

Zeitschrift: Schweizer Spiegel
Herausgeber: Guggenbühl und Huber
Band: 23 (1947-1948)
Heft: 2

Artikel: "Wie gesehen und gefahren..." : ein Tatsachenbericht über den Handel mit Auto-Occasionen
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1069149>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

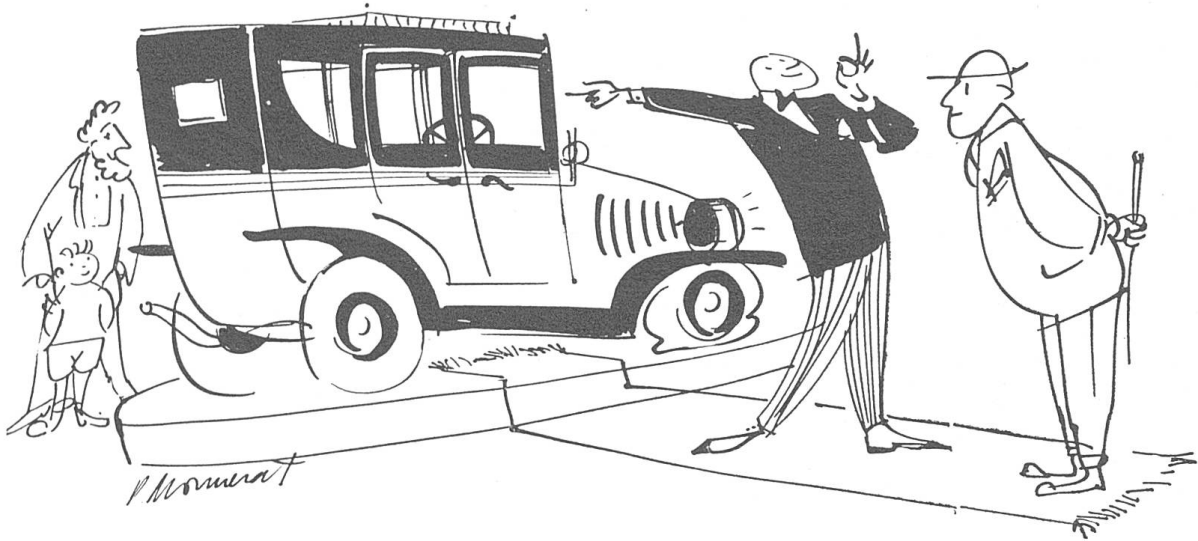
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 03.04.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



„ Wie gesehen und gefahren . . . „

Ein Tatsachenbericht über den **Handel mit Auto-Occasionen**

Von einem Händler

Mitten in Zürich, fünfzig Meter vom Hauptbahnhof, dort, wo sich die Sihl und der Schanzengraben vereinigen, an einer von hohen Kastanienbäumen geschützten Allee, findet jeden Freitagnachmittag zwischen 1 und 7 Uhr der offizielle Automarkt statt.

Gegen eine Gebühr von fünf Franken, die von Polizisten entgegengenommen wird, hat jeder Autobesitzer die Möglichkeit, seinen Wagen den sich dort findenden Interessenten zum Kauf oder Tausch anzubieten. Die einen Verkäufer geben ihren Preis durch eine Tafel oder eine Visitenkarte, die sie auf der Windschutzscheibe anbringen, bekannt, während andere es vorziehen, den Verkaufspreis erst auf Anfrage hin zu nennen.

In den Vorkriegsjahren hat sich der Handel auf den Automärkten in ruhigen Bahnen abgewickelt, weil ein unbe-

schränktes Angebot von neuen Wagen vorhanden war. Die Preise für gebrauchte Fahrzeuge lagen weit unter den Preisen für neue Automobile, und wenn ein Wagen mehr als acht Jahre alt war, konnte er nur noch zum Abbruchwert verkauft werden.

Seit 1945 liegen die Verhältnisse anders. Als die Aufhebung der Benzinrationierung bevorstand und noch viel mehr, als sie aufgehoben wurde, setzte eine ungeheure Nachfrage nach motorisierten Vehikeln ein, während neue Automobile anfänglich gar nicht, nachher nur tropfenweise hereinkamen. Die Preise für Occasionen stiegen ins Unvorstellbare. Wer noch über irgendein altes Fahrzeug verfügte, konnte es jetzt auf den Automarkt bringen und erzielte phantastische Erlöse.

Aus eigener Erfahrung möchte ich

schildern, wie es auf den Automärkten zu- und hergeht.

Die gute alte Zeit

Ich bin seit 1936 in der Autobranche tätig. Als völlig mittelloser Heimkehrer aus dem Dritten Reich hatte ich das Glück gehabt, in einer offiziellen amerikanischen Autovertretung eine Stelle als Verkäufer von neuen Wagen zu finden. Oft mußte ich dort auch alte Gelegenheitswagen verkaufen, welche unsere Kunden beim Kauf eines neuen Autos an Zahlung gegeben hatten. Was bessere Wagen waren, wanderten an ein bis zwei Garagisten, die sich mit Auto-Occasionshandel befaßten.

Für den Absatz von mehr oder weniger ausrangierten Wagen hingegen mußte ich mich an Händler wenden, die jeweils in einem Café in der Nähe der Langstraße zu treffen waren. Damit unsere Firma mit den Käufern keine Scherereien hatte, wurden die Autos als «abbruchreife Maschinen» zu billigem Preis gegen Barzahlung abgegeben. Da kam es vor, daß ich an einem Morgen in dem Café, in dem es manchmal wie an einer Börse zuzuging, en bloc fünf Wagen, nämlich 2 Limousinen, 1 Cabriolet und 2 Lastwagen, für zusammen Fr. 1500.— gegenbar absetzte. Der Händler, der dieses Geschäft machte, verkaufte dann die «Kisten» in der gleichen Stunde wieder an Händler oder Automechaniker, welche die Wagen etwas instand stellten, überholten, neu spritzten und entweder durch Inserate zu verkaufen suchten oder an den Occasionsmarkt brachten. Ich lernte da die Welt der sich mit dem Auto-Occasionshandel befassenden Leute zum erstenmal näher kennen.

