

„Halloh, Tommy, wieder mal ohne Arbeit, old boy“ rief er über die Tische Walker zu, der diese Vermutung kopfnickend bestätigte.

„Willst du Geld verdienen, ohne zu arbeiten, und dabei noch Autofahren?“ fragte Jonny weiter.

„Sehen Sie, Herr“, fuhr Tommy fort, der mir diese Begebenheit erzählte, „wenn man so gefragt wird, wie Jonny mich fragte, dann wird man mißtrauisch, nicht wahr? Besonders wenn einem solche Vorschläge von einem so gerissenen Burschen gemacht werden, wie Jonny Carter. Aber schließlich, als Jonny, der, wie ich bestimmt wußte, gutsituiert war, mir die Sache näher auseinandersetzte“, fuhr Tommy fort, „da merkte ich, was er von mir wollte und machte den Handel perfekt.“

Ich sollte einfach für ihn beim Wagenverkauf den „Anreißer“ spielen, ich sollte als „Interessent“ fungieren, die Probefahrten mitmachen und die vorgeführten Wagen schlecht machen, nur um die Käufer zum Widerspruch zu reizen und sie in der Überzeugung zu befestigen, daß sie mehr verstanden als ich.

Man konnte aus dieser Kombination erkennen, daß Jonny kein schlechter Psychologe war, und als er mir neben freier Autofahrt auch freies Frühstück in der Bar und täglich eine halbe Flasche Schnaps versprach, schlug ich ein“, berichtete Tommy, „natürlich nur bis auf weiteres, denn sehen Sie, ich traute Jonny nicht recht und wollte erst sehen, wie sich die Sache anlassen würde.“

Jonny gab mir eine neue Sportmütze und überließ mir aus seiner abgelegten Garderobe einen warmen, wenn auch nicht mehr neuen Mantel. — So sah ich ganz repräsentabel aus und konnte, wenn Jonny bei der Bar vorfuhr, um mich zu einer Fahrt abzuholen, ganz gut einen Käufer vorstellen, der sich ebenfalls für den Wagen interessierte.

„Hören Sie, Mister Carter, es gehört schon ein ganz erheblicher Grad von Unverschämtheit dazu, mir eine solche alte Mühle wie diese als wenig gebrauchten Wagen anzubieten“ — so etwa begann ich meine Tätigkeit als Anreißer — „der Motor arbeitet ja wie eine Dreschmaschine, und über dreißig Meilen bringen Sie das Biest ja auch nicht.“ „Ich kann das nicht finden“, reagierte in der Regel der „andere“. „Die Maschine läuft doch tadellos, wir machen zur Zeit vierzig Meilen, und wenn die Straße frei wäre, kämen wir sogar auf fünfundvierzig. Das genügt mir vollständig!“ Dabei zwinkerte er Jonny vertraulich zu und pfiff durch die Zähne, um anzudeuten, daß er mich für einen halben Idioten halte.

Auf diese und ähnliche Weise wurde durch Jonnys Spekulation auf den Widerspruchsgeist seiner Käufer eine ganze Reihe von Geschäften abgeschlossen. Jonny hielt unser Abkommen pünktlich ein, war aber zur Zahlung eines Extrahonorars in bar nicht zu bewegen, bis eines Tages sich ein Kunde fand, der in bezug auf Qualität und Leistung des Kaufobjektes meiner Miesmacherei in allen Punkten zustimmte und den vorgeführten Wagen als „miserable Bruchkiste“ bezeichnete.

„Und sehen Sie“, schloß Tommy seine lehrreiche Erzählung, „eine Stunde später löste Jonny unser Abkommen nach kurzer, aber heftiger Auseinandersetzung durch einen upper cut.“

Da haben Sie wieder ein neues Beispiel für die Undankbarkeit der Menschen!“

B. von Lengerke.

