

Pollák Manó

A háboru előtt két vigkedélyű fiatal kereskedő volt a polgári bálak lelke. Nem lehetett őket táncban legyőzni, a négyeseket olyan rafanálisan rendezték, hogy még a Kass konyháján is keresztülvezették a hatodik figurában a csupa-kacagás párokat, — esetleg a Tisza padlása felé pajkoskodtak, — a szupé alatt bűvészeket megszágyenítő fortélyal varázsolták elő a cukrokat, meg az édességeket, a bál utáni napon aztán tele volt a Boros-üzlet, ahol minden valamire való menyasszony mirtus-koszorút, a halott-jelölt pedig szemfödőt vásárolt.



Pollák Manó

Látni akarták újból a bál gavallérjait, a Pollák testvéreket, különösen a Manót, akire irigy szemmel tekintett az aranyifjúság többi reprezentánsa.

— A Manótól nem lehet levegőhöz jutni, panaszkodtak, mindent learat előttünk.

Sápadt leányarcok hallgatag álltak, mikor más akarta őket kiszolgálni.

— Majd a Manó ur!

Manó ur agyon volt terhelve, nem győzte mondani a különféle szépségeket, amikből soha nem mondhat az ember eleget, olyan szomjasra teremtette a teremtető a nők fülét. Akárhányszor ismételt is muszáj, mert elfogódottságában úgy tesz az a fülecske, mintha nagyot hallana. Pedig de-hogy is hall nagyot, — betelni nem tud!

Mikor aztán az ostrom már kezdett tulzásba csapni, azt mondta Manó.

— Bátyó, a biblia is hangoztatja a külön sátor fogalmát, építsünk hát külön sátrat, ahol önmagunk javára verejtékezzünk.

Igy jött létre a Pollák Testvérek két üzlete, a Manó a Széchenyi téren, a Gyuláé a Csekonics utcában. Gyula megnősült, (s legfőkébb őt táncoltatják), de Manó legény maradt s tovább járta a bálakat, rendezte a négyeseket, sietett másnap a saját üzletében a piruló leányzók elé, akik hal-kan rebegték:

— Két méter csipke kellene arra a rózsaszínű ruhámra, amibe a kotillonnál beleakadt a Pollák ur frakk-gombja. Tudja, mikor azt tetszett mondani...

Körülbelül ismételném magamat, ha részletezném, hogy miket tetszett mondani Manó urnak, azonban bizonyos, hogy az üzlete hamarosan szüknek bizonyult, annyian keresték fel, a sarki rendőrt pedig figyelmeztetni kellett, hogy jó lesz, ha felszemét ott tartja az üzletben, mert sose lehet tudni, mikor robban ki a női feltékenység összecsapásba.

Ahogy fogalommal vált Szegeden néhány üzlet, a Wagner, a Kék csillag, a Tóth Péter, az Aigner, épp olyan szállóige lett hamarosan, hogy:

— Csak a Pollák Testvéreknél kaphatod meg, ne is fáradj messzibbre!

A régi, patriarkális tisztességű, megbízhatóságban egymással versengő, kereskedők méltó utódjai lettek a Pollák Testvérek s ha fáradt lett is terhéől az idő, ha akkorákat pang a kereskedelem, hogy harmadik országba ér a hangja, ezekben a rövidárúüzletekben mindig vannak annyian, hogy osztozkodhatnának rajtuk még néhányan.

Mindenesetre kell az ilyesmihez valami, amit nem csupán szerencsének hívnak, hanem kereskedői tökéletességnek, az áru kifogástalanságának s annak, hogy Pollák Manó ott éli le egész életét az üzletében, a tekintetével dirigálja személyzetét, nem kérhetnek olyan valamit, amivel ne tudnának szolgálni, sőt azonnal tudja, kinek mire van szüksége, melyik minőség.

— Hogy tetszett kitalálni, hogy mit akarok? — pirul el meglepetésében akárhányszor a vevő.

— Megálmodtam, feleli Pollák Manó.

Van aki el is hiszi.

