

# **Kuriose Verdienstideen**

## **Verdienstchancen gibt es überall**

Entgegen den Unkenrufen sogenannter Neunmalkluger werden in jedem Jahr immer wieder einige hundert neue Verdienstideen geboren und von Menschen der verschiedensten Berufsgruppen realisiert. Ein weiser Mann sagte einmal: "Chancen gehen nie verloren. Diejenigen, die man selbst versäumt, nutzen andere".

In diesem Report soll die Rede von solchen Verdienst- und Geschäftsideen sein, die in den Bereich der Kuriositäten einzuordnen sind. Dessen ungeachtet ernähren sie aber ihren Mann (oder ihre Frau). Dass oft das Geld buchstäblich auf der Strasse liegt, ist nicht neu. Neu hingegen ist manchmal die Art, es aufzuheben, mit anderen Worten: die Chancen zu nutzen. Auf welche Weise das mitunter geschieht, mag erstaunen und andererseits aufzeigen, dass sich Nachdenken lohnt. Mögen die folgenden Beispiele Anregungen für eigene Aktivitäten sein.

## **Kfz-Markt für Sammler**

Einen besonderen Markt hat sich ein findiger Auto-Fan erschlossen. Er sucht Autofriedhöfe auf und montiert mit Genehmigung der Besitzer Lampen, Hubkolben, Kühlerfiguren, Lenkräder, Felgen, Kilometerzähler und Armaturen von alten Autos ab. Daheim werden die Einzelteile gereinigt und auf Hochglanz gebracht. Anschliessend bringt der Sammler seinen Reichtum in eine Angebotsliste ein und offeriert die Sachen über Kleinanzeigen. Erlöse von bis zu 200 Mark für Einzelstücke sind keine Seltenheit. Interessenten sind in erster Linie andere Sammler.

## **Geld mit Witzkassetten**

Gute Umsätze macht ein Fussgängerzonen-Verkäufer mit folgender Geschäftsidee: Er bietet Witz- und Humor-Musikkassetten an und lässt auf einem batteriebetriebenen Kassettenrekorder jeweils eine Kassette mit den hübschesten Witzen laufen. Sein kleiner Stand ist ständig von Interessenten und Kauflustigen umlagert. Da Humor das Kaufinteresse anregt, die Witze jedoch für sich selbst sprechen, muss der Verkäufer kein einziges Wort reden und verdient doch gut dabei.

## **Beruf: Lautsprecher**

Wie einst der sagenhafte Troja-Held Stentor hat der in Chester, England, lebende Tom Clarkson eine sonore, bis auf 300 Meter hörbare kräftige Stimme. Diese seine

Stimme bringt ihm bares Geld ein: Wer immer etwas mitzuteilen hat - Sonderangebote, Amtsnachrichten, Klatsch oder Familienanzeigen - zahlt dem lebenden Lautsprecher für eine Stadtdurchsage fünf Schilling. Da diese Art der Bekanntmachung allgemein beachtet wird, erhält der Mann mit der kräftigen Stimme laufend neue Aufträge und fährt recht gut dabei.

## **Geschäft mit der Schlaflosigkeit**

Henry T. Watson aus Cleveland, USA, leidet an einer fast ständigen Schlaflosigkeit und verdient gut an ihr. Er verdingt sich bei medizinischen Forschungsstätten als einschlägiges Versuchsobjekt. Von den Honoraren für die Tests konnte er sich bereits ein eigenes Haus bauen. Watson ist ein lebendes Beispiel dafür, wie man selbst aus einem vermeintlichen Übel noch Nutzen ziehen kann. Allerdings würde es ein böses Erwachen geben, sollte er einmal einschlafen.

## **Seelentröster**

Als Gesellschafter für einsame Frauen bietet sich ein Mann aus Hannover an. Trotz seiner nicht gerade zimperlichen Honorarforderung von 100 Mark pro Stunde hat er keinen Mangel an Kundschaft. Mit dreizeiligen Kleinanzeigen inseriert er in Tageszeitungen: "Sind Sie unglücklich? Dann rufen sie mich an!" Sogar von verheirateten Damen wird der Seelentröster ins Haus gebeten.

Drei Monate, nachdem er diesen Job gestartet hatte, befanden sich schon über 100 Adressen in seiner Kundenkartei. Allerdings ist Sex in seinen Dienstleistungen nicht enthalten. Es geht um reine Aussprache- und Geselligkeitsbegegnungen.

## **Spezial-Kanarien**

Gelbe Kanarienvögel, die richtige Lieder trällern, züchtet ein junger Mann in den USA. Vom River Kwai-Marsch bis zu klassischen Themen können die talentierten Vögel den Käufern Melodien auf Wunsch vorsingen. Die mit viel Mühe abgerichteten Tiere werden zum Preis von 200 Dollar pro Stück an Privatleute verkauft. Interessenten findet der Züchter per Zeitungsannonce.

## **Der Orangen-Verkaufs-Trick**

In den Strassen einer Grossstadt verkauften zwei Obsthändler Orangen. Der eine hatte viel zu tun, denn er verkaufte die gleichen Orangen, die sein Konkurrent anbot, zu einem erheblich günstigeren Preis. Während der eine Verkäufer gute Umsätze machte, konnte der Händler mit den höheren Preisen kaum etwas verkaufen. Der offensichtliche Preisvergleich trieb die Käufer stets zu den billigeren Orangen.

Nach Feierabend allerdings teilten sich die beiden jedoch den Gewinn, denn sie waren Partner und animierten die Leute durch den Preisvergleich erst zum Kauf.

## **David - mal so, mal so**

Ein Steinmetz in New Jersey, USA, hat seinen Umsatz erheblich gesteigert: Die von ihm ausgeführten Nachbildungen der berühmten David-Statue von Michelangelo bietet er mit dem Zusatz an: "Wahlweise mit oder ohne Feigenblatt". Da die Geschmäcker verschieden sind, blüht das Geschäft mit und ohne Feigenblatt.

## **Rasenmäher**

Das ist kein Druckfehler, sondern ein Hinweis auf einen Job, der vor einigen Jahren von einer geschäftstüchtigen Dame in Bonn gestartet wurde: Verleih von vierbeinigen Rasenmähern. Die Idee stammt von der Landwirtschafts-studentin Annette von Dorp, die für eine Mietgebühr von 20 Mark einen ganzen Sommer lang (von Mai bis Oktober) Schafe an Interessenten mit entsprechend grosser Rasen- oder Wiesenfläche abgibt. Die meisten Kunden nehmen gleich 3 bis 4 Schafe in ihre Dienste und lassen die Tiere dann an unzugänglichen Stellen grasen.

Besonderes Interesse an der zunächst belächelten Geschäftsidee zeigten Elektrizitäts- und Wasserwerke, die auf ihrem Gelände oftmals keine Elektro-Rasenmäher einsetzen können. Bereits nach dem zweiten Jahr hätte die Gesellschaft für Schafverleih (Ippendorfer Allee 2c, 5300 Bonn) über 700 Schafe vermieten können.

## **Oldtimer-Band**

Mit einer Sensation endete die Hot-Jazz-Konkurrenz in Chackers (Ohio, USA). Unter den 21 teilnehmenden Kapellen siegte die Band des städtischen Altersheimes. Das Durchschnittsalter der temperamentvollen Jazz-Veteranen beträgt 74 Jahre. Inzwischen haben sich weitere ältere Herrschaften an diesen Erfolg angehängt und verdienen allein schon durch ihr staunenswertes Alter in der Bevölkerung Anerkennung und manche harten Dollars nebenbei.

## **Tannenbaum-Vermietung**

Eine Marktlücke - zumindest zu den Weihnachtstagen - scheint ein Tankstellenbesitzer in Hannover entdeckt zu haben. Neben seinem Geschäft mit teurem Benzin vermietet er 200 Weihnachtsbäume mit Wurzeln. Mietdauer: mindestens 15 Tage. Der Mietpreis beträgt pro Tag eine Mark. Die etwa 1,50 m grossen Bäume bringen einen guten Zusatzverdienst, da die Mieter die Bäume

nach Weihnachten bequem wieder zurückgeben können.

## **Essen Sie ruhig - wir ändern Ihre Garderobe**

Eine junge Serviererin in einem Café hatte schon des öfteren von Kunden und besonders von Kundinnen den Ausruf gehört: "Wenn ich das (den gebrachten Kuchen) alles esse, passen mir meine Kleider nicht mehr!" Das brachte sie auf eine nicht alltägliche Idee. Da sie gelernte Schneiderin war, bot sie einer besonders übergewichtigen Dame an, bei Bedarf ihre zu eng gewordene Garderobe zu ändern. Die Dame machte von dem Angebot Gebrauch, und schon hatte das Mädchen einen interessanten Nebenverdienst.

Sie sprach mit dem Geschäftsinhaber, der diesen Gedanken so attraktiv fand, dass er einen Werbe-Slogan daraus machte. Unter dem Motto "Essen Sie sich bei uns ruhig satt. Wir ändern bei Bedarf Ihre Garderobe" hat das Geschäft eine erhebliche Umsatzverbesserung erfahren und die clevere Heimschneiderin einen lukrativen Nebenverdienst gewonnen.

## **Geld mit welken Blumen**

Unzählige Blumengeschäfte und Gärtnereien leben von Blumen, die möglichst frisch sein sollen. Jetzt gibt es eine nicht alltägliche Verdienstidee mit solchen Gewächsen, deren beste Zeit eigentlich schon vorbei ist. Eine Washingtoner Firma bietet ihren Kunden den Service, lästigen Liebhabern einen völlig verwelkten Blumenstrauß zu schicken. Sie nimmt für diesen Dienst des Abwimmeln pro Auftrag ca. 35 Mark und hat jede Menge zu tun.

