Zeitschrift: Schweizer Spiegel
Herausgeber: Guggenbühl und Huber
Band: 1 (1925-1926)
Heft: 4

Artikel: Er verdient an den Geschäften, welche nicht zu Stande kommen...
Autor: [s.n.]
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-1065372

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: 05.12.2025

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

Er verdient an den Geschäften, welche nicht zu Stande kommen . . . .

Von * * *

Diese Annonce werden Sie gewiss schon in mancher Tageszeitung gelesen haben. Sie machen sich keinen Begriff, wieviel Offerten daraufhin bei uns eingehen, wieviel Firmen und auch Privatleute unsere Dienste in Anspruch nehmen wollen. Viele der Bewerber sind offensichtlich arm, oft aber sind Personen darunter, von denen man nie denken würde, sie hätten es nötig, Darlehen aufzunehmen. Für alle diese ist das bare Geld ein so rarer Artikel, dass sie die höchsten Zinsen zahlen würden, wenn sie es bekämen. Aber bis sie es bekommen, dazu braucht es viel, denn bei uns selbst ist das Geld rar, mein Prinzipal ist selbst auf Banken angewiesen, muss ihnen jeden einzelnen Fall vorlegen und erst wenn die Bank ein Geschäft für sicher und gut hält, kommt es zum Klappen. Das sagen wir natürlich unseren Kunden nicht. Diese glauben alle, dass wir Selbstgeber seien. Auch wissen sie gar nicht, auf was wir es eigentlich abgesehen haben. Das werden Sie erst verstehen, wenn ich Ihnen erzähle, wie bei uns die einzelnen armen Geldsucher behandelt werden.

Fast alle Tage gehen auf unsere Inserate fünf bis zehn Offerten ein : « Können Sie mir sofort 500 Fr. leihen ? Als Sicherheit stelle ich Ihnen meine Möbel, bestehend aus soundsoviel Zimmern, zur Verfügung », schreibt einer. Andere bieten als Pfand Schmuck, Photographenapparate, Stoffe in grösseren Posten an. Auch Violinkasten, Schreibmaschinen, kurz, alles mögliche wird uns als Sicherheit offeriert. Allen diesen Firmen schreibe ich folgenden Brief :

« Im Prinzip sind wir mit Ihrem Vorschlag einverstanden und ersuchen Sie, uns die Ware franko zuzustellen, worauf wir sie abschätzen und höchstmöglich belehnen. »

Eventuell lassen wir die Ware in einem hiesigen Lagerhaus einstellen. Nicht alle, aber sehr viele dieser Geldbedürftigen

schicken uns nun die Ware umgehend zu, manchmal per Express, und ersuchen uns, das Geld sofort flüssig zu machen. Wenn das Pfand wirklich wert ist, belehnt zu werden, d. h. wenn unsere Bank bereit ist, das Geschäft zu machen, so kann es sich innert einigen Tagen abwickeln. Der Betreffende muss auf jeden Fall persönlich bei uns vorbeikommen, und zwar möglichst mit Kleingeld versehen, denn die Waare muss geschätzt werden, und dazu muss der Kunde einen Vorschuss von 10 bis 50 Franken leisten, den er auf keinen Fall mehr zurückbekommt. Sehr viele Leute haben diesen Betrag nicht bei sich oder müssen ihn erst noch auftreiben.

Wenn die Schätzungsgebühr bezahlt ist, so wird « die Schätzung vorgenommen ».