Wie überall im Geschäftsleben schälte sich auch hier eine Schicht von Händlern heraus, mit denen es eine Freude war zu arbeiten, Leute, die erkannten, daß der zufriedene und loyal bediente Käufer die beste Reklame ist, und die sich aus Prinzip davor hüteten, dem von ihnen verkauften Wagen Eigenschaften anzudichten, für die sie nicht einstehen konnten.

Andererseits begegnete man schon

dazumal einer Sorte von Händlern, die gewohnheitsmäßig immer darauf bedacht waren, durch falsche Angaben und betrügerische Manipulationen ihre Kaufpartner über das Ohr zu hauen.

Als 1940 der Autoverkehr stillgelegt wurde, mußte ich meine Stelle als Verkäufer von neuen amerikanischen Wagen aufgeben. Ich amtierte dann eine Zeitlang bei der Armee als Lastwagenschätzer. Schon da konnte ich feststellen, daß der Autohandel trotz des Benzinmangels keineswegs stillgelegt war. Der Run ging jetzt aber hauptsächlich auf Pneus, bzw. auf alte Wagen mit guten Pneus. Bekanntlich arbeiteten während des ganzen Krieges die Schweizer Lastwagenfabriken auf hohen Touren. Ein 2½-Tonnen-Wagen kostete vor 4—5 Jahren ohne Reifen zirka Fr. 17 000—18 000. Da gab es Garagen, die mehrere solche Wagen bestellten, dazu auf dem Occasionsmarkte alte, ausrangierte Wagen mit guten Pneus ganz billig kauften und dann die bereiften neuen Lastwagen zum Preis von Franken 22 000.— schlankweg absetzen konnten. Denn die Transportgeschäfte, welche solche Lastwagen benötigten, sagten sich: «Wir bezahlen lieber einen guten Preis für einen Wagen, der sofort greifbar ist, als uns auf die langen Lieferfristen einzulassen. In einem Jahr macht sich diese Anschaffung mehrfach bezahlt.» Auch vom militärischen Standpunkt aus war es gut, daß die Wagen bereift wurden und also für einen eventuellen Einsatz bereit waren.

Da während des ganzen Krieges die Einfuhr von neuen Autos blockiert war, begann gegen Ende des Krieges langsam auch der Handel von guten Occasionswagen wieder in Schwung zu kommen. Viele Autoeigentümer, denen es verleidet war, ihre Wagen jahrelang in der Boxe zu pflegen, suchten Abnehmer. Der Handel spielte sich aber nicht auf den Automärkten, sondern meistens in Kellern und Garagen ab, wo die Wagen aufgebockt waren. Mangels Benzins konnte keine Probefahrt gemacht werden. Von meiner Tätigkeit bei der amerikanischen Autovertretung her verfügte ich noch über

einen großen Bekanntenkreis unter den Autobesitzern. Immer öfter kamen sie zu mir und boten mir ihre Wagen an, während sich gleichzeitig auch schon Interessenten einstellten, die am Anfang des Krieges ihre Wagen allzu früh verkauft hatten und jetzt einen schönen Occasionswagen zu kaufen suchten. Ich stand plötzlich mitten drin im Autohandel, diesmal aber nicht als Verkäufer einer Firma, sondern ich kaufte und verkaufte auf eigene Rechnung.

Fr. 5000 Gewinn an einem Wagen

Mein erstes Geschäft, das ich zu dieser Zeit abwickeln konnte, war der Kauf und der Verkauf eines großen Lancia. Als ich ihn für Fr. 12 000 einem Hotelier abkaufte, meinten viele Bekannte, ich sei verrückt geworden, zu einer solchen Zeit, da es noch kein Benzin gab, einen derartigen Luxuswagen und Brennstoff-Fresser zu kaufen. Schon nach einem Monat hatte ich aber einen Interessenten, der mir Fr. 17 000 dafür bezahlte, und ein halbes Jahr später konnte ihn der neue Käufer für Fr. 27 000 verkaufen. Heute ist dieses Modell nicht mehr zu haben unter Fr. 40 000.

Im Mai 1945, kurz nach Friedensschluß, kaufte ich von einem deutschen Herrn, der wegen der politischen Ereignisse in aller Eile seine Aktiven liquidierte, einen Luxuswagen SS Jaguar, Typ 1939. Er war noch wie neu, galt vor dem Krieg als ein Herrenwagen von Klasse und war nur 11 000 Kilometer gefahren. Ich zahlte dafür bar Fr. 4500 und ließ ihn, da er während längerer Zeit stillgelegt war, wieder herrichten, was mich zirka Fr. 700 kostete. Drei Wochen später konnte ich den Wagen für Fr. 6200 an einen Taxameterbetrieb verkaufen, der nur darauf wartete, daß die Benzinrationierung bald aufgehoben werde. Der Käufer ließ den Wagen neu bespritzen und steckte so weitere Fr. 800 hinein. Da die Aufhebung der Benzinrationierung aber noch länger auf sich warten ließ, als man geglaubt hatte, erschien eines Tages der Taxihalter wieder bei mir und bot mir den Wagen

für Fr. 7500 an. Inzwischen hatten die Preise gut angezogen, und da der Wagen maschinell ausgezeichnet in Ordnung war, kaufte ich ihn zurück. Ich stellte ihn in eine Großgarage ins Depot. Seither waren zirka zwei Monate vergangen, als mich der Garage-Eigentümer ins Büro rief und fragte, ob ich den Jaguar nicht verkaufen wolle, er habe eventuell einen Interessenten dafür. Da ich zuerst zögerte und meinte, ich wolle später selbst diesen Wagen fahren, sagte er plötzlich: «Und wenn ich Ihnen heute 9 Mille hier auf den Tisch lege?»