## **Leihperücken**

Einen sehr beliebten Service haben in Paris einige einfallreiche Hotelbesitzer eingeführt. Dort stehen nämlich für Damen mit zerzauster Frisur eine ganze Reihe hübscher Leihperücken zur Verfügung. Der Geschäftsführer eines dieser Häuser bestätigt, dass viele Gäste eifrig Gebrauch von diesem Angebot machen. Besonders ältere Damen sehen durch die Perücken etwas jünger aus und sind gern bereit, zusätzlich ein paar Mark für ihre Leihfrisur zu bezahlen.

## **Bauernhof hinter Glas**

Mehrfacher Millionär ist ein Landwirt aus Norddeutschland durch folgende Idee geworden: Auf seinem 200 Morgen grossen Musterhof kann das gesamte Vieh, bestehend aus 1500 Hühner, 140 Rindern, über 2000 Schweinen, einem Pferd und einer Reihe Kaninchen hinter Glasscheiben besichtigt werden. Der Eintritt zu dieser Tierschau kostet 2 Mark. Besucher sind meistens Eltern mit

Grossstadtkindern, die Tiere ganz nahe sehen können, die sie zum Teil nicht oder nur vom Fernsehen her kennen.

## **Partner für Hunde**

So komisch sich die Sache auch anhören mag, sie ist dennoch kein Scherz: In Paris gibt es tatsächlich seit einiger Zeit eine Heiratsvermittlung für Hunde. Für umgerechnet 250 Mark sucht ein Computer aus den gespeicherten Daten anderer Hunde den idealen Partner heraus. Sicher dürfte die Sache nur für besser betuchte Tierbesitzer interessant sein, dem Vernehmen nach verdienen die Hundevermittler jedoch nicht schlecht.

Noch einen Schritt weiter ist man bereits in Japan. Dort gibt es sogar ein feudales Hundehotel. Tierfreunde zahlen für den Aufenthalt ihrer Lieblinge 800 Mark pro Tag. Dafür bekommen die Vierbeiner ein weiches Bett, einen Fernseher, werden kosmetisch behandelt und lernen Yoga! Der Clou des Hauses sind sogenannte Hundehochzeiten, die im Kimono ausgerichtet werden!

Dass es in den USA Personen gibt, die vom Verkauf richtiger Hundeschuhe leben, hat sich vielleicht schon herumgesprochen, weniger bekannt dürfte hingegen wohl die Idee eines New Yorker Juweliers sein, der neuerdings auch Ohringe für Hunde anbietet. Obwohl Tierschützer bereits wegen "Grausamkeit" dagegen protestierten, läuft das Geschäft gut.

## **Jagdschein für Dinosaurier**

Ebenfalls aus New York kommt die Kunde von einem Mann namens Carleton Nash, der auf seinem Grundstück in Granby (Staat New York) Fussabdrücke von Dinosauriern gefunden hat. Da das Interesse seiner Mitmenschen an diesen prähistorischen Tieren riesig ist, kam er auf den Gedanken, Jagdscheine, oder besser gesagt: Grabe-Lizenzen zu verkaufen. Für 120 bis 2000 Mark können Interessenten im Garten hinter seinem Haus nach Dinosaurier-Spuren graben. Der Preis für die Erlaubnis richtet sich nach der Grösse der gefundenen Fussabdrücke.

## **Küchen-Malerei**

Durch eine nicht alltägliche Verdienstidee schuf sich eine Kunststudentin die Grundlage zur Finanzierung ihres Studiums. Sie bemalte Küchenwände. Die per Kleinanzeige offerierten Arbeiten sind in der Regel nur simple, aber doch recht attraktive Figuren und Motive wie Hollandmädels in typischer Tracht mit Haube und Holzschuhen, im Arm einen Blumenstrauß und dahinter eine Windmühle. Sie hat aber auch noch eine Reihe anderer Motive parat, aus denen sich die Interessenten ihr jeweiliges Küchenmotiv aussuchen können.

Als Handwerkzeug benötigt die junge Dame nicht viel mehr als ein paar nicht zu

grelle Ölfarben aus der Tube, einige passende Pinsel und etwas Terpentin zum Verdünnen. Zunächst werden die Motive auf Papier gezeichnet und dann in Originalgrösse auf die Wand gepaust. Erst danach beginnt die Künstlerin, ihre Werke farbig auszumalen.

Mit etwas Übung schafft sie pro Tag eine Küche, je nach Anzahl der gewünschten Gemälde. Erst wenn das Gemälde fertig und trocken ist, wird es schliesslich noch mit einem matten Lackschutz überzogen, so dass die Bildwände später auch gereinigt werden können, ohne dass gleich das Gemälde darunter leidet. Statt der Papier-Pausmethode kann man ein Motiv auch per Dia-Projektor auf die Wand werfen und dann die Konturen nachzeichnen bzw. später farbig ausmalen.

## **Liebesbriefe mit Rente**

Den Beruf des Liebesbriefschreibers üben allein im Staate New York, USA, 52 Personen ständig aus. In Los Angeles haben sich 26 Liebesbriefschreiber selbständig gemacht. Einige der hauptberuflich tätigen Schreibunternehmer geben sich mit nach Einkommen und Vermögen gestaffelten Erfolgshonoraren zufrieden. In einem Fall kassiert ein Schreiber 15 Dollar, wenn seine Worte einen Kunden (oder eine Kundin) nachweislich zum Traualtar geführt haben.

Dazu kommt allerdings eine sogenannte Liebesbriefrente in Höhe von 10 Dollar für jedes aus dieser Ehe hervorgehende Kind. Diese Konditionen müssen vorher schriftlich anerkannt werden. Ein Liebesbriefschreiber aus Los Angeles kassiert für jedes vermittelte Eheglück 50 Dollar. Bei der Geburt jedes Kindes haben die Vermählten ihm dann noch einmal 30 Dollar zu zahlen. Trotz dieser nicht gerade kleinlichen Honoraransprüche floriert das Geschäft sehr gut.

## **Süsse Liebesbriefe**

Speziell für Liebesbriefe ist ein Briefpapier gedacht, das in Havanna auf den Markt gebracht worden ist. Das aus Zuckerrohrfasern hergestellte Papier kann den Empfänger gleich zweimal erfreuen: zuerst beim Lesen, dann sogar noch beim Verspeisen des zärtlichen Schreibens. Mit dieser Idee sollten auch in unserem Land gute Umsätze zu erzielen sein. Denkbar wären Briefpapiere mit einem zusätzlichen Erdbeer-, Himbeer- oder Waldmeistergeschmack.

## **Knöllchen-Idee**

Der Amerikaner Ronald Weger ist über jedes Knöllchen (gebührenpflichtige Verwarnung oder Strafmandat für Autofahrer) erfreut, sofern es ein anderer bekommt. Er kassiert nämlich Prozente davon. Vor 30 Jahren meldete er die Urheberrechte für die US-Strafmandate an und ist seitdem am Bussgeldaufkommen beteiligt. Auf Befragen erklärte der Geschäftsmann: "Ich kann nicht klagen. Für mich sind die ‚Knöllchen‘ ein Bombengeschäft".

## **Winke winke -Idee**

Da auf Bahnsteigen immer wieder Abschiednehmenden nachgewunken wird, erfand ein findiger Kopf einen Automaten, der nach Einwurf einer Münze ein grellbuntes Taschentuch ausspuckt. Damit kann man seinen Freunden noch lange weithin sichtbar nachwinken. Der vorerst auf einem New Yorker Fernbahnhof stehende Automat erfreut sich regen Zuspruchs.

## **Kopfgeld**

Ein regelrechtes "Kopfgeld" beziehen die Herren Ray Valine aus Carmel (USA) und Howard Clarke (England). Da sie eine spiegelblanke Glatze ihr eigen nennen, kamen sie auf die Idee, diese gegen entsprechende "Insertionskosten" an gut zahlende Firmen zu vermieten. Friseurläden, Restaurants und andere Geschäftsleute sind ihre Kunden, für die sie sich ihren Kopf mit Werbung beschriften lassen. Die Werbeflächen sind als Ganzes oder auch stückweise zu bekommen.

Garantiert wird, dass die Glatzen-Werber eine ganze Woche lang sechs Stunden täglich von Menschen umlagert sind. Wenn es wirklich einmal regnet, wird ein Regenschirm aufgespannt, doch die Leute kommen trotzdem und bewundern die originellen Werbeflächen. Die beiden Männer kamen unabhängig voneinander gleichzeitig auf die Idee. Beide waren vorher arbeitslos und wollten mal wieder etwas verdienen.

## **Schuhputzer-Job**

Nach altem Vorbild etablierte sich in Köln vor einiger Zeit wieder ein richtiger Schuhputzer. Der etwa 30jährige Mann ist stets freundlich und verlangt pro geputzte Paar Schuhe 1,50 DM (bei weissen 2,- DM). Da er alle 10 Minuten etwa einen Kunden abfertigt, kommt er auf einen Stundenlohn von ca. 9-10 Mark, oder bei acht Stunden auf 72 Mark. Bei Regen bleibt Rainer Honecker, der clevere Schuhputzer, daheim und beschränkt sich auf Tage, wo es nur Staub wegzuputzen gibt.

Leider hat der fleissige Mann Kummer mit den Behörden, die ihm vorschreiben, dass er sich an die Ladenschlusszeiten zu halten hätte. Das bedeutet, dass er nach 18.30 Uhr, also wenn die Abendbummler kommen, nicht mehr tätig sein darf. Dieser Punkt muss also von Ort zu Ort und von Fall zu Fall geklärt werden, wenn man die nostalgische Schuhputz-Idee aufgreifen möchte.