« Kommen Sie bitte in zwei Stunden wieder, dann können wir Ihnen sagen, wieviel wir Ihnen auf die Ware geben können. » Meistens wissen wir aber schon zum voraus, was wir geben können, denn die Bank hat die Darlehensgrenzen für die meisten Warenkategorien schon festgesetzt. Wir haben auch unsere Leute, Bekannte meines Prinzipals, an der Hand, die auf telephonische Anfrage die Ware abschätzen. Auch werden in dieser Zwischenzeit die andern Kunden, die im Wartzimmer sind, angefragt, ob sie diese Branche verstehen, was diese Sache wert sei usw. Wenn der Kunde wieder kommt, wird ihm mitgeteilt, dass man so und soviel geben könne, der Zins betrage 2 % per Monat. Er hat nun nur den Pfandschein und den Wechsel, lautend auf den Darlehensbetrag, zu unterschreiben. Wenn das alles in Ordnung ist, gibt die Bank das Geld und mein Prinzipal zahlt den Betrag aus, unter Abzug der Zinsen für drei Monate und einer angemessenen Lagergebühr. Bevor der Kunde das Geld in die Hand bekommt, also im Moment der höchsten Spannung und Aufregung, rechnet ihm der Prinzipal noch schnell vor, dass er am ganzen Geschäft höchstens 2 bis 3 Franken verdiene, er möchte ihm doch auch 10 bis 20 Franken lassen. « Hören Sie mir mal zu, lieber Freund. Wissen Sie, dass ich Ihnen mit diesem Geschäft nur einen Gefallen erweise. Rechnen Sie sich mal aus, wieviel ich nun an diesen

„Ganz schlimm ging es einer Frau aus Glarus“

300 Franken à 2 Prozent verdiene. Dabei muss ich die Miete für die Räume, meine Angestellten usw. bezahlen. Nein, das ist kein Geschäft für mich. Es lohnt sich nicht, dass ich hier zur Bank springe. » Der Kunde, der nun schon befürchtet, es werde nichts aus der Sache, lässt stillschweigend den Betrag von 10, 20, auch schon mehr Franken abziehen und bekommt nun endlich den langersehnten, aber sehr verkürzten Darlehensbetrag. Schon mancher hat mir beim Fortgehen gesagt, das sei aber eine teure Geschichte . . . . .

Nicht allen geht es aber so gut. Die wenigsten bekommen überhaupt etwas ausbezahlt. Viele schicken auch wirklich offensichtlichen Schund, z. B. eine Unmenge unechten Schmuckes, oder eine oder zwei Schreibmaschinen oder Photoapparate, was alles nicht belehnt werden kann. Wir müssen aber doch die Pakete in Empfang nehmen, öffnen und nachsehen, was darin ist. Dieses nennt dann mein Prinzipal « schätzen ». Die Waren werden sofort wieder eingepackt und mit einer Nachnahme von 10—25 Franken « für Bemühungen und Schätzung » zurückgesandt. Das Geld geht meistens ohne weiteres ein, denn die armen Angeschmierten genieren sich, einen solchen schmutzigen Handel, in welchem sie ja als Arme, Bedürftige dastehen würden, an die Oeffentlichkeit zu bringen. Ich könnte Ihnen in dieser Beziehung unzählige Beispiele anführen. Nur eines möchte ich Ihnen erzählen. Ein angeblicher Bauer, der im Tessin wohnhaft ist, schickt aus Reinach per Express zwei neue Schreibmaschinen. Dazu telegraphiert er aus Bern: « Erhaltet 2 Schreibmasch. Schicket sofort 200 Franken Darlehen

„Für alle diese ist das bare Geld ein so rarer Artikel . . .“

1 Monat, Bern, Hotel soundso.» Wir telegraphieren zurück: «Ware geschätzt, Darlehen unmöglich, weil zu wenig Sicherheit.» Der Betreffende schickt noch eine Schreibmaschine und telegraphiert: «Erwarte sofortige Zustellung von 200 Franken.» Mein Prinzipal merkt den Pfeffer und antwortet: «Geschäft perfekt, erwarten Legitimation.» Sofort erhalten wir wieder per Telegramm die Antwort: «Retournieret Schreibmaschinen.» Die Schreibmaschinen werden von uns prompt mit einer Nachnahme von Fr. 30 für «Umtriebe und Schätzung» zurückgesandt.

Viele Leute kommen auch persönlich zu uns und bringen die Sachen gleich mit. Meistens sind es ärmere Leute, die glauben, unser Geschäft sei eine Pfandleihanstalt, wie z. B. die Mobiliarleihkasse in Zürich. Diese kommt ihr Irrtum meistens teuer zu stehen.

