

Schreibwaren, Haushaltartikel. Konkurrenzlos billige Preise!

«Der Mann geht scharf ins Zeug,» murmelte er bewundernd, «ein Haus abreißen, neu aufbauen, einrichten und dafür schon jetzt Reklame machen, das ist allerhand! Allerdings haben diese Konzerne ja unheimliches Geld, und wenn man das besitzt, dann ist Geschwindigkeit eben keine Hexerei. Vielleicht ist der Mann aber noch gar nicht so weit. Vielleicht will er nur das Terrain vorbereiten, die Meinungen hören, seiner zukünftigen Kundschaft den Puls fühlen, um zu sehen, wie sie auf sein Projekt reagiert. Aber warum soll ich mir seinen Kopf zerbrechen?»

Am gleichen Abend erschien eine Ankündigung im Kreisblatt. Sie war sehr objektiv geschrieben, wog das Für und Wider gegeneinander ab, trug auch eventuellen Einwänden der Behörden Rechnung, betonte zum Schluß aber doch die «unbestreitbare» Wichtigkeit des projektierten Unternehmens als billige Einkaufsquelle für die ärmere Bevölkerung.

Ein paar Tage darauf kam ein riesiges Lastauto in dem Städtchen an, das die Firmenbezeichnung des neuen Unternehmens trug. Es ratterte durch sämtliche Straßen, jeder sah es, aber niemand wußte was es enthielt und wohin es fuhr. Vielleicht war es nur ein leerer Reklamewagen.

Auch der Polizeikommissar und der Bürgermeister-Sekretär hatten das Auto gesehen. Am Abend trafen sie sich wieder am Skattisch.

«Na, was macht das Kaufhaus?» fragte der Kommissar neugierig.

«Weiß ich's?» brummte der Sekretär übellaunig. «Der Bürgermeister ist heute auf's Kreisamt gefahren. Wir warten...»

«Worauf?»

«Auf seine Rückkehr! Der Einheitspreismann tut ja, als hätte er seine Genehmigung schon in der Tasche. Er macht Reklame, verhandelt mit Unternehmern, studiert Preisanschläge...»

«Hat er den Kaufvertrag für das Haus überhaupt schon unterschrieben?»

«Keine Spur! Was soll er auch mit dem Haus, wenn ihm das Kreisamt womöglich im letzten Augenblick die Genehmigung versagt?»

«Einfach toll,» meinte der Kommissar. «Ich möchte bloß wissen, was eigentlich dahintersteckt...»

\*\*\*

Er brauchte nicht lange zu warten. Schon an dem gleichen Tage, an dem der ehemalige Rayonchef aus der Hauptstadt den Bürgermeister aufsuchte, hatten die Ladenbesitzer des Städtchens von der Gelegenheit Wind bekommen und eine vertrauliche Versammlung abgehalten.

«Dieses Einheitspreisgeschäft darf unter keinen Umständen eröffnet werden,» erklärte der eine. «Es würde uns alle ruinieren...»

«Warten wir ab,» schlug ein anderer vor. «Es ist ja noch nicht so weit. Vorläufig hat das Kreisamt das Wort, und es ist ja auch noch gar nicht bestimmt, daß die Stadt das Haus verkaufen wird...»

«Unsinn,» antwortete der erste, «mit Geld ist alles zu machen!»

Nach langer Debatte entschied man sich einstweilen abzuwarten.

Nach der Verteilung der Handzettel fand eine zweite Versammlung statt, nach dem Erscheinen des Lastautos die dritte und letzte.

«Wir müssen zur Offensive übergehen,» erklärte der Seifenhändler. «Wenn Sie alle damit einverstanden sind, bin ich

# Alles für den Haushalt

Schlafzimmer

Salles-à-manger

Komplette Küchen

Bureaux

Kostüme

Pardessus

Damenmäntel

Damenkleider

Kinderkonfektion

Kochherde

Gasherde

Divans

Benutzen Sie unsere modernen Zahlungserleichterungen

Auf alle Möbel zehn Jahre Garantie.

## A L'ETOILE BLEUE

LUXEMBURG  
20, Avenue de la Liberté

ESCH-ALZETTE  
— 4, Handelsstraße —

bereit, selber mit dem Einheitspreismann zu verhandeln.»

Die übrigen stimmten zu, und der Seifenhändler bat den Einheitspreismann brieflich, ihn zu einer wichtigen geschäftlichen Unterredung aufsuchen zu wollen.

«Die Sache ist sehr einfach,» erklärte er ihm bei der Zusammenkunft. «Wenn ein Filmunternehmen in unsrer Stadt ein zweites Kino einrichten will, so wird sich der gegenwärtige Kinobesitzer natürlich bemühen, ihn von dieser Idee abzubringen, und wenn es notwendig ist, wird er sich mit ihm über eine entsprechende Abstandssumme einigen. Genau so liegt der Fall zwischen uns. Ihr Kaufhausprojekt ist uns im höchsten Grade unerwünscht. Ich will nicht sagen, daß es uns ruinieren würde, aber wir würden es vorziehen, daß Sie Ihre Geschäfte anderswo machen. Wieviel würde das beiläufig kosten?»

«So einfach ist der Fall nicht,» erklärte der Mann aus der Hauptstadt bedauernd. «Ich bin ja nur ein kleiner Angestellter, der nicht selbständig entscheiden kann. Ich müßte mich mit den Geldgebern und Lieferantengruppen in Verbindung setzen, die hinter mir stehen.»

«Tun Sie das,» bat der Seifenhändler. «Sagen Sie ihnen, daß Sie die Sache für

unrentabel halten, daß die Stadt für ein solches Unternehmen viel zu klein ist...»

«Oh, das ist sehr unwichtig,» meinte der andere. «Ich habe mein Fixum, selbst für den Fall eines vollständigen Mißerfolges...»

«Immerhin,» meinte der Seifenhändler. «15 000 würde ich aufbringen können...»

«Sie scherzen,» lachte der Einheitspreismann. «Soviel würde ich allein an den Unternehmerprovisionen verdienen...»

«20 000...? Hören Sie: 30 000, zahlbar innerhalb von 45 Stunden, gegen Aushändigung Ihrer ordnungsmäßig unterschriebenen und unterstempelten Verzichtserklärung an die Stadtverwaltung...»

«Ich will sehen, was ich tun kann. Morgen Abend gebe ich Ihnen Bescheid...»

«Abgemacht! Ich werde die Summe dann in bar zu Ihrer Verfügung halten...»

\*\*\*

Am nächsten Abend brachte der Einheitspreismann das Schreiben und steckte den von den Ladenbesitzern des Städtchens aufgetragenen Gegenwert ein.

Einige Tage später saßen der Polizeikommissar und der Bürgermeister-Sekretär wieder am Skattisch.

«Heute früh habe ich aus der Haupt- (Fortsetzung Seite 22)