## **Lukrativer Job als Handwaglfahrer**

Eine Marktlücke mit der Parklücke entdeckte ein geschäftstüchtiger Wiener. Gegen Vertrag und entsprechende Bezahlung hält er zu bestimmten Zeiten prominenten Personen mit einem Handkarren eine Parklücke auf Parkplätzen frei. Zu genau festgesetzter Zeit sorgt er dafür, dass einmal ein berühmter Sänger mit seinem Wagen an der Oper einen Parkplatz findet und kurz danach, wenn der Opernsänger seine Proben beendet hat, ein Beamter aus dem Ministerium zum Gabelfrühstück fahren kann und trotzdem seinen Parkplatz behält.

So trabt er termingerecht von einer Parklücke zur anderen und stellt seinen Handwagen stets zur rechten Zeit in den freiwerdenden und später wieder benötigten Raum. Abgerechnet wird nach einer "Pauschale", die mehrere Reservierungen enthält. Nach Angaben des inzwischen ca. 60jährigen Mannes musste er bereits Reservierungswünsche ablehnen, da er voll ausgebucht ist.

## **Kneipe für Entwöhnte**

Ebenfalls in Wien hat ein Gastronom seine Umsätze dadurch verbessert, dass er für geheilte Alkoholiker einen besonderen Treff einrichtete. In seinem "Saftbeisl" können die Entwöhnten gemeinsam mittwochs, donnerstags und freitags Säfte, Kaffee und Tee trinken - Alkohol wird dann nicht ausgeschenkt. Ähnlich gute Resultate verzeichnen Gastwirte, die nikotinfreie Tage einführen. An diesen Tagen können die Nichtraucher sich einfinden, um ohne Tabaksqualm und triefende Augen gemütlich ein Bier oder einen Schnaps zu trinken.

## **Kinder-Gaststätte**

In Mailand hat vor einiger Zeit ein Restaurant für Kinder eröffnet. Es trägt den schönen Namen "Tante Maria" und ist mit seinen extra niedrigen Bänken und Tischen ganz auf die kleinen Gäste zugeschnitten. Die Tapeten sind abwaschbar. Ausser selbstgemachten Nudeln und Pizzas gibt es in der Kinder-Gaststätte solche Speisen wie mit besonderen Leckereien getarnten Spinat. Die Begleitung der Erwachsenen ist lediglich zur Begleichung der Rechnung erwünscht.

## **Das Kaffee-Bad**

Dass das Baden in Eselsmilch schön macht, wussten bereits die Damen im alten Rom. Nicht bekannt dürfte dagegen die Tatsache sein, dass man neuerdings auch in schwarzem Kaffee baden kann. Ein Mister Kichimatsu Baba, Besitzer des Koso Sauna Centers in Tokio, Japan, wirbt bei seinen Landsleuten mit dem Hinweis, dass es sehr gesund sei, in heissem Kaffee zu baden.

Aus diesem Grund werden von dem Badehausbesitzer zwei Swimming Pools mit über 60 Kubikmeter brasilianischem Kaffee aufgefüllt, der ständig mittels Dampf auf einer Temperatur von 60 Grad Celsius gehalten wird. Ein Kaffee-Pool ist für Damen und einer für Herren bestimmt. Ob die Kaffee-Kur den Leuten wirklich gut



tut, ist nicht bekannt. Mister Kaba jedoch kassiert für die Ehre, in seinem Kaffee baden zu dürfen, von ca. 100 Personen täglich je 10 Mark. Kein übles Geschäft.

## **Meerwasser mit Garantie**

Vor einiger Zeit machte eine Nachricht die Runde durch verschiedene Tageszeitungen. Die Rede war von der Geschäftsidee des Versicherungskaufmannes Manfred Günter aus Oberursel. Der geschäftstüchtige Mann lässt nämlich seit einiger Zeit in grossen Tanklastzügen Original-Meerwasser von der Costa Brava anfahren und in deutsche Swimming Pools umfüllen. Pro Liter kassiert er je nach Entfernung des Auftraggeber-Wohnortes 40 bis 50 Pfennig.

## **Geld mit Mäusemilch**

Der Ausspruch, dass man Mäuse nicht melken könne, weil man keinen Melkeimer darunterstellen kann, ist widerlegt. Der Magdeburger Mäusezüchter Helmut Beck hat eine Miniatur-Melkmaschine entwickelt, mit der er seinen Mäusemüttern Milch abzapft und für wissenschaftliche Zwecke verkauft. Der Preis für einen einzigen Liter soll enorm sein - wie man sich denken kann.

## **Rent a Ziege**

Bauern aus dem Bayerischen Wald haben ein besonderes Verfahren, um Gäste anzulocken und sich einen Zusatzverdienst zu schaffen. Sie vermieten für die Urlaubszeit auf ihrem Bauernhof ihre Ziegen und Kälber an Grossstadtkinder, die sie in den Tagen ihres Besuches versorgen dürfen. Die lieben Kleinen und ihre Eltern nehmen den Bauern dann die Arbeit mit den Tieren ab und zahlen dafür noch einen Extra-Obolus.

Das erinnert an jenen einfallsreichen Strassengeiger, der für eine Mark dem Spender erlaubte, bei seinem Geigenspiel zu dirigieren! Es soll bereits Kleinbauern geben, die ihre Enten, Hühner und Kaninchen an Grossstadtmenschen verleihen.

## **Schuhmacher auf Rädern**

Nach den Büchern auf Rädern und dem Gemischtwarenladen auf Rädern haben sich in den USA bereits einige Schuhmacher etabliert, die auf Anruf zu ihren Kunden fahren und dort an Ort und Stelle die abgetretenen Schuhe reparieren. Einer der ersten war wohl Roberto Herrera aus San Jose in Kalifornien. Er kaufte sich einen alten Transporter, lud all seine Schuster-Utensilien darauf und bediente seine Kunden daheim. Nachdem sich die Sache herumgesprochen hatte, bekam Roberto bereits in den ersten Wochen 250 Anrufe pro Tag von Leuten, die eine

"Schuh-Panne" hatten.

## **Katzen-Sitter**

Katzenbesitzer, die ihre Lieblinge einmal in der Grossstadtwohnung allein lassen müssen, können sich in New York jetzt per Telefon eine junge Dame namens Margaret Hogan ins Haus holen. Gegen 10 Dollar pro Stunde füttert und bürstet sie die Tiere, spielt mit ihnen und sieht auch nach Anzeichen von Krankheiten. Dem Vernehmen nach versorgt sie bereits einen Kundenkreis mit einigen hundert Tieren.

## **Schnellreparatur für Junggesellen**

Einen Hilfsdienst für Junggesellen und alleinstehende Männer richtete Bob Price in Glendive, USA, ein. Gegen entsprechende Bezahlung werden in seinem Laden Hosen gebügelt, Strümpfe gestopft, kleine Näharbeiten durchgeführt und auch nur einfach Knöpfe angenäht. Bei diesem Geschäft machte der Initiator die Erfahrung, dass die meisten Kunden nicht wie erwartet Junggesellen sind, sondern in erster Linie Ehefrauen. . .

## **Predigten im Abonnement**

Gegen eine annehmbare Gebühr versorgt Reverend Eric Thomas, Pfarrer an der anglikanischen Kirche St. Mary's in der englischen Stadt Alverstoke, seine Kollegen mit Predigten. Für eine Zehn-Minuten-Predigt berechnet er etwa 1,50 Mark; das Monatsabonnement kostet 5,50 Mark plus Porto.

Thomas entdeckte den Markt vor einigen Jahren, als er eine Kopie seiner nächsten Predigt an einen Kollegen auslieh, der schnell eine brauchte. Das brachte ihn auf die Idee, in einer Fachzeitschrift einen "Predigtdienst" anzubieten. Nach eigener Schätzung hat er inzwischen fast 1500 Predigten an Kollegen abgesetzt. Zu seinen Kunden gehören auch Geistliche anderer Nationen und anderer Konfessionen.

## **Gewerbeschein-Verpachtung**

Folgende Kleinanzeige erschien vor einiger Zeit in der Wiener Kronenzeitung: "Verpachte Gewerbescheine zu günstigen Bedingungen. Fusspflege, Friseur, Waren aller Art und Kreditbüro. Telefon. . ." Zweifellos ein interessantes Geschäft - wenn es erlaubt wird.

## **Hausfrauentorten vom Konditor**

Der Pariser Konditor Poilane hat eine Marktlücke entdeckt. Sein Angebot:

"Täuschend echte hausgemachte Torten mit absichtlichen Fehlern". Diese Torten sollen den Anschein erwecken, als seien sie von den Käuferinnen selbst gebacken worden.

## **BH-Pizza - Grösse 5**

Der Restaurantbesitzer Jerry Hermann aus Evanston, Illinois (USA), konnte seinen Pizza-Umsatz in einem Jahr verdreifachen. Er verkauft seine Pizzas in BH-Formen, und zwar in drei Grössen. Womit wieder einmal die alte Weisheit bewiesen wäre, dass das Auge auch mitisst.

## **Zahnarzt-Idee**

Voll eingeschlagen hat die Mode-Idee eines Zahnarztes aus Oakland, Kalifornien. Er verziert die Zähne seiner Patienten je nach Wunsch mit Glimmer, Glitter oder kleinen Sternchen. Einige der Kunden wünschten sich sogar winzige Schachbretter, Kameras oder Frösche. Der Preis für diese Extra-Dienstleistungen liegt um die 500 Mark.

## **Rent a Wife**

In San Diego, an der amerikanischen Westküste, gibt es seit einiger Zeit nun auch die Ehefrau auf Miete. Ausgedacht hat sich die gewinnbringende Idee die 38-jährige Karen Donovan. Sie vermietet Frauen für alles, etwa um Reisende ins Theater oder ins Kino zu begleiten, die Wohnung aufzuräumen und zu kochen oder um den Einkauf zu besorgen.