«Was wünscht die liebe Frau?» fragt Herr P. eine ältere, dürftig gekleidete Dame, die mit einem grossen Paket sich zu uns bemüht hat. «Ich habe hier einen Pelzmantel und möchte Sie fragen, ob Sie mir darauf 150 Fr. leihen würden. Ich sollte das Geld sofort haben, da ich noch auf den Markt muss.» «Hören Sie, gute Frau, ich weiss nicht, ob Ihr Mantel 150 Fr. wert ist, den muss ich erst schätzen lassen. Sie können ihn aber da lassen und in einer halben Stunde wieder kommen. Das Schätzen kostet 10 Fr., denn er wird von einem Fachmann geschätzt. Mein Angestellter schreibt Ihnen gleich die Quittung.»

Aber die arme Frau hat die 10 Fr. nicht bei sich. «Aber glauben Sie, dass es dann zu machen ist, so werde ich mir das Geld schnell borgen?»

«Ich kann Ihnen das natürlich nicht bestimmt sagen, aber wenn Sie sicher sind, dass der Mantel soviel wert ist, so können Sie es ruhig wagen.»

Nach einer halben Stunde kommt die Frau wieder, bezahlt gegen Quittung «für unverbindliche Schätzung» die 10 Franken. Nachher darf sie wieder spazieren gehen und nach Ablauf von abermaligen 30 Minuten muss ich ihr dann sagen: «Der Mantel kann höchstens mit 80 Fr. belehnt werden. Da wir aber keine Geschäfte unter 100 Franken machen, so müssen wir darauf verzichten. Bei der Mobiliarleihkasse werden Sie aber sicher den Betrag bekommen.»

Die Frau ist ganz niedergeschlagen und möchte unbedingt die 10 Franken zurückhaben, auf der Mobiliarleihkasse sei sie schon gewesen. Herr P. lässt sich nicht mehr blicken, und die arme Frau geht weinend fort.

Ganz schlimm ging es einer Witwe, die bisher in Glarus lebte und deren einziger Reichtum in dürftigen Möbeln für eine Fünfzimmerwohnung bestand. Sie wollte sich dadurch eine Existenz schaffen, indem sie dieselben nach Basel brachte, um sich eine Wohnung zu möblieren und Zimmer zu vermieten. Vorerst gedachte sie aber, da sie sonst mittellos war, auf diese Möbel ein Darlehen aufzunehmen, um die Reise und den Umzug zu finanzieren. Den Darlehensbetrag wollte sie nachher in Raten zurückzahlen. Auf ihre Anfrage bei uns ersuchten wir sie, ihre Möbel an unser Lagerhaus zu senden, worauf wir sie nach Abschätzung belehnen würden. Die dumme Frau war sich offenbar über ihre Pläne selbst nicht ganz im klaren, sie schickte planlos die Möbel ab. Nachher folgte

