreiben. Ich kannte einen gewissen C., der in Einlagesohlen (nicht auf Einlagesohlen) reiste. Er kombinierte diesen Spesentrick mit dem Trick des Mitleiderweckens. Er kaufte in dem Dorf, das er bereisen wollte, einen Cervelat und ein Stück Brot und setzte sich dem Laden des Kunden gegenüber auf ein Bänklein oder Mäuerlein und begann traurig seine Wurst zu verzehren. Nachher erzählte er dem Kunden, wie schlecht es ihm gehe. «Ich verdiene kaum noch mein Essen, kaufen Sie mir doch um Gottesbarmherzigkeit willen etwas ab.» Dem Prinzipal aber schreibt der Mann ein richtiggehendes Mittagessen auf mit Wein und schwarzem Kaffee.

Ganz abgesehen davon, dass es ungesund ist, am Essen zu sparen, ist es auch ungeschäftsmässig. Ich habe oft die Erfahrung gemacht, dass man nach einem guten Essen mit Wein und schwarzem Kaffee, gefolgt von einer 50er Zigarre, dem Kunden gegenüber viel selbstbewusster auftritt als mit halbleerem Magen, und Selbstvertrauen ist das Alpha und Omega des geschäftlichen Erfolges.

Die einsamen Abende in fremden Städten bilden eine unangenehme Seite des Reisens. Schon mancher von uns hat das Kino als eine Wohltat empfunden. Wenn so ein Reisender abends allein, z. B. in Genf ist, so geht mancher aus lauter Langeweile ins Maxim, in die Alhambra oder auch anderswohin. Jeder Reisende klagt über Mühsale seines Berufes, aber keiner möchte das Reisen mit Bureau-Arbeit vertauschen. Kein anderer Beruf ist so durchaus persönlich, in keinem andern Beruf lernt man so viele Menschen und Lebensverhältnisse kennen. Das Angenehmste beim Reisen ist aber das: Man merkt unmittelbar den Erfolg. Die Reisenden müssen manche Kränkung und Demütigung erleiden, aber jeder richtige Geschäftsmann wird uns zugeben müssen: Der Reisende ist die Seele des Geschäftes.

