

Zeitschrift: Schweizer Spiegel
Herausgeber: Guggenbühl und Huber
Band: 27 (1951-1952)
Heft: 11

Artikel: Damenuhren für 20000 Franken
Autor: R.D.
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1071167>

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

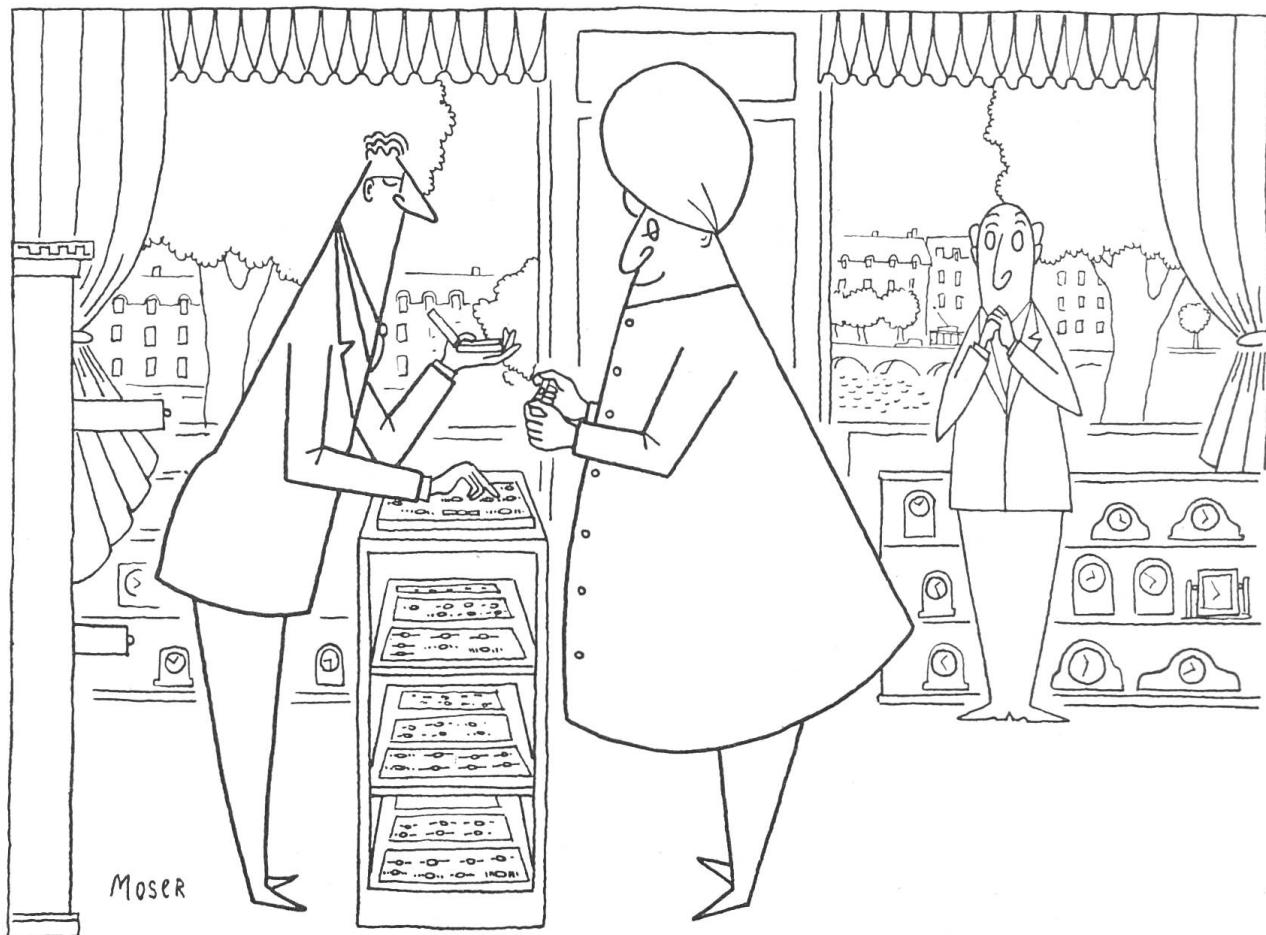
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées 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: 04.02.2026

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



Damenuhren für

2000 Franken

Von R. D.

WENN im Sommer am Horizont der tiefblaue Léman und der wolkenlose Himmel ineinanderfließen, daß man nicht weiß, wo der eine aufhört und der andere beginnt, wenn auf den festlich geschmückten Quais von Genf dem aufmerksamen Spaziergänger bei jedem Schritt andere Sprachen ans Ohr dringen, als wäre er mitten im Turmbau zu Babel, dann ist die Zeit angerückt, für welche die Geschäftssprache eigens einen Ausdruck geschaffen hat: die Saison.

Aus allen Ecken der Welt kommen die Flugzeuge angesurrt, gleich Bienen, die ihre

kostbare Last zum Stock tragen. Selbst der nüchterne Kaufmann wird dann poetisch und betrachtet die stählernen Vögel als Bienen und die Passagiere als ihren Nektar, denn die Fremden werden in unserem Land die vielbegehrten Dollarscheine gegen die Erzeugnisse unserer Industrie umtauschen.

Dann stehe ich hinter einem der ungezählten Ladentische, worauf in jenen Tagen die Produkte schweizerischen Fleißes ausgebreitet liegen und wo emsig erklärt, beraten, verhandelt und nicht selten auch gefeilscht wird. Auf meinem Tisch liegen Uhren. Sie gehören

alle zur selben Familie und tragen einen berühmten Namen auf dem Zifferblatt. Hergestellt wurden sie unter dem gleichen Dache, unter dem ich sie zum Verkauf anbiete. In ihre feinen Werke ist das Wappen ihres Geburtsortes, der Stadt Genf, eingraviert.

Diese Mechanismen nun, die das messen, wovon jeder Mensch täglich genau gleich viel bekommt wie sein Nachbar, nämlich die Zeit, bilden die Brücke von den übrigen Erdenbürgern zu mir.