Die gemieteten Frauen springen aber auch ein, wenn sich ein Mann nur einmal aussprechen will. Sie unterscheiden sich von echten Ehefrauen nur dadurch, dass sie bezahlt werden: etwa 45 Mark die Stunde.

Vor allem im Sommer, wenn zahlreiche echte Ehefrauen mit den Kindern verreisen, nehmen die in den Städten zurückgebliebenen Männer gern die Dienste der Frau Donovan in Anspruch. Eine Bedingung jedoch gibt es, und die muss jeder Kunde akzeptieren. "Sex ist beim Mieten nicht drin. Zärtlichkeiten und Liebe können nicht auf Knopfdruck geboten werden", betont Frau Donovan.

## **Verdienst mit Heimaterde**

Die von mir bereits vor Jahren aufgezeigte Geschäftsidee mit den Deutschen im Ausland wurde jetzt von einem cleveren Schwaben namens Peter Heimstadt aufgegriffen und in die Tat umgesetzt. Für 20 Mark Vorkasse verschickt er ein Kilo echter deutscher Heimaterde "im Umtopf mit Schriftzug".

Ins Gespräch bringt er sich mit einer Anzeige im "Washington Journal", in dem er seine Dienste anpreist. Eine Liste mit über 200 Anschriften deutschsprachiger Zeitschriften in den USA, Kanada und aller Welt erhalten Sie zum Preis von 60 Mark von Horst Ludwig Verlag, Jenseitsstr. 10, D 50127 Bergheim.

## **Gemälde-Leasing**

Anscheinend in eine Marktlücke ist ein Kölner Kunsthändler gestossen, der einige seiner Gemälde per Leasing anbietet. Die Preise für diesen Service liegen bei 3 Prozent des Kaufwertes pro Monat. Beispiel: Ein Gemälde mit einem Wert von 10'000 Mark kostet per Leasing 300 Mark im Monat.

Nach 2 Jahren verringert sich dieser Leasingpreis auf nur noch 1,75 Prozent des Wertes. Nach Ablauf der Leasing-Frist kann das Gemälde auch zu einem Preis erworben werden, der bei 33 Prozent des Original-Wertes liegt. Die meisten Kunden sind Geschäftsleute, die repräsentieren wollen und die Leasing-Kosten auch noch von der Steuer absetzen können.

## **Friedhofs-Reiseführer**

Am Grab der verstorbenen Schauspielerin Marilyn Monroe kam dem ehemaligen Kleindarsteller in Hollywood, Michael Chellel, die Idee mit dem Friedhofs-Reiseführer. Er verwirklichte seinen Einfall durch die Herausgabe einer Landkarte für Friedhofsbesucher, die im Umkreis von Hollywood alle Grabstätten der Kinohelden und -diven enthält.

Inzwischen wurde dieser Landkartenführer durch einen richtigen historischen Wegweiser mit Lageplan erweitert. Auf ihm findet der interessierte Tourist folgende Eintragungen: "Peter Lorre, Mausoleum der Kathedrale 'Alkoverr der Ehrfucht', eingeäschert, unterste Reihe". Oder den Hinweis auf den legendären Rudolfo Valentino: "Linke Seite, Nummer 1205".

So sind denn die pietätvoll registrierten letzten Ruhestätten von Tyrone Power, Cecile B. DeMille, Peter Finch, Clark Gable, Buster Keaton, Humphrey Bogart, Walt Disney, Errol Flynn und natürlich Marilyn Monroe sorgfältig aufgeführt und angegeben.

Der Friedhofs-Reiseführer wird zu einem Ladenpreis von 5 Dollar angeboten und ist bereits eine Art Bestseller geworden. Inzwischen plant Chellel den Ausbau seines Geschäftes durch Sonderreisen mit dem Omnibus zu den schönsten Filmstargräbern.

## **Taxi-Gutscheine**

Recht einträglich ist auch das Geschäft mit den Taxi-Gutscheinen, das sich

Düsseldorfs Taxifahrer ausdachten. Sie werden zu je 10 oder 20 Mark an Party-Gastgeber verkauft. Wer verhindern will, dass seine Gäste sich alkoholisiert ans Steuer setzen, drückt ihnen nunmehr einfach einen oder mehrere dieser Gutscheine in die Hand und lässt sie mittels Benzindroschken heimwärts kutschieren.

## **Neu! Oldtimer-Pferde-Droschke**

Noch vor einigen Jahren meinte der italienische Satiriker Nell Pisani: "Die Zukunft des Pferdes als Nahverkehrsmittel hat schon begonnen. Langfristig stehen wir vor einer Renaissance der motorlosen Pferdekräfte".

Was den Wienern und Innsbruckern ihre Fiaker sind, ist dem Autoschlosser und Hobbyreiter Ingo Framke seine achtjährige westfälische Kaltblut-Stute "Pfanni". Sie wurde dazu auserkoren, das 1. Kölner Pferde-Taxi zu ziehen. Framke wartet mit seinem Gespann gegenüber dem Dom auf Kundschaft.

Die Idee mit dem Pferde-Taxi stammt allerdings von dem Kölner Reitsport-Kaufmann Horst-Peter Beyer. Er schrieb an Stadtdirektoren und Gewerbeamt, um die Auflagen bezüglich Taxistand und Parkuhr zu klären. Nachdem die Kölner Beamten grünes Licht zu der Idee gaben, konnte der erste Droschken-Kutscher seine Fahrt aufnehmen. Kutscher Framke, der für Hafer-, Streu- und Schmiedekosten aufzukommen hat, verlangt pro Stunde 20 Mark, egal wieviel Personen mitfahren.

Droschkenkutscher im New Yorker Central Park nehmen etwa das Doppelte, bei den berühmten Wiener Fiakern kostet die gleiche Leistung sogar bis zu 140 Mark. Trotzdem hofft der Pferde-Taxi-Initiator, mit der Idee gutes Geld zu machen.

## **Buntes Eis**

Eine Touristen-Attraktion besonderer Art bietet der im Zillertal weithin bekannte Wurzten-Max in Ramsau. Während in den Sommermonaten seine geschnitzten und mit skurrilen Gesichtern versehenen Baumstümpfe und Wasserspiele Tausende Urlauber anlocken, schafft er im Winter eine zusätzliche Attraktion: Den verschiedenen Springbrunnen und Mini-Wasserfällen auf seinem Gelände werden Farbstoffe zugesetzt, die nach dem Gefrieren wunderschöne farbige Eisgebilde ergeben. Wer nur im Sommer zugegen sein kann, hat die Möglichkeit, die prächtigen Farb-Eis-Gebilde auf Postkarten zu bewundern, die dem cleveren Familienunternehmer einen zusätzlichen Umsatz bringen.

## **Geld mit Jordan-Taufwasser**

In eine Marktlücke glaubt der Bochumer Wolfgang Lützenberger gestossen zu sein. Er importiert aus Israel "Original"-Jordan-Taufwasser. Es wird an der Stelle

abgefüllt, an der Jesus dem Vernehmen nach von Johannes getauft wurde.

Die Echtheit des Wassers, das in kleinen Amphoren angeboten wird, ist von einem Priester in einem beigefügten Zertifikat testiert. Der Preis des geschichtsträchtigen Wassers beträgt stolze 85 Mark pro Amphore und beinhaltet eine Spende für die christlichen Kirchen in Israel.

Die bereits an anderer Stelle erwähnten Israelis, die ebenfalls testiertes Jordanwasser in kleinen Anhängerflaschen exportierten, waren da bedeutend billiger. Sie verlangten pro Flasche inklusive Zertifikat "nur" je Stück einen Dollar. In den USA werden diese "heiligen Wässerchen" jedoch dann zum zehnfachen Preis gehandelt. Neben dem Jordanwasser bot die (uns bekannte) Firma auch noch echten Schmuck aus den ehemaligen Bergwerken des Königs Salomo an.

## **Hautbemusterungsidee**

Eine französische Firma für Badeanzüge verkauft erheblich mehr ihrer Freizeit-Textilien als früher durch eine besondere Idee, die jeder von uns gehabt haben könnte. In die Kleidungsstücke werden spezielle Muster eingeschnitten, die sich nach intensiver Sonnenbestrahlung auf der Haut als braune Gegenstücke zu den noch weissen Körperteilen wiederfinden. Die Motive: kleine Herzen, Sterne oder Kleeblätter sind als Hautschmuck sehr begehrt und kommen besonders bei jungen Leuten immer mehr in Mode.

## **Schutz gegen Mini-Röcke**

Gewissermassen mit "Sichtblenden" bietet eine Firma aus Glasgow (England) Schreibmaschinentische an. Die Sichtblenden bestehen aus Vorhängen, die die freie Sicht auf die Beine der Schreibdame verwehren. Der Werbe-Kommentar zu diesem Angebot: "Damit gehen keine wertvollen Arbeitsstunden durch ablenkende Betrachtungen verloren!"

Hier bietet sich der Gedanke an, auch an bereits bestehenden Tischen mittels einfach anzubringender Gardinenschienen nachträglich "Beinvorhänge" zu montieren. Manch ein Bürochef wird diesem Gedanken aufgeschlossen gegenüberstehen.

Eine andere Schreibtisch-Idee verwirklichten übrigens zwei Stenotypistinnen. Da sie nicht wussten, wo sie während ihrer Arbeitszeit ihre Handtaschen lassen sollten, schlugen sie vor, an der Seite der Schreib- und Schreibmaschinen- oder Bildschirmische Haken anzubringen. Da die Idee erst in einem begrenzten Bereich realisiert wurde, besteht noch die Möglichkeit, daraus etwas zu machen.

