

Zeitschrift:	Schweizer Spiegel
Herausgeber:	Guggenbühl und Huber
Band:	23 (1947-1948)
Heft:	9
Artikel:	Auf Leben und Tod : Erinnerungen eines Versicherungsmannes aus Spanien und Brasilien
Autor:	Schulthess, Eduard
DOI:	https://doi.org/10.5169/seals-1069222

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: 23.02.2026

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



HUGO LAUBI

AUF LEBEN UND TOD

Erinnerungen eines Versicherungsmannes aus Spanien und Brasilien

Von Eduard Schultheß

Als ich am 14. Oktober 1914 die spanische Grenze bei Irún überschreiten wollte, wurde von mir ein Paß verlangt. Von einem gesunden, relativ normalen, absolut ahnungslosen Menschenkind, welches genau 35 Jahre früher in Nußbaumen, Kt. Thurgau, Eduard Schultheß getauft worden war, und dessen Leumundszeugnis so rein wie

das Blatt einer weißen Rose ist, verlangten zwei, mit Revolver bewaffnete, in graublauer Uniform und mit einem dreikantigen Käppi auf dem Kopf bekleidete Knaben des Grenzpostens einen Paß? Unglaublich! Einiges hatte ich bereits erlebt, sogar Meere überquert, aber so etwas war mir noch nie passiert. Was bedeutete ein Paß bis 1914?

Nichts mehr und nichts weniger als ein lästiges Dokument, das man höchstens zum Sterben brauchte. Selbstverständlich hatte auch ich, wie jeder Schweizer Bürger, einmal ein solches Büchlein besessen; damit aber das unnütze Ding nicht in falsche Hände geraten und mißbraucht werden könne, machte es mir Spaß, es an einem regnerischen Nachmittag in kleine, regelmäßige Stücke zu zerreißen und diese sorgfältig in einem mit englischem Anthrazit geheizten Kaminfeuer zu verbrennen. Sicher ist sicher!

Von Hendaye aus wären es zwanzig Minuten gewesen, um mit einem kleinen Ruderschifflein Fuenterrabia, das erste spanische Dorf, zu erreichen. Leider war von den französischen Fischern, an welche ich mich wandte, keiner bereit, mich schwarz nach Spanien zu transportieren, trotzdem ich gewillt war, meine reduzierten Geldreserven bis aufs äußerste aufs Spiel zu setzen. Ihre Antwort lautete immer gleich: « Sie hinüberschmuggeln? — Vielleicht bilden Sie sich noch ein, Sie seien der Erste, dem so etwas einfällt? Non, mon vieux! Nichts zu wollen, auch wenn Ihre Brieftasche noch so dick wäre! »

Nun schließlich arbeitet einer nicht jahrelang in der Fremde, ohne Bekannte und Freunde zu gewinnen, die einem im Notfall nützlich sein können. Vierundzwanzig Stunden später war es mir gestattet, mit einem provisorischen französischen Paß die ersehnte Grenze zu überschreiten.

Während der langen Reise bot sich mir endlich Gelegenheit, meine Erlebnisse der letzten paar Monate zu überdenken. Bis Anfang August hatte ich mich in Paris wie im Himmel auf Erden und auf ewige Zeiten in Sicherheit gefühlt. Ein eigenes, sogar florierendes Geschäft durfte ich mein eigen nennen, und wie es so geht auf dieser Welt, ist einer einmal unabhängig, so ist er vor freundlichen Herren mit vorteilhaften Offerten nicht mehr sicher. Die Leitung für Frankreich der « Hercules » — in Deutschland mit « k » geschrieben — Lebensversicherungsgesellschaft wurde mir sozusagen aufgehalst. Ich hatte nicht nein gesagt.

Große Quantitäten geistiger und anderer Kräfte, ja sogar mein Geld, hatte ich investiert, und dann — eben dann — brach der erste Weltkrieg aus. Mit ihm wurde das Moratorium über ganz Frankreich verhängt. Man konnte über seine eigene Münz nicht mehr verfügen. Kurz darauf wurde der « Hercules » sequestriert. Sein großer Kassenschrank, samt Inhalt, war beschlagnahmt, bevor ich Gelegenheit gehabt hatte, meine Finanzen noch etwas zu normalisieren. Meine der schweizerischen Gesellschaft in Paris freundlichst unterbreitete Offerte, mich unserem Vaterland zur Verfügung zu stellen, wurde nicht berücksichtigt. Also wohin? Ohne Geld geht nicht einmal ein Engländer nach Switzerland. Aber warum nicht nach Spanien, das ich von früher her kannte?

Wo die Orangen blühn

Was ich vorläufig wieder sah, war Spanien, aber allerdings nur die kastilianische Hochebene, eine von der Sonne verbrannte Wüste, auf welcher vereinzelte Pinienwälder, kleine Gruppen von Eukalyptusbäumen nicht vermuten lassen, daß der Frühling jedes Jahr die schönsten Getreidefelder reifen läßt.

Vor elf Jahren war es anders gewesen, als mich ein englischer Dampfer, die « Magdalena », auf ihrer Reise von Southampton nach Australien, in Vigo, wahrscheinlich dem schönsten und größten natürlichen Hafen Europas, an Land setzte. Die Einfahrt in die an ihrem Eingang von zwei kleinen Inseln geschützte Bucht fand bei Sonnenaufgang statt und war entzückend. Man hätte glauben können, in ein Piratennest vergangener Zeiten zu geraten. Im klaren Wasser des blauen Meeres spiegelten sich die auf dem sanften Abhang des großen Hügels gelegenen weiß, rot, gelb, grün und orange bemalten Häuser, inmitten ihrer mit Kastanien-, Feigenbäumen und Palmen bepflanzten Gärten. Der alte Stadtteil, aus soliden Steinbauten errichtet, die den Jahrhunderten trotzen, reichte bis ans Meer und endete in einem kleinen, von Säulen umrahmten, herrlich geschützten

Fischerhafen. Jeden Tag, in aller Frühe brachten Dutzende von kleinen Dampfern, die zu Paaren fischen, ihren nächtlichen Fang an diesen Ort, wo geschäftige Frauen und Mädchen Millionen von Sardinen säuberten und präparierten. Alsdann wurden die kleinen Tierchen in großen Körben pyramidenförmig aufgeschichtet, durch Männer ins Meer getaucht, um alle Blutspuren abzuwaschen, damit die ganze Beute an die zahlreichen Konservenfabriken versteigert werden konnte.

Meine Stelle bei der Firma Viuda é Hijos de Benito Castro hatte ich damals meinem Patron in London zu verdanken gehabt. Welch jungem Menschen wäre die Gelegenheit nicht willkommen gewesen, das schöne Spanien, das Land, wo Zitronen und Goldorangen blühen, kennenzulernen? Für jedermann, der die Arbeit nicht scheute, war es schon damals keine Hexerei, eine Anstellung zu finden. Alsdann war es mir sehr daran gelegen, selbst zu erfahren, wie die Sachen auf «spanisch» gemacht werden, und wirklich ging bei diesen «Söhnen der Witwe» (Viuda é Hijos) alles so sehr spanisch zu, daß mir bald mehr Zitronen als Orangen blühten. Meine Aufgabe bestand in der Erledigung der französischen, englischen und deutschen Korrespondenz. Nach eigenem Ermessen hätten meine damaligen Leistungen die Note «mittelmäßig bis schlecht» verdient. Unsere «Söhne» erwiesen sich aber mehr oder weniger gleichstufig. Als ich einmal comestibles mit combustibles verwechselte, in der Annahme, combustibles sei gerissener, gab ich es wenigstens offenherzig zu. Der andere dagegen beharrte darauf, daß confrontations am Ende eines Briefes herzlicher klinge als salutations. Wahrscheinlich hatte er es noch nie mit der Polizei zu tun gehabt.

Der Zapfen, welchen man für alle seine Bemühungen und Unannehmlichkeiten bekam, gestattete es nicht, große Sprünge zu machen, und die Söhne der Witwe verstanden es, dafür zu sorgen, daß ihren Angestellten keine Zeit für Dummheiten übrigblieb. Sie verbrachten den größten Teil des Vormittags im Bett, erschienen aber regelmäßig wenige Minuten

vor zwölf, um uns das Mittagessen zu vergällen, weil man nachher doch wieder bei Zeiten antreten mußte. Sie selbst verplärmerten ihre Nachmittage im «Casino», um sich so gegen sechs Uhr abends plötzlich bewußt zu werden, daß sie noch ein Geschäft ihr eigen nannten. Wir Angestellten hingegen mußten die langen Bürostunden absitzen, durften uns gegenseitig die Haare schneiden, Zigaretten rauchen oder durch die Gitter der hinteren Fenster die Feigen reifen sehen.

Dann so zwischen sechs und halb sieben, wenn für andere Menschen der Feierabend zu dämmern begann, veranstalteten die Herren Söhne ihre Irruption. Aufgeregt, außer Atem, erschienen sie immer gemeinsam auf der Bildfläche, und der Tanz ging los. In günstigeren Fällen dauerte er nur bis neun Uhr abends; sonst wurde es eben später, besonders an Samstagen, an welchen man anstandshalber mit zehn Uhr rechnen konnte. In dieser Beziehung waren diese Söhne von Don Benito wirklich großzügig; denn an Sonntagen, von acht bis ein Uhr, wurde ebenfalls gearbeitet, weil ihnen nach der Frühmesse kein Schlaf mehr beschieden war. Mit jeder Post liefen zahlreiche Reklamationen ein, aber diese Herren erwarteten gar nichts anderes; das Gegenteil hätte sie beunruhigt. Käufer, die ihre «Extra-Qualität von Sardinen im feinsten Olivenöl» beanstandeten, machten sich in ihren Augen einfach lächerlich.

Die Aufgabe, immer nur Reklamationen zu beantworten, war meine Sache. Hirnwürtige Briefe mußten geschrieben werden. Ihr Inhalt war weniger wichtig als ihr Umfang. Ein Dokument von nicht mindestens zwei bis drei Seiten enggeschriebener Maschinenschrift wäre von diesen Söhnen nicht als Brief, sondern höchstens als Telegramm betrachtet worden, denn nur so war es möglich, unzufriedene Käufer zu entmutigen und zum Schweigen zu bringen.

Die Witwe selbst kümmerte sich um den ganzen Zauber überhaupt nicht. Was sie interessierte, war, ihre hundert und ungrad Kilo jeden Monat einmal die Treppe hinunterzuschleppen, um einen Mann zu beobachten, der im hinteren Hof Kakao-

bohnen röstete, wozu er sich einer großen, mit Holz geheizten Maschine bediente. In einem komfortablen Sessel, im Schatten eines Kastanienbaumes installiert, beobachtete sie den armen Teufel, um sofort einzuschreiten, wenn er versucht hätte, eine dieser Bohnen selbst zu kauen. Den Rest ihres Lebens verbrachte sie, auch bei der größten Hitze in Decken gehüllt, auf ihrem Balkon, wärmte ihre Knochen und vertilgte immer wieder neue Tassen selbst fabrizierter Schokolade.

Wie wäre es einem noch senkrecht denkenden Menschen möglich gewesen, solchen Verhältnissen auf längere Dauer standzuhalten? Hier gab es nur eine Lösung, die Flucht, ansonst mein bis dahin mühsam erworbene kaufmännisches Wissen unwiderruflich geopfert worden wäre. Aber wohin? — Nach Portugal, war mir geraten worden, weil mir einmal dort die Herren Söhne trotz Kontrakt nichts mehr antun könnten und dies die meisten meiner Vorgänger getan hatten? No señor! — Spanisch wollte ich lernen, nicht Portugiesisch. Also nach Madrid. Auf «englische Art», wie man sagt, wenn man sich nicht verabschiedet, bestieg ich eines schönen Morgens um vier Uhr ein Drittaklasscoupé des Bummelzuges, weil mir in einem solchen am wenigsten nachgeforscht würde, nach der Hauptstadt Spaniens. Meine Schulden hatte ich bezahlt; mein letzter Monatsgehalt blieb im gefüllten Kassenschränk der Söhne von Don Benito, und nach vierundvierzig Stunden Fahrt, müde, aber mit ruhigem Gewissen landete ich so gegen Mitternacht stellenlos und mit nur siebzehn Pesetas und fünfzig Centimos in der Tasche in Madrid.

Man geht auf die Walz

Nun war ich wieder in Madrid und wiederum gewissermaßen auf der Flucht. Oft habe ich festgestellt, daß eigentlich kurze Jahre der Abwesenheit von einer Stadt genügen, um sich bei seiner Rückkehr fremd zu fühlen. Wie hätte das in Madrid, wo ich als eingebildeter Jüngling elf Jahre früher tätig gewesen war, anders sein kön-

nen? Bekannte hatte ich keine mehr. So setzte ich mich in ein Café, das den Eindruck machte, sich ein Telephonbuch leisten zu können. Alsdann begann ich diese Drucksache zu studieren, Adressen zu notieren, die schweizerischen Ursprungs zu sein schienen, in der Absicht, diesen Firmen einen Besuch abzustatten. Offertenschreibereien, Abschriften von Schul- und anderen Zeugnissen sind zwecklos. Man geht auf die Walz, stellt sich persönlich vor, damit ein eventueller Patron sofort sehen kann, mit wem er es zu tun hat. Angenommen, die Sache sei so weit gekommen, so können immer noch Referenzen eingeholt werden. Auch wenn einer nicht bei einer Schweizer Firma tätig sein will, kann er von seinen Landsleuten wertvolle Winke erhalten.

Meine Mühe machte sich bald bezahlt. Eine Anstellung als Verkäufer einer Akkumulatorenfabrik kam allerdings nicht in Frage. Für mindestens zwei Jahre hätte ich mich verpflichten müssen. Zwei Jahre! — Danke schön! Bis dann ist der Krieg schon bald wieder vergessen, und meine Geschäfte in Paris waren für mich wichtiger.

Aber auf einer Bank war eine Stelle frei. Warum nicht? Um so mehr, als sich meine Praxis in Bankgeschäften bis dahin nur auf das beschränkte, was ein Laie an den Schaltern miterlebt. Der Personalchef, ein würdiger Herr mit sorgfältig gepflegtem Bart und stechendem Blick, schien meine Wissenschaft sofort richtig eingeschätzt zu haben, denn mit dem freundlichsten Lächeln offerierte er mir nicht ganz einen Drittels meiner Forderungen. Mitarbeiter zu finden war eben für Banken kein Problem. Also gut! Man darf nicht schon reklamieren, bevor man zu arbeiten begonnen hat.

Daß sich meine Banktätigkeit später beruflich bezahlt machen würde, hätte weder unser Personalchef noch ich ahnen können. Bis dahin hatte ich eben nicht gewußt, daß sich Banken unter anderem auch regelmäßig erkundigen, in welcher Absicht und welchen Proportionen Leute, die gerne etwas von Ihnen haben möchten, versichert sind. Es handelt sich dabei gar

nicht um Neugier, vielmehr soll die Erfahrung gezeigt haben, daß standesgemäß versicherte Klienten am meisten Vertrauen genießen. Für diesen Wink ist mir später Dank und Geld in die Tasche geflossen.

Sonst möchte ich nicht behaupten, allzuviel gelernt zu haben; vielleicht waren auch die an mich gestellten Anforderungen nicht übertrieben groß. Obwohl mir schon am Ende des ersten Monats eine Gehaltsaufbesserung zuteil wurde — ohne eine verlangt zu haben — fühlte sich leider mein Portemonnaie immer noch «vitaminarm». Aber warum sparen? — «Verdienen Sie mehr», hatte mir einmal ein amerikanischer Bankier gesagt, als von diesem Thema die Rede war, und beigefügt: «Ein gesunder Mensch, der nicht ganz auf den Kopf gefallen ist, trägt selbst die Schuld, wenn er sparen muß!» Also mußte etwas getan werden, und zwar bald!

Wer einmal Lebensversicherungen gemacht hat, sagen wir, hat machen können — gleich einem Schachspieler; er wird das Zeug nicht mehr los. So nebenbei war es mir nämlich bereits gelungen, zwei Geschäfte abzuschließen, wovon eines mit meinem Vorgesetzten im Korrespondenz-Departement, das andere mit einem Franzosen, dem Sekretär unseres Herrn Direktors. Diese Gelegenheitsgeschäfte hatte ich einer in Spanien konzessionierten amerikanischen Gesellschaft, der «O. K. Life Insurance Company», unter Fachleuten die «OKEY», zugehalten. Jedesmal, wenn mich solche Geschäfte zu ihr führten, verfehlte der Direktor für Spanien, Don Francisco Freeman, keine Gelegenheit, mit mir zu sprechen. «Wir suchen Leute wie Sie, Mr. Schultheß», pflegte er zu betonen und fügte immer bei: «The bank — die Bank — not for you — das ist nichts für Sie. Bei uns hätten Sie weit größere Möglichkeiten!»

Der Direktor der Bank, auf welcher ich arbeitete, war ein vernünftiger Mann. Offenherzig setzte ich ihm meine ganze Situation auseinander. Aufrichtigkeit ist auf die Dauer immer noch die beste Währung. Alles andere führt zur Abwertung, und dann ist der Teufel los. Auf alle Fälle

brachte er meiner Sache Verständnis entgegen. «Vielleicht ist es auch für unsere Bank besser, wir trennen uns, lieber Herr Schultheß», sagte er und fügte bei: «Ich befürchte nämlich, Sie würden uns noch alle versichern, und dann wären Lohnaufbesserungen unvermeidlich.» Daraufhin wünschte er mir noch viel Glück und blieb mein Freund, was im Leben wichtig ist.

Wer Versicherungen macht, darf seine Zeit nicht verlieren. Eben gerade darum, weil er an keine Bürostunden gebunden ist, ihn niemand kontrolliert, muß er doppelt darauf bedacht sein, seine Zeit einzuteilen und einzuhalten. Der Grundsatz, planmäßig zu arbeiten, soll uns heilig sein, da er das einzige sichere Fundament dauernden Erfolges darstellt.

Oft bilden sich gewisse Vertreter ein, sich damit interessant zu machen, indem sie sich rühmen, heute nicht zu arbeiten. Am Freitag liegt ihnen nichts daran, der Samstag paßt der Kundschaft nicht, und so geht es weiter und wird zur Gewohnheit. Selbstverständlich erlebt auch der beste von uns Zeiten, wo es den Anschein hat, alles hätte sich gegen uns verschworen. Aber sie dürfen uns unter keinen Umständen entmutigen. Im Gegenteil: dann gerade geht es um die Wurst, dann heißt es, durch größere Anstrengungen alle Schwierigkeiten zu überwinden. Ein solcher Aufwand von Energie macht sich immer wieder bezahlt, und zwar gewöhnlich, wenn wir am wenigsten daran denken. Also, dann los!

Der erste Flug

«Santa Justicia! — Teuflisches Pech!» In tausend Stücke zerschellt, lag er da, mein Rasierspiegel, auf dem mit Mosaik belegten Boden im Hotel de France, in La Coruña. Beim Auspacken meines Gepäcks ist es passiert, und zwar gerade bei meiner ersten Probereise. Schauderhaft, Eduardito! Organisieren hieß es, Agenten suchen und gleichzeitig Geschäfte machen! Eine heitere Aufgabe, nachdem im hellen Sonnenschein dieser niederträchtige Schatten über mich gefallen ist. Und doch ging es! Dank einer Empfehlung von Mister Free-

man wurde ich im Casino eingeführt, wie ein solches in allen besseren Ortschaften Spaniens vorhanden ist und in welchem sich die ansässigen Notabilitäten der Gemeinde täglich treffen. Stundenlang wird dort politisiert, Billard und bis in die frühen Morgenstunden Karten gespielt. Aber unsereins muß es verstehen, sich anzupassen, gefühlsmäßig wissen, mit wem er beim Billard oder Kartenspiel ein wenig Geld verlieren muß. Nachher braucht es keine Jahre, um Freunde zu gewinnen, und dies umso weniger, wenn dieselben durch kostenlose Angaben und Auskünfte über Bekannte und Freunde, dank unserem Herumspringen, dank unserer Arbeit, so nebenbei ganz nett verdienen können. Wo immer wir hinkommen, wo immer wir uns befinden, ist Anpassungsfähigkeit die Grundlage unseres Erfolges, und das ist überall möglich, denn wo es kein Casino gibt, existiert ein Gesangverein, ein Kegelclub oder ein Mandolinen-Orchester, deren Mitglieder uns nicht mit Revolverschüssen empfangen, wenn einer lächeln kann und sein Portemonnaie nicht zu Hause gelassen hat. Schließlich spielt beim Finden von Mitarbeitern auch der Zufall seine Rolle.

Das mir im Hotel de France passierte Unglück erwies sich als falscher Alarm, dem ich sogar verdanke, meinen Aberglauben an Wahrsagerinnen, zerbrochenes Spiegelglas, Morgenspinnen und Nummer 13 abgestreift zu haben. Denn La Coruña entwickelte sich unverhofft günstig.

Hingegen mußte El Ferrol, heute El Ferrol del Caudillo genannt, weil General Franco dort das Licht der Welt erblickte, auch noch «abgeklopft» werden. Einige Empfehlungen hatte ich von Madrid und La Coruña mitgebracht; sehr nette Leute, aber alles «Knochen», unverdauliches Zeug, härter als die Stahlplatten, aus welchen unten in den Werften Kriegsschiffe zusammengehämmert wurden. Alles mißglückte, und hätten die Passanten auf der Straße in meiner Seele lesen können, sie wären mir vor Mitleid um den Hals gefallen. Aber unverrichteter Dinge wieder abzureisen, hätte mein Gewissen bis heute vergiftet.

An der Hauptstraße verblieben noch zwei Kandidaten, die einen Tuchhandel betrieben. Gesundheit, Geld, genügend Vernunft, alle Voraussetzungen waren vorhanden; verheiratet waren beide auch, blieben aber schwankend. Um nicht durch Kundschaft gestört zu werden, fand ich mich schon am frühesten Nachmittag bei ihnen ein und hämmerte mit meinen besten Argumenten auf sie los.

«Wer sein Geschäft schützt, schützt die Seinen, meine Herren, das liegt auf der Hand, und umgekehrt ist es auch so. Keine Lebensversicherung zu haben ist ein Luxus, den Sie sich nicht leisten können, ansonst Sie bei diesem schönen Wetter wohl kaum hinter Ihrem Ladentisch auf Kundschaft warten würden. Stimmt das oder nicht? Diesen Luxus leistet sich nämlich nicht einmal derjenige, der mehr Geld hat, als seine Frau ausgeben kann, weil er weiß, daß ein solcher Mangel seine Familie teuer zu stehen käme, wenn eines schönen Tages, nur um dem Staat alle Steuern bezahlen zu können, seine besten Papiere zu Schundpreisen liquidiert werden müßten. Es gibt zwei Sachen, meine Herren, denen keiner von uns entweichen kann: die Gratisfahrt ins Himmelreich und die Berappung der Steuern! Wenn Sie heute einen beträchtlichen Teil Ihres Vermögens aufs Steueramt schleppen müßten, wäre das Ihnen recht? Aber Ihre Frau, die Mutter Ihrer Kinder, kann dann nachher sehen, wie sie es fertig bringt, ist das elegant?»

Keiner von beiden sagte ein Wort, sie horchten nur, also ging es weiter:

«Finden Sie nicht auch, es sei erstens männlicher, zweitens vernünftiger, jetzt, ich meine jetzt, da ich hier bin, ein Risiko auszuschalten, als dessen unausbleibliche Folgen denjenigen aufzuhalsen, für die Sie auf dieser Welt alles sind?»

Die Stimmung wurde immer günstiger. Bereits führte ich den längeren Teil des Taues auf meiner Seite des Ladentisches, als ein Herr eintrat, kurz grüßte und sich ohne weiteres auf einen hinter ihm stehenden Stuhl setzte. Stillschweigend saß er da, aber ich fühlte genau, daß er sich kein Wort entgehen ließ.

Der gehört zur Konkurrenz, dachte ich sofort. Wer weiß, ob dieser Sitzling hinter meinem Rücken nicht noch mit Zeichen operiert! — Also jetzt entweder oder! Die beiden Unterschriften müssen in meiner Tasche sein, bevor ich diesen Laden verlasse, und wenn ich zehn Meter rotgelb karierten Stoff kaufen muß; denn sonst ist alles verloren, und der da hinten kassiert den Preis meiner Arbeit ein.

Blitzartig hatten alle diese Überlegungen stattgefunden, ohne daß der Kampf unterbrochen worden wäre. Alles andere auf der Welt vergessend, mit ganzem Herzen und ganzer Seele steuerte ich auf mein Ziel los. Aber der hinter mir mußte auch etwas «betupft» werden. Ein Blick von mir nach hinten, damit er es merke, und dann wieder an meine Kandidaten gewendet, fügte ich so zwischenhinein: «Ein Tiger, meine Herren, wenn er krepiert, hinterläßt er wenigstens ein schönes Fell, und unsereins, was hinterläßt er? — Seinen Ruf, meine Herren, damit Sie es wissen, und manchmal genügt eine Gemeinheit, um alle unsere Anständigkeit im Leben für immer zu vernichten.»

Die Angestellten, welche um uns herumstanden, vergaßen sogar, ihre Zigaretten wieder anzuzünden. Über eine Stunde dauerte das Gefecht noch an, aber der Triumph blieb nicht aus. Beide Anträge wurden unterschrieben, ohne daß sich Herr Sitzling gerührt, geschweige denn einen Ton hätte verlauten lassen. Und dann — als ich mit meinen Kandidaten fertig war, erhob er sich, näherte sich uns leisen Schrittes und sagte: «Yo quiero lo mismo, señor!» — Ich wünsche das gleiche für mich zu machen, mein Herr!

Don Segundo Cotovad lautete sein Name. Ein prachtvoller Mensch. Dreißig Jahre lang, solange er lebte, sind wir treue Freunde geblieben, und ihm verdanke ich es, verhältnismäßig in keiner anderen Stadt in Spanien so viele Abschlüsse getätigert zu haben wie in Ferrol. Natürlich hatte er zur Konkurrenz gehört, aber nur bis zu dem Augenblick, als er mir seinen Antrag unterschrieb. Nicht ich habe ihn abgespannt,

MISSTÖNE AUF DEM SUSTENPASS

ORT: SUSTENPASSHÖHE



Tafel mit Aufschrift:

«*Im Alter von 2 Jahren erlitt ich eine schwere Gehirnerschütterung durch den Fall aus 8 m Höhe und bin dadurch körperlich sehr behindert.*»

Blechbüchse zum Geld-Einwerfen, daneben die Schweizerfahne.

sondern er ist von sich aus zu uns gekommen und stellte sich sofort zu meiner Verfügung.

Das Steckenpferd

Versicherungsleute können über «Kandidaten» nie zu viele Auskünfte sammeln. Aber neben Gesundheit, Alter, Nieren, beruflichem Erfolg, Leber, Kindern, gehässiger Frau ist es wichtig, herauszufinden, welchem hobby unser Kandidat frönt. Vielleicht sammelt er Briefmarken, Trambillette; vielleicht spielt er Blockflöte oder Ping-Pong?

Alle diese Auskünfte sind wertvoll, in vielen Fällen entscheidend. Denn die geschickteste Art, bei anderen auf Verständnis zu stoßen, besteht darin, ihnen zuerst von denjenigen Sachen zu reden, die *sie* interessieren.

Ein ganz typischer Fall von «Hobbywerbung» passierte mir mit einem Mitarbeiter, der seinen Kandidaten nicht allein «landen» konnte. Dessen Steckenpferd war das Billardspiel, allerdings nicht als Mitspieler, sondern nur, um dabei mit dem Toto Geld zu verdienen. Mein Begleiter stellte mich unserem Kandidaten vor, Zigaretten wurden ausgetauscht, und bald darauf ertönte die Saite «Billard» im schönsten C-dur. Geduldig lauschten wir einer Anekdote nach der anderen, die uns unser Kandidat zum besten gab.

Den größten Teil seiner freien Zeit verbrachte dieser «Sportsmann» in sogenannten «Billard-Akademien», Spielhöllen erster Klasse, in welchen es drei gerissene «Billard-Professoren» meisterhaft verstanden, die kompliziertesten Schüsse mit unheimlicher Sicherheit zu verfeheln, sobald es das Toto erheischt. Lautes Gebrüll des Publikums; niederträchtige Beschimpfungen, Bewunderungsgeheul, je nachdem ob Zuschauer ihr Geld auf Liebe, Glaube oder Hoffnung gesetzt hatten. Rot, weiß oder grün waren nämlich die Billette, auf welche gewettet wurde, und jede Farbe entsprach einem der drei «Professoren».

Endlich, als unser Kandidat sich ausgeredet hatte und uns sein Empfangsapparat gestimmt genug erschien, erlaubte ich mir, ihm auch eine Billard-Geschichte zu erzählen. Doch Vorsicht war auch hier die Mutter der Weisheit; denn hätten wir uns auf seine Kosten lustig gemacht, so wären alle unsere Hoffnungen jäh ins Grab gesunken.

«Vielleicht erinnern Sie sich noch», fing ich an, «an das ehemalige „Eldorado“, eine Billard-Akademie in der calle de Alcalá? Es ist allerdings schon lange her. Aber damals, wenn immer meine Mittel es erlaubten, fand ich mich dort ein — doch, wer weiß warum, ich hatte einfach Pech und verlor mit absoluter Regelmäßigkeit mein Geld. Etwas war mir nach und nach allerdings aufgefallen: Ein gut gekleideter, unscheinbarer Herr erschien jeden Abend so gegen halb elf Uhr und setzte sich immer an den gleichen Platz, ganz in der Nähe der Professoren. Anderthalb bis zwei Stunden genügten, und er verschwand mit gefüllter Tasche so diskret, wie er gekommen war. Hier muß irgend etwas dahinter stecken! — sagte ich mir, und von nun an beobachtete ich unauffällig, in welcher Farbe er jeweils deckte. Sobald er gekauft hatte, setzte ich noch rasch auf die gleiche Farbe! — Nach kurzer Zeit gelang es mir, mein verlorenes Geld wieder zurückzugewinnen. Mehr wollte ich nicht.

Später stellte sich heraus, daß dieser unscheinbare Kumpan immer in Kombination mit den drei Professoren operierte und alle vier, nach Schluß der Vorstellung, den erschwindelten Gewinn teilten. Darum wurde dann auch die Bude eines schönen Tages von der Polizei geschlossen. Heute ist die Sache anders, ich weiß es und begreife voll und ganz, wie sehr man sich für dieses Spiel passionieren kann! »

Unser Kandidat lachte. Wir lachten mit, und ganz sanft glitt die Konversation auf unser Thema über. Herr Grandes, Don Antonio Grandes, wie unser Kandidat hieß, war relativ leicht zu überzeugen. Als wir aber die Frucht zu pflücken versuchten, setzte er eine sehr ernste Miene auf und

ließ ganz ungeniert die ernüchternden Worte fallen: «Geduld! — Geduld, meine Herren. Ich sage nicht nein, aber ich muß mir die Sache noch besser überlegen und bitte Sie, mir eine schriftliche Offerte zu unterbreiten. Punkt!»

Schriftliche Offerten sind für uns immer eine etwas heikle Sache. Schreibt man zu viel, so lesen unsere Kandidaten das Zeug nicht; schreibt man wenig, so meinen sie, es fehle uns an Höflichkeit. Vorläufig blieb nichts anderes übrig, als mit schönen Worten und einigen diskreten Andeutungen über seine geschäftlichen Erfolge, unser wenigen ruhmvollen Rückzug zu decken.

Selbst ist der Mann

«Ein Mensch ohne Lächeln soll keinen Laden auftun», heißt es in China. Also waren es zwei freundliche Herren, die unserem Señor Grandes 14 Tage später in seinem Büro gegenüber saßen, und da in jedem Menschen, mag er noch so groß oder klein sein, ein Bedürfnis nach etwas Anerkennung ständig schlummert, die Billardmusik ausgeklungen hatte, sagte ich in erster Linie unserem Vis-à-Vis:

«Was mir an Ihnen einen großen Respekt einflößt, ist das Vertrauen, welches Ihnen von Ihrer ganzen Kundschaft entgegengebracht wird. Wir sehen viele Leute und kennen viele Menschen, aber so lieb und nett wie Ihre Klienten von Ihnen sprechen, Herr Grandes, das ist ein seltener Fall.»

Sofort wurden die Züge des Herrn Grandes etwas weniger verschlossen, und als ich beifügte: «Ich weiß, daß Sie sehr viel zu tun haben, und wahrscheinlich haben Sie unsere Offerte gar nicht studiert», lächelte er, worauf ich hinzufügte: «Trotzdem Sie keiner von denjenigen sind, die sich sagen: Was du morgen tun kannst, verschiebe nicht auf heute.» Nun war das Eis gebrochen, Herr Grandes lachte. «Wahrscheinlich haben Sie sich noch nie Zeit genommen, unseren Vorschlag von der Familienseite her gründlich zu prüfen?» meinte ich noch.

Jetzt rückte unser Kandidat heraus: «Offen gestanden, meine Herren, was mich betrifft, bin ich, wie ich Ihnen bereits sagte, einverstanden, aber eben von der Familienseite aus betrachtet, teile ich Ihnen mit, daß ich nie handle, ohne vorher meine Gattin begrüßt zu haben, das müssen Sie begreifen. Aus diesem Grunde tut es mir leid, Ihnen auch heute noch keine definitive Antwort geben zu können.»

«Besser wäre es, Sie würden eine Witwe konsultieren», hätte ich antworten können, wäre nicht bei unserem Kandidaten ein ehrliches Interesse vorhanden gewesen. In der Schweiz hätte man mit der Frau sprechen können, aber ein Spanier gibt einem Fremden keine Gelegenheit, seine Gattin kennenzulernen.

«Ich gratuliere Ihnen, Herr Grandes», sagte ich. «Sie sind ein gescheiter Mann, und würden alle Ehemänner so handeln wie Sie, so ginge vieles besser auf dieser Welt. Viele Männer begehen den groben Fehler, alles auf ihre Intelligenz und ihre Kraft zu setzen, obwohl gerade der Frau eine Intuition eigen ist, die uns Männern abgeht. Aber was nun diesen, Ihren speziellen Fall anbetrifft, so liegt die Sache etwas anders. Sie selbst müssen entscheiden, ob Sie heute nicht einmal eine Ausnahme machen wollen. Zweifelsohne würde Frau Grandes einer Lebensversicherung zustimmen, und wäre es nur mit Rücksicht auf Ihre Kinder. Aber die Sache ist nicht so einfach. Mit Geld in der Tasche kann sich ein Sterbender noch ein Auto, ein Saxophon oder eine Kaninchenzucht anschaffen. Wir aber, unsere Gesellschaft, wir wollen nicht nur Geld, wir verlangen mehr — Gesundheit brauchen wir! Dieser vor uns liegende Antrag, auch wenn er von Ihnen unterschrieben wäre, ist wertlos für alle Beteiligten, solange Sie unser Vertrauensarzt nicht als gesund erklärt hat. Nur selten kennt aber ein Mensch seinen eigenen Gesundheitszustand mit absoluter Sicherheit. Über diesen Punkt könnte ich Ihnen erstaunliche Sachen erzählen, denn ich übe meinen Beruf nicht erst seit gestern aus. Überlegen Sie sich einmal folgendes:

Angenommen, dieser Antrag würde im Einverständnis mit Ihrer Gattin unterschrieben, aber aus Gesundheitsrücksichten von unserer Gesellschaft refusiert. Was geschieht nachher? — Ich will es Ihnen sagen. Ihre Gattin hätte keine ruhige Stunde mehr, jedesmal, wenn Sie auf Reisen gehen oder etwas länger als gewöhnlich in der Billard-Akademie verweilen sollten! »

Jetzt mußte unser Kandidat lachen. Ein guter Punkt; also drauflos! « Mit diesem Kummer, mit dieser immerwährenden Angst, es könnte Ihnen etwas passieren, dürfen Sie die Mutter Ihrer Kinder nicht belasten. Heute machen Sie einmal eine Ausnahme und handeln allein. Sie werden es nicht zu bereuen haben, glauben Sie mir! »

« Von diesem Standpunkt aus habe ich die Sache allerdings noch nie betrachtet », antwortete Herr Grandes, aber seine Worte ließen erraten, daß er immer noch ein wenig zögerte. Etwas mußte noch getan werden, also fuhr ich fort:

« Nachher, wenn alles in Ordnung und geregelt ist, übergeben Sie Ihre Police Ihrer Frau erst recht noch nicht. Sie schließen sie ein, hier, in Ihrem Pult und warten ab bis Weihnachten oder bis zum Geburtstag Ihrer verehrten Gattin. Und dann, im richtigen Moment und als freudige Überraschung, mit einem lieben Kuß, muß sie ihr geschenkt werden. « Siehe da! — können Sie dann sagen — *das* ist, was ich für dich und unsere lieben Kleinen gemacht habe. Keiner von uns weiß, was ihm bevorsteht; so Gott will, feiern wir an meinem sechzigsten Geburtstag, wenn dieses Kapital fällig wird, diesen Tag wieder zusammen und freuen uns beide ein zweitesmal! »

Ein langer, durchdringender Blick, als wollte er in meiner Seele lesen, war seine Antwort. Dann fielen plötzlich die paar Worte: « Sie haben recht, Herr Schultheß, aber wir verdoppeln die Summe! »

Jawohl, Grandes — Antonio Grandes — hieß unser Klient. Er war ganz ergriffen und ich auch. Man fühlt sich in die Lage des anderen hinein, vergißt sich selbst und

die ganze Welt dabei und wird weich bis zum Heulen!

Ein Sprung nach Südamerika

Mit Amerikanern zu arbeiten ist insofern sehr angenehm, daß, wenn man einmal ihr Vertrauen genießt, sie alles eher als kleinlich sind. Das bestätigte sich auch an meinem Chef Mr. Freeman. Als ich noch vor nicht allzu langer Zeit die spanische Grenze überschritt, hätte ich niemals ahnen können, vor Ende des ersten Weltkrieges noch einen Sprung nach Brasilien machen zu müssen. Aber schließlich ist eine Reise nichts weiter als ein Ortswechsel, ob von Zürich nach Oerlikon, oder von Madrid nach Rio de Janeiro, darauf kommt es nicht an. Im letzteren Fall dauert sie einfach etwas länger, und man schwitzt ein wenig mehr, was wiederum gut ist für die Blutzirkulation. Meine Hauptaufgabe bestand auch in Rio, obschon ich die Sprache des Landes, Portugiesisch, zunächst nicht beherrschte, darin, Mitarbeiter zu finden.

Einer davon, ein gewisser Don Leopoldo, ein soweit lieber Mensch, der aber von dem, was ein Kandidat für uns bedeuten soll, keine Ahnung hatte, drang darauf, mit ihm eine Reise nach Campos, einer nördlich von Rio gelegenen kleinen Stadt zu unternehmen, die ihren Wohlstand der Produktion von Zuckerrohr verdankt. Auf der Hinreise sollten wir noch einen weitläufigen Verwandten seiner Familie, einen ehemaligen russischen General, besuchen. Derselbe sei gewiß gerne bereit, für sich selbst oder für seine junge, in zweiter Ehe geheiratete Frau etwas zu tun. Reich sei er allerdings nicht mehr, verfüge aber immerhin noch über genügend Mittel, um sich etwas Anständiges zu leisten, meinte er. Früher, als dieser Herr General in Paris eine Brasilianerin zum Altar führte, soll er noch mit Millionen jongliert haben. Eines Tages sei er dann mit einem halben Schiff voll Dienstboten, Kutschern, Pferden und Equipagen in Rio gelandet. Sogar den ersten Küchenchef des damaligen weltberühmten Café des Anglais in Paris, in wel-

chem le Prince de Galles, der später König Eduard VII. von England, und der König Leopold von Belgien als Stammgäste verkehrten, habe er mitgeschleppt. Seinem neuen Patron in Amerika aber leistete er die teuersten — pardon — die treuesten Dienste, nur solange als von dessen Millionen noch etwas Nennenswertes vorhanden war. Nachher sei er wieder nach Frankreich zurückgekehrt. Mit dem Verschwinden des Küchenchefs habe aber auch die erste Frau des Generals das Zeitliche gesegnet. Seither führe der Herr General ein zurückgezogenes Dasein.

Die herrliche Bucht von Rio überquerten wir per Schiff, und dann ging es weiter mit der Bahn, durch Urwald und Sümpfe, die von Moskitoschwärmen verpestet waren. Reisfelder und endlose Zuckerplantagen wechselten ab mit vereinsamten, auf Pfählen gebauten, am Strand gelegenen Negerhütten. Auf den weit auseinanderliegenden Stationen boten halbnackte Negerbuben die prächtigsten Orchideen feil. Sie konnten spottbillig mitsamt einem abgeschnittenen Aststück, auf dem sie als Schmarotzer gedeihen, erworben werden. Zu Hause, unter der freien Veranda an Drähten aufgehängt, blühen sie ohne besondere Pflege so lange weiter, bis das ganze Stück Holz völlig aufgezehrt ist.

Die vereinsamte Station, auf welcher wir nach stundenlanger Fahrt aussteigen mußten, um der Generalfamilie unseren Besuch abzustatten, machte keinen ermutigenden Eindruck. Am schönsten waren die riesigen, schattenspendenden Mangobäume. Nach einer halben Stunde mühsamen Steigens auf einem miserablen Fußweg, der durch den Urwald führte, zu dessen beiden Seiten im undurchdringlichen Gebüsch hin und wieder eine Klapperschlange etwas von sich hören ließ, erreichten wir schließlich verschwitzt und ausgepumpt eine Lichtung, auf welcher ein zweistöckiges, ziemlich großes Holzgebäude stand. Im Treppenhaus schlügen sich drei halbnackte, milchschockoladenfarbige Bengel herum, die bei unserem Anblick in ein wildes Geheul ausbrachen. Wahrscheinlich sollte dasselbe die

Hausglocke ersetzen, denn alsbald erschien der General, um uns willkommen zu heißen. Seine ganze Erscheinung verriet sofort den Menschen, der viel gesehen und viel erlebt hat, sich aber jetzt damit abfindet, ohne Gram in der Einsamkeit seinen Erinnerungen nachzuleben. Obwohl noch rüstig, kam er für unsere Zwecke nicht mehr in Frage. Er war zu alt. Seine «junge» zweite Frau entpuppte sich als eine rassenreine Vollnegerin, deren Alter festzustellen sich nicht der Mühe lohnte. Wahrscheinlich besaß sie nicht einmal Personalausweise. Also war die Reise umsonst gewesen, und unser Besuch wurde einfach eine Sache der Höflichkeit.

Die schwarze Mutter mit ihren hellfarbigen Sprößlingen speiste irgendwo auf eigene Rechnung. Aber die Gesellschaft des Generals und seine Gastfreundlichkeit ließen nichts zu wünschen übrig. Keinen Augenblick bedauerte ich, diese Reise gemacht zu haben.

Leopoldo hatte insofern recht gehabt, als das Leben in dieser gottverlassenen Gegend billig sein mußte. Gelegenheit, Geld auszugeben, war überhaupt keine vorhanden. Ein aus Edelhölzern gebautes Haus, die zum Verschwenden überall herumwuchsen, widersteht Generationen. Für den Unterhalt sorgten Hühner und Enten, für deren Nahrung wiederum die üppige Natur sorgte. Bananen verschiedenster Art — zum Kochen, Sieden, Braten oder Frischgenuss — wuchsen wild. Kleider brauchte es höchstens, um sich gegen Moskitos zu schützen, denn die tropische Hitze dauert in Schaltjahren genau 366 Tage. Dienstboten hätte die Negerin keine vertragen und umgekehrt. Sie allein sorgte für alles, und zwar, wie ich feststellen konnte, hervorragend.

Nach dem Mittagessen führte uns der Herr General in sein Privatmuseum, für welches er sich den zweiten Stock seines Hauses reserviert hatte. Dort konnten Don Leopoldo und ich eine erstaunlich schöne Sammlung russischer Waffen, Trophäen aus Kosakenzeiten, Bilder berühmter Meister, Uniformen und Bücher bewundern. An

schönen Teppichen und wertvollen Möbeln fehlte es auch nicht. Unser General war überglücklich, einmal Gäste empfangen zu können, die an all seinen schönen, ihm lieb gewordenen Andenken ein ehrliches Interesse zeigten.

Der Zug, welcher uns nach Campos bringen sollte, kam zufällig pünktlich an. Ein Hotel in unserem Sinne gab es dort nicht, dafür aber ein sehr gemütliches, ganz aus Holz erbautes Gasthaus, in welchem man sich sofort wie zu Hause fühlte. Unser Aufenthalt in dieser kleinen, in einem regelrechten Wald von Mangobäumen gelegenen Stadt brachte uns den gewünschten geschäftlichen Erfolg. Der größte Teil der Bewohner bestand zwar aus Negern, aber die Zuckerplantagen-Besitzer, für welche unser Besuch ebenfalls keine Alltäglichkeit darstellte, erwiesen sich für unsere Angebote als geradezu dankbar.

Ich sterbe nie

Um eine Privataudienz mit einem Unbekannten zu erwirken, spielen Takt und Erfahrung eine wichtige Rolle. So war zum Beispiel die Werbung eines jungen Agenten, dem gesagt worden war, sein Kandidat wünsche nicht gestört zu werden, alles eher als glücklich zu bezeichnen.

« Sagen Sie bitte Herrn Solitaire, ich müsse ihn sehen, es gehe auf Leben und Tod! » ließ er sich melden.

Unwillig wurde er empfangen: « Was wollen Sie? — Was heißt das, auf Leben und Tod? »

« Ich bin Vertreter der Versicherungsgesellschaft „Ewigkeit“ und ... »

Worauf ihm Herr Solitaire auf Leben und Tod einen Schlag versetzte, daß der Agent bald selbst an seine Ewigkeit hätte glauben müssen.

Auch die Eröffnung von Unterredungen setzt immer ein gewisses Fingerspitzengefühl voraus; denn allen Kandidaten den gleichen « Disk » vorspielen zu wollen, wäre zwecklos und betrübend.

Und der erfahrenste und geschickteste Versicherungsman stößt auf Fälle, wo Hopfen und Malz verloren ist. Dummheit, zum Beispiel, ist eine Munition, gegen welche auch wir noch keinen Schutzkeller gefunden haben, und vor welcher uns einzig und allein die Flucht retten kann. Hat mir nicht einmal in allem Ernst ein Metzger gesagt, er brauche keine Versicherung, er sterbe nie! Warum er sterben solle? — Er hätte bis heute gelebt, und seine Großmutter, sein Großvater, seine Mama und sein Papa fühlten sich noch alle wohl — in Oberbayern! Bis dahin hatte ich mir eingebildet, etwas Phantasie zu besitzen, aber nach dieser Absurdität verließ ich sein Geschäft schwankend. Nicht einmal eine Wurst hätte ich gewagt bei diesem Menschen zu kaufen, aus Furcht, sie könnte meinen Magen auch unsterblich belasten.

Ein Gegenbeispiel ist der folgende Fall: Eines Tages führte mich mein Weg an einem Bureau vorbei, in welchem ein Unbekannter bei offener Türe und Fenstern, in Hemdärmeln, mit seiner Schreibmaschine hantierte. Warum nicht probieren, wenn man nur so hineinlaufen kann?

« Endlich kommt einer! Schon lange warte ich auf eine Gelegenheit. Natürlich will ich mich versichern, und zwar sofort! », lauteten seine erlabenden Worte. Dabei war er noch sehr pressiert, wollte gar nicht viel wissen, und sein Name wurde mir erst bekannt, als der Antrag ausgefüllt werden mußte.

Dann kann es wieder vorkommen, daß Geduld unser einfachstes, bestes Werbemittel ist. Da sagte mir ein Kandidat: « Sehen Sie, mein lieber Herr, ich erwarte jeden Augenblick einen Klienten, aber es wird nicht lange dauern. Wenn Sie wollen, treffen wir uns in einer halben Stunde im Café „Bahia“, paßt das Ihnen? »

Ob es mir passe? Die Frage! — Eine Zwischenvisite zu machen war nicht angezeigt. Einen eventuellen Klienten, der einem ein Rendez-vous bestimmt, darf man unter keinen Umständen warten lassen. Ruhig

installiert, warte ich in seinem « Bahia » eine halbe Stunde, dann nochmal zweimal so lange und die Hälfte dazu, aber mein Herr Salas kam nicht. Als ich ihm am nächsten Morgen anlautete, stammelte er Entschuldigungen, und wir vereinbarten eine neue Zusammenkunft, am gleichen Ort, auf 10.30 Uhr. Schließlich, mit einer Verspätung von wieder einer Stunde, erschien der Herr und entschuldigte sich neuerdings. Die kleinste unangebrachte Bemerkung, wie zum Beispiel « Ich befürchtete schon, Sie würden mich wieder warten lassen », hätte alles in Frage stellen können. « Warum entschuldigen Sie sich überhaupt, Herr Salas », sagte ich zu ihm, « hätten Sie meinetwegen einen Ihrer Kunden vernachlässigt, so würde ich Sie für einen weniger guten Geschäftsmann halten, als Sie in Wirklichkeit einer sind ». Nach solch geschickten Worten muß man seinem Mann etwas Zeit geben, sich zu brüsten, ihm nett eine Zigarette offerieren, die Konsumation bezahlen, und beim Aufstehen darf man dann ruhig fragen: « Aber jetzt, unter uns gesagt, daß ich so lange warten mußte, hat Sie doch geärgert, wahr oder nicht? — Und dieser Ärger, Herr Salas, glaube ich, hat meiner Sache mehr genützt, als wenn ich in Ihrem Bureau während zwei Stunden auf Sie eingeredet hätte? » — Lachend gab er es zu.

Einmalig blieb das folgende Geschäft: In Rio war es, über die heiße Mittagszeit — übrigens sind dort alle Mittagszeiten heiß —, als mir eines Tages der Sekretär einer meiner « lauwarmen » Kandidaten mitteilte, sein Chef werde jeden Augenblick kommen. « Bitte, treten Sie ein », fügte er hinzu und führte mich direkt in dessen Bureau. Glückselig, mich etwas erholen zu können, machte ich es mir in einem komfortablen Lederfauteuil bequem und wartete, bis Herr Costa von seinem Mittagessen zurückkommen würde. Wer ein gutes Gewissen hat und nicht befürchten muß, im Schlaf von begangenen Raubmorden und Unterschlagungen vor sich hinzureden, nickt hin und wieder einmal für ein paar Minuten ein, wenn er sich so ganz ungestört und behaglich etwas Ruhe gönnen darf. Als ich endlich aufwachte, standen die Zei-

ger der Wanduhr auf viertel vor sechs. Beinahe vier Stunden, ohne Unterbruch, hatte ich geschlafen. Herr Costa saß ganz ruhig an seinem Pult und arbeitete, genau so, als ob er allein wäre. Meinem Sprung in die Luft, meinen bereits erlernten portugiesischen Flüchen und Entschuldigungen, schien er gar keine Bedeutung zuzumessen, und erst als ich beifügte, leider meinen ganzen Nachmittag verloren zu haben, sah er mich an und antwortete ganz ruhig:

« Gar nicht, mein Freund, nichts haben Sie verpaßt, im Gegenteil, denn jetzt haben wir noch schön Zeit, die Sache mit meiner eigenen Versicherung in Ordnung zu bringen. Sie haben so gut geschlafen, daß ich zuwarten wollte, bis Sie von selbst wieder aufwachten. » Auf der Stelle wurde alles geregelt, was deutlich beweist, daß noch nicht alle hochanständigen Menschenkinder ausgestorben sind!

* * *

Ein Geschäftsmann soll einmal seinem 16jährigen Sohn kommerzielle Kenntnisse auf folgende Art beizubringen versucht haben: Aufrecht auf den Ladentisch mußte er stehen; der Vater stand hinter ihm auf dem Boden. « Jetzt laß dich rückwärtsfallen », befahl der Vater, « ich halte dich, es passiert dir nichts. » Der Sohn gehorchte und verrenkte sich die Schulter.

« Damit du merkst, daß man keinem Menschen, nicht einmal seinem Vater, Vertrauen schenken darf », lautete die Lehre.

Ich halte sie für falsch. Es gibt Menschen, die sich einbilden, mißtrauisch zu sein, bilde ein Zeichen von Intelligenz. Ich betrachte es höchstens als einen Beweis mangelnder Selbstsicherheit. Für mich besteht kein Zweifel, daß fruchtbare Beziehungen im allgemeinen nur dann hergestellt werden können, wenn man die Menschen liebt und ihnen die Hand bietet, ohne gleich auszurechnen, wieviel man wohl zurückbekomme. So zu handeln macht sich sowohl in materieller wie auch in moralischer Hinsicht auf die Dauer bezahlt.