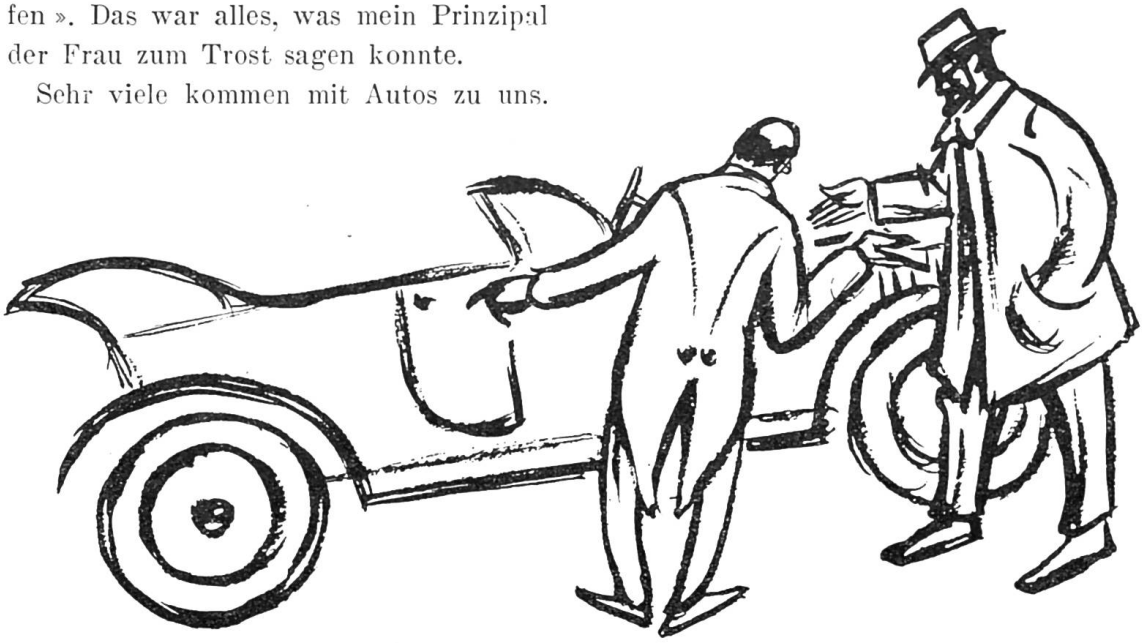
Ueberraschung auf Ueberraschung. Erstens konnte sie ihre Möbel nicht gebrauchen, solange sie bei uns verpfändet lagen. Die Spedition kam sie auf 700 Franken zu stehen. Ferner hatte sie den Wert ihrer Möbel um ein Vielfaches überschätzt. Laut Schätzung des Lagerhausinhabers (der zugleich Möbelhändler ist und diese Schätzungen umsonst besorgt) konnte das Mobiliar höchstens mit 1000 Franken beliehen werden. Davon gingen aber für Schätzung Fr. 20, für Zinsen (3 Monate à 2%) 60 Fr. und für Lager, 3 Monate à Fr. 30 = Fr. 90, also insgesamt 170 Franken ab. Mit 700 Franken waren die Möbel bereits von der Speditionsfirma belastet, so dass die Frau 110 Franken ausbezahlt bekam. In sehr gedrückter Stimmung sprach sie bei Herrn P. vor.

« Ich kann nicht begreifen, wie eine Frau so dumm sein kann. Sie mussten doch wissen, dass Ihre Möbel nicht mehr wert sind. Ich kann Ihnen da nicht helfen ». Das war alles, was mein Prinzipal der Frau zum Trost sagen konnte.

Sehr viele kommen mit Autos zu uns. Diese glauben immer, auf ihren Wagen einige tausend Franken zu bekommen und sind immer schwer enttäuscht, wenn ihr Automobil auf 200 bis höchstens 1000 Franken geschätzt wird.

« Bringen Sie mal Ihren Wagen her, ich muss den natürlich erst sehen », sagt Herr P. Wenn das Auto vor dem Hause steht, meint er : « Guter Mann, ich kenne diesen Wagen natürlich nicht, ich bin auch kein Automobilfachmann. Da ich nicht alle Branchen gelernt habe, muss ich einen Experten zuziehen, einen Mann, der schon 20 Jahre in der Autobranche tätig ist. Aber sie werden begreifen, dass dieser nicht umsonst hieher kommt. Ich muss Sie deshalb bitten, mir 30 Fr. dazulassen, damit ich den Fachmann kommen lassen kann ».

Viele wollen auf diesen Trick nicht eingehen und verlangen, man möchte den Experten bestellen, nachher würden sie dann das Geld bringen. Bei uns wird



„Ich kann nicht mehr als Fr. 400 darauf geben . . . .“

aber kein Experte bestellt, bevor der Vorschuss bezahlt ist. Die Leute sind meistens doch auf uns angewiesen, weil sie an keinem andern Orte das Geld bekommen können. Sie kommen immer wieder und bezahlen zuletzt doch mit Ach und Krach die 20-50 Fr. Nun erst wird der Experte bestellt. Er bekommt 5 Fr. für seinen Dienst und weiss genau, dass er den Wagen so tief zu schätzen hat, dass das Geschäft für den Kunden nicht in Betracht kommt. Nur wenn der Experte aber aus Gewissensbissen oder weil er sich vor den andern Autobesitzern schämt, den Wert nicht allzu tief anzugeben wagt, so erweist sich auf einmal Herr P. als Kenner : « Gestern haben wir genau denselben Wagen belehnt und durften nicht mehr als 400 Fr. darauf geben. Wissen Sie, der Wagen hat eine ganz altmodische Steuerung, ferner ist die Karosserie ganz verlottert. Ich glaube kaum, dass ich ihn im Notfalle für mehr als 400 Franken verkaufen kann. Ich habe schon genug Erfahrung in solchen Sachen, da ich seit 20 Jahren das Pfandleihgeschäft betreibe. Gebrannte Leute fürchten das Feuer. »

Wenn der Kunde nicht darauf eingeht, macht es Herrn P. ja nichts, weil er ja sein Geschäft gemacht hat. Deshalb behandelt er auch die Kunden recht hochnäsig von oben herab, sobald die Schätzungsgebühr bezahlt ist. Er zieht sich in sein Bureau zurück, raucht in aller Gemütsruhe seine Havanna, ersucht mich, mit den Leuten zu unterhandeln und ihnen zu sagen, dass er selbst momentan stark beschäftigt und nicht zu sprechen ist. Da habe ich dann immer das Vergnügen, das Gejammer anzuhören, Ausdrücke wie « Schwindelfirma, Aussauger, Halsabschneider » in Empfang zu nehmen, als ob ich etwas dafür könnte. Ich arbeite ja hier nur, weil ich eine Familie habe, die ich ernähren muss. Am meisten Betrieb haben wir immer an einem Samstag vormittag; da sitzen oft 4—5 Personen in unserem « Wartesaal », meistens Leute, die auf den Sonntag Geld brauchen.

« Jetzt kommt das Frauchen an die Reihe », sagt Herr P. zu einer festen geschwätzigen Pensionshalterin. « Bitte treten Sie in mein Gemach, womit kann ich Ihnen dienen ? »

« Ich möchte Sie fragen, ob Sie mir für einige Tage auf diese goldene Uhr hundert Franken geben können. Es wird Ihnen bestimmt wieder zurück bezahlt. Ich sollte nämlich die Milchrechnung vom letzten Monat bezahlen, sonst bekomme ich keine Milch mehr für meine Pensionäre usw. ».

« Hören Sie mich an, liebe Frau, es tut mir sehr leid, Ihnen nicht dienen zu können, weil ich keine so kleinen Geschäfte machen darf. Aber ich will Ihnen doch helfen, sehen Sie, ich helfe allen armen Leuten, manchmal ohne etwas dafür zu bekommen. Ich gebe Ihnen jetzt eine Adresse an, wo Sie das Geld bekommen. Diese Leute dort machen solche Geschäfte und denen möchte ich etwas zu verdienen geben ».

« Sie sind zu liebenswürdig, Herr P. ».

« Wenn Sie aber das Geschäft dort machen können, so geben Sie mir auch einige Franken, denn ich muss ja auch meine Bureaux und meine Angestellten bezahlen, das verstehen Sie doch ».

« Selbstverständlich, das verstehe ich sehr gut, das würde ich auch so machen ».

« Dann gebe ich Ihnen jetzt die Adresse und Sie geben mir 5 Fr., nicht wahr ? » So kommt das « Geschäft » zum klappen.

Es warten noch viele Leute draussen.

Jetzt kommt ein Quacksalber aus dem Bündnerland an die Reihe. Auf briefliche Anfrage hin hat er mit einem Smoking, einem Pelzmantel, einem Photoapparat und einer Elektrisiermaschine die Reise bis hieher unternommen, die er noch mit seinen letzten Rappen finanziert hatte und möchte nun ein Darlehen von 500 Fr. aufnehmen, um hier ein Geschäft abzuwickeln.

Ich muss sagen: „Herr P. ist momentan stark beschäftigt..."

« Bitte treten Sie näher, lieber Mann, die Ware muss geschätzt werden, das kostet für jedes Stück 5 Franken, usw. », ertönt Herr P's Stimme.

Der Kunde wagt einen schüchtern Einwand : « Wenn der Elektrisierapparat von einem Experten geschätzt wird, möchte ich sehr gerne dem Herrn behülflich sein, um die Maschine vorzuführen. Auch befürchte ich, dass eventuell der Apparat von einem Fachunkundigen ungeschickt behandelt wird ».