## **Geld durch Extrakt-Lesen**

Vielbeschäftigte Geschäftsleute können oftmals die Fülle der verschiedenen Fach-Informationen aus Büchern, Zeitschriften und Journalen gar nicht mehr verarbeiten. Diesen Umstand hat sich die Amerikanerin Pat Rafee zu Nutze gemacht. Sie liest die gewünschten Bücher und fasst die wichtigsten Punkte zu jeweils fünfseitigen Kurzversionen zusammen.

Diese Informationen werden auf besonderen Wunsch auch auf Kassetten gesprochen und können von den Auftraggebern unterwegs im Auto abgehört werden. Nachdem sie mit einem Kundenstamm von 50 Auftraggebern begann, kann sie jetzt bereits auf eine umfangreiche Kunden- und Interessenten-Kartei blicken.

## **Die singende Telegramm-Agentur**

Eine uralte Sitte hat die "Western Union"-Agentur wieder aufgenommen. Dieses in den USA etablierte Unternehmen übermittelt landesweit persönliche Nachrichten und Mitteilungen in gesungener Form. Das Repertoire der Firma reicht von gesungenen Geburtstagsgrüssen bis zur Aufforderung, das Rauchen einzustellen.

## **Torte im Gesicht für 30 Dollar**

Etwas delikater ist das Versprechen einer anderen Agentur, die - natürlich - auch in den USA ihren Sitz hat. Sie verspricht nicht mehr und nicht weniger als "Wir erledigen Ihre Auseinandersetzungen". Diesem Unternehmen kann man alle unangenehmen Telefonate, geplatzten Verabredungen, unbezahlten Rechnungen usw. überantworten.

Ausserdem übernimmt die Agentur es auch, ungeliebten Personen unter Wahrung der Anonymität des Auftraggebers telefonisch ordentlich den Marsch zu blasen. Wer seinem Freund oder Widersacher eine Sahnetorte an den Kopf zu werfen wünscht, kann diese Dienstleistung bei "Pie in the face" ("Torte ins Gesicht") für 30 Dollar in Auftrag geben.

Entschieden hübscher ist dagegen der Service einer anderen Firma, die auf Bestellung Geburtstagstorten frei Haus liefert, denen nach dem Absetzen ein hübsches Mädchen entsteigt und einen striptease aufs Parkett legt. Zu Weihnachten präsentiert eine Agentur schliesslich einen Weihnachtsmann "für Erwachsene", der sämtliche Hüllen bis auf den unverzichtbaren Bart fallen lässt. Allerdings. . . was im Land der unbegrenzten Möglichkeiten als glänzende Geschäftsidee die Kassen klingeln lässt, ist bei uns noch lange nicht erlaubt.

## **Herr Jachtschitz schustert mit Leidenschaft und Liebe**

Unter dieser Überschrift brachte das WiWo (Wiener Wochenblatt) vor einiger Zeit einen Artikel über den Spezialitätenschuhmacher Gustav Jachtschitz, Erdbergstr.

12 im Wiener 3. Bezirk. Meister J. fertigt für sogenannte "Gunstgewerblerinnen", "Transvestiten" und ähnliche Typen Spezialbekleidungen aller Art an (Lederwäsche, Superhackenschuhe, überlange Stiefel usw.).

Er ist nach eigener Aussage der einzige Schuster in Wien, der Schuhe für die gewerbliche Liebe anfertigt. Die Hacken seiner Schuhe gehen bis zu einer Höhe von 22 cm. Dementsprechend sind aber auch seine Preise.

## **Grabsteine für Haustiere**

Eine nicht alltägliche Verdienstidee hatte vor einiger Zeit ein Ehepaar aus Miami. Es fertigt Grabsteine für Hunde, Katzen und andere Haustiere. Bereits nach 2 Monaten hatten die Hersteller an die 300 Steine verkauft.

Diese Grabsteine sind natürlich nicht so gross wie die üblichen für Menschen. Sie werden in einfachen rechteckigen Formen mit Kieszement ausgegossen und nach dem Härten etwas geglättet. Die Inschriften werden mit vorgefertigten Metallbuchstaben in das noch weiche Material gedrückt, und bevor der Stein völlig ausgehärtet ist, werden die Metallbuchstaben wieder entfernt.

Die so hergestellten Grabsteine werden zum Preis von 30 bis 50 Mark angeboten und finden reissenden Absatz, da die Anfertigung solcher Tier-Grabmale bei Steinmetzen erheblich teurer wäre. Einen Schritt weiter gehen zwei Brüder, die Oed- und Brachland billig aufkaufen, in kleine Parzellen einteilen und als Friedhof für Haustiere zum zehnfachen Preis wieder absetzen. Neben dem Grab bieten die beiden Geschäftsleute spezielle Sargkassetten, Grabsymbole und wetterbeständigen Grabschmuck an.

## **Lukrative Parkplatzidee**

Für die nicht gerade geringe Summe von 15'000 Mark mietet ein Münchner Geschäftsmann während der Zeit des Oktoberfestes ein ehemaliges Fabrikgelände, auf dem ca. 3'200 Autos parken können. Sodann kassiert er für jedes abgestellte Auto 5 Mark. Das bedeutet, dass er an einem einzigen Tag seine ganze bezahlte Miete wieder hereinbekommt.

Was an den restlichen Festtagen verdient wird, kann er als Gewinn einstreichen. Macht man sich die Mühe, einmal nachzurechnen, kommt man auf rund 200'000 Mark Einnahmen für etwa 14 Tage Arbeit. Einen solchen Verdienst würde sich manch ein Unternehmer pro Jahr wünschen.

## **Papier-Oelgemälde**

Auf originelle Art verdient sich eine Hausfrau einige Hundertmarkscheine im Monat nebenbei hinzu. Sie sammelt Foto-Drucke berühmter Gemälde auf Postern, aus



Zeitschriften usw. und klebt die Reproduktionen sorgfältig auf einen Malgrund (Presspappe, Sperrholz, Teller, Schalen usw.). Dann malt sie die Konturen mit Oelfarben ganz genau nach.

Zwar muss man - zumal bei der Farbgebung - auch dann noch gut aufpassen, aber mit etwas Übung geht es sehr bald recht gut. Die Reproduktions-Malerin lässt die Werke ausreichend trocknen, anschliessend rahmen und verkauft die Sachen danach an private Interessenten oder über Geschäfte.

## **Lachen mit Gewinn**

Dass man mit dem Lachen anderer Leute gute Gewinne erzielen kann, beweisen die Erfolge der verschiedenen Komiker, Blödelstars und Possenreisser von Bühne, Film und Fernsehen. Dass man aber für das eigene Lachen ca. 500 Mark pro Minute bekommen soll, erscheint uns doch eher als ein Märchen. Und doch ist die Sache wahr.

In den USA erhält eine gewisse Ann Shella von Komikern und Talkmastern als "Anreisserin" diesen Betrag, wenn sie in kritischen Momenten, wo ein neuer Witz erzählt wird, laut zu lachen beginnt und das Publikum "ansteckt". Da Ann von der amerikanischen Schauspieler-Gewerkschaft als besondere Stimmungsmacherin angesehen wird, hat man sie dort sogar als Mitglied aufgenommen.

## **Backen und Formen mit Sex**

Ein recht einträgliches Geschäft betreibt Karen Dwyer aus New York. Sie formt aus Zuckerguss, Marzipan und Teig erotische Backwerke. Die nach Busen, Genitalien, Lippen usw. gestalteten Kunstwerke gehen trotz ihres hohen Preises von ca. 50 Mark pro Stück weg wie warme Semmeln. Der Umsatz beträgt pro Tag rund 150 Stück. An Fest- und Feiertagen werden bis zu 1'000 solcher Kreationen verkauft.

Eine nicht alltägliche Modellieridee brachte einer englischen Kunststudentin klingende Münze ein. Sie formte Geschirr nach ihrem Körper. Für eine Schüssel dienten ihr die Formen des Popos. Den Kurven des Busens wurden Zucker- und Salzschalen nachgebildet. Und die Teller sind originalgetreu dem Nabel ihres Bauches nachgebildet. Das Ganze war aus Gips, den sie solange mit ihrem Körper bearbeitete, bis die Formen hart waren.

Obwohl die Sache zunächst nur als Ziergeschirr gedacht war, fanden sich sehr schnell Firmen, die das Design in ihr Programm übernahmen und der Modelliererin lohnende Lizenzen zahlten.

## **Zwiebelkönig**

Vor Jahren kam ein holländischer Emigrant namens Bruno van Bavel nach

Amerika, um sein Glück zu machen. Zuerst fand er Arbeit in einem New Yorker Betrieb, doch bald gab er diesen Job auf und siedelte in eine ländliche Gegend über, von der er gehört hatte, dass dort des sandigen Bodens wegen so gut wie keine vernünftige Landwirtschaft möglich war. Aus diesem Grunde konnte er ziemlich preiswert ein grösseres Stück dieses Sandlandes erwerben und begann damit, in dem ansonsten so unwirtlichen Gelände Zwiebeln zu pflanzen.

Das nun war die Idee! Die Gewächse gediehen prächtig, und einige der nur etwa 100 Einwohner des kleinen Dorfes machten es ihm nach. Nach einigen Jahren waren die Erträge so hoch, dass die Zwiebelzüchter allein an Frachtkosten für ihre Erzeugnisse 50'000 Dollar im Jahr bezahlten. So riesig hatte sich der Absatz entwickelt. Bruno van Bavel, den man nur noch den "Zwiebelkönig" nennt, konnte schon kurze Zeit nach seinem Start in der Zwiebelbranche sein Bankkonto auf 140'000 Dollar aufstocken.

