Zeitschrift: Zürcher Illustrierte
Band: 9 (1933)
Heft: 29

Artikel: Billige Teppiche
Autor: Harrer, Josef Robert
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-752428

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: 18.07.2025

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

Billige Teppiche

Groteske von Josef Robert Harrer

Die Zeiten sind schlecht. Bei der Teppichfirma «Knüpfer & Co.» wurde seit einer Woche kein Teppich verkauft. Wenn das so weiter geht, kann man zusperren. Da sagt der Chef zur Verkäuferin:

«Mary, was tun wir, um einen Teppich zu verkaufen?»

Mary färbt sich die Lippen, Mary pudert ihr Näschen, Mary schlägt die schlanken Beine übereinander und sagt:

«Wir werden inserieren, daß wir übermorgen die letzten fünf billigen Teppiche verkaufen werden, jeden um ein Fünftel des tatsächlichen Preises. Wenn wir alle fünf verkaufen, haben wir einen neuen Teppich verkauft. Nun?»

«Niemand kauft einen alten, wertlosen Teppich!»

«Lassen Sie nur mich machen, Herr Chef», sagt Mary und zieht ein Butterbrot aus der Lade . . .

Das Inserat erscheint am nächsten Tag; nach weiteren 24 Stunden kommt Mary, schöner, süßer, reizender als sonst. Der Chef blickt sie traurig an.

«Bitte, lassen Sie mich allein! Gehen Sie spazieren, setzen Sie sich ins Kaffeehaus! Heute bin ich Chef!» Und sie lächelt.

Der Chef von «Knüpfer & Co.» nickt, nimmt den Hut, wirft einen Blick auf die fünf bereitgelegten alten Teppiche, welche Mary heute verkaufen will, und seufzt verzweifelt. Die fünf Teppiche gewähren einen Anblick, bei dem auch ein Rekordoptimist weinen könnte.

Dann geht er; und Mary ist allein.

Zehn Minuten später betritt ein Herr den Verkaufsraum.

«Sie haben den Verkauf von fünf billigen Teppichen inseriert!»

«Gewiß, mein Herr», sagt Mary und lächelt einladend, während sie mit der Zunge die Lippen befeuchtet. Sie ist die lebende Verführung. «Hier sind die fünf Teppiche! Jeder kostet nur 20 Schilling!»

Der Herr besichtigt die Teppiche; sein Gesicht wird allmählich länger, bis das Kinn die Brust berührt. Mary lächelt.

«Vielleicht darf ich Ihnen die Vorzüge der fünf billigen Teppiche erklären, mein Herr? Hier, Nummer eins! Ein dicker Teppich, der jeden Schritt unhörbar macht. Sie stören niemanden, wenn Sie darauf gehen.»

«Aber der Teppich ist doch viel zu klein, kaum zwanzig Zentimeter im Quadrat!»

«Wenn Sie Größe bevorzugen, empfehle ich Nummer zwei. Es ist ein großer Teppich; allerdings ist er sehr dünn, aber —»

«Ja, dünn wie Leinwand, Fräulein! Und außerdem sind seine Farben so schreiend, daß ich verrückt werde, wenn ich ihn ansehe!»

«Dann empfehle ich Nummer drei! Die Farben sind sanft und harmonisch, nicht wahr?»

«Stimmt! Aber dafür zerreißt er in Fasern, wenn ich ihn nur ansehe!»

«Falls Sie Festigkeit wünschen, mein Herr, empfehle ich Nummer vier! Dieser Teppich hält mehr aus als das Bankhaus Rothschild!»

«Tatsächlich, Fräulein! Fest ist dieser Teppich! Aber unscheinbar, farblos, armselig!»

«Wenn Sie das stört, empfehle ich Nummer fünf! Dieser Teppich sieht fabelhaft aus. Einen schöneren finden Sie nicht einmal im Schlafzimmer eines indischen Fürsten.»

«Aber dieser Teppich besteht doch nur aus Löchern? Er ist sozusagen ein geknüpftes Kanalgitter!»

«Daran gewöhnt man sich, mein Herr! . . . Sie sehen jedenfalls, daß sich jeder der fünf Teppiche von selbst empfiehlt; denn jeder hat hervorragende Eigenschaften. Und bedenken Sie nur: Jeder Teppich kostet nur den fünften Teil des tatsächlichen Preises. Sie kaufen vollständig reell, mein Herr. Wird Ihnen die Wahl schwer?»

Der Herr blickt von einem Teppich zum andern; dann sagt er:

«Wenn ich mir alle fünf Teppiche kaufe, so habe ich sämtliche guten Eigenschaften erworben, die ein Teppich haben soll!»

«Sehr richtig, mein Herr!»

«Und was kosten alle fünf Teppiche?»

«Sie kosten zusammen 100 Schilling, also ebensoviel wie ein neuer Teppich, der alle guten Eigenschaften vereint besitzt.»

«Da täte ich doch besser, gleich einen neuen Teppich statt der fünf alten, billigen zu kaufen!»

«Sehr richtig, mein Herr! Und wenn ich Ihnen einen ehrlichen Rat geben darf, möchte ich Ihren letzten Vorsatz nur bestärken!»

Mary muß sich wieder die Lippen färben, sie pudert ihr Näschen und schlägt die schlanken Beine übereinander. Der Herr blinzelt mit einem Auge auf Marys Beine, mit dem anderen in die Brieftasche.

«Gut, Fräulein, ich kaufe einen neuen Teppich. Man geht doch immer am sichersten, wenn man neue Dinge kauft. Hier sind 100 Schilling! Ich nehme jenen schönen, blauen Teppich!»

Mary verpackt den gewünschten Teppich, der Herr nimmt ihn, grüßt und geht. Mary steckt das Geld ein und atmet glücklich. Ihr Plan ist gelungen . . . Da kommt eine Dame und sagt:

«Sie haben den Verkauf von billigen Teppichen inseriert!»

. . . Zehn Minuten später ist wieder ein neuer Teppich verkauft.

Mittags kommt der Chef; er sieht die fünf alten Teppiche. Er flucht, wirft den Hut auf den Boden, tritt darauf und sagt:

«Ihr feiner Plan! Daß ich nicht lache! Schade um das Geld für die Inserate!»

«Ich habe bis jetzt 15 neue Teppiche verkauft! Hier sind 1500 Schilling!»

Der Chef fällt in einen Sessel; ein neuer Kunde erscheint . . .

Meinen Kindern schmecken
die herrlichen Früchtespeisen und Obstkuchen

die sich so einfach mit Paidol herrichten lassen. Kaltschalen von frischen oder sterilisierten Früchten, Sirup, Obstmus, Gelee, Marmeladen werden mit Paidol so fein gebunden und erhalten einen angenehmen Wohlgeschmack; das Fruchtaroma kommt zur vollen Entfaltung. Wie viel gesünder und erfrischender sind solche Speisen - namentlich im Sommer - als fett- und salzreiche Mittag- oder Abendgerichte.
Achten Sie auf die Gesundheit Ihrer Kinder und verwenden Sie das nahrhafte und leicht verdauliche Paidol recht oft.

Paidol
für kleine Feinschmecker!

GUTSCHEIN Nr. 103 für ein Paidol-Rezeptheftchen (Einsend. an Dütschler & Co., St. Gallen)

Name: _____ *Adresse:* _____