Nincs a városban az a nő, aki a szükségleteinek fedezésénél kihagyhatná a számításából, Pollák ur nélkülözhetetlen s hozzá járnak a kis lányok is, akiknek a mamáját valamikor a négyes hatodik figurájában a Kass-konyhák felé irányította.

— A mama küldött...

— Jaj, de rég láttam? Adja át a kézcsofomat és mondja meg neki, hogy ne kerüljön el bennünket.

Mert már nem táncol Pollák Manó, aki megnősülni sem ért rá. Ahhoz a ritka típushoz tartozik, amely nem alapított családot, mert családja a saját vérei, az özvegy nővére, annak a leányai, akiknek gondoskodó apjukká vált, szárnyaeresztőiké. Pollák Manónak szenvedélye a jószág, a jötevés; azért a neve soha nem szerepel ott, ahol mások az egypengőket is csak a hírlapokon át jutatták a nyomor enyhítésére. Könnyes szemű, lázas arcu gyereket nem tud megindulás nélkül látni s önkéntelenül merül fel az emberben a kérdés:

— Hogyan tudná ez a csupa-szív ember a ma-

gát szeretni, ha annyi jót tesz a másival.

Ha valakiről el lehet nyugodni lélekkel mondani, hogy lépést se tett a városatyaságért, — úgy ő föltétlenül az. Hogy mit várunk tőle? Azt, amit az

Tágabb teret kell adni az üzleti propagandának!

Ma egy hete jöttünk első ízben szóvá azokat a fonákosságokat, amelyek Szegeden a reklám terén észlelhetők és megállapíthatjuk, hogy ez a kérdés erősen foglalkoztatja a szegedi kereskedőket. Valóságos ankét fejlődik ki e nagyfontosságú kérdés körül, amelyben nemcsak az érdekelt kereskedők vesznek részt, hanem a kereskedők hivatott képviselői is.

Különös érdekességet ad ennek a reklám-szabadságra törekvő mozgalomnak, hogy a kereskedelmi és iparkamarában vasárnap délelőtt 11 órakor dr. Szegő Jenő tart előadást a tisztességtelen versenyről. Egészen bizonyos, hogy az előadó ki fog térni a reklámra és esetleg meg is jelöli annak helyes útját.

Alább három hozzászólást közlünk. Valamennyi azt igazolja, hogy nagyon időszerű volt ennek a kérdésnek a megbolygatása.

Wimmer Fülöp

a kereskedelmi és iparkamara elnöke a következőket mondotta:



Wimmer Fülöp

— Mint modern gondolkodású kereskedő és iparos, természetesen a legnagyobb jelentőséget tulajdonítom a reklámnak. Sajnálattal konstátálom, hogy a mai kedvezőtlen üzleti viszonyok következtében kisse kibővített reklámot sokan irigyen nézik. A kereskedelmi és iparkamara és többi illetékes fórumok némi-kepen befolyása alatt állanak ennek a felfogásnak és kisse túlszigorú álláspontot foglalnak el a megengedett és meg nem engedett reklám szövegével szemben. En határozottan amellett vagyok, hogy lényegesen enyhíteni kell a reklám megszorításain és lényegesen tágabb teret kell engedni a kereskedőnek, hogy üzlete fellendítése érdekében propagandát fejthessen ki. Egyébként erről a kérdéstről fog éppén vasárnap délelőtt előadást tartani a kamarában az ügy egyik legalaposabb szakte-kintélye, aki bizonyára részletesen meg fogja világítani a kérdést.

Fenyő Mályás



Fenyő Mályás

— Amikor nálunk a köznapi életben reklámról beszélnek, akkor többé-kevésbé olyan felesleges kiadásra gondolnak, amelyek nélkül meglehet lenni s inkább csak a hirdető cégek nimbusszát hivatott emelni. Pedig mennyire tévednek! Egy sokkal szebb gyümölcsöt termelő gazda, kevésbé tudja értékesíteni termését, mint a nálánál silányabb minőséget termelő, miért, mert az egyik hirdette, tehát reklámot csinált neki, a másik nem.

— A gyáripárban igen gyakran látjuk, hogy egy és ugyanazon minőséget gyártó gyárak közül egyesek a gyártmányaikat jobb árban értékesítik s emellett annyi rendelésük van, hogy éjjel-nappal mennek, míg a másik olcsóbb ár mellett sem képes gyártmányát eladni, dacára, hogy a minősége sokszor jobb. Azt kérdezik mi ennek az oka, a felelet reá:

előbb mondtunk:

— Mennyi jót tud majd tenni nagyobb hatás-körben, ha a maga körében is mindig csak az cselekszik!

a szervezethez. Mi a szervezethez: agitáció, sürüstelt reklám.

— Az iparos, a kereskedő sokszor egy és ugyanazon árut árul egyforma árban s mégis az egyiknek jobban megy, mint a másiknak. Ha kérdezzük, mi az oka, akkor azt felelik: öregebb cég, jobban be van vezetve. Mit jelent ez. Azt, hogy hosszabb idő óta többet hallottak róla, jobban ismerik. Amihez tehát a mult-ban hosszabb idő kellett, ugyanazt ma reklám révén rövidebb idő alatt el lehet érni.

— Nemcsak az áru és a munka érték, hanem a legnagyobb érték a bevezetethez, amely a reklámból, mint termelési tényezőtől adódik. A közönség ma már el is várja a számbajövő cégektől, hogy időnként tájékoztassák őt. Kell az érdeklődést fokozni, mert aki ezt nem teszi, lassan lejárja magát és kimegy a divatból.

Minden léleményes hirdetést, akár ha a legnagyobb tömegvásárlásra is biztat, erkölcsösnek és megengedhetőknek tartok,

csak egyet nem, ha a kereskedők a hirdetményekben kivehetőleg egymást, vagy egymás áruját becsmérlik.

Pollák Manó

a következőket mondotta:

Szabad-e tömeges vásárlásra felhívni a közönség figyelmét? Szerintem szabad, sőt szükséges is, különösen a mai üzleti viszonyok mellett, de természetesen csak a megengedett törvényes keretek között. Hogy mit jelent a törvényes keret, azt — úgy hiszem — mindannyian kereskedők nagyon jól tudjuk, különösen, akik hirdetni szoktak. Lehet a vásárlóközönségnek figyelmét célravezető, a valóságnak megfelelő szövegű hirdetésekkel is felhívni, példák reá a Délmagyarország mult heti számában felsorolt budapesti hirdetések kivonatai. Olyan szövegekkel nyugodtan hirdethetünk mi is, nem követünk el »a tisztességtelen verseny« törvényébe ütköző cselekményt.

Más lapra tartoznak a tömeges vásárlásra csábító hirdetések, mint raktárunkat kiárú-sítjuk, gyári áron alul adjuk, árainkat 50 százalékkal leszállítjuk stb. Ezek tiltott dolgok, viszont nagyon ritka, hogy az ilyen hirdetéseknek a közönség »bedüljön«. Bántólag hatnak azonban a jóízű kereskedőre. He-lyesnek találom, ha minden módot felhasználunk a kínálatok gyomlálására, különösen nálunk, Szegeden, mert nem szabad csorbát ejteni városunk kereskedőinek eddigi, a külföldön is elismert, megbízható jó hírnevén.

Hirdetnünk kell, még pedig minél többet,

mert az többé-kevésbé célravezető, de ne törekedjünk a vásárlóközönség félrevezetésére és ne legyenek hirdetéseink sérelmesek kollegáinkra. Legyünk hirdetéseinkkel őstetese-k, ne majmoljuk más kigondolásait, mert a vásárlóközönség a hirdetésekben is mindig újat akar.

A SINGER VARRÓGÉPEK
MÉGIS A LEGJOBBAK!

A városi árverési csarnokban

(Nádor u. 2.) folyó hó 21-én (kedd) délután 3 órakor, különféle nagyságu perzsaszőnyegek árvereztetnek el