Eine ähnliche Idee hatte ein anderer Geschäftsmann, der für einen Mini-Preis eine Farm und etliche Hektar Wüsten- und Oedland kaufte. Seine Vorgänger hatten wegen des kargen Bodens und der vielen giftigen Schlangen, die auf dem Gelände waren, alle sehr bald wieder aufgegeben. Er hingegen erkannte die Situation, gründete eine Schlangenfarm und erzielte sehr gute Umsätze mit dem Gift der Tiere.

## **Do-it-yourself-Restaurant**

Dass auch in östlichen Ländern durchaus gute Geschäftsideen aufkommen können, beweist ein Gaststättenbesitzer in Sofia, Bulgarien. In seinem Spezialitäten-Restaurant "Park-Hotel-Moskwa" dürfen die Gäste selbst den Kochlöffel schwingen und sich ihr Lieblings-Menü auf einem am Tisch montierten Infrarot-Grill zubereiten. Inzwischen ist das Do-it-yourself-Restaurant zum Geheimtip für Freunde lukullischer Gaumenfreuden geworden. Die Sache ist so erfolgreich, dass bereits weitere Lokale dieser Art geplant sind.

## **Puppen-Ideen**

Dass man mit Puppen eine Menge Geld verdienen kann, haben nicht nur Firmen wie Käthe Kruse, Schildkröt oder Steiff bewiesen. In den USA gibt es seit kurzem eine weiche Schmusepuppe mit Woll-Locken, lustigem Gesicht und Ringelstrümpfen. Die Puppe riecht nach Himbeeren, Erdbeeren oder ist mit Kirschduft parfümiert. Der Preis liegt bei etwa 10 Mark.

In England machen Hersteller von Lady Diana-Puppen Riesenumsätze, wobei sogar schon dem Nachwuchs eine extra Mini-Puppe gewidmet wurde. Der letzte Schrei in Sachen Puppen kommt natürlich wieder einmal aus Amerika. Dort gibt es jetzt "Natalie", die Puppe, die ein Baby bekommt. Drückt man ihr auf den Bauch, kommt ein Baby mit abnehmbarer Nabelschnur zwischen den Beinen heraus.

Für "fortgeschrittene" Puppenmütter gibt es sogar eine Puppe, die per Kaiserschnitt Babies bekommt. Über Geschmack lässt sich bei der Sache freilich streiten. Immerhin ist aber bekannt, dass es eine nicht geringe Zahl von Frauen und Mädchen gibt, die durchaus in der Lage sind, besondere Puppen zu basteln und an ein breites Publikum zu verkaufen. Es kommt nur auf die Idee an.

## **Individual-Hampelmänner**

Sperrholzhampelmänner mit den Gesichtszügen einer beliebigen Person bastelt der in Hamburg wohnende Graphiker, Peter Japp. Seine etwa 40 cm grossen, bunt bemalten Figuren werden nach Passfotos hergestellt und kosten 25 Mark pro Stück. Angefangen hat der Spass mit einigen Figuren, die den führenden Bonner Politikern nachgebildet waren und den Wahlkampf etwas humorvoller machen sollten.

Seitdem hat die Idee auch eine professionelle Seite bekommen, und andere Firmen interessierten sich für die Herstellung. Hier die Adresse von Herrn Japp: Peter Japp, Sülldorfer Landstr. 235e, 22589 Hamburg.

## **Kammerjäger auf amerikanisch**

In meiner Kindheit hörte man hier und da von erfolgreichen Kammerjägern, die zur Ankurbelung des Geschäftes entweder selbst oder durch Mittelsleute nette kleine "Tierchen" aussetzten, um sie dann später für die geplagten Hausbesitzer gegen gutes Honorar zu beseitigen. An diese Geschäftspraktik erinnert eine Nachricht aus den Staaten.

Dort verdient ein Mann aus Demster, Arkansas, sein Geld damit, dass er Küchenschaben und anderes Hausungeziefer verkauft. Sein Kundenstamm setzt sich überwiegend aus Mietern zusammen, die entweder die gekündigten Wohnungen in den alten Zustand zurückversetzen möchten oder aber durch entsprechende "krabbelnde Beweise" eine Mieterhöhung zu unterbinden versuchen. Kaufinteresse besteht eben für die seltsamsten und unglaublichsten Dinge.

## **Doppelgänger-Job**

Je berühmter eine Persönlichkeit ist, desto begehrt sind ihr ähnlich sehende Doppelgänger. Eine englische Mrs., die auf allen erdenklichen Veranstaltungen ihrer Ähnlichkeit mit der Queen wegen als die englische Königin auftritt und von Werbefirmen dickes Geld kassiert, ist ebenso beliebt wie die vor einiger Zeit für eine Schokoladenfirma eingesetzten Doppelgänger.

Immer wieder begegnet man im Leben Personen, die ohne weiteres mit einem Staatsoberhaupt, einem Sänger oder einem Show-Star verwechselt oder doch

zumindest mit ihm verglichen werden können. Künstler- und Werbe-Agenturen suchen solche Personen für die verschiedensten Anlässe. Grund genug, bei entsprechender Voraussetzung sich diesen Umstand zu Nutze zu machen.

## **Chauffeur-Service**

Als "Chauffeur für schwache Stunden" bietet sich ein geschäftstüchtiger und einfallreicher Kraftfahrer mittels Annonce in Zürich an. Dabei handelt es sich nicht etwa um eine zweideutige sondern um eine recht nützliche Offerte. Auf Befragen teilt der Spezial-Chauffeur mit: "Sie und Ihr Auto werden von uns heimgefahren in Situationen, wo Sie besser nicht mehr am Steuer sitzen sollten (nach Alkoholgenuss, Schockwirkung durch Unfall, Verletzung usw.)".

Der Taxifahrer kommt mit einem Kollegen. Der eine fährt den Kundenwagen, der andere mit dem Taxi hinterher. Dieser nimmt am Ziel den ersten auf und bringt ihn zum Standplatz zurück. Die recht erfolgreiche Einrichtung nennt sich "Tandem-Taxi" und findet immer mehr Interessenten.

## **Gebrauchtwaren-Auktion**

Dieses Geschäft entstand aus der Privat-Initiative eines arbeitslosen Kraftfahrers. Er fährt mit seinem Fahrzeug durch die Lande und verteilt in den Briefkästen der Gegend Handzettel, auf denen er Auktionen für Gebrauchtwaren aller Art ankündigt. Wer etwas preiswert anzubieten hat - ob alte Näh-, Schreib- oder Waschmaschine, Garderobe oder Fotoausrüstung -, kommt zur Auktion, bei der an einem bestimmten Tag in der Woche der Gebrauchtwaren-Auktionator die Waren auf einem bestimmten Platz am Ort zur Versteigerung anbietet.

Jeder Einwohner, der Artikel zum Verkauf hat, erhält 75 Prozent des erzielten Erlöses, die restlichen 25 Prozent bekommt der Auktionator. Aus jeder Auktion kommen 400 bis 500 Mark Umsatz zusammen. Bei drei bis vier Auktionen in der Woche - natürlich jeweils an einem anderen Ort durchgeführt - sind Monatsumsätze von 5'000 bis 8'000 Mark zu erzielen.

Die vorgedruckten Handzettel sollten soweit vorbereitet sein, dass man vor der Verteilung jeweils nur noch den Ort und das Datum der nächsten angekündigten Gebrauchtwaren-Auktion einzutragen braucht. Selbstverständlich muss auch vor einer solchen Versteigerung die Genehmigung der jeweiligen Gemeindeverwaltung eingeholt werden.

## **Gangster-Sprachführer**

In Neu-England gibt es einen Mann, der sein Geld dadurch verdient, dass er die grösste Sammlung von Worten aus der Gangster- und Gaunersprache zusammengetragen hat. Der eifrige Sammler stellte im Laufe der Zeit eine Liste mit

über 2000 Unterwelt-Slangwörtern mit ihren einzelnen Bedeutungen zusammen.

Dabei konnte er eine Anzahl dieser "unter der Hand" weitergegebenen Worte in einem nahegelegenen Gefängnis sammeln. Durch die Aufgeschlossenheit des Personals gelang es ihm, manche sonst unverständliche Bezeichnung auch in eine moderne Sprache zu übersetzen.

Einige Ausdrücke fand er in mühevoller Kleinarbeit beim Durchforsten alter Zeitungen, Zeitschriften und Detektiv-Magazine. Heute bietet er seine Liste für einen Dollar pro Stück in einer Autoren-Zeitschrift an. Abnehmer sind Autoren von Kriminal- und Detektivromanen, Zeitungsverleger und andere schriftstellerisch an dem Thema interessierte Personen.

## **Karikaturen-Job**

"Karikaturen-Gag-Man" nennt man einen lustigen Grübler namens Bob, der innerhalb von 8 Jahren ca. 1'000 Karikaturideen unter die Leute gebracht hat. Kunden für seine Geistesblitze sind berühmte und auch weniger bekannte Zeichner und Karikaturisten im ganzen Land. Seine Ideen, die ihm zwischen einen und fünfzig Dollar pro Stück einbringen, erscheinen in vielen populären Magazinen und Hunderten von Zeitungen.

Als Grundstock für seine Tätigkeit besorgte sich Bob zuerst einmal die Adressen von 25 bekannten Zeichnern. Diese Leute schrieb er an und erbot sich, falls sie nach Ideen für Witze, Karikaturen und Gags suchten, ihnen diese gegen Honorar zu liefern. Fast alle dieser Leute machten einmal die Probe aufs Exempel und bestellten seine Ideen. Ausser einem, der seine Gags tatsächlich selbst schrieb, wurden alle Erstbesteller zu ständigen Kunden.