« Ihre Befürchtung ist vollständig unbegründet, der Apparat kommt in die Hände eines ersten Fachmannes auf dem Platze. Dass Sie aber hier warten, hat keinen Sinn, da ich nicht weiss, wann die Experten kommen oder ob ich die Gegenstände nicht hintragen lassen muss. Aber in einer Stunde bekommen Sie Bescheid ».

Nach diesem Schema wird der « liebe Mann » behandelt. Er geht nochmals schnell fort, um die 20 Fr. bei seinem besten Freund in Zürich aufzutreiben und bezahlt sie zuversichtlich.

« Jetzt werden wir die Sache schätzen lassen, Sie können in einer Stunde wieder kommen und sich das Geld holen, wenn die Ware wertvoll ist. »

Kaum ist er fort, sagt mir Herr P. : « Der dumme Mann glaubt, auf diesen Schund 400 Franken zu bekommen. Eine Bank gibt doch niemals Geld auf einen Photoapparat, noch weniger auf eine Elektrisiermaschine. Der Mantel ist ja von Motten zerfressen und den Smoking schätze ich als Fachmann, der 20 Jahre in der Konfektionsbranche tätig war, auf höchstens 50 Franken Belehnungswert ».

Noch vor Ablauf der Stunde kommt der Mann zurück, um das Resultat der Schätzung zu hören. Ich könnte ihm schon jetzt den Bescheid sagen, aber er muss sich noch eine Viertelstunde gedulden, denn die « Schätzung » ist noch nicht ganz vollendet. Nach der Viertelstunde

nimmt das Dökterchen mit gesenktem Haupte die traurige Nachricht entgegen, dass auf das Geschäft nicht eingegangen werden kann. Sprachlos packt er seine vier Sachen zusammen, verabschiedet sich noch freundlich von Herrn P. und schleppt sich mit den Paketen zur Türe hinaus. Nicht einmal einen Dienstmann kann er sich jetzt leisten.

So geht es weiter. Einer Frau belehnt Herr P. einen Ring « unter der Hand » mit 110 Franken für einige Tage, gibt ihr aber tatsächlich nur 100 Fr. bar. Es kommen zwei Kellnerinnen, die, um eine Saisonstelle antreten zu können, ihren letzten unechten Schmuck, Leibwäsche, Bettüberzüge, usw. versetzen wollen. Bei diesen ist sowieso nichts zu holen, deshalb werden sie mit einigen schmutzigen Witzen abgewiesen. Dann kommt noch ein alter Kunde, der von seinem versetzten Stofflager einige Coupons zurücknehmen möchte, da er sie verkauft habe. Er bezahlt am Darlehensbetrag den entsprechenden Teil zurück; er mus zugleich für Umtriebe 10 Fr. entrichten und bekommt die Erlaubnis, im Lagerhaus die Coupons zu beziehen, aber nur unter der Bedingung, dass dieses nicht öfters vorkomme.

Dieses sind aber nicht die einzigen Geschäfte, die unsere Firma macht.

„Finanzierungen
werden prompt und diskret erledigt usw."

Dieses Inserat, das auch in allen ersten Zeitungen, ja sogar in deutschen Blättern lanciert wird, weist auf einen ganz neuen Geschäftszweig hin. Die Anfragen sind spärlicher, der Gewinn dafür ausgiebiger. Die besten Kunden sind momentan Deutsche und Oesterreicher. Letzte Woche kam ein Tiroler Bauer, der für sein Landgut mit Bauernhaus, 40 Stück Vieh, usw., eine Hypothek aufnehmen wollte und Höchstzinsen versprach.

« Ich halte es nicht für ausgeschlossen, dass ich Ihnen mit Hilfe meiner ausgezeichneten Beziehungen zu den ersten hiesigen Bankhäusern dienen kann. Sie müssen mir aber ausführliche Grundlagen beschaffen, damit ich den Bankleuten die Sache vorlegen kann und damit diese sehen, dass das Geschäft Hände und Füsse hat. Sie werden aber begreifen, dass ich für meine Bemühungen auch bezahlt sein möchte. Vorläufig können Sie mir ja mal 100 Franken Vorschuss geben, mein Angestellter schreibt Ihnen gleich die Quittung », meint Herr P.