Mein Arbeitsplatz ist ein Treffpunkt der Völker, wo sich die Leute so geben, wie sie sind: teilnehmend, leutselig, herausfordernd, eigensinnig, leicht verrückt, sparsam, knausig, protzig, kurz — sie tragen alle ein unsichtbares Schildchen, auf dem ihre positiven und negativen Charakterzüge im Verlaufe des Gesprächs aufleuchten. Ist der Verkäufer ein guter Menschenkenner, dann versteht er die Schrift zu deuten und sich danach einzurichten.

Wer kauft so sündhaft teure Uhren?

Es ist zweifellos bequemer, Bananen feilzuhalten, als Uhren an den Mann zu bringen. Bananen werden nach dem Kauf verspeist, und damit ist die Sache erledigt. Niemand bringt sie, wie die Uhren, nach ein paar Monaten mit zerbrochenen Federn zurück oder begehrte auf, weil sie im Tag vier Sekunden abweichen. Wie jener Genauigkeitsfanatiker, der mir seine Armbanduhr mit der Bemerkung übergab: «Sie geht vier Sekunden nach. Ich hätte beinahe den Zug verfehlt!»

«Vier Sekunden?», werden Sie fragen. «Das ist doch wenig für eine Armbanduhr!» Haben Sie eine Ahnung!! Die Uhren, welche ich verkaufe, gelten als bestes Erzeugnis schweizerischer Uhrmacherkunst. Eine goldene Armbanduhr kostet bei uns ihre tausend Franken. Das billigste Modell.

«Wer kauft denn solche Uhren?», werden Sie sich weiter wundern. Das ist es ja gerade. Meistens Leute, deren Namen Sie in der Zeitung lesen, für einige Sekunden auf einer Kinoleinwand schimmern sehen oder vom Radioansager ausgesprochen hören.

Ich will Sie nicht mit der Aufzählung von Berühmtheiten langweilen, die ich in meiner Laufbahn als Verkäufer kostbarer Luxusuhren getroffen habe. Ich werde von einigen berichten, deren Besuch mir um irgendeiner Kleinigkeit willen besonders gut in Erinnerung ist.

Daneben gab es unbekannte Leute, die bemerkenswerter waren als manche Größe der internationalen Gesellschaft.

Eines aber haben die bunten Gestalten, die diesen Bericht bevölkern, alle gemein: Um unsere Kunden sein zu können, müssen sie mit irdischen Gütern reich gesegnet sein. Die Glückspilze unter ihnen, denen der Weg zum Reichtum leicht gemacht wurde oder die schon bei der Geburt am Ziel waren, glauben Anspruch zu haben auf besondere Wertgeschätzung ihrer Person und auf eine Ehrerbietung, welche über die selbstverständliche Zuverkommenheit des Verkäufers weit hinausgehen sollte.

Die anderen, die den Erfolg sauer erkämpften, finden eher ein teilnehmendes Wort für den Menschen, der sie bedient. Um ihretwillen schluckt dieser manche Demütigung, wie eine Speise, die man aus Höflichkeit verschlingen muß: ohne sie nur zu kosten.

Der Mann mit dem Roßgebiß

EIN gern gesehener Besucher ist bei uns immer jener Herr mit dem Roßgebiß, der in französischen Filmen spielt. Als er das erstmal auf mich zutrat und die schwarze Brille vom Gesicht schob, mit welcher er sich auf der Straße vor zudringlichen Verehrern schützt, fühlte ich mich versucht, ihn sogleich beim Namen zu nennen. Nur wußte ich nicht recht, ob ich ihn denn so ohne weiteres «Monsieur Fernandel» nennen dürfte, weil Fernandel eben sein Künstlername ist. Fernandel ist die Liebenswürdigkeit selber, nicht nur den Gönnern, sondern auch dem einfachen Verkäufer gegenüber, und dies bedeutet viel mehr. Es fehlen ihm jegliche Starallüren. Sein Erscheinen bringt auf lange Zeit hinaus südländlichen Sonnenschein in den alten, ehrwürdigen Verkaufssalon. Der Filmkomiker kann die banalsten Begebenheiten so hinreißend schildern, mit dem Mund, den Augen, seinem ganzen drolligen Schädel und den langen Armen, daß dem Zuhörer vor Lachen die Tränen über die Wangen kugeln.

Ebenholz und Ebenmaß

ZWEI Neger von herrlichem Körperwuchs sind mir besonders im Gedächtnis. Ray «Sugar» Robinson, der elegante Faustfechter, vermochte sogar unseren Chef zu begeistern, der zwar mit fünfundsechzig Jahren noch

außerordentlich rüstig ist, aber doch vom modernen Sport so viel versteht wie eine Simmentaler Kuh vom Existentialismus. Ray boxte damals in Genf gegen Jan Wanes. Er hatte seinen Siegeszug in Europa angetreten und ahnte noch nicht, daß ihm der Engländer Turpin in wenigen Monaten eine Lektion erteilen und ihm bei dieser Gelegenheit das Sprichwort «Die Bäume wachsen nicht in den Himmel» buchstäblich in seinen schwarzen Krauskopf hämmern würde.

Es war kurz nach zwei Uhr, als ein einzelner Kunde in den Laden trat, sich dies und jenes zeigen ließ und resigniert den Kopf schüttelte. Es war zu teuer für ihn. Der Herr hatte die übliche Boxernase, und er war in der Tat Jan Wanes, der am selben Abend Robinsons Fäusten seine ohnehin schon schwer zerschlagene Gesichtshaut darbieten wollte, auf daß die Sportler (so nennt man in Genf die Zuschauer bei sportlichen Wettkämpfen) etwas zu sehen und zu beheulen hätten. Wanes entschuldigte sich, daß er nichts kaufen konnte, anständiger als mancher Kunde der «haute volée», der für einen Boxer nur ein verächtliches Nasenkrüseln übrig hätte. Er wollte eben den Laden verlassen, als Seine Majestät der Meisterboxer Ray «Sugar» Robinson hereintrat, begleitet von seinem baumlangen Manager, von seiner Maskotte, einem Zwerg in indigoblauem Mantel, und von einer ganzen Anzahl schwarzer Würdenträger des edlen Faustkampfes.

Robinson begrüßte seinen Gegner, indem er kurz seine Zähne aus dem schwarzen Gesicht strahlen ließ, dann wandte er sich den Uhren zu. Wanes bahnte sich einen Weg durch die Gruppe von Robinsons Bewunderern, die sich da draußen angesammelt hatten. Niemand erkannte ihn. Er war kaum mehr als eine Art Ohrfeigenpuppe, die man notgedrungen verpflichten mußte, weil es zu einem Boxkampf mindestens zwei braucht.

An Robinson fiel uns der gepflegte Teint auf. Sein Gesicht verriet nichts vom Beruf, und man merkte, daß er im Ring bedeutend mehr gab, als er nahm. Den ganzen Rummel um seine Person duldeten er mit einem Anflug höherer Ironie. Ich machte ihn auf die Menge aufmerksam, die ihn draußen erwartete, und er zuckte mit den Achseln, als wollte er sagen: «Ich weiß, in ein paar Jahren geht es mir nicht besser, als es soeben dem armen Wanes erging.»

Wer war das schon?

WENN man mir nach einem patriotischen Umzug sagt: «Hast du jenen Herrn mit dem grauen Bockbart und der Hornbrille gesehen?», und ich bejahe, weil ich mich ganz schwach an seine Person erinnere, die zu der Beschreibung paßt, und wenn man dann berichtet, das sei nun der berühmte Magistrat X gewesen, pflege ich mich zu ärgern. Der Staatsrat X unterscheidet sich zwar äußerlich nicht sehr von vielen andern Menschen, aber ich hätte es eben vorher wissen wollen, daß er es war, der berühmte oder berüchtigte Herr, und dann hätte ich ihn gebührend gemustert.

Ähnlich erging es mir in meiner Verkäuferlaufbahn mit drei Berühmtheiten. Erst als sie wieder fort waren, sagte man mir, mit wem ich nun die Ehre gehabt hätte.

Eines Morgens holte mich der Chef zu einer Fabrikbesichtigung. Eine vornehme Inderin im Nationalgewand ließ sich von meinem Vorgesetzten und mir die Uhrenfabrikation erklären. Ich hatte keine Ahnung, wer sie war, und vermutete, es handle sich um irgendeine reiche Prinzessin. Bloß der Umstand, daß der Chef mit dabei war, ließ mich ihre hohe Stellung vermuten.

Das Interesse, das sie als Frau für meine Erklärungen zeigte, verwunderte mich nicht weiter, denn ich wußte aus Erfahrung, wie neugierig die Inder sind, wenn man ihnen Einblick gewährt in die Geheimnisse abendländischer Technik. Besonders bei Maschinen gehen sie mit Vorliebe in die Kniebeuge, um die Adresse der Fabrikanten zu entziffern, die meistens in halber Höhe auf einem Täfelchen steht. Die Wunderfitze erhalten von mir jeweils die Belehrung, daß es noch lange nicht mit Maschinen getan sei, sondern vor allem fähige Arbeiter brauche, um gute Uhren herzustellen. Solche Lust auf Werkspionage zeigte nun diese Inderin allerdings nicht, sie beschränkte sich darauf, meinen Erläuterungen interessiert zu folgen, und das ist schon viel für eine Vertreterin des schönen Geschlechts. Nachdem ich sie zur Tür geleitet hatte, fragte ich endlich meinen Chef, wer die Dame sei. «Ach, Sie wußten es nicht?», sagte er. «Das war die Schwester Pandit Nehrus!» (Damals war sie noch, wenn ich mich recht erinnere, Vertreterin ihres Landes in Moskau.)

Ein Herr gesetzten Alters ließ sich von mir Uhren vorlegen. Bald einmal merkte ich, daß

die Kollegen an ihren Pulten hinter meinem Rücken eifrig tuschelten, die Hälse streckten wie die Schwäne bei der Rousseau-Insel, wenn man sie füttert, meine Aufmerksamkeit zu gewinnen suchten und, als ich nach hinten schielte, mir bedeuteten, es stehe «ein großes Tier» vor mir. Der Herr, es war ein Franzose, ließ mir jedoch keine Zeit, mich für eine Weile zu entfernen, sondern er plauderte angeregt über Uhren. Dies war übrigens alles, was er tat, er wollte nicht eigentlich kaufen, sondern bloß gucken.

«Haben Sie ihn denn nicht erkannt?» hänselten mich die Kollegen nachher. «Ja, man sieht wieder einmal, daß Sie ein „Suisse allemand“ sind!»

Der Herr war Maurice Chevalier. Nun, ich muß sagen, trotzdem ich ein «Suisse allemand» bin, ich kenne einen Maurice Chevalier, wenn ich einen sehe, wie die Amerikaner sagen, aber daß der Herr wirklich Chevalier war, hätte ich nicht geglaubt. Er sah viel älter aus als auf den Fotos, wie so mancher Schauspieler.

Was sich mit Maurice Chevalier zugetragen hatte, wiederholte sich mit jener Dame, die mit mir angelegentlichst über Produktions- und Absatzprobleme diskutierte. Auch damals bedeuteten mir die nicht beschäftigten Kollegen, ich hätte es mit einer außergewöhnlichen Kundin zu tun. Es war Madame Lilian, Princesse de Réthy, welche mit ihrem Gatten, König Leopold von Belgien, damals im Reposoir bei Genf wohnte. Den König selbst habe ich nie gesehen, dagegen seinen Sohn, den jetzigen König Baudouin, der uns häufig besuchte.

Wir nennen die Fürstlichkeiten, die zu unserem Kundenkreis gehören, nie «Son Altesse Royale» oder «Sa Majesté», sondern stets in schlicht demokratischer Art: «Monsieur». Sie nehmen uns das nicht übel. Nur Prinz Baudouin war vor Jahren einmal, wenn nicht gerade beleidigt, so doch sichtlich schockiert, als ein älterer Kollege mit seinem Vater die Fabrik besuchte und in der Annahme, Prinz Baudouin wolle nicht mitkommen, zu ihm sagte: «Alors, jeune homme, vous voulez rester ici au magasin?»

Wie hoch ist der Rabatt?

Es herrscht vielfach die Ansicht, wer über eine beachtliche Menge klingender Münze oder raschelnder Geldscheine verfüge, lasse

leicht Fünfe gerade sein. Wie falsch ist doch diese Meinung! Folgendes Beispiel mag es erläutern:

Ich bediente einst einen Herrn, der schon vor Jahrzehnten eine Uhr unserer Marke gekauft hatte und uns deshalb von vornherein erklärte, er sei ein guter, alter Kunde. Damals, meinte er, hätte man ihm ohne weiteres zwanzig Prozent Rabatt gewährt. Er zückte mit unendlich hochmütiger Miene seinen Diplomatenpaß. Solche Pässe werden nämlich im Detailhandel gern als eine Art Konsumbüchlein betrachtet, mit welchen ihre Träger in vielen Geschäften automatisch Preisnachlaß erhalten.

Ich versuchte dem Kunden zu erklären, daß dem bei uns nicht so sei, doch beharrte er auf seiner Forderung. Nach heftigem Wortwechsel erbat ich mir endlich vom Chef die Erlaubnis, dem Herrn fünf Prozent vom Verkaufspreis abzuziehen, ausnahmsweise und unter strengster Verschwiegenheit. (Vier Wochen darauf kam sein Freund und wollte auch fünf Prozent Rabatt.)

Das ausgewählte Modell kostete Fr. 1050.—, und fünf Prozent davon betragen Fr. 52.20, genau genommen. Großmütig schenkte ich ihm die restlichen Fr. 2.50 und zog Fr. 55.— ab, der Einfachheit halber. Dann kam seine Frau dazu und fand die Uhr abscheulich. Ihm gefiel sie, und schließlich mußte *er* ja täglich einige dutzendmal darauf blicken. Doch ließ die teure Gattin die Wahl nicht gelten und fischte ein anderes Modell hervor, mit dem sich ihr Mann zufrieden geben mußte. «Er hat gar keinen Geschmack in solchen Dingen», meinte die Dame. Ich überhörte die Bemerkung.

Diese neue Uhr kostete Fr. 1200.—. Ich rechnete den Rabatt aus: Fr. 60.—.

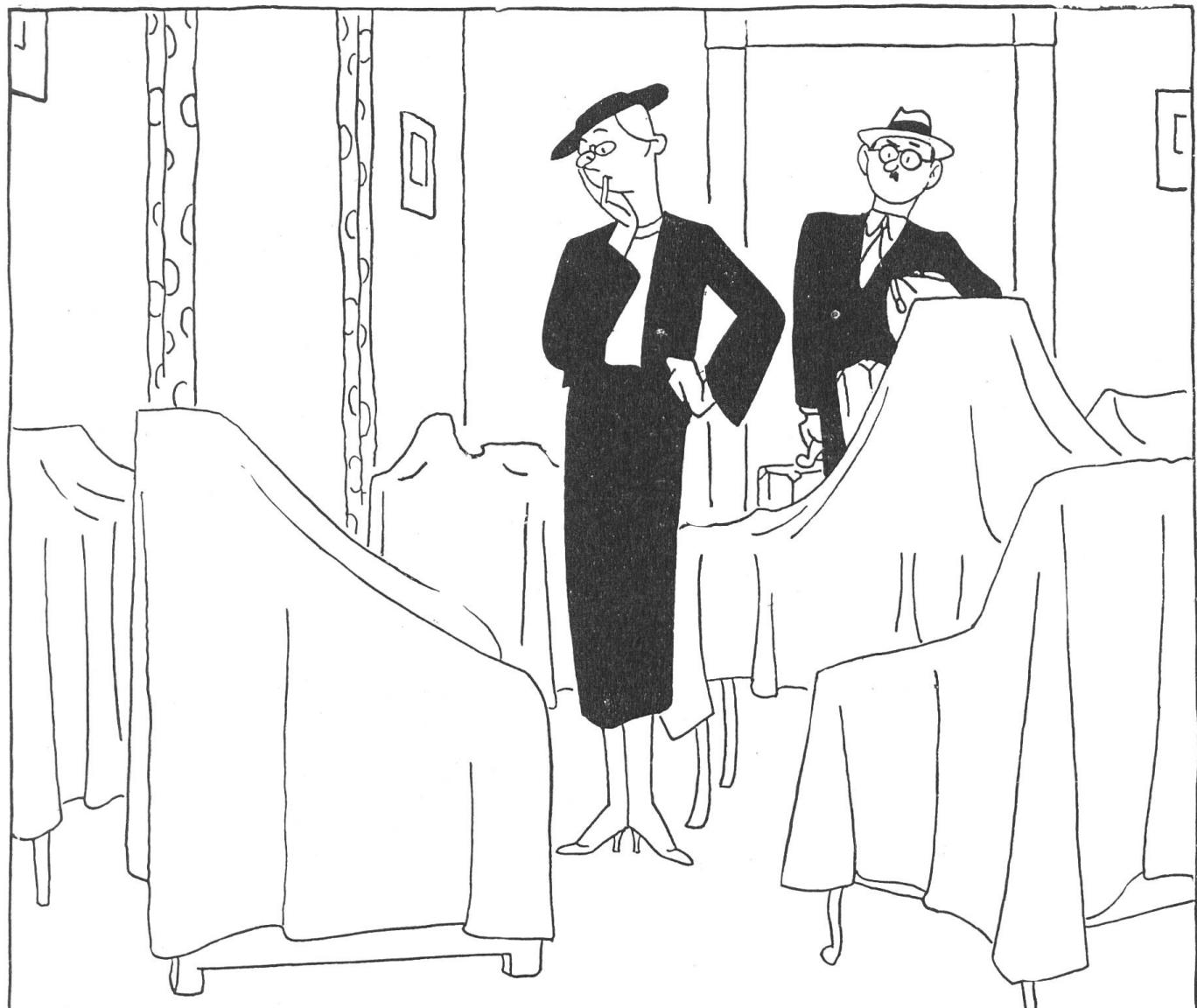
«Halt!», gebot da der Kunde. «Das stimmt doch nicht! Sie wollten mir vorhin auf Fr. 1050.— den Betrag von Fr. 55.— schenken, was mehr als fünf Prozent ausmacht! Geben Sie mir einen Bleistift und Papier!»

Er dividierte eifrig 55 durch 10,5 und erhielt, aufgerundet natürlich, den Prozentsatz 5,24. So viel zog ich dann von Fr. 1200.— ab, ohne Kommentar, weil es wegen 0,24 Prozent nicht ratsam ist, mit einem Kranken zu streiten, und ein Rappenspalter ist zweifellos ein Kraneker. Nur habe ich ihm dann den haargenauen Betrag von Fr. 1137.12 abgenommen. Wenn man schon genau sein will, nun gut!

Der Gründer unseres Hauses, der ihm den Namen gab, und seine Nachfolger sind alle im vergangenen Jahrhundert gestorben. Die Firma ist heute eine Aktiengesellschaft. Niemand trägt mehr den Namen, der in goldenen Lettern über dem Schaufenster geschrieben steht.

Doch kommt es hie und da vor, daß Kunden mir befehlen, den Herrn Soundso, eben den Gründer des Geschäftes, herbeizurufen. Wenn der Verkäufer üblicherweise auf den Stockzähnen lacht, so darf man sagen, daß er bei solchen Befehlen auf den Stockzähnen grinst. Besonders dann, wenn sich die Kunden zu der

Höhepunkte des Lebens



Wenn Ihr Mann vor der großen Ferienreise ungeduldig zum Aufbruch drängt, weil der Taxi draußen wartet, und Sie plötzlich entdecken, daß Sie Ihr Handtäschchen auf irgendeines der sorgsam verhüllten Möbelstücke gelegt haben.

Behauptung versteigen, sie kannten den Gründer persönlich.
Wozu dieser Bluff? Aus Hoffnung auf einen «Spezialpreis».

Den Yankees wird gepredigt

DIE meisten unserer Kunden sind Bürger der Vereinigten Staaten. Sie tragen alle ihr Büchlein bei sich, den Reiseführer: «Fielding's travel Guide to Europe». In ihm steht aufgeschrieben, was in jedem Land zu bewundern, zu trinken, zu essen und als Andenken zu kaufen sei.

In der Schweiz empfiehlt Herr Fielding den St.-Galler Schüblig als kulinarischen Genuss, und zu bewundern sei die Pünktlichkeit der Bundesbahnen. Die SBB, sagte Herr Fielding, hielten den Fahrplan mit der Genauigkeit einer Schweizer Uhr inne. Und die Schweizer Uhr ist in dem Buche als Andenken warm empfohlen.

Sehr dankbar bin ich Herrn Fielding für den Satz: «In der Schweiz wird nicht gemarktet.» Trotzdem gibt es auch unter den Amerikanern besonders Hartnäckige, die zum vorneherein erklären, nicht den vollen Preis bezahlen zu wollen. Bei solchen wende ich zwei Mittel an, und sie nehmen mir weder das eine

noch das andere übel. Sie haben im allgemeinen, selbst wenn sie märchenhaft reich sind, den europäischen «besseren Leuten» das eine voraus: Sie besitzen Sinn für Humor, sind selten blasiert und verachten den Verkäufer nicht, der immerhin fließend seine drei bis vier Fremdsprachen sprechen muß.

Als erstes halte ich ihnen den «Fielding» vor die Nase. «In der Schweiz wird nicht gemarktet.» Vorsorglicherweise beschaffte ich mir nämlich ein Exemplar. Wenn sie dann nicht klein beigegeben, halte ich ihnen eine kurze Predigt, die fast immer wirkt.

«Gesetzt den Fall», hole ich aus, «Ihr Freund hätte vor kurzer Zeit eine Uhr von uns zum vollen Preis gekauft. Nun gebe ich Ihnen Rabatt, und Sie erzählen es ihm. Was glauben Sie, daß Ihr Freund dann von unserem Haus denkt? Er wird sich mit Recht geprellt fühlen. Deshalb sind bei uns die Preise gleich für jedermann und sorgfältig kalkuliert, damit Sie genau soviel Gegenwert erhalten, wie Sie bezahlen.»

Er ging zur Konkurrenz

WIR haben in unserer Stadt nur eine Firma, die mit unseren Erzeugnissen konkurriert kann. Einst erschien ein Amerikaner und fand

Da musste ich lachen

BIS vor kurzem schien es mir unmöglich, daß man die Innenseite eines Schalters nicht von der Außenseite unterscheiden kann, um so mehr, wenn der Schalter auf der Außenseite mit großen Lettern angeschrieben ist und die Wörter demnach auf der Innenseite verkehrt dastehen. Es scheint jedoch, daß Logik und Orientierungssinn nicht bei jedem Menschen in gleicher Weise entwickelt sind. Ich war neulich mit der Tagespost auf dem Wege von unserm Büro ins Speditionsbüro, als ich im Korridor nach dem Wege zum Schalter 3 gefragt wurde. «Hinterste Glastür passieren, der Schalter ist angeschrieben, ich komme in einem kleinen Moment», erklärte ich und waltete meines Amtes. Als ich nach ein paar Minuten wieder mein Büro betrat, stand der Mann, der die hinterste Glastür mit der zweithintersten verwechselt hatte, im Büro an der Innenseite des Schalters, entzifferte mühsam «3 retlahcS» und schaute dazwischen suchend hinaus in den Schalterraum. Blitzartig malte ich mir aus, was für eine Szene sich wohl abgespielt hätte, wenn zur gleichen Zeit jemand an der Außenseite des Schalters gestanden und keiner den Schieber geöffnet und keiner Auskunft gegeben hätte...

R. F. in A.

kein Modell, das ihm besonders zugesagt hätte. Er fragte mich nach der Güte unserer Konkurrenzmarke, und ich sagte ihm, sie sei der unsrigen durchaus ebenbürtig. Ich zeigte ihm gleich noch den Weg nach dem andern Laden.

Eine Stunde später kam er zurück und erklärte: «Man hat bei Ihrer Konkurrenz nicht so freundlich über Sie geredet wie Sie von ihr. Deshalb will ich eine Uhr von Ihnen kaufen, auch wenn ich nicht eigentlich die Form finde, von der ich geträumt habe!»

Ich werde oft nach der Qualität von Schweizer Uhren gefragt, und nie gebe ich eine abschätzige Auskunft. Es ist sehr dumm, dem Fremden gegenüber Erzeugnisse unserer Uhrenindustrie zu mißkreditieren, bloß weil man sie selbst nicht führt.

Ein Maharadscha kauft ein kleines Andenken

LETZTEN Sommer telefonierte man mir aus den Bündner Bergen: «Hier Oberst X, Sekretär Seiner Hoheit des Maharadschas von Ypsilon. Seine Hoheit wünscht am nächsten Donnerstag zwischen halb zwölf und zwölf Ihre Fabrik zu besichtigen. Seine Hoheit will ferner eine Uhr kaufen. Ich werde ihn nicht begleiten, weil ich nach Paris fahre. Übergeben Sie jedoch seinem Diener ein kleines Andenken für mich!»

Der Maharadscha von Ypsilon ist einer der reichsten Männer der Welt. Mein Chef geriet außer sich vor Aufregung und gab den Befehl, alle die kostbaren Damenarmbanduhren aus Platin und Gold, mit Edelsteinen reich besetzt, in Griffnähe zu halten.

Der indische Großfürst erschien und bot mir freundlich die Hand zum Gruß. An allem, was ich ihm erklärte, zeigte er großes Interesse. Er war weit weniger eingebildet als sein Herold-Oberst, der zu mir am Telefon gesprochen hatte, als wüßte er, daß ich nur Infanterie-Gefreiter bin.

Dann wünschte der Krösus eine Uhr zu kaufen. Irgendeine, als Andenken an seinen Besuch.

Auf einem Tablett präsentierte ich ihm die funkelnden Herrlichkeiten, während mein Chef im Hintergrund diskret schlotterte. Ich begriff ihn, denn es waren Schmuckstücke darunter, die mehr kosteten, als ich in zwei Jahren verdiene, und die warten manchmal

RICHTIGES SCHWEIZERDEUTSCH

Baseldeutsch

... Dä Dichter, dän i main

Eines der bezeichnendsten Merkmale unserer Mundart(en) ist die Einleitung der Relativsätze mit dem Wörtchen *wo*. Diese Eigenheit ist heute stark bedroht; man denke nur an den mundartlichen Vereins- und Vortragsjargon.

R i c h t i g

R i c h t i g	F a l s c h bzw. schriftdeutsch
<i>s Hemli, wo verrissen</i>	... <i>das verrissen isch</i>
<i>isch</i>	
<i>dä Dichter, won i</i>	... <i>dän i main</i>
<i>main</i>	
<i>e Maa, won em d</i>	... <i>däm d Frau der-</i>
<i>Frau dervoogloff</i>	<i>voogloff isch</i>
<i>isch</i>	
oder	
<i>won em sy Frau ...</i>	
oder auch nur	
<i>wo sy Frau ...</i>	
<i>Lyt, won s ene glych</i>	... <i>däne s glych isch</i>
<i>isch</i>	
<i>S Kind, won i d El-</i>	... <i>vo däm i d Eltere</i>
<i>tere von em kenn</i>	<i>kenn</i>
oder	
<i>won i syni Eltere</i>	... <i>noch schlechter</i>
<i>kenn</i>	... <i>dessen Elteren i</i>
	<i>kenn</i>
<i>Der Hiibel, won e</i>	... <i>uf däm e Kiirche</i>
<i>Kiirche druf stoot</i>	<i>stoot</i>
<i>Der Haafe, wo me d</i>	... <i>in dä me d Milch</i>
<i>Milch dry duet</i>	<i>duet</i>
<i>S Konzärt, won i der-</i>	... <i>wäge däm i uf</i>
<i>wäägen uf Ziiri gfaare</i>	<i>Ziiri ...</i>
<i>bii</i>	
<i>D Biecher, wo der</i>	... <i>vo däne der Yband</i>
<i>Yband dervo kabutt</i>	<i>kabutt isch</i>
<i>isch</i>	oder noch schlechter
oder	... <i>dären Yband ka-</i>
<i>wo der Yband von</i>	<i>butt isch</i>
<i>ene ...</i>	
oder (seltener)	
<i>won ihren Yband ...</i>	

Zusammengestellt von Rudolf Suter

länger auf ihren Käufer als eine alte Jungfer auf einen Mann.

Doch der Maharadscha schob das Tablett sanft und schalkhaft lächelnd beiseite und sagte: «Ihr Schweizer könnt die feinsten Uhren der Welt herstellen. Wir Inder haben dazu kein Talent. Edelsteine hingegen, mein Lieber, solche habe ich hundertmal schönere und größere, als Sie mir da anbieten! Nein, nein, ich will als Andenken eine goldene Taschenuhr mitnehmen!»

Und der reiche Maharadscha wählte eine goldene Taschenuhr aus und fragte — natürlich — nach dem Spezialrabatt. Ich ließ die Luxussteuer weg, weil er die Uhr exportierte, und dann rundete ich den Betrag noch ein wenig ab. Die Differenz betrug fünf Franken. Er war zufrieden, hatte er doch weniger bezahlt als ein anderer. Ihm war es nicht um die Ersparnis zu tun, er wollte sich bloß speziell behandelt wissen.

Später sprach sein Diener allein bei uns vor und verlangte das «Andenken». Ich wußte, was das bedeutete, oder glaubte es wenigstens zu wissen und übergab ihm eine Banknote. Sie zu verweigern, wäre in diesem besonderen Fall nicht klug gewesen. Man konnte sie ja gut über Konto «Reklame» buchen. Der Inder aber war keineswegs erbaut, geschweige denn dankbar. Er hätte nicht Geld erwartet, sagte er (er sprach es so aus, als wäre die Banknote zehn Tage lang im Schmutz gelegen), sondern eine Kuckucksuhr, das klassische «Souvenir of Switzerland». Ich bedauerte, ihm nicht dienen zu können, weil wir diese geschmackvollen Dinger nicht herstellen, und riet ihm, sich von dem Geld anderswo eine zu kaufen.

Die Turmuhr

EINE dicke Amerikanerin prustete unlängst herein und setzte sich ächzend in den Fauteuil. «Mein Problem ist das folgende», setzte sie mir auseinander, «ich komme soeben von den Ferien in einem französischen Dorf zurück, wo eine alte Turmuhr gar heimelig die Stunden schlug. An meinem Haus, drüben in den USA, das meilenweit von jeglicher Siedlung entfernt ist, wäre noch Platz für eine Uhr, deren Glockenschläge mich an die Alte Welt erinnern und mir über die Langeweile hinweghelfen würden. Wollen Sie mir eine Turmuhr liefern? Ich fahre in zwei Tagen weg. Der Preis spielt keine Rolle!»

Es blieb mir nichts anderes übrig, als bedau-

ernd mit den Achseln zu zucken und ihr zu erklären, daß wir keine Turmuhen feilhielten. Sie war sehr enttäuscht, nahm aber dankbar die Adresse einer Turmuhrfabrik an. Ob ihr diese ihren Wunsch erfüllen konnte, entzieht sich meiner Kenntnis.

Ali und die Datteln

EIN junger Araber schickte uns aus seiner fernen Heimat einige Male in monatlichen Intervallen ein Päcklein köstlicher Datteln, die uns ebenso sehr mundeten wie erstaunten. Was bezweckte Ali mit seinen kulinarischen Grüßen? Wir hatten noch nie von ihm gehört, er war kein Kunde, aber mit jeder Sendung interessierten wir uns ein wenig mehr für den braunen Ali aus dem Morgenland. Aus den Begleitbriefen ersahen wir, daß er ein armer Sohn der Wüste war, arm an Geld, wohlverstanden, aber reich an Phantasie. Nie schrieb er uns, warum er gerade uns Datteln sende, bis wir ihn endlich in einem Dankschreiben unverblümt fragten. Wollte er mit unseren Dankbriefen seine Sammlung helvetischer Briefmarken ergänzen? Dann hätte er uns jährlich um die neueste Ausgabe unseres Kataloges bitten können, wie es andere tun. Oder glaubte er, so zu einer billigen Uhr zu kommen, nach dem Geschäftsprinzip: Datteln gibt es hier genug — Uhren gibt es dort genug, Uhren gibt es hier keine, und Datteln wachsen dort keine — also tauschen wir? Nichts von alledem. Nein, Ali wäre fürs Leben gern Uhrmacher geworden und versuchte auf diese originelle Weise, die Aufmerksamkeit auf sich zu lenken. Armer brauner Ali! Wir konnten ihm nur antworten, der Weg zum erträumten Beruf gehe über eine Uhrmacherschule, die er vier Jahre lang zu besuchen hätte. Wir gaben ihm eine Adresse an, und das war leider alles, was wir für ihn tun konnten. Wenn auch unser Chef den Notleidenden gegenüber eine offene Hand hat — unseren Ali vier Jahre lang in der Schweiz zu unterhalten und ihm noch die Schule zu bezahlen, das wäre doch etwas zu weit gegangen. Hoffentlich hat Ali die enttäuschende Nachricht mit jenem Fatalismus aufgenommen, dessen sich sein Volk erfreut.

Oberst Herbert

ER stammt aus einem mittelamerikanischen Staat, in dem sich offenbar die Regierungsmitglieder nicht genieren, abzuschöpfen, so lange sie die Kelle in der Hand haben. Bei

der Schnelligkeit dieser Regierungen ist dies verständlich.

Von Zeit zu Zeit reist der Mischling Oberst Herbert (er heißt eigentlich anders) nach Europa, um offizielle Einkäufe zu tätigen, die wohl kaum dem Volkswohl dienen dürften. Er besitzt eine Gesichtshaut, deren Farbe weder schwarz noch gelb ist, auch nicht braun, sondern genau so aussieht, wie die ursprünglich gelben Aktentaschen, wie sie Herren der Import- und Exportgeschäfte tragen und die mit der Zeit durch Gebrauch etwas nachgedunkelt sind. Was Oberst Herbert in seinem Land eigentlich ist, habe ich nie genau erfahren können.

Nehmen Sie alle Eigenschaften der männlich-starken Roman- und Filmhelden zusammen, denen Sie in Büchern und auf der Leinwand begegnet sind, und bauen Sie sich daraus einen Idealtyp mit etwas exotischem Einschlag — er dürfte Oberst Herbert sehr ähnlich sehen.

Wenn er den Laden betritt, was sage ich, mit unnachahmlicher Grandezza beschreitet, dann lächelt er huldvoll nach links und rechts, lüftet seine schwarze Melone und steuert auf die Blumenvase zu, die mitten im Laden auf einem Tischchen steht. Alsdann bricht er eine Nelke, eine Tulpe oder eine Rose vom Stengel, steckt sie behutsam ins Knopfloch, und dann ist er geneigt, sich den Geschäften zu widmen. Und welchen Geschäften!

«Reservieren Sie mir bitte jene Damenuhr für dreißigtausend Franken, ich werde sie bei meiner nächsten Europareise meiner Frau als Geburtstagsgeschenk mitnehmen! Diesmal geht es leider nicht, es standen mir nur fünfzigtausend Dollar für meine Einkäufe zur Verfügung!»

Das sagt er genau so wie Sie, wenn Sie sich beim Metzger eine Salami beiseite legen lassen, weil Sie nur zwei Fünfliber ins Portemonnaie steckten und schon vieles eingekauft haben! Und weil wir gerade beim Metzger sind: Was Herr Oberst Herbert erzählt, ist kein «Aufschnitt». Er hat nämlich schon solche Damenuhren gekauft, wenn auch etwas weniger teuer, und sie mit einem Scheck bezahlt, der durchaus gut war — zu unserem eigenen Erstaunen.

Kein Dieb — nur leicht exzentrisch

Mit wirklichen Uhrendieben habe ich noch nie die Ehre gehabt. Ich zähle unauffällig die



Fliegen — vor wenigen Jahren noch ein höchst unsicheres Abenteuer weniger Pioniere — heute eine Selbstverständlichkeit. Beharrlichkeit führte zum Ziel!

Ziehung 13. August

Lose bei den Losverkaufsstellen und Banken oder direkt bei Landes-Lotterie Zürich, Postcheck VIII 27600 plus 40 Rp. Porto.

LANDES - LOTTERIE

F E R I E N B Ü C H E R

PETER MEYER

Europäische Kunstgeschichte

I. Band

*Vom Altertum
bis zum Ausgang des Mittelalters*

384 Abbildungen auf Kunstdrucktafeln
und 183 Zeichnungen im Text
416 Seiten. Ganzleinen Fr. 43.70

II. Band

*Von der Renaissance
bis zur Gegenwart*

395 Abbildungen auf Kunstdrucktafeln
und 116 Zeichnungen im Text
437 Seiten. Ganzleinen Fr. 45.75

Umfassende Behandlung, wissenschaftliche Zuverlässigkeit und die flüssige, allgemeinverständliche Art der Darstellung verbinden sich zu einem für Fachleute und Laien interessanten Werk, das ohne Zweifel zu den bedeutendsten seiner Art gezählt werden muß.

Die begeisterte Aufnahme dieses Standardwerkes von europäischer Bedeutung erlaubte schon nach drei Jahren einen unveränderten Neudruck.

PETER MEYER

Schweizerische Stilkunde

Von der Vorzeit bis zur Gegenwart

Mit 173 Abbildungen. 8. verbesserte Auflage. Gebunden Fr. 14.05

Der bekannte Kunstschriftsteller hat hier ein Buch geschrieben für Leser, die nicht Kunstgeschichte studiert haben: allgemeinverständlich, aber nicht oberflächlich, belehrend und doch nicht schulmeisterlich.

Stücke, die ich vorlege, und ehe ein Kunde den Laden verlassen hat, prüfe ich nach, indem ich die Uhren erneut an den Zehen abzähle. Damit der Kunde ja nicht beleidigt ist.

Nur von einer Art komischen Diebstahls kann ich hier berichten. Wir haben einen Stammkunden, von dem wir wissen, daß er, schonend ausgedrückt, leicht exzentrisch ist. Von ihm wird beispielsweise erzählt, er habe einst während des Hochsommers im Schnellzug von Genf nach Lausanne sein Manikürscherchen aus der Tasche gezogen und mit den Worten: «Ich halte diese verdammte Hitze nicht mehr aus», die langen Ärmel seines Hemdes beim Schulteransatz fein säuberlich weggeschnitten ...

Eines Samstagnachmittags um vier Uhr betrat er den Laden. «Ich habe um sechs Uhr eine Verabredung und bitte Sie, mich inzwischen zu unterhalten!» Uns schwante Unheil, denn um fünf Uhr war Ladenschluß.

Wir hatten eben nicht viel zu tun und zeigten ihm einige Kostbarkeiten aus unserem kleinen Uhrenmuseum, nicht ohne mehrmals darauf hinzuweisen, die Stücke seien auf keinen Fall verkäuflich. Das war das Dummste, das wir tun konnten, denn es erregte seinen grenzenlosen Widerspruchsgeist.

«Papperlapapp!», schnauzte er, als ihm eine hübsch zisierte Taschenuhr aus dem letzten Jahrhundert in die Hände geriet. «Die gefällt mir, die nehme ich mit!» Alle Vorstellungen, daß er sie nicht gebrauchen könne, weil das Werk verstaubt und verharzt sei, nützten nichts. Er wünsche sie eben so, erklärte er. Wir hätten keine Befugnis, die Uhr zu verkaufen, wandten wir ein. Er wolle sich mit unserem Direktor schon auseinandersetzen, prahlte er, und der Preis spielt gar keine Rolle, er sei sehr reich und überhaupt, was wir uns denn erlaubten? Dann erzählte er uns, wieviel ihm sein Geschäft wöchentlich eintrage.

Es war uns nicht möglich, die zisierte Museumsuhr wieder aus seiner Tasche zu locken. Schließlich mußten wir froh sein, daß es uns um fünf Uhr gelang, ihn hinauszukomplimentieren. Allerdings brauchte es dazu den Hinweis, die Genfer Polizei lasse in Sachen Ladenschluß nicht mit sich spaßen, besonders an Samstagen.

Er hat die Uhr heute noch. Wir wollen sie nicht veräußern und bitten ihn alle vierzehn Tage schriftlich, sie doch zurückzubringen.

Wir wissen, daß er das in einem Augenblick der Vernunft auch tun wird. Aber es dürfte noch eine Weile dauern . . .

Sammelwut

MAN könnte meinen, daß Uhrensammler ganz besonders angenehme Kunden sein müßten, weil sie doch die Materie kennen und Verständnis hätten für die Tücken der Mechanik. Ganz im Gegenteil! Sie glauben zwar, sie seien dem Uhrenverkäufer herzlich willkommen und bilden sich ein, er hege dieselbe äffische Liebe wie sie selber zu einem Stückchen Mechanik, das durch geschickte Hände dazu gebracht wurde, drei Zeiger mehr oder weniger regelmäßig zu bewegen. Uhrensammler wollen alles sehen, was es im Laden gibt. Bei jedem Stück verweilen sie, betasten es liebevoll und fragen nach tausend Einzelheiten. Sie sitzen da, als wollten sie im Laden übernachten, tief in die Fauteuils versenkt, mit grenzenloser Trägheit und genießerischer Langsamkeit der Bewegungen. Der Verkäufer, der seit Stunden steht, rast innerlich. Einem solchen Sammler hatte ich seit einer Stunde Uhren hergeschleppt, was das Zeug hielt, eine komplizierter als die andere. «Da, sehen Sie, die Uhr mit immerwährendem Kalender und Mondphasen, und hier eine, welche anzeigt, wieviel Uhr es jetzt in Alaska ist! Nein? Dann vielleicht der Chronograph mit doppeltem Stoppzeiger? Auch nicht? Hier ist eine Repetieruhr, welche die Stunden, Viertel und Minuten schlägt, wann immer Sie auf diesen Hebel drücken!»

Der Kunde gähnte ausgiebig. «Ach, das ist doch nicht neu für mich, das besitze ich alles schon in meiner Kollektion! Haben Sie nichts anderes? Es fehlt mir noch eine Uhr, die reden kann!» Er lachte schallend, so wie man lacht, wenn man fälschlicherweise der Auffassung ist, einen guten Witz gemacht zu haben. Ich benützte den Augenblick der Aufhellung und riet ihm kurz und bündig, er möge sich an die Telefondirektion wenden und versuchen, die «Sprechende Uhr» zu kaufen.

Präzision - ihr Steckenpferd

DIE Genauigkeitsverrückten sammeln nicