Ist Zeit Geld?

Autor(en): **Hochheimer, Albert**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin**

Band (Jahr): **78 (1952)**

Heft 23

PDF erstellt am: **28.04.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-491405

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

GIOVANNETTI

ALBERT HOCHHEIMER

Ist Zeit Geld?

In geschäftlichen Dingen muß man den geraden Weg gehen. Natürlich. Etwas anderes lohnt sich gar nicht. Das Geschäft ist kein Tummelplatz für leichtsinnige Gesellen, sondern eine Angelegenheit, bei der ernste Männer zielbewußt und ohne Umschweif auf ihr Ziel losgehen. — Zeit ist Geld, Minuten sind kostbar, Stunden unersetzlich — wie allgemein behauptet wird — und die Unterhaltung sollte knapp und präzis sein.

Vielleicht aber könnte es nicht schaden, von solchen Gepflogenheiten zuweilen abzugehen und das Gespräch ein bißchen aufzulockern; Zwanglosigkeit erheitert, glättet scharfe Kanten und gleicht einem Spaziergang durch eine hübsche Gartenlandschaft.

Hierfür gibt es manches Beispiel — eine geschäftliche Unterhaltung mit Hrn. Dürsteler zum Beispiel, der es zu etwas gebracht hat, ohne der Zeit eine übertriebene Bedeutung beizumessen.

Unlängst kam ein Geschäftsfreund zu ihm, der sich erkundigen wollte, ob die Nourbak AG eine gute Kapitalanlage sei.

«Die Nourbak AG?» sagte Dürsteler. «Ja, nun, ich habe für die Nourbak gearbeitet, als sie gegründet wurde.»

«Da müßten Sie doch eine Menge darüber wissen.»

«Das kann ich wohl sagen.»

«Ich dachte daran Anteile zu kaufen. Sie sind ja gerade sehr billig.»

Dürsteler nickte: «Das bestgehende Geschäft der Welt», sagte er und strich sich bedächtig übers Kinn.

«Ist das wahr?» Der Kunde rückte unruhig auf seinem Stuhl.

«In der Tat — es ist eine Goldgrube — aber es hat einen Nachteil»; Dürsteler zog die Stirn in Falten und in seinen Augen blitzte es warnend: «Wie gesagt — nur einen kleinen Nachteil hat es und darum zögere ich, Ihnen zu raten, einfach hinzugehen und Ihr Geld darin anzulegen.»

«Ja? — Was denn?»

Dürsteler beruhigte ihn rasch: «Es ist nicht viel — eigentlich nicht der Rede wert.»

«Nun? — Sprechen Sie schon.» Der Kunde wand sich auf seinem Stuhl vor Ungeduld.

Aber Dürsteler hatte es nicht eilig. Er holte eine Kiste Zigarren hervor, reichte sie herüber und bediente sich selbst. Er rauchte eine Weile schweigend und bemerkte dann: «Ja, es ist tatsächlich nur eine ganz unbedeutende Kleinigkeit, kaum der Mühe wert. — Die Nourbak ist ein ziemlich großes Unternehmen — sehr kreditwürdig.»

«Gewiß ich weiß. — Ich habe davon gehört.»

Dürsteler hob den Finger: «Da müssen Sie ja auch erfahren haben, daß die Sache läuft — wie eine Rennmaschine. Die Leute haben einen sehr tüchtigen Direktor, machen gute Ware und verstehen etwas vom Verkauf ...»

«Natürlich, das hat mich auch daran denken lassen.» Der Kunde räusperte sich. «Ich dachte, ich könnte für zwanzigtausend Franken kaufen.»

«Sehr schön. Aber warten Sie: da ist eben gerade diese Kleinigkeit, die ich vorhin erwähnt habe.»

«Was ist das?»

«Kennen Sie Georg Leuenberger?»

«Ja.»

«Dann wissen Sie auch, daß Leuenberger eine Kuh hat?»

«Was soll das alles bedeuten?»

«Kürzlich war ich bei ihm», fuhr Dürsteler gedankenvoll fort, «da zeigte er mir die Kuh und sagte zu mir: ‚Röbi' — sagte er — ‚das ist die schönste und bestaussehende Kuh, die es je gegeben hat.' Ich muß sagen, sie sah wirklich hervorragend aus, glatt genährt und sauber, wie eine Kuh, die jeder gern haben möchte. — ‚Ja', bestätigte ich, ‚die Kuh ist wirklich schön.' — Und Leuenberger fuhr sich durchs Haar, kratzte sich im Nacken und sagte: ‚Du hast schon recht, Röbi. Aber da gibt es eine Kleinigkeit an ihr — gerade nur eine Kleinigkeit. Wenn Du sie ansiehst, Röbi, würdest Du es nicht für möglich halten, aber dieses scheckige Biest gibt keinen Tropfen Milch.»

«Was Sie nicht sagen?» Der Kunde machte ein verdutztes Gesicht und Dürsteler bemerkte mit freundlichem Lächeln: «Das ist alles, mein Lieber. — Ja, das ist alles, was sich gegen die Nourbak sagen läßt: Sie wird keinen Tropfen Milch — ich meine, keinen Rappen Dividende geben. Die Leute haben nämlich den Größenwahn bekommen und gebaut, alles darein gesteckt, den Verdienst bis zum Jüngsten Tag. Darum wird sie noch trocken sein, wenn der Erzengel Gabriel in sein Horn stößt.»

So oder ähnlich pflegen die Unterhaltungen mit Herrn Dürsteler zu verlaufen und es muß zugegeben werden, daß sie ungewöhnlich sind und sich ins Umständlich-Heitere verlieren ...

Aber glauben Sie, daß ihm und seinem Gesprächspartner deshalb etwas von ihrer kostbaren Zeit verloren gehen würde?