Anderen sagt er : « Wenn der Wagen laufen muss, so muss er Benzin haben, so bald Sie mir ein Vorschüsslein von 100 bis 200 Franken zugestellt haben, so wird für Sie gearbeitet ».

Auf schriftliche Anfragen hin, namentlich aus Deutschland, antworten wir : « Als langjähriger Bankfachmann verfüge ich auf dem hiesigen Platze über ausgezeichnete Beziehungen zu ersten Häusern, usw. Damit ich für Sie arbeiten kann, ersuche ich Sie, mir vorläufig einen Vorschuss von 50 bis 100 Franken zuzustellen.

Viele sind nun ausserstande, diese Beträge aufzubringen, andere wieder sind nicht so dumm und merken den Trick, verhältnismässig sehr viele aber schicken umgehend den Vorschuss. Das sind auch meistens Bessersituierte, Geschäftsleute, Bauern, ja sogar Gäste erster Hotels in Davos oder St. Moritz. Gerade heute habe ich nun allen diesen Leichtgläubigen die « traurige Mitteilung » machen

müssen, dass sich die hiesigen Banken in keine Finanzgeschäfte mit deutschen oder österreichischen Firmen mehr einlassen, da die politische und wirtschaftliche Lage in diesen Staaten noch zu unsicher sei. »

Ein dritter, ziemlich rentabler Geschäftszweig ist für uns das Möbelgeschäft. Die Möbel, die wir in unsern Räumen aufgestellt haben, das wunderschöne eichene Herrenzimmer, das Wohnzimmer mit dem geschnitzten Büfett, die orientalischen Teppiche, die unseren Bureauräumen einen eleganten, grosszügigen Charakter verleihen, werden uns alle von einer grossen Möbelfirma zur Verfügung gestellt. Sie werden dann bei Gelegenheit durch uns verkauft:

„Das Pfandleihgeschäft P...
verkauft spottbillig ein eichenes Herrenzimmer, ein eichenes, wunderschönes, ganz neues Wohnzimmer, wertvolle Perser- und Smyrnateppiche usw."

So lauten unsere Inserate. Aus den Vororten kommen nun Fabrikanten, Villenbesitzer und lassen sich von Herrn P. diese Sachen als äusserst günstigen Gelegenheitskauf aufschwatzen.

« Ich will Sie durchaus nicht nötigen, mir dieses Ameublement abzukaufen; wenn Sie es aber brauchen können, so kann ich es Ihnen empfehlen, denn Sie können sich denken, dass meine Bank Möbel usw. nur zu Schundpreisen belehnt. Wenn Sie sich nicht sofort entschliessen, so riskieren Sie, dass der Darlehensschuldner zuletzt doch bezahlt. Ich will Ihnen dieses Zimmer zu 2800 Franken äusserst überlassen, dann habe ich nicht einmal die Zinsen am Darlehensgeschäft », behauptet mein Prinzipal unverfroren. Meistens wird noch um einige hundert Franken gehandelt und wenn das Geschäft vielleicht mit 2600 Franken perfekt wird, so telefonieren wir an die Möbelfirma: « Das eichene Zimmer, das nun schon 2 Monate bei uns steht, könnte zu 1750 Franken äusserst verkauft werden, Sie müssen uns deshalb vom festgesetzten Preis von Fr. 1900 noch Fr. 150 ablassen, damit wir wieder ein anderes Zimmer einstellen und verkaufen können. » — Der Möbelhändler, der ja immer froh ist, wenn er wieder bares Geld bekommt, lässt sich so den Preis noch heruntermarkten und Herr P. hat wieder ein ausgezeichnetes Geschäft gemacht.

So geht es bei uns zu, man verdient Geld wie Heu und Herr P. ist immer guten Humors, wenn ihm nicht gerade ein Geschäft von 20 Fr. entgeht. Auch der kleinste entgangene Gewinn kann seinem Gemüt so zusetzen, dass er während der Geschäftszeit, die sowieso beschränkt ist, in ein Kaffeehaus sitzen muss, um sich zu erholen.