

Zeitschrift: Schweizer Spiegel
Herausgeber: Guggenbühl und Huber
Band: 26 (1950-1951)
Heft: 2

Artikel: Wie ein Schweizer mit 1000 Franken eine Weltfirma gründete : der Aufstieg des Solothurners A. de Vigier
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1070443>

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: 15.01.2026

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



W. A. de Vigier, Gründer und Generaldirektor der Weltfirma Acrow Ltd.

WIE EIN SCHWEIZER
MIT 1000 FRANKEN
EINE WELTFIRMA GRÜNDETE
DER AUFSTIEG DES SOLOTHURNERS A. DE VIGIER

DIE diesjährigen Weltereignisse haben viele Menschen, die bisher zuversichtlich in die Zukunft schauten, mit Pessimismus erfüllt. Um so wertvoller scheint es uns, gerade heute die Geschichte eines Optimisten zu erzählen und von einer jener Erfolgskarrieren zu berichten, bei denen alles Abenteuerlustige und

Jugendliche, das im Herzen jedes Menschen wohnt, mitschwingt. Es ist die Geschichte eines jungen Schweizers, der, mit einem Monatsgehalt in der Tasche, in zehn kurzen Jahren ein Geschäft aufgebaut hat, das jährlich mehr als eine Million englische Pfund einträgt.

Die Werkstatt unter dem Brückenbogen

Es ist der 30. September 1936, und de Vigier hat soeben seine Firma im Londoner Handelsregister eintragen lassen. Da er heute 38jährig ist, muß er damals 24jährig gewesen sein. Der junge Ingenieur hatte seine Stelle bei der Scintilla AG. in Solothurn aufgegeben und war in England gelandet. Sein Vermögen bestand aus seinem letzten Monatsgehalt, d. h. rund tausend Franken, und einer umwälzenden Idee.

Nichts hätte von der ruhigen und sauberen Umgebung in der Schweiz verschiedener sein können als die Großstadt-Atmosphäre von London. Aber gerade der Schmutz und der Lärm, die ru-

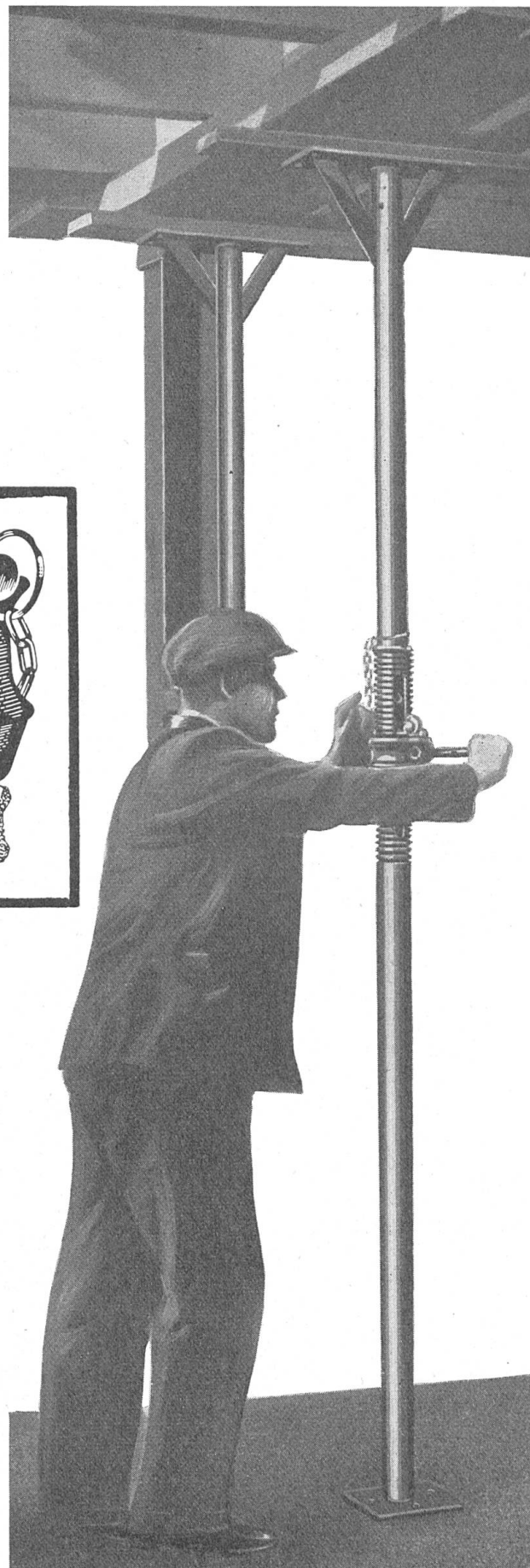
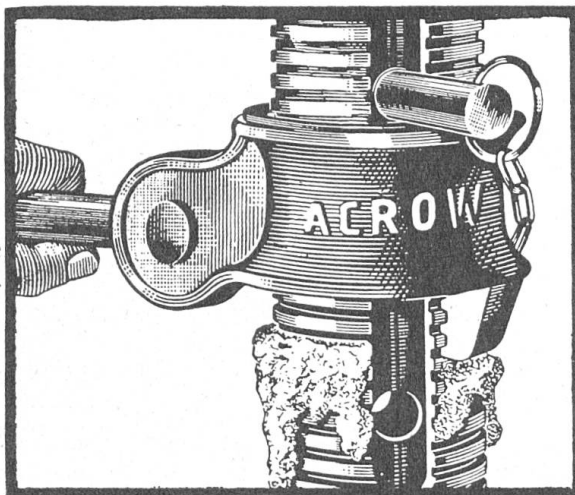
ßige, sich weit ausstreckende Riesenhaftigkeit und Anonymität entzückte ihn und regte ihn an. London hatte nicht jene Grenzen, welche die Menschen auf dem Kontinent einengen. London erobern hieß die Welt erobern.

«Es ist merkwürdig», sagte mir de Vigier, «wie wenig Geld man braucht, um ein Geschäft aufzubauen.»

Da stand er nun also mit seiner Idee, einer verstellbaren Stahlstütze, die das ganze Baugewerbe umgestalten sollte (Stützen oder, wie der Fachausdruck lautet, Sprießen werden im Hochbau gebraucht zur provisorischen Unterstützung von Betondecken, Baugerüsten usw.) und 50 Pfund in der Tasche.

Sein nächster Schritt war, im Londoner Osten eine Werkstatt unter einem ausgebauten

Diese verstellbare Stahlstütze, die von einem ungelerten Arbeiter nach Belieben verlängert oder verkürzt werden kann, bildet das Fundament der Acrow-Gesellschaft. Mit dieser umwälzenden Erfindung und 1000 Franken in der Tasche kam W. A. de Vigier aus der Schweiz und baute in wenigen Jahren eine große Industrie auf.



Brückenbogen zu mieten. Die vorauszuzahlende Miete für das erste Halbjahr betrug 15 Pfund. Gewiß, ein Notbehelf; aber nun hatte er wenigstens einen Raum, um seine Stützen herstellen zu können. Nach kurzer Zeit besaß er auch ein Büro, in einem Hinterhaus gelegen, das 16 Pfund pro Jahr kostete. Die Anzahlung betrug 4 Pfund.

Der Schweizer weiß vielleicht mehr als der durchschnittliche Engländer, wie wichtig ein guter Briefkopf ist. Auf jeden Fall scheint es, daß der junge Geschäftsmann für sein erstes Briefpapier mehr bezahlte, als er sich eigentlich hätte leisten können. Nachdem alle diese Rechnungen beglichen waren, reichte das Geld gerade noch für den Wochenlohn von drei Arbeitern. Der Vorarbeiter verlangte 4 Pfund je Woche.

«Well», sagte de Vigier, «ich kann Ihnen so viel geben — heute. Aber ich weiß nicht, wie lange ich imstande sein werde, Sie zu bezahlen.»

Der Mann gab ihm einen prüfenden Blick. «Never mind», sagte er, «wissen Sie, was ich tun will? Ich schwimme mit Ihnen, oder ich gehe mit Ihnen unter.»

Das war de Vigiers erste Begegnung mit dem, was er als die «sportlich-faire Einstellung eines wirklich guten britischen Arbeiters» bezeichnet.

Nach ein paar Jahren war aus dem einsatzbereiten Mitschwimmer ein Direktor geworden.

Stenodaktylo, Fabrikant, Ausläufer und Verkäufer in einer Person, machte sich der junge Schweizer nun daran, mit seinem Produkt zu hausieren. Drei volle Monate lang wollte sich überhaupt niemand die verstellbare Stahlstütze ansehen oder sich die Ideen ihres Herstellers über die Modernisierung des Bauwerbes anhören. Vergeblich wies de Vigier unermüdlich darauf hin, daß man immer noch die Baumethoden der Pharaonen oder des Mittelalters anwende. Die milder Urteilenden betrachteten ihn als anmaßenden jungen Esel, die andern als leicht gestört.

Schließlich sahen aber zwei große Bauunternehmer die Vorteile der Stützen ein und gaben ihm kleine Probeaufträge. De Vigier beschaffte sich die nötigen Materialien auf Kredit, und an dem Tag, an dem er die Waren ablieferte, offerierte er seinen Auftraggebern einen überdurchschnittlichen Skonto für Bar-

zahlung. Mit dem erhaltenen Geld bezahlte er seine Lieferanten, bestellte neues Material auf Kredit, jedesmal für größere Summen.

«Wunderbare Tage waren das», sagt er heute, fast wehmütig, «die halbe Stunde vor dem Erscheinen des Briefträgers bedeutete jedesmal eine Agonie von Angst und Hoffnung. Ist wohl ein Scheck bei der Post?

Wir pflegten sechs Stützen zu machen, beglückwünschten uns dann gegenseitig und rannten in die nächste Wirtschaft, um das Ereignis bei einem Bier zu feiern. Heute machen wir 1000 Stützen in gleichviel Minuten wie früher Stunden. Aber von solchem Stolz wie damals ist unsere Brust nie mehr geschwellt.

Ich erinnere mich noch sehr gut unseres ersten Autos, eines uralten Morris Cowley, das gleichzeitig als Lieferungswagen diente. Es kostete 16 Pfund, also zirka 350 Franken. Als ich den Wagen, der oft bockte, einst zur Stoßzeit über die Westminsterbrücke schob, lehnte sich ein Autobus-Chauffeur aus seinem Wagen und warf mir eine Schachtel Zündhölzer zu. „Da, zünd dein Vehikel an, Bruder!“ sagte er mitleidig und gab mir damit ein Münsterchen von Cokney-Witz.»

Seither hat de Vigier Dutzende von Autos besessen, jedes schöner als das vorhergehende; aber an keines denkt er mit solcher Anhänglichkeit zurück wie an seinen alten Morris.

Der Aufstieg

Häufig wird de Vigier gefragt, warum er seine Stützen nicht «Vigier-Stützen» nenne und wie er auf den Namen «Acrow» gekommen sei. Seine Antwort: «Der Anwalt, der die Gründungsformalitäten meiner Firma besorgte, war ein gewisser Mr. A. Crowe. Dies gab mir die Idee zu meinem Firmennamen. Was mir besonders gut gefiel, war der Umstand, daß sich zuvorderst ein „A“ befindet. Das hat den Vorteil, daß in jeder alphabetischen Liste der Name Acrow zuvorderst aufgeführt wird. Außerdem ist die Bezeichnung Acrow in jeder Sprache leicht auszusprechen und gut im Gedächtnis zu behalten. Solche Kleinigkeiten sind wichtig. Ich kenne manches ausgezeichnete Produkt, dessen ungenügender Absatz auf einen unglücklich gewählten Namen zurückzuführen ist.»

Schon 1939, also drei Jahre nach der Gründung, benützte man für zwei von Lon-

dons größten Bauten, für das die Themse überbrückende «Adelphi» und das Berkeley Square House über 8000 Acrow-Stützen. Der Umsatz jenes Jahres stieg auf über 100 000 Pfund, und das einbezahlte Kapital wurde auf 10 000 Pfund erhöht.

Heute ist es eine Selbstverständlichkeit, daß man auf jedem Bauplatz in England Acrow-Stützen verwendet. Nach einer sehr zurückhaltenden Schätzung stehen mehr als 400 000 Stück davon in täglichem Gebrauch. Viele von ihnen versehen ihren Dienst schon mehr als zehn Jahre.

Was ist denn, wird sich der Laie fragen, diese verstellbare Stütze, die das Baugewerbe revolutionierte und aus der heraus sich eine ganze Industrie entwickelt hat? Es handelt sich um nichts anderes als um eine Stahlstütze, die durch eine einfache Drehung der Schraube tiefer oder höher gestellt werden kann. Sie bewirkt eine große Arbeitersparnis, denn sie schaltet das Sägen, Verkeilen und Nageln aus. Jeder ungelernte Arbeiter kann sie aufstellen. Für ein holzarmes Land wie England war diese Erfindung besonders wichtig. Man hat ausgerechnet, daß durch den Gebrauch der Stahlstützen jedes Jahr zwei Millionen englische Pfund erspart werden. De Vigier beharrt deshalb darauf, daß Holzstützen eine geradezu verbrecherische Geldverschwendung darstellen.

De Vigiers weitere Erfindungen, seine ebenfalls aus Stahl hergestellten verstellbaren Bodenbalken, Betonschalungen und Gerüste, ersparen noch mehr. Denn kaum erwiesen sich seine Stahlstützen als Erfolg, so wandte de Vigier seine Aufmerksamkeit andern Methoden der Geldeinsparung und Arbeitsbeschleunigung im Baugewerbe zu. Alle diese spätern Erzeugnisse waren eine logische Weiterentwicklung der Stützen. Die Vorteile seiner Bodenbalken, welche je nach der Spannweite verlängert oder verkürzt werden können, leuchtete jedem Baumeister und Ingenieur, der bis jetzt die alte Methode des Holzschneidens angewendet hatte, sofort ein.

Die Verwendung von Holz für Schalungen war schon immer als eine der größten Holzverschwendungen bekannt gewesen. Die leichten, ineinandergreifenden Stahlschalungen von Acrow, die alles Verschrauben, Verbolzen und Verkeilen überflüssig machen, bedeuten nicht nur eine große Zeitersparnis, sie haben

im Vergleich mit den hölzernen eine viel längere Lebensdauer. Außerdem weisen die Betonwände, die mit ihrer Hilfe hergestellt werden, eine glattere Oberfläche ohne jede Schalungsspuren auf.

Die Entwicklung zur Weltfirma

Jeder Nichtfachmann wird sich fragen, wieso das Baugewerbe so lange gedankenlos ausgefahrenen Geleisen folgte und die offenbar längst überfällige Mechanisierung erst seit dem Auftauchen des Namens Acrow erfolgte. Und noch mehr muß man sich darüber wundern, daß das Heimatland de Vigiers, die Schweiz, aber auch die Vereinigten Staaten in dieser Beziehung heute noch weiter zurück sind als England.

Der Erfolg der Acrow-Stützen in den USA überraschte sogar den Optimisten de Vigier. Vor zwei Jahren begann er seine Aufmerksamkeit Amerika zuzuwenden. Er wollte das Risiko nicht auf sich nehmen, dorthin zu fahren, seine Pläne darzulegen, um dann vielleicht ohne Erfolg zurückkehren zu müssen. Deshalb stellte er 1500 Stützen her und sandte sie als Geschenk an den Generaldirektor der größten und bekanntesten Baufirma in New York. In seinem Brief führte er aus, daß eine so fortschrittliche Firma es gewiß nicht versäumen werde, etwas auszuprobieren, das nicht nur neu, sondern auch gratis sei.

Als er sechs Monate später in New York landete, brauchte er die übrigen Baufirmen nur aufzusuchen und ihnen zu sagen, daß sie seine Stützen auf dem Bauplatz des Soundso-Wolkenkratzers besichtigen könnten — wobei er allerdings klug genug war, nicht zu erwähnen, daß sie gratis dorthin gelangt waren — und er wurde mit Aufträgen überschüttet.

Das Ergebnis ist «Acrow Inc. New York», später folgte «Acrow Ltd. Canada». Beide Filialen werden von England aus bedient, und heute kann das englische Mutterhaus jede Stütze, Schalung und jeden Bodenbalken, die es herstellt, exportieren.

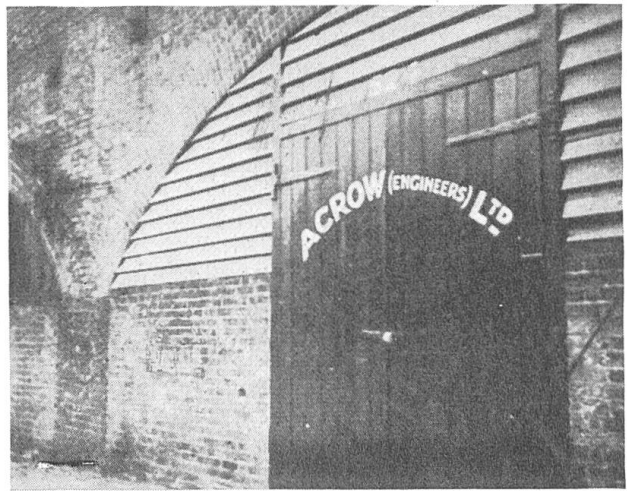
Schon 1946 hatte de Vigier, um nicht alle Eisen im gleichen Feuer zu haben, eine Fabrik bei Johannesburg eröffnet. Ein Jahr vorher hatte er anlässlich eines Besuches in Südafrika innerhalb von acht Wochen persönlich für 121 000 Pfund Ware verkauft, trotz der Tatsache, daß die Eingeborenen-

arbeit dort sehr billig ist und das Holz ebenfalls.

Während der Kriegszeit, die ausschließlich der Herstellung von leicht montierbaren Brücken, transportierbaren Häfen, Abflughäfen usw. gewidmet war, sahen de Vigier und sein Team von Ingenieuren die Stahlknappheit der Nachkriegsjahre voraus. Sie richteten deshalb ihre Aufmerksamkeit auf das Aluminium und entwickelten 1944 ein Aluminiumgerüst, und bei Kriegsende waren sie mit ihrem Acrominium die ersten auf dem Markt. Acrominium besitzt gegenüber dem Stahl viele Vorteile, vor allem das um zwei Drittel kleinere Gewicht. Beim Transport kann deshalb der Laderaum voll ausgenützt werden, was die Beförderungskosten um 60% reduziert. Auch die Aufstellungszeit wird verkürzt.

Acrows sensationellster Auftrag war das Gerüst für das über 10 000 m² messende Dach des bombengeschädigten Kings-Cross-Bahnhofes in London, das erstellt wurde, ohne daß der Fluß der Passanten in den Hallen oder auf den Perrons die geringste Behinderung erfuhr. Acrow war die einzige Firma, die gewillt war, diese schwierige Arbeit auszuführen oder, besser gesagt, die dazu in der Lage war

10 Jahre nach der Gründung feiern die Angestellten den Aufstieg der Firma im Dorchester Hotel, London W. Zur Erinnerung an die bescheidenen Anfänge wird das Firmenlied «Underneath the arches» gesungen.



Die primitive Werkstatt unter dem Bückenbogen, wo die ersten Stahlstützen konstruiert wurden.

— zur Überraschung jener Experten, die es als absolut unmöglich bezeichnet hatten.

Kameradschaftlicher Wettbewerb

W. A. de Vigier ist nicht nur ein Mann von Herz und ein origineller Kopf, sondern auch ein guter Kamerad. Er entspricht wohl allen Anforderungen, die ein guter Arbeiter an seinen Arbeitgeber stellen kann. Wir sagen ein guter Arbeiter, denn Acrow kennt keine schlechten. Die Begeisterung für die Arbeit ist zu groß, der Wettbewerb zu intensiv. Es gibt kein ständiges Auf-die-Uhr-Schauen. Fair play herrscht vor. Jedermann hat Aufstiegs-



DENKSPORT- AUFGABE

Gritli und Hans starten gleichzeitig von zwei verschiedenen, 50 km auseinanderliegenden Dörfern und fahren einander mit 25 km Stundengeschwindigkeit entgegen. Auf der Nase von Gritli sitzt eine Fliege, und kaum fährt das Mädchen ab, fliegt die Fliege los, erreicht den Nasenspitzen von Hans, macht rechtsumkehrt, fliegt wieder zu der Nase Gritlis zurück, und hält dabei gleichmäßig eine Geschwindigkeit von 50 km pro Stunde ein. Sie fliegt hin und her, bis Gritli und Hans zusammenstoßen und sie zwischen den beiden Nasen erdrückt wird.

Frage: Wieviel Kilometer hat die Fliege von ihrem Abfluge bis zu ihrem Tode zurückgelegt?

Lösung Seite 56.

möglichkeiten. Die Direktoren und Betriebsleiter rekrutieren sich fast ausschließlich aus Arbeitern und Angestellten. Der Beste bekommt den Posten, und jedermann ist zufrieden.

Der Geist der ersten Tage unter dem Brückenbogen ist nie verschwunden, er hat sich nur ausgedehnt. Das ganze Geheimnis der einzigartigen Zusammenarbeit liegt darin, daß de Vigier durch Erfolg und Reichtum nicht verdorben wurde. Er setzt sein eigenes Verdienst beim Aufbau seines großen Unternehmens herab und gibt seiner Dankbarkeit gegenüber seinen Untergebenen in großzügigen Gewinnbeteiligungsplänen Ausdruck.

Jedes Jahr vor Weihnachten wird an alle Angestellten der Firma, mit Ausnahme derer, die auf Provisionsbasis arbeiten, eine Gratifikation ausbezahlt. Das Personal ist in sechs Gruppen eingeteilt, und der Anteil jeder Gruppe hängt ab vom Gewinn und den Verkaufsziffern.

Gut ausgeführte, außergewöhnliche Arbeiten werden auch das Jahr hindurch mit einer Woche Extraferien oder mit einem doppelten Wochenzahltag belohnt.

Eine Notiz in der Hauszeitung kann plötzlich lauten: « Da die September-Verkäufe einen neuen Rekord erreichten, hat Mr. de Vigier allen Angestellten des Hauptgeschäftes eine Woche bezahlte Weihnachtsferien bewilligt. »

De Vigier sagt: « Jeder Angestellte, der mit der Leitung einer Abteilung betraut ist, soll das Gefühl haben, daß er nicht einfach für den Patron arbeitet, sondern daß Acrow sein eigenes Geschäft ist. Es bedeutet mir eine große Befriedigung, zu wissen, daß verschiedene meiner Mitarbeiter, die als Lehrlinge mit einem Salär von vier Pfund begannen, heute 1000 Pfund und mehr pro Monat verdienen. Unser Technischer Direktor war 1940 noch Monteur. »

Dann gibt es außerdem den Acrow-Becher, den zu erringen alle Departements das ganze Jahr hindurch lebhaft wetteifern. Für jede Abteilung wird eine zu erwartende Verkaufs- oder Produktionsziffer festgesetzt, und jene Sektion, welche diese Erwartung prozentual am meisten übertrifft, gewinnt den Becher und eine größere Barsumme. Man kann sich vorstellen, wie lebhaft die Konkurrenz ist, wenn man weiß, daß sich unter den Barpreisen, welche der Gewinn des Bechers mit sich zieht, auch ein solcher von 250 Pfund — steuerfrei — für den Abteilungsvorsteher befindet.

Daneben gibt es einen jährlichen Wettkampf, bei dem die Angehörigen jeder Abteilung, welche die beste Monatsleistung des Vorjahres übertrifft, einen Monatsgehalt extra bekommt usw.

« Ich glaube an die freie Konkurrenz und an den Wettkampfgeist und setze diesen Glauben in die Tat um », sagt de Vigier. « Wichtig ist aber, daß die Preise den Einsatz wirklich rechtfertigen und daß sie gebührend geteilt werden. Es darf nicht zu einer unwürdigen Hetzerei kommen, sondern das Ganze muß sich in einer freundlich kameradschaftlichen Atmosphäre abspielen. »

Der begehrteste Preis, die Rosine im Kuchen aller Belohnungen, sind die « Ferien in der Schweiz ». Auf diesen Plan ist de Vigier besonders stolz. « Es zeigte sich », sagte er, « daß nach dem Kriege meinen Vorarbeitern

die Kontrolle über ihre Arbeiter immer mehr entglitt. Deshalb gab ich 1945 bekannt, daß allen Arbeitern mit besonders hervorragenden Leistungen 14tägige Gratisferien in der Schweiz gewährt werden. Das sind jährlich 10—15 %. Die Auswahl erfolgt natürlich durch die Vorarbeiter, und diese haben dadurch ihre frühere Position wieder zurückgewonnen. Verheiratete dürfen ihre Gattinnen mitnehmen. »

De Vigier fand, daß dieser Plan ihm völlig unerwartete Vorteile brachte. Da er begierig ist, zu erfahren, wie es den Leuten in seinem Heimatland gefallen hat, spricht er häufig mit ihnen über ihre Ferieneindrücke. Ein Packer war besonders erstaunt über das, was die meisten Fremden verblüfft, wenn sie den Fuß über die Grenzen der Schweiz setzen — die allgemeine Sauberkeit. « Wissen Sie, Sir », sagte er zu de Vigier, « es war alles so sauber, daß wir es nicht wagten, die gebrauchten Zündhölzer auf die Straße zu werfen, sondern sie in die Schachtel zurücklegten. »

Ein Arbeiter in der Spritzerei, an dem de Vigier kurz nach dessen Rückkehr aus der Schweiz vorbeikam, wies auf einen Apparat in seiner Werkstatt: « So etwas könnte in der Schweiz nicht verkauft werden, weil es nicht genug ausgeschafft ist. Die Sorgfalt, mit welcher die da drüben ihre Produkte ausarbeiten, das sollten Sie sehen! Jede Maschine ist eine Augenweide. »

Solche Bemerkungen beeindruckten de Vigier außerordentlich. « Man sieht », sagte er, « wie gut unsere Arbeiter beobachten. Sie bemerken die Sauberkeit, sie bemerken, daß eine saubere Fabrik die Qualitätsarbeit fördert. »

« Last but not least haben unsere Arbeiter auch bemerkt, daß alle ihre Schweizer Kollegen Stumpen rauchen. Da sie bis jetzt Zigarren als Monopol der Reichen betrachteten, waren sie sehr verblüfft, zu sehen, daß ein Schweizer Arbeiter für zwei Pence einen guten Stumpen kaufen kann, und sie wundern sich, warum das in England nicht auch möglich ist. Selbstverständlich wäre es möglich, wenn nicht die enormen Besteuerungen diese kleinen Freuden des Lebens für den Mann mit kleinem Einkommen zum unerreichbaren Luxusgegenstand machen würden. »

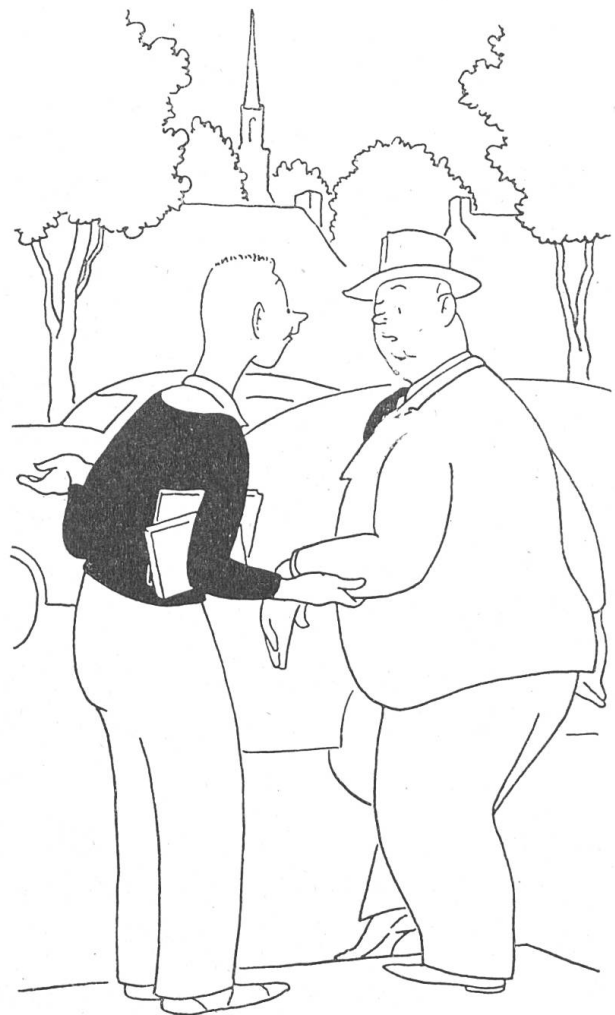
★

Still going strong

Die Firma Acrow ist heute Millionen wert, zahlte doch kürzlich eine einflußreiche englische Finanzgruppe über drei Millionen Schweizer Franken für eine 40 %-Beteiligung an dem Geschäft. Für wie entscheidend die Persönlichkeit des Gründers für die Prosperität des Unternehmens betrachtet wird, beweist

Man ist nicht älter geworden,
aber die **W**elt hat sich verändert.

2



Etwas muß man den jungen Leuten lassen, sie sind bedeutend höflicher geworden, als wir es waren. Letzthin fragte mich ein Studienkollege meines Sohnes, ob er mir beim Überqueren der Straße behilflich sein dürfe.

der Umstand, daß die Gruppe das Leben de Vigiers für 200 000 Pfund versicherte.

«Ich höre die Leute oft sagen», meint de Vigier, «wenn ich heute nochmals beginnen würde, so wäre mir nicht mehr der gleiche Erfolg beschieden. Welch ein Unsinn! Es ist wahr, es würde heute viel schwieriger sein. Aber wozu sind Schwierigkeiten da, wenn nicht, um überwunden zu werden? Ich halte England — trotz seiner Bürokratie — immer noch für das geeignetste Land auf der Welt, um ein Geschäft aufzubauen und um sein Glück zu machen. Ich sage das nicht nur den Engländern, sondern sogar den jungen Schweizern.»

Das folgende Erlebnis, das uns ein Acrow-Vertreter berichtete, charakterisiert de Vigiers

Talent der Menschenbehandlung besonders anschaulich.

Eine halbe Stunde vor Eröffnung der Baugewerbe-Ausstellung in Olympia waren alle Acrow-Vertreter auf ihrem Posten, sprungbereit, mit frischen Kragen und gespitzten Bleistiften, als plötzlich der allgewaltige Chef auftauchte. Jedermann dachte, de Vigier sei gekommen, um sich zu vergewissern, daß alles in Ordnung sei. Doch keine Rede davon. Der Gründer der Weltfirma war nur deshalb erschienen, um seinen Vertretern einige Flaschen Champagner zu bringen, und der Tag begann damit, daß jeder auf den Erfolg des andern trank.

Ein Mann, der die Feste feiern kann, bevor sie fallen, braucht wirklich kein Lehrbuch für die Leitung seines Geschäftes.

Da musste ich lachen...

Ich wohne neben einer großen Gärtnerei. Es war vor einigen Jahren, im Spätherbst, da erzählte mir der Besitzer so nebenbei, daß ihm in letzter Zeit viele seiner herrlichen Crysanthemen gestohlen worden seien.

Wenige Tage später, in der Frühe eines nebligen Sonntagmorgens, entdeckte ich beim Aufstehen in den von Schilfmatten überdeckten Blumenbeeten einen Mann. Vorsichtig, schleichend bewegte er sich inmitten der üppigen Pracht. „Der Dieb“ fuhr es mir durch den Kopf. Schnell weckte ich meine Tochter, gab ihr eilig den Auftrag, dem Besitzer der Gärtnerei zu telephonieren, es halte sich nun einer versteckt in den Beeten, währenddem ich am Fenster Wache stehen wollte. Ich konnte ja vielleicht mit Rufen oder Deuten der Sache nützlich sein!

Im Nachbarhause schrillte plangemäß das Telephon; man hörte es, wie dies in einem solchen Betrieb sein muß, weit in der Runde. Der Dieb stutzte! ... sprang geistesgegenwärtig auf den Weg und verschwand blitzschnell in der Richtung des Hauses. Wenn er nun entwich? ... Doch da öffnete sich die Türe des Gewächshauses, und heraus trat unerschrocken der Sohn des Gärtners. Prüfend glitt sein Blick von Beet zu Beet. Er suchte eifrig nach dem Dieb, er suchte zugleich sich selbst; denn kein anderer als er war es gewesen, der im Blumenbeet gestanden hatte, im Nebel nicht erkennbar, ans Telephon eilte, den Warnungsruf des Nachbarn entgegennahm und nun mißtrauisch spähend unter der Türe stand ...

... da mußte ich lachen

L. H. in St.

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.