Einer von ihnen bestellte auf Anhieb 12 verschiedene Ideen für Karikaturen, andere wieder kamen nur in periodischen Abständen auf seine Dienste zurück. Heute ist er soweit, dass er 25 bis 33 1/3 Prozent vom Honorar der Künstler für seine Ideen erhält. Manche Ideen kommen ihm "über Nacht", andere wieder bedürfen der längeren Ausarbeitung. Einmal im Geschäft, wurde er aber immer mehr bekannt und verdient nun sein Geld durch seine geistige Arbeit.

## **Grusel-Ideen**

Mit der Gänsehaut von Friedhofsbesuchern macht ein Hersteller von Grabsteinen in den USA gute Umsätze. Er schuf Modelle, die sich beim Nähern von Personen durch photoelektrische Zellen automatisch öffnen und einen Film aus dem Leben des Verstorbenen abspielen. Die makabre Show soll durch die Tonbandstimme des Toten, der seine Besucher auch noch willkommen heisst, - nach Angabe des Herstellers - besonders "lebendig" wirken.

Für Leute, die den "schwarzen Humor" lieben, bietet Jim Lunsford aus St. Louis die

Möglichkeit, sich für 50 Dollar einen Sarg zu leihen. Er selbst wollte einmal einen Totenschrein für einen Jux leihweise erwerben. Als er nirgends einen bekommen konnte, kaufte er einen leicht beschädigten Sarg für seine Zwecke und bot ihn nach Gebrauch zum stunden- oder tageweisen Verleih an. Auf eine kleine diesbezügliche Angebotsanzeige erhielt er so viele Zuschriften, dass er nun die Sache gewerbsmässig betreibt.

Kaum weniger makaber, doch dessen ungeachtet äusserst lukrativ ist eine Broschüre, die ein Dale Zamzow in den USA auf den Markt brachte. Sie erklärt ausführlich, wie Hobbybastler sich ihren Sarg für nur rund 100 Mark selbst basteln können. Für den gehobenen Geschmack hat er aber auch Tips bereit, ebenso verrät er, wie man den Grusel-Behälter bis zum Gebrauch nutzbringend verwendet.

Ebenfalls aus den USA kommt dann schliesslich noch das Angebot des Maklers Richard Kaufmann, der weitsichtigen Bürgern seines Landes "inflationssichere Vorrats-Grabstätten" anbietet. Da die Bodenpreise immer höher klettern, solle man der Inflation ein Schnippchen schlagen und jetzt schon das Grab für morgen kaufen, dann brauche man sich um die steigenden Preise nicht mehr zu kümmern. Dieser Gräber-Vorverkauf soll grosses Interesse finden.

## **Hundeschuhmacherin**

Seit den letzten strengen Wintern, die den Menschen in den USA - und nicht nur dort - das Fürchten lehrten, hat eine einfallsreiche Hausfrau ein gut florierendes Geschäft mit der Herstellung von Schuhen für Hunde aufgezogen. Ihr eigener Lumpi hatte sich an den scharfen Eiskanten auf der Strasse oftmals die Pfoten wundgescheuert und brachte das mitfühlende Frauchen auf die Idee, ihm ein paar schützende Spezialschuhe anzufertigen.

Andere Tierfreunde fanden diese Idee gar nicht so spleenig, wie man auf den ersten Blick meinen sollte, sondern baten sie, auch ihnen, den Nachbarn, Freunden und anderen Hundebesitzern, solche "Pfotenschützer" anzufertigen. Das Interesse weitete sich über die Grenzen der näheren Umgebung aus, und heute ist die erfinderische Dame wohl die erste Hundeschuhmacherin der Welt.

Allem abwertenden Grinsen zum Trotz verdient die Lady an ihren Schuhen recht gut und musste inzwischen bereits Hilfskräfte einstellen. Wer weiss, dass in den USA viermal so viel Haustierfutter verkauft wird wie Babynahrung, wird sich über die Erfolge mit den Hundeschuhen nicht wundern und sich vielleicht auch einmal auf unserem hiesigen Markt umsehen.

## **Gesammelte Klo-Sprüche**

Eine bisher einmalige Buchidee verwirklichte eine Dänin, die seit einiger Zeit Sprüche auf Damen-Toiletten sammelte. Die verschiedenen teils witzigen, teils nachdenklichen Sprüche wurden von ihr übersichtlich zusammengestellt und als

Buch herausgebracht. Da Psychologen sich über solche Äusserungen auf dem "stillen Örtchen" schon lange ihre Gedanken machen, dürfte das Buch nicht ohne Interesse bleiben.

## **Traktor-Vermietung**

Für die Zeit, in der es auf dem Feld nichts zu tun gibt, hat ein gar nicht dummer Landwirt eine Idee in die Tat umgesetzt. Er bietet seinen Traktor und sich selbst für besondere Dienste an. Gegen einen ordentlichen Stundenlohn hilft er beim Roden von Bäumen, pflügt grössere Gärten um und hilft Privatbesitzern grösserer Grundstücke im Winter beim Schneeräumen.

Ein einmal angefertigtes Räumschild macht im Nu Parkanlagen, Gartenwege und längere Bürgersteigfronten frei von Schnee und Eis. Zwischendurch lässt sich die Zugmaschine für Umzüge, Karnevalswagen und sogar als Zugpferd bei Kinderausflügen verwenden. Die Zusatzeinkünfte sind recht ansehnlich. An Kunden kommt er durch eine entsprechende Kleinanzeige.

## **Traumjob Vogelscheuche**

Jimmy Aldridge, Verwalter der englischen "Grove Farm", suchte vor einigen Jahren per Annonce für sechs Wochen Arbeitslose, die Stare und andere Knabbertiere von seinen Kirschbäumen fernhalten sollten. Über 50 Leute bewarben sich für diesen Traum-Job, Vogelscheuche zu sein. Sie hatten nichts anderes zu tun, als in frischer Luft spazierenzugehen und mit Büchsen zu klappern. Das liess sich der Verwalter 340 Mark pro Woche kosten.

Inzwischen ist dieser Gedanke aufgegriffen worden, so dass sich Obstgärtnere und Bauern über eine Vogelscheuchen-Agentur geeignete Personen vermitteln lassen können. Der Vogelscheuchendienst läuft allerdings parallel mit einer Vermittlung von Arbeitskräften, die auch bei der Obsternte anzupacken bereit sind.

## **Geld im Schlaf**

Noch leichter - nämlich im Schlaf - können einige geeignete Personen ihr Geld verdienen. In einem Fall stellte ein Stuttgarter Möbelverkäufer Hilfskräfte ein, die gegen einen ordentlichen Monatslohn nichts anderes zu tun hatten, als sich in einem im Schaufenster aufgestellten Bett zu räkeln. Der Blickfang war in dem Moment perfekt, als die ersten Passanten den Schläfer im Schaufensterbett erblickten.

Eine Studentin hatte die interessante Aufgabe, sich im Auftrag einer Hotelkette in den einzelnen Hotels einzumieten und dort den Service - einschliesslich der Schlafgelegenheiten - zu testen. Da diese Tests auch noch gut bezahlt wurden, konnte man hier wirklich von einem "Traum-Job" sprechen.

Etwas schwieriger war der Schlafverdienst einer schwedischen Studentengruppe, die von der Aussenwelt abgeschnitten - in einem Höhlensystem in den Bergen - das menschliche Zeitgefühl testen musste. Sie bekamen genügend Speise und Trank, durften schlafen so oft sie wollten und mussten lediglich Aufzeichnungen über ihre Empfindungen und die nach ihrer Meinung vergangene Zeit machen.

Nach Ablauf des Tests stellte sich heraus, dass sich die jungen Leute bei der Angabe der Zeit um mehrere Tage verschätzt hatten. Da sie weder Uhren noch Radiogeräte usw. besaßen, hatten sie sich allesamt durch eine falsche Vorstellung täuschen lassen. Immerhin wurden die Versuche aber gut bezahlt, so dass die Testpersonen ihr Geld tatsächlich mit Schlafen und Dösen verdient hatten.

## **Mode für kleine Leute**

Heide Klein, eine nur 1,42 Meter "grosse" Dame wurde, wenn sie sich in einer Boutique mal ein neues Kleid kaufen wollte, stets in die Kinderabteilung geschickt. Die Hausfrau machte aus dieser Not eine Tugend und entwickelte sich zur Modeschöpferin. Sie funktionierte ihre Küche in ein Atelier um und begann, sich dort ihre Modell-Kleider selbst zu entwerfen und zu nähen.

Inzwischen hat sie sich unter anderen klein geratenen Damen einen exquisiten Kundenstamm aufgebaut. Und selbst Pariser Modeschöpfer interessieren sich für ihre Kreationen. Die Produktion ernährt ihre Frau und noch einige Hilfskräfte dazu.

## **Luft in Dosen**

Nachdem vor Jahren der Erfinder Walter Thiele, der am Tegernsee ein hübsches Häuschen besitzt, unter anderem "Berliner Luft in Dosen" herstellte und mit Erfolg verkaufen liess, witterten besonders in Regensommern die geschäftstüchtigen "Illusions- Produzenten" ebenfalls ihr "Luftgeschäft". So wurde im Regensommer 1981 erstmals auch "Sonnenschein in Dosen" angeboten und als Scherz- oder Souvenirartikel bestens verkauft.

Aus dem amerikanischen Harrisburg kommt eine eher makaber-besinnliche Geschäftsidee: "The Original Radiation", mit anderen Worten: "radioaktiv verseuchte Luft in Dosen". Nach dem Reaktorunglück vor einigen Jahren ist dieses "Souvenir" genauso begehrt wie der deutsche Sonnenschein in Dosen.

Mit etwas Geschick, einigen entsprechenden Aufklebern und der erforderlichen Gebrauchsmusterschutzanmeldung lassen sich da noch mancherlei "Luftideen" verwirklichen und in klingende Münze umsetzen.

## **Blechbüchsen-Verdienst**



Dass man selbst mit alten Blechbüchsen Geld machen kann, erfuhr ein Sammler, der jahrelang verschiedene Coca-Cola-, Fanta-, Öl-, Bier- und Werkzeugdosen sammelte. Da er in Geldverlegenheit war, bot er seine umfangreiche Sammlung zum Verkauf an und konnte einen nicht geringen Betrag dafür erzielen.

Das brachte ihn auf den Gedanken, die Sache professionell aufzuziehen. Er kaufte gezielt alte Büchsen an, reinigte sie und stellte sie in einem Katalog zusammen. Von diesem Büchsen-An- und Verkauf kann der ehemalige Sammler jetzt gut leben. Es gibt Käufer, die einige tausend verschiedene Büchsen aus aller Welt besitzen.

## **Baby-Andenken**

Andenken an die Kindheit fertigt eine findige ehemalige Zahnarthelferin. Sie drückt die kleinen, vorher eingefetteten Babyhändchen in eine angerührte Kunstkautschuk-Masse und macht daraus eine richtige Gipsform. In diese Form hinein wird dann ein besonderer Gips gegossen, wie ihn die Zahnärzte für Abdrücke benutzen (erhältlich im Dental-Grosshandel).

Neuerdings kann man auch flüssiges Kunstholz verwenden. Die Abdrücke werden nach dem Erstarren und Hartwerden gesäubert, geglättet und als Wandschmuck verkauft. In den USA haben sich einige Leute darauf spezialisiert, solche Andenken-Abdrücke auch von den Pfoten von Hunden und Katzen herzustellen.

## **Hundehütte per Bausatz**

Mit dieser Idee, die zunächst nur für den persönlichen Bedarf gedacht war, schuf sich ein junger Amerikaner ein einträgliches Versandgeschäft. Die von ihm massstabgetreu vorgefertigten Bretter, eine Bodenschutzeinlage, Dichtmasse für das Dach und ein Vorhang für kalte Tage werden zusammen mit einer genauen Bauanleitung per Post angeboten und bestens an Hundebesitzer verkauft.

Inzwischen ist die Bausatzidee auch auf andere Kleinmöbel und Spielzeuge (Puppenwagen, Schaukelpferde usw.) ausgedehnt worden und bringt dem ehemaligen Hobbyschreiner gute Umsätze.

## **Acker-Verleih**

Ein Landwirt, der kaum Zeit für seine viele Arbeit hatte, teilte einen Acker in verschiedene Parzellen auf und verpachtete diese einzelnen Stücke an Schrebergärtner in der nahen Stadt. Da sie nicht nur das Land pachteten, sondern auch Sämereien und landwirtschaftliche Erzeugnisse wie Butter, Eier, Honig usw. bei ihm kaufen, wurde aus der Sache ein recht einträgliches Geschäft.

Nunmehr hat der clevere Bauer auch sein übriges Land bis auf einen kleinen Rest

auf diese Weise abgegeben, braucht sich um keine Genossenschaft mehr zu kümmern und verdient mehr als je zuvor.

## **Enzyklopädie des Nichtwissens**

Ein New Yorker Verlag brachte vor einiger Zeit ein Lexikon heraus, das nicht wie sonst üblich durch laufende Ergänzungsbände ausgebaut werden muss, sondern vielmehr immer dünner zu werden verspricht.

Es handelt sich um eine Enzyklopädie des Nichtwissens, ein Kompendium aller noch ungelösten Fragen der Wissenschaft - zum Beispiel, worauf die Schwerkraft beruht, wie die Pflanzen ihre Blüten treiben oder wodurch der Mensch dem Alkohol oder Drogen verfällt. Nach Lösung eines Problems wird die Frage als beantwortet abgehakt.

## **Schrankengeschäfte**

Der Vater des Volksschauspielers Willy Millowitsch verdiente sich noch sein Geld dadurch, dass er an einer der Kölner Rheinbrücken jeweils den Zeitpunkt abwartete, wo die Brücke wegen eines herannahenden hohen Dampfers hochgezogen werden musste. Da es nunmehr eine etwa 20-minütige Pause gab, stellte er sich den wartenden Fahrzeuglenkern vor und spielte ein kleines Puppenspiel mit seiner Wanderbühne.

Rechtzeitig vor dem Niedergehen der Brücke war das Stück beendet, man ging mit einem Hut oder Teller von Fahrzeug zu Fahrzeug und kassierte so mehrmals am Tage seine Gage. Diese Einkünfte bildeten dann später die Grundlage für jenes Theater, das heute sogar durch das Fernsehen bekanntgeworden ist.

Irgendwo in den Alpen - der Ort sei hier nicht verraten - müssen von Zeit zu Zeit einige Autofahrer vor einer geschlossenen Bahnschranke warten. Sobald sich eine kleine Schlange angesammelt hat, kommen aus dem Bahnwärterhäuschen einige Kinder mit Körben voller Blumensträusschen, die an die Autofahrer feilgeboten werden. Sobald alle Sträusschen verkauft sind, wird die Schranke geöffnet, und die herzigen Kleinen winken den Kraftfahrern zum Abschied zu. Manchen Autofahrern fällt dabei gar nicht auf, dass überhaupt kein Zug gekommen ist.

## **Melonen-Schnitzer**

Besonders weich ist das Schnitzmaterial, das sich ein Hobbykünstler für seinen Job ausgesucht hat: Er fertigt Festdekorationen aus Melonen. Die Früchte werden entweder nach eigenen Entwürfen oder nach den Wünschen seiner Kunden in Figuren, Tiere oder Phantasiegebilde verwandelt und bringen gutes Geld. Abnehmer sind in erster Linie Ausstatter von Parties, sowie Geschäftsinhaber, die diese Kunstwerke zur Dekoration ihrer Schaufenster verwenden.

Ein anderes Werkmaterial verwendet ein bereits bei Robert Lemkes Sendung "Was bin ich?" aufgetretener Käseschnitzer. Auch er fertigt in erster Linie Dekorationsfiguren aus Käse für Bankette, kalte Büfets und Parties an.

## **Kürbis-Verdienste**

Gutes Geld mit ansonsten nicht gerade sehr wertvollen Kürbissen verdient ein Ehepaar mit einem grossen Garten. Es züchtet Kürbisse in jeder nur möglichen Menge, schneidet in die grossen Exemplare Löcher und macht Vogelhäuschen daraus. Diese werden dann entweder naturbelassen oder angemalt mit Aufhänger oder Holzständer an feste Abnehmer (meistens Tierhandlungen) verkauft. Eine andere Dame verwendet die Früchte zur Herstellung von "Naturvasen", Figuren und Dekorationen.

## **Möbel-Schnittmuster**

Auf die nicht alltägliche Idee, Schnittmuster für Möbel zu entwerfen, kam ein findiger Hobbyschreiner in den USA. Mit einem Sessel fing er an. Heute werden seine gedruckten Schnittmusterbogen und Bauanleitungen für Möbel aller Art an Interessenten in aller Welt verschickt. Die Bogen werden genau wie Hausfrauen-Schnittmusterbogen zum Schneidern auf das Material gelegt, dann wird durchgezeichnet, und danach gesägt, geglättet, geklebt und gebaut.

## **Gold-Kaugummis**

Um seine wertvollen Kreationen an den Käufer zu bringen, hat sich der Chicagoer Juwelier Stefanos eine besondere Masche ausgedacht: Er bietet goldene Kaugummi-Streifen an. Sie sind in Original-Wrigley-Kaugummipapier eingewickelt. Der so zusammengestellte Fünferpack kostet die Kleinigkeit von 5000 Mark.

Zahlungskräftige Käufer fanden die Idee recht attraktiv und belohnten sie mit guten Umsätzen. Ein englischer Juwelier füllt Goldstaub in kleine Glasampullen, die sich die Damen mittels einer beigefügten Kette um den Hals hängen können.

## **Werbe-Kühe**

Eine ungewöhnliche, aber zugkräftige Werbeidee hatte eine englische Agentur. Sie mietete und vermietete Kühe als Werbefläche für Firmen. Die Besitzer der Kühe erhalten einen langfristigen Werbe-Vertrag, wenn sie ihre Kühe möglichst in der Nähe belebter Strassen und Stätten grasen lassen.

Diese Kühe werden dann wiederum an Kunden vermietet, die entsprechende Produkte offerieren wollen (Milch, Schokolade, Suppen usw.). Die mit

wetterunempfindlichen Postern versehenen Kühe sind stets von einer Traube Schaulustiger umgeben. In Deutschland hat besonders die Firma Milka-Schokolade durch ihre lila Kühe auf sich aufmerksam gemacht.

## **Duft-Reinigung nach dem Essen**

Besondere Aufmerksamkeit hat in einigen skandinavischen Restaurants die Sitte erregt, sich nach dem Essen direkt am Tisch die Hände waschen zu können. Gegen einen kleinen Aufpreis erhält der Gast Schälchen mit duftenden Essenzen gereicht, die zum Säubern und Desodorieren der Finger bestimmt sind.

## **11. Essen umsonst**

Verschiedene Bodenseegaststätten haben ihren Umsatz durch einen kleinen Trick erhöht. Sie geben über das Fremdenverkehrsamt einen sogenannten Schlemmerpass heraus. Wer zehnmal bei verschiedenen Gaststätten, die an der Aktion teilnehmen, gespeist hat, bekommt das 11. Essen umsonst. Damit nicht etwa nur ein und derselbe Wirt das 11. Essen gratis zu liefern hat, besteht ein Fond, aus dem die Zeche beglichen wird. Trotz dieser Leistung (oder gerade deswegen?) machen die so zusammengeschlossenen Wirte Bombengeschäfte.