«Für Fr. 9500 können Sie ihn haben», sagte ich.

Der Garagist stand auf, faßte meine Hand und sagte: «Gut, das Geschäft ist gemacht.»

Er ließ mir sofort Fr. 9500 auszahlen. Drei Tage später vernahm ich durch einen Angestellten der Garage, daß der Wagen vom Garage-Eigentümer für Fr. 11 800 an einen Arzt verkauft worden sei. In einem halben Jahr war also der Preis von Fr. 4500 auf fast Fr. 12 000 gestiegen.

Das ist ein typisches Beispiel für die Marktlage Anno 1945/1946, als die Freigabe des Benzins bevorstand. Alle Occasionswagen machten in kurzer Zeit diese Preisentwicklung durch. Einen Buick, den man Ende 1944 noch für Fr. 5000—6000 bekommen hatte, konnte man 1946 leicht für Fr. 15 000 verkaufen. Aber während dieser zwei Jahre blieben die Wagen nicht etwa in einer Hand, sondern sie wechselten vier- bis fünfmal den Besitzer, und jeder verdiente seine Fr. 1500—2000 daran.

Aber die wahnsinnigen Preise, die bezahlt wurden, sind zum größten Teil nicht von den Verkäufern, sondern von den Käufern gemacht worden. Ich habe zu jener Zeit einem Zahnarzt einen Ford V8 zu Fr. 8500 verkauft. Der Wagen war in einem prima Zustand und stammte von einem Diplom-Ingenieur, der ihn offensichtlich sorgfältig gepflegt hatte. Ich machte mir fast ein Gewissen daraus, diesen hohen Preis zu verlangen. Einige

Wochen später traf ich den Zahnarzt an, aber nicht in seinem Ford, sondern in einem Lancia. Er hatte seinen Ford schon wieder verkauft, und zwar war er, wie er mir erzählte, auf offener Straße angehalten und gefragt worden, ob er seinen Ford nicht verkaufe. Man hatte ihm Fr. 10 500 angeboten.

Abbruchwagen zu Phantasiepreisen

Von dieser Preisbewegung sind leider auch die schlechten Wagen ergriffen worden. Einem meiner vielen treuen Kunden ist ein Lancia mit einer Spleen-Karosserie zu Fr. 21 000 aus erster Privathand angeboten worden, «bruch- und rißfrei, nur 40 000 km gefahren». Der Interessent bat mich um die Gefälligkeit, mein Urteil abzugeben. Ich untersuchte den Wagen und fand sofort, daß der Motorlauf sich schlecht anhörte. Auch sah ich schon rein äußerlich, daß die Fugen der Karosserie Lacksplitter enthielten, was darauf hindeutete, daß der Wagen um-

gespritzt worden war. Als ich dann unter die «Kiste» kroch, um mir das Chassis näher anzusehen, war mir sofort klar, daß der Wagen nicht 40 000 Kilometer, sondern mindestens 140 000 Kilometer gefahren sein mußte. Es war auch auffallend, daß die Metallblätter der Kupplungs- und Bremspedale so stark abgenutzt, bzw. zer schlagen waren, daß mir die Frage an den Verkäufer entwichte, wer denn diesen Wagen so mit Bergschuhen traktiert habe. Das Rätsel war bald gelöst. Ich schrieb mir nämlich die Motor- und Chassis-Nummer auf, um mich bei der Motorfahrzeugkontrolle über den vorgängigen Besitzer zu erkundigen. Da erfuhr ich, daß der Wagen nicht aus erster, sondern mindestens aus fünfter Hand stammte und u. a. während zwei Jahren im besetzten Italien von der deutschen Wehrmacht gefahren wurde, zuletzt war er in Genf über die Grenze gebracht und verzollt worden. Ich riet nun meinem Geschäftsfreund dringend, von dem Lancia mit seiner

Schweizerische Anekdote



Es war in der Anfangszeit der Schweizer Filmwochenschau. Man hatte einen wichtigen internationalen Fußballmatch aufzunehmen. Schon damals hieß die Parole: Möglichst wenig Geld ausgeben. Da die Zuschauer sich bei solchen Massenveranstaltungen jeweilen immer ähnlich verhalten, beschloß der Leiter der Wochenschau, dadurch einige Meter zu ersparen, indem er aus dem Archiv Zuschauer Szenen von einem um einige Jahre zurückliegenden Fußballmatch hervorholte und zwischen die neuen Aufnahmen einschaltete. Er war sicher, niemand würde die kleine Unterschiebung beachten.

Aber weit gefehlt! Es verging keine Woche, da erhielt die Filmwochenschau einen geharnischten Brief eines ehrbaren Familienvaters, der schrieb, seine Frau wolle sich von ihm scheiden lassen, weil sie ihn in den Aktualitäten im Kino in Begleitung seiner frühern Freundin unter den Zuschauern an Berner Fußballmatch erkannt habe.

Die Filmwochenschau, der ein Prozeß angedroht wurde, mußte der eifersüchtigen Ehefrau einen hochoffiziellen Brief schreiben und erklären, daß das Dokument aus vergangenen Zeiten stamme, der Gatte also vollständig unschuldig sei.

*Mitgeteilt von ****

Spleen-Karosserie abzusehen. Einige Wochen später sah ich aber am Steuer dieses Wagens einen alten bekannten, reichen Überseer sitzen, dem ich ohne weiteres zutraute, die geforderten Fr. 21 000 bar bezahlt zu haben.

Aber der krasseste Fall von Preistreiberei bei einem total ausgeleierten Wagen passierte einer Geschäftsfrau, deren verstorbener Mann ein guter Bekannter von mir war und der nie einen Wagenkauf abgeschlossen hatte, ohne mich um Rat zu fragen. Sie hatte für ihr Geschäft auf dem Automarkt von einem Velomechaniker einen Renault in « fahrberitem, tadellosem Zustand » zu Fr. 5200 erstanden. Der Wagen war frisch gespritzt und schien daher äußerlich wie neu. Aber dieses Beispiel beweist, daß es mit dem schönen Aussehen noch nicht getan ist; der Wagen muß auch laufen.

Wohl wurde ein kurzes Probefährtlein auf ebener Strecke gemacht und dabei der Frau immer angedeutet, daß heute abend noch ein anderer Interessent aus Basel komme, für den Fall, daß sie sich nicht zum Kauf entschließen könne. Damit der Herr aus Basel den Wagen nicht bekam, entschloß sich die Frau, das Auto schnell zu kaufen. Aber der Motor hatte auf der kurzen Probefahrt sein Letztes hergegeben. Als die Frau am nächsten Tag mit ihrem Ausläufer, der den schön lackierten Wagen in Zukunft fahren sollte, ein Probefährtlein auf den Albis machen wollte, blieb das Auto schon auf der halben Bergstrecke bockstill stehen. Die Frau und der Chauffeur kehrten das Vehikel talwärts und versuchten, den Motor durch Bergabfahren anzutreiben. Auf einmal krachte es im Hinterteil. Die Hinterachse war entzwei. Der Wagen mußte abgeschleppt werden, und der Einfachheit halber ließ ihn die Frau direkt zu dem Velomechaniker führen, der ihn ihr auf dem Automarkt in tadellosem Zustand verkauft hatte. Da erinnerte sich die Frau meiner Mithilfe bei früheren Käufen ihres verstorbenen Mannes und bat mich, den Wagen zu untersuchen. Die Hinterachse wies nicht nur eine, son-

dern mehrere Schweißstellen auf und war außerdem mit Ersatzteilen geflickt, die nicht zu diesem Wagen gehörten. So konnte er unmöglich richtig laufen. Ich machte eine Probefahrt, aber der Wagen bestand diese nicht. Es zeigte sich, daß er einmal einen schweren Unfall erlitten haben mußte, denn auch die Vorderachse war gestaucht. Die Maschine selbst befand sich in einem so katastrophal abgenutzten Zustande, daß sie nicht einmal die Kraft hatte, den Albis zu ersteigen, sondern wieder auf halbem Wege bockstill stehen blieb. Bei der Talfahrt erwies sich das Getriebe als dermaßen ausgeleiert, daß der erste Gang nicht die geringste Bremswirkung zeitigte. Der Wagen war also von der Kurbelwelle bis zum Auspuff abbruchreif.

Der Velomechaniker wollte sich zuerst auf eine Klausel berufen, die er auf die Quittung, welche an die Frau bei der Bezahlung ausgehändigt wurde, geschrieben hatte. Dort hieß es: « *Für einen Personenwagen, Chassis-Nr. . . ., Wagen-Nr. . . ., Marke Renault, wie gefahren und gesehen, ohne jede Nachwährschaft.* » Der gute Mann war aber im Irrtum. Laut Obligationenrecht ist jeder Verkäufer einer Fahrnis, also auch der Verkäufer eines Autos, verpflichtet, dasselbe so abzuliefern, daß man es für den vorgesehenen Zweck gebrauchen kann, was hier offensichtlich nicht der Fall war.

Man einigte sich schließlich darauf, daß der Velomechaniker den Abbruch-Renault mit einem Einschlag von Fr. 1000, also gegen Rückzahlung von Fr. 4200 an die Frau, zurücknahm.

Neuer Lack auf alte Maschinen

Ich habe auf dem Automarkt schon viele merkwürdige Sachen erlebt. Aber es stand mir doch fast der Verstand still, als ich am nächsten Freitag den Velomechaniker wieder mit seinem neugespritzten Abbruch-Renault auf dem Markt stehen sah. Auf der Tafel, die unter dem Scheibenreiniger angebracht war, stand: « *Renault 1934, fahrbereit, in tadellosem Zustand, 5200 Franken.* »

Es ist immer verdächtig, wenn ein Wagen, kurz bevor er verkauft werden soll, frisch gespritzt wird. Ein routinierter Händler fällt auf diesen Trick nicht herein. Wenn eine sechzigjährige Frau sich schminkt und pudert und jugendliche Kleider trägt, so mag sie manchmal erst 34 scheinen. Sie ist aber trotzdem sechzig. Das ist ein Naturgesetz, das auch für die Auto-Occasionen gilt.

In dieses Kapitel gehört folgender Fall: Ich bemerkte auf dem Automarkt zufällig, wie Herr B., ein Vertreter einer bekannten Biskuits-Fabrik, der mir vor bald zehn Jahren einmal einen neuen Amerikaner abgekauft hatte, sich von einem mir sattsam als unseriös bekannten Händler einen für das Auge wirklich schönen Citroën vorführen ließ. Der Wagen war mit einem sehr ansprechenden olivgrünen Lack neu gespritzt. Der Verkäufer hatte soeben die Motorhaube geöffnet und rühmte geschwollen: «Schauen Sie einmal diesen Motor an! Soll ich Ihnen die Belege von der SIM zeigen, wo der Wagen total revidiert wurde? So wie dieser Motor gearbeitet ist, ist nicht jeder Motor gearbeitet.» Dann beeilte er sich aber, die Motorhaube rasch wieder zu schließen. Ich hatte aber gerade noch Gelegenheit, einen Blick auf diesen «tadellos gearbeiteten Motor» zu werfen und sah etwas, was Herr B. wahrscheinlich nicht beachtet hatte; der Motorblock hatte eine deutliche Schweißnarbe und mußte also einmal einen Riß erhalten haben.

Der Verkäufer fuhr dann weiter mit seinen Lobpreisungen und sang das Lied der unvergleichlichen Straßenhaltung des Citroën. Mich beschäftigte aber der Riß im Motor, und ich fragte mich, ob wohl noch andere Spuren des Schocks, den der Wagen einmal erlitten haben mußte, vorhanden seien. Da sah ich, daß die Pneus der Vorderräder einseitig abgelauften waren, das typische Zeichen für eine gestauchte und nicht mehr ganz gerade gerichtete Vorderachse. Als ich mich auf einige Meter Abstand vor den Wagen stellte, konnte ich deutlich die Asymmetrie der Vorderräder wahrnehmen. Mein Ge-

schäftsfreund war zum Glück keiner von denen, die sich rasch zu einem Kauf entschließen. Aber mich beunruhigte doch die steigende Begeisterung, die er für diesen herrlich olivgrünen Wagen zeigte. Es ist sonst nicht meine Art, andern Autoverkäufern das Geschäft zu verderben. Doch in diesem Fall fühlte ich mich verpflichtet, meinen frühern Kunden darauf aufmerksam zu machen, daß hier wieder einmal der schöne Lack über einen schweren inneren Defekt hinwegtäuschen sollte. Meine Einmischung war um so mehr berechtigt, als der Verkäufer sich nicht gescheut hatte, für diesen gestauchten Wagen den verhältnismäßig hohen Preis von Fr. 8500 zu fordern.

Ein fast unglaubliches Episödchen, das ebenfalls einen Citroën betraf, ist folgendes:

In einer Wirtschaft, in welcher die Händler und Interessenten jeweils eine Stärkung einzunehmen pflegen, hörte ich, wie ein Verkäufer einem Interessenten einen Wagen anpries. Die Worte waren so vielversprechend, daß es mich schließlich selbst interessierte, das «gute Zitronli», das «so leise wie ein Uhrwerk laufe, neu revidiert und neu gespritzt sei und nur 2800 Franken kosten sollte, was wie geschenkt sei», selbst anzusehen. Was ich sah, war einfach zum Heulen. Es hatte sich bereits eine Menge von belustigten Zuschauern vor dem Wagen eingefunden, unter dem man sich das vorsintflutlichste Vehikel, das man sich denken kann, vorstellen muß. Der nach alter Mode noch hochgebaute Citroën hatte mindestens sieben Farbanstriche über sich ergehen lassen müssen und prangte jetzt in einem unbeschreiblich häßlichen Hellgelb. Alle sieben Farben waren irgendwo noch feststellbar, sei es als Schlrup auf den Windschutzscheiben oder als Tropfen auf dem Kühler oder auf dem Dach. Das Lustigste aber war, daß sich das alte «Zitronli», während sein Herr im Café einen Schüblig verzehrte, ich weiß nicht, war es aus Altersschwäche oder aus Langeweile, wie ein Kamel auf die Vorderbeine gelegt hatte, d. h. aus den beiden vorderen Pneus

war die Luft entwichen, und der Wagen stand also leicht nach vorne gekippt da. Vielleicht hatten übermütige Kollegen diesen Streich ausgeheckt, vielleicht hatten sich, weil es ein heißer Tag war, auf den Pneus alte Flicke gelöst. Der Händler, der immer noch heftig auf seinen Geschäftspartner einredete und dabei fortwährend seinen Stumpfen von einer Mundecke zur andern schob, stieß ein paar kräftige Flüche aus, als er das Malheur wahrte. Von seinem Ziel aber, mit seinem einmal gefundenen Kaufinteressenten eine Probefahrt zu absolvieren, ließ er sich nicht abbringen. Es wirkte ungemein komisch, wie er, ungeachtet des Gelächters der Umstehenden, mit einem tiefen Ernst: «Darf ich Sie jetzt bitten» seinen Partner nötigte, den alten Wagen zu besteigen, und wie die beiden dann auf der wie ein alter Hotelomnibus anmutenden Limousine mit platten Vorderpneus zur Probefahrt starteten und holpernd mitten durch den Automarkt fuhren.

Ein Milchmann und zwei elegante Herren

Als vor bald 15 Jahren meine Großmutter starb, fand man in einer Schublade ein großes Aktienpaket der größten Schwindlerfirma der Welt, Kreuger & Toll. Die liebe Verstorbene war dem Ende der zwanziger Jahre Mode gewordenen Spekulationstaukel erlegen und hatte, wie so viele tausend andere, in Kreuger-Aktien spekuliert, ohne auch nur im geringsten von der finanziellen Struktur des Weltunternehmens etwas zu verstehen. Gerade so kommen mir heute die vielen Bäcker- und Metzgermeister, Kleider- und andere Händler und sogar Studenten vor, die sich dem Autohandel widmen, um rasch viel Geld zu verdienen und dafür sorgen, daß die Preise der alten Wagen immer höher steigen. Aber je höher die Preise steigen, um so tiefer werden sie einmal fallen, wenn der Hausse die mit mathematischer Sicherheit zu erwartende Baisse folgen wird. Manchmal wurde solchen Leuten das rasche Geld verdienen aber auch wirklich leicht gemacht. Das beweist folgende Beobachtung:

Da war auf dem Automarkt ein Milchmann aus der Gegend von Bazenhaid zu sehen, der sich ungelenkt zwischen den schönen Limousinen bewegte. Er trug ein Toggenburgerkitteli, das wohlthuend von der Pseudo-Eleganz gewisser Händler, die sich fortwährend in seiner Nähe aufhielten, abstach. Da machte sich auch schon ein Herr in beigefarbigem Zweireiher an den Toggenburger heran.

«Wünsched Sie en Wage?»

«Jo frili, i sött ähne ha för d Milchfuhr.»

«Aha, und händ Sie scho eine usgsuecht?»

«Näh, ägetli nüd.»

Die beiden blieben vor einer schön glänzenden Ford-V-8-De-Luxe-Limousine stehen. Der elegante Herr machte, für den Milchmann nicht bemerkbar, einige Zeichen zu einem andern eleganten Herrn, der etwa zwanzig Meter weiter weg stand. Der letztere verstand und hob nachlässig seine zwei Finger an den Hutrand.

Milchmann und eleganter Herr Nr. 1 spazierten daraufhin weiter von Auto zu Auto. Eleganter Herr Nr. 2 indessen schloß mit einem Händler den Kauf eines Opel-Cabriolets ab. Er bezahlte Franken 4200.— und nahm Papiere und Quittung an sich. Dann entfernte er den an der Windschutzscheibe angebrachten Zettel mit dem alten Preis. Und wartete.

Nach einer Weile kam eleganter Herr Nr. 1 mit dem Milchmann «zufälligerweise» vorbei.

«Lueg do de Hans. Salü. Häsch du en Wage z verchaufe?»

«Grüezi Richard, jo, ich setz min Opel ab.»

«Dörf ich Dir grad no de Herr do vorstelle, usem Toggeburg. Er möchti en Wage chaufe.»

«Aha, sehr erfreut.»

«Grüezi», sagte der Milchmann.

Eleganter Herr Nr. 2: «En schöne Wage!»

Eleganter Herr Nr. 1: «Wie tüür verchauftsch en?»

Eleganter Herr Nr. 2: «5700. Neu!

Pneus, total revidierte Motor, neu Chölbe und Lager. Alles usgschliffe.»

Eleganter Herr Nr. 1: «Das isch ja saubillig.»

Der Milchmann (leicht mißtrauisch): «Jo jo.»

Eleganter Herr Nr. 2: «Sie chönnd en au usbaue lo für Ihri Zwäck.»

Eleganter Herr Nr. 1: «Sicher, sicher.»

Der Milchmann: «So, guet, guet.»

Eleganter Herr Nr. 2: «Wämmer villicht go nes Kafi trinke. Me cha settig Sache besser abmache amene Tisch.»

Eleganter Herr Nr. 1: «Fein.»

Der Milchmann: «Jo, mer esch o recht.»

Der Wagen wurde eine halbe Stunde später noch einmal besichtigt, und schließlich kaufte ihn der Milchmann. Er zahlte die Fr. 5700 in bar. Die eleganten Herren teilten den Schnitt auf der Basis «Fifty-fifty», also jeder 750 Franken.

Im Sommer 1946 wurden auf den Automärkten Privaten die Wagen direkt aus den Händen gerissen. Ich konnte mit eigenen Augen sehen, wie ein älterer Herr, der mit einem Fiat-Balilla 1937 auf dem Markt erschien, um den Wagen zu postieren, sofort von einem der vielen undefinierbaren Typen mit heller Hose und amerikanischer Bluse, die sich auf dem Automarkt herumtreiben, mit den Worten empfangen wurde:

«He, was kostet diese Limousine?»

Der Verkäufer, der sich noch gar nicht recht klar über die Marktlage war, sagte zaghaft: «So 4200 Franken müßte ich schon haben.»

Der «Amerikaner» schlug rasch ein Probefährtchen vor, und schon saß er im Wagen. Als die beiden von der Fahrt zurückkamen, hörte ich den Käufer sagen: «Gut, ich kaufe den Wagen.»

Der Verkäufer wollte sich aber zuerst noch etwas besinnen. Da schrie ihn der «Amerikaner» so laut an, daß sich sofort Neugierige, darunter auch Spießgesellen des letzteren, um den Balilla scharten: «Sie haben den Preis von 4200 Franken genannt. Das ist eine verbindliche Of-

ferte. Ich habe Zeugen. Wir sind hier auf der Autobörse. Ich habe zugesagt; das Geschäft ist geschlossen und damit basta. Wir wollen Sie schon lehren.»

Der eingeschüchterte Verkäufer mußte den Wagen hergeben, und der Käufer zahlte ihm Fr. 4200 aus.

Eine Stunde später stand der «Amerikaner» ein paar Reihen weiter oben auf dem Platze vor seinem gekauften Balilla, jetzt aber als Verkäufer. Den Wagen hatte er mit dem neuen Preis von Fr. 6500 angeschrieben. Ich hörte gerade, wie er in eifrigem Gespräch mit einem Kaufinteressenten die Stirn hatte, zu erzählen: «Letzten Sonntag zum Beispiel sind wir sogar unser fünf Personen (meine 82jährige Großtante war auch dabei) mit diesem Wägeli über den Klausen gefahren. Der Großtante war es während der ganzen Fahrt vögeliwohl, und der Wagen hat keinen Tropfen Öl verloren.»

Gestohlenes Gut zu Schleuderpreisen

Der Autohandel wäre eine zu schöne und angenehme Beschäftigung, wenn man nicht immer auf der Hut vor Gaunereien und Überraschungen sein müßte. Ich könnte mir jetzt noch alle Haare ausreißen, wenn ich an den Fall zurückdenke, der mir vor knapp einem Jahr passierte.

Ein mir völlig unbekannter Händler fragte mich, ob ich Interesse für einen Chevrolet hätte.

«Unter Umständen», sagte ich.

«Es kommt gerade einer, der vier-einhalb Tausend dafür will», sagte der andere, und schon fuhr der Chevrolet vor.

Mein erster Eindruck war: Das ist eine alte, umgebaute Kiste, Jahrgang höchstens 1934, und ich sagte ablehnend: «Solche Wagen kaufe ich nicht.» Aber der Händler ließ nicht los und fragte: «Was würden Sie denn dafür geben?» «Allerhöchstens 2500 Franken», sagte ich und lief davon.

Eine Viertelstunde später kamen einige Herren aus einem Café auf mich zu, und einer sagte: «Der Chevrolet ist zu haben für 2½ Mille.»

Ich überlegte blitzschnell: Aha, das ist ein Mann, der Geld haben muß. (Es gab dazumal viele Händler, die sich mit Bestellungen auf 4—5 Seiten engagiert und bereits Anzahlungen geleistet hatten, um sich die billigen Preise zu sichern. Jetzt wurden die Wagen geliefert, und der Rest des Kaufpreises war fällig. Da stießen sie jeweils die Wagen, die sie gerade hatten, billigst gegen bar ab, um ihrer Verpflichtung nachzukommen.) Nach einer Probefahrt sagte ich zu, und der Handel war gemacht. Meine blitzschnelle Überlegung aber erwies sich als falsch, denn einige Tage später hatte ich den Besuch eines Polizisten, der mir mitteilte, daß ein Fabrikant aus Turbenthal den Wagen herausverlange. Er sei ihm von einem angeblichen Händler, der ihn in Kommission für einen Tag erhalten hatte, unterschlagen worden. Ich mußte wohl oder übel den Wagen herausgeben. Die Gauner hatten das Geld schon verbraucht. Das einzige, was mir blieb, war die Genugtuung, daß mir bei der Zeugeneinvernahme die Schwindler aus dem Arrest polizeilich vorgeführt wurden.

Das war mir wieder eine Lehre dafür, daß es gegen Betrügereien im Autohandel keinen andern Schutz gibt als äußerste Vorsicht.

Never trust a woman

Heute ist es Mode, von jedem Occasionswagen, der zum Verkaufe angeboten wird, zu behaupten, er sei «revidiert». Der Käufer meint dann, einen Wagen vor sich zu haben, der wieder wie neu funktioniert und dessen Lebensdauer von vorne beginnt. Der Kilometerzähler wird bei total revidierten Wagen in der Regel wieder auf Null gestellt.

Aber die Auffassungen über den Begriff «Revision» gehen weit auseinander. Während ein seriöser Verkäufer unter einer Revision richtigerweise versteht, daß alle betriebswichtigen Teile, also nicht nur der Motor, sondern auch das Getriebe, die Hinter- und Vorderachse, auseinandergenommen und die demontierten Teile, soweit sie mangelhaft sind,

DENKSPORT. AUFGABE.T.

Orangea Marini, der Korse, hauchte seine kühne Räuberseele in den Armen seines Bruders Citrono aus. Als treuer Bruder schwur Citrono, nicht zu ruhen, bis daß der Mörder Orangeas vom rächenden Dolch getroffen werde.

Vorläufig wußte Citrono aber nicht, wer der Mörder seines Bruders war.

Intensives Nachforschen brachte dem nach Vendetta dürstenden Bruder folgende Tatsachen zur Kenntnis:

1. Orangeas verwegene und gefürchtete Räuberbande bestand aus acht Mann, nämlich Tonio, Mario, Angelo, Jacopo, Dino, Pomma, Bruno und Carlo.

2. Einer dieser acht Männer war der geheime Leibwächter Orangeas gewesen. Tonio und Mario kannten aber diesen Wächter.

3. Tonio, Mario und der Mörder hatten sich kurz vor dem Morde bei Orangea darüber beschwert, daß die Beute nicht gerecht verteilt würde.

4. Carlo, Jacopo und der Leibwächter waren am Vorabend des Mordes sehr betrunken und stießen dabei gefährliche Drohungen gegen Orangea aus.

5. Pomma, Dino, die Leibwache und der Mörder gründeten später eine eigene Räuberbande, genannt: Die Frösche.

6. Bruno und Carlo wurden sechs Monate nach Orangeas Tod von dem gesuchten Mörder getötet, da sie den ehemaligen Leibwächter Orangeas ermorden wollten.

Angelo ist ein treuer Abonnent des «Schweizer Spiegels», und deshalb schickte er uns die obigen Angaben mit der Bitte, ihm bei der Suche des Mörders behilflich zu sein.

Wir legen den Fall nun als Denksportaufgabe den Lesern vor und fragen:

Wer ist der Mörder Orangeas und wer die ehemalige Leibwache?

Lösung siehe Seite 93

ersetzt werden, meinen viele sogenannte Händler, es genüge, wenn der Motor aufgemacht, «naglueget» und äußerstenfalls gerußt werde.

Es ist zwar Usus, daß man bei einem neu revidierten Wagen auch die Rechnung der Autoreparaturwerkstätte vorweist. Aber eine solche Rechnung kann unter Umständen zu dem Resultat führen, daß der Käufer erst recht hinter das Licht geführt wird. Das beweist folgendes Geschichtchen, das mir ein ehemaliger Kunde erzählte:

Er hatte auf dem Automarkt einen Opel-Kadett gekauft, und zwar war es diesmal nicht ein Verkäufer, sondern eine hübsche Frau, die mit ihrem bescheidenen Wesen auf meinen Freund einen solchen Eindruck machte, daß der Verkauf sozusagen in einer Minute abgeschlossen war. Die Dame konnte, als sie über den Zustand des Wagens gefragt wurde, eine Faktura der Firma Nowa über eine an einem Wagen «Opel-Kadett» ausgeführte Motorrevision mit Lieferung neuer Kolben vorweisen. Die Faktura enthielt außer einer detaillierten Aufstellung über die vorgenommenen Arbeiten und Ersatzteillieferungen eine Garantie-Erklärung seitens der Firma.

Schon nach einer Woche aber mußte der Käufer bemerken, daß der Wagen unverhältnismäßig viel Öl brauchte. Durch diesen Umstand mißtrauisch geworden, ließ er bei der Firma, welche angeblich die Revision ausgeführt hatte, eine Expertise über den Zustand des Motors machen. Da stellte sich heraus, daß dieser Motor der Firma Nowa vollständig unbekannt war, noch die alten Originalkolben enthielt und laut Befund höchstreif war für eine Revision. Da die schöne Dame auf Chargébriefe, mit der sie mein Freund bombardieren mußte, nicht reagierte, mußte der Fall vor Gericht ausgetragen werden. Es dauerte 13 Monate, bis die Sache entschieden war. Die Rechnung, welche die Frau vorgewiesen hatte, war echt, aber sie betraf nicht die von meinem Freund gekaufte Maschine Opel-Kadett, sondern einen andern Opel-Kadett-

Wagen, bei welchem die Revision tatsächlich ausgeführt worden war. Die Betrügerin, bzw. der hinter ihr stehende Gangster mußte schließlich die Totalrevision des Opel bezahlen.

Früher wurde es oft praktiziert, daß man in einen Motor, der wegen seines Alters geräuschvoll lief, dickes Öl eingoß oder daß man dem Öl, mit dem das Getriebe versehen wird, Korkmehl beifügte. Der Motor lief dann verblüffend ruhig, und der Verkäufer konnte behaupten, der Wagen sei total durchrevidiert und in höchster Form. Das sind Tricks, die schon so oft angewandt wurden, daß ein einigermaßen versierter Automobilist darauf heute nicht mehr hereinfällt. Das dicke Öl im Motor zeigt sich z. B. sofort am Öldruckzeiger an.

Auch kommt es immer wieder vor, daß gerissene Autohändler den Kilometerzähler, der z. B. bereits auf 90 000 Kilometer steht, auf 50 000 Kilometer zurückstellen.

Der verjüngte Kilometerzähler

Ich kaufte selbst einmal von einem westschweizerischen Garagisten einen BMW, Modell 1939. Der Wagen machte mir einen ausgezeichneten Eindruck, und die Angaben des Händlers, daß der Wagen wegen der schwachen Benzinzuteilung nicht mehr als zirka 9000 km oder höchstens 10 000 km gefahren sein konnte, leuchteten mir ein. Ahnungslos verkaufte ich den Wagen einem Arzt am linken Seeufer zu Fr. 7500. Bald nachher stellten sich aber einige Mängel, Abnutzung der Kupplung und der Bremse ein, woraus man schließen konnte, daß der Wagen schon mehr als 9000 Kilometer gefahren sein mußte. Der Arzt ließ Nachforschungen anstellen und konnte herausfinden, daß der frühere Besitzer denselben persönlich während des Militärdienstes benutzt hatte und im ganzen 28 000 Kilometer gefahren war. Der Garagist hatte also den Kilometerzähler zurückgestellt, und ich war der Düpierte. Ich nahm den Wagen wieder retour, zahlte dem Arzt den Kaufpreis von Fr. 7500 zurück und ließ den

Kilometerzähler richtig stellen. Ich behielt den Wagen ein halbes Jahr in eigenem Gebrauch. Zum Glück konnte ich ihn dann, da inzwischen die Preise weiter gestiegen waren, für Fr. 8500 weiterverkaufen.

Daß ein Motor oder ein Chassis, das durch einen Unfall einen Bruch erlitten hat, geschweißt worden ist, kann man manchmal von Auge nicht sehen. Es kann so gut repariert und gespachtelt sein, daß es überhaupt nie mehr oder erst lange nachher, wenn der Motor einmal sehr heiß wird oder der Wagen mit einer großen Geschwindigkeit über eine Eisenbahnschiene oder dergleichen fährt, zum Vorschein kommt. Viele Motoren, die jetzt während Jahren stillgelegt wurden, haben auch innere Schäden erlitten, wenn sie nicht periodisch geschmiert worden sind. Diese zeigen sich oft erst später, viele Monate, nachdem der Wagen gekauft worden ist. Gegen solche Überraschungen kann sich der Käufer allerdings sichern, indem er sich vom Verkäufer die sogenannte «*Bruch- und Rißfreiheit und die Haftung für allfällige spätere zum Vorschein kommende Stillhalte-Schäden*» garantieren läßt. Aber eine solche Garantie nützt nur gegenüber einem Verkäufer, der nachher auch habhaft gemacht werden

kann. Noch besser ist es daher, vor dem Kauf den Wagen durch einen neutralen Auto-Experten prüfen zu lassen. Die Ausgabe von Fr. 50.— kann einen Schaden von tausend und mehr Franken verhüten.

Diesen Sommer ist es nun auf den Automärkten etwas ruhiger geworden. Die Preise bewegen sich zwar immer noch auf einer ungesunden Höhe, aber sie steigen nicht mehr. Viele Autofachleute glauben, daß eine katastrophale Baïsse unmittelbar bevorstehe, da der Bedarf schon einigermaßen gedeckt ist und neue amerikanische und europäische Wagen in großer Zahl angeboten werden können. Andere meinen, das Nachlassen der Produktion von Personenwagen in den USA werde sich bald wieder bei uns in der weiteren Verteuerung der Occasionen bemerkbar machen.

Sei dem, wie ihm wolle, vom Standpunkt eines seriösen Händlers wäre es nur zu begrüßen, wenn auch auf dem Occasionsmarkt allmählich wieder normale Verhältnisse eintreten würden und z. B. endlich einmal die vielen ausgedienten, zum Teil schon 20 Jahre alten Wagen, auf die der Altstoffhandel schon lange mit Sehnsucht wartet, von der Bildfläche verschwinden würden.

Da musste ich lachen ...

In England passiert:

Letzthin betrat ich eine Buchhandlung und verlangte eine Landkarte von England. „Nein, leider sind keine vorhanden“, sagte die Verkäuferin. „Aber warten Sie, Landkarten von Switserland haben wir.“

Mitgeteilt von *Margrit Schoch*, Abingdon on Thames

Jeder von uns erlebt im Alltag von Zeit zu Zeit etwas, das ihm ein Lachen oder doch ein Lächeln entlockt. Schreiben Sie die Begebenheit für unsere Leser auf: Redaktion des Schweizer-Spiegels, Hirschengraben 20, Zürich. Beiträge, die wir verwenden können, werden honoriert.