

## Zwölf Winke für den reisenden Kaufmann

(Fortsetzung)

Von Herbert N. Casson (London)

Copyright 1927 by Ernst Angel Verlag, Charlottenburg 9.

### Der zehnte Wink: Bleiben Sie in Form!

Es ist der Verstand, der hinter den Mustern steht, der die Verkäufe zuwege bringt. Ein Reisender ist kein Packträger und Kuli, obwohl er sich oft so vorkommt, wenn er seine schweren Mustertaschen herumschleppt. Er ist in mindestens dem gleichen Maße ein geistiger Arbeiter wie z. B. ein Architekt; denn sein Verstand befindet sich in unausgesetztem Kampf mit dem Verstande eines anderen.

Ein Reisender hat sich nicht mit Tatsachen, Entwürfen, Ideen und Angestellten zu befassen. O nein, so leicht hat er es nicht. Er hat sich mit fremden Leuten zu beschäftigen, über die er keine Kontrolle ausüben kann. Seine Arbeit ist außerordentlich erschöpfend und erfordert mehr Energie als die der meisten geistigen Arbeiter. Er braucht jede Nacht eine Stunde mehr Schlaf als ein gewöhnlicher Mensch. Sie haben sicher schon bemerkt, daß viele Reisende am Freitagnachmittag vollkommen ausgepumpt sind; daß sie am Sonnabend früh auch nicht ein bißchen Schwung mehr haben. Fragen Sie nur irgendeine Frau, die mit einem Reisenden verheiratet ist. Sie weiß es! Er muß alle mögliche Kost genießen. Er schläft in allen möglichen Betten. Er hat sich mit allen möglichen Menschen abzuergern. Den ganzen Tag ist er unter Fremden und schlägt ganz allein seine Schlachten für sich und sein Haus. Um so notwendiger ist es, daß er sich in Form hält. Ein Reisender, der mit müdem Körper, ausgepumpten Gehirn und verglasten Augen in das Bureau eines vielbeschäftigten Kaufmannes hereinstolpert, dürfte voraussichtlich kaum einen Auftrag erhalten. Er mag sich vielleicht entschuldigen. Vielleicht sagen: „Es tut mir leid, Mr. Jones, aber ich bin heute morgen nicht recht beisammen.“ Was aber kümmert das Jones? Kein Geschäftsmann liebt es, wenn ein nervös zusammengebrochener Reisender in sein Bureau eindringt. Nein, mit stumpfen Werkzeugen kann man nicht schneiden!

Sie müssen fix und in guter Verfassung sein, wenn Sie durch den Verkauf von Ware gegen Provision Geld verdienen wollen.

Sie können einen schwierigen Kunden nicht richtig behandeln, wenn Sie Ihren Magen mit Speisen überlastet haben, auch nicht, wenn Ihr Gehirn nach 4 Stunden mehr Schlaf verlangt. Wenn Sie bis 2 Uhr nachts beim Kartenspiel gegessen haben, sind Sie um 10 Uhr ungefähr so brauchbar wie ein betrunkenen Matrose bei einem Leichenbegängnis.

Vor 30 oder 40 Jahren war es in manchen Geschäftszweigen üblich, daß der Kunde und der Handlungsreisende zunächst miteinander zechten und sich dann am nächsten Morgen über das Geschäft unterhielten. Aber diese Zeiten sind vorbei. Heute macht man Verkäufe durch Denken und nicht durch Trinken. Heute muß jeder strebsame Reisende um seine Gesundheit bemüht sein. Er darf nicht, wie so viele, krank oder halbkrank sein. Es kommt beim Reisenden fast soviel auf gutes Aussehen wie auf Intelligenz an. Aber beides hängt zu einem Großteil von guter Gesundheit ab.

Ich erinnere mich an einen Reisenden eines Hauses in Yorkshire — groß, mit frischer Farbe, lächelnd, ein Bild der Gesundheit. Wo er hinkommt, heißt man ihn willkommen. Alle Gesichter erhellen sich, wenn er ein Zimmer betritt, er hat die Schlacht geschlagen, ehe er zu kämpfen beginnt. Vollkommene Gesundheit macht einen Menschen so gut wie unwiderstehlich. Er bringt

andere Menschen in Schwung, so wie ein starker Wind die Äste der Bäume in Schwingungen versetzt.

Gute Gesundheit und frohe Stimmung!  
Beides tut noh!

Ein Reisender muß ein Optimist sein. Es ist ein großer Teil seiner Pflichten, unentschlossene Menschen aufzumuntern — schwachmütige Kunden zu beleben. Sein Kopf muß klar sein — so klar wie eine Glocke, und sein Herz unbeschwert wie das eines Kindes, wenn er sich als Reisender 100prozentig bewähren will. Er darf kein Nörgler sein. Er muß gegen Selbstquälereien geimpft sein, oder er wird sich nicht lange als Reisender halten.

Ich darf wohl sagen, daß kein anderer Mensch in irgendeinem Berufe oder irgendeinem Gewerbe so viel Sorgen hat wie ein Handlungsreisender. Drei Arten von Sorgen quälen ihn:

1. Seine persönlichen Sorgen, die durch seine Gewohnheiten, sein Mißgeschick oder seine Fehler entstehen.
2. Seine Geschäftssorgen, die ihm sein Haus und seine Kunden verursachen.
3. Seine häuslichen Sorgen, die seine Frau und seine Kinder mit sich bringen.

Wie Sie also sehen, hat er gerade genug auf sich — und doch muß er auftreten, als wäre er vollkommen sorglos, als hätte er nicht die geringsten Unannehmlichkeiten auf dieser Welt. So viele Verkaufsleiter und so viele Ehefrauen denken nicht daran, wie sehr Sorgen und Ärger einen Reisenden behindern und dadurch seinen Umsatz herabdrücken. Wäre ich mit einem Reisenden verheiratet, ich würde ihm jede Woche einen aufmunternden Brief schreiben, und zwar so, daß er ihn am Donnerstag in Händen hat, wenn er den Druck seiner Tätigkeit während der Woche zu spüren beginnt. Das würde seine Verkäufe um mindestens 10 % erhöhen. Aber welche Gattin tut das?

Ein Reisender muß sich an jedem Wochentag mindestens bis 6 Uhr in Form halten. Will er sich an Über-Essen, Über-Trinken oder Über-Rauchen erfreuen, so soll er es nach 6 Uhr oder an Sonntagen tun. Zuviel Essen, Trinken und Rauchen macht träge, nimmt Frische und Elastizität. Das weiß jeder Sportsmann, aber nicht jeder Reisende scheint es zu wissen. Beim Sport kennt jeder die Notwendigkeit, gut in Form zu bleiben. Fragen Sie einen Jockey, fragen Sie einen Boxer, oder noch besser, fragen Sie einen Trainer, und er wird Ihnen sagen, daß es gar keine leichte Sache ist, die Leute auf der Höhe der Form zu erhalten. Eine falsche Mahlzeit kann dazu führen, daß ein Jockey ein Rennen oder ein Boxer einen Kampf verliert. Sehr oft hängt ein Ergebnis von einem ganz geringen Unterschied der „Form“ ab. Und ganz das gleiche gilt von einer Besprechung, bei der der Reisende versucht, seine Ware zu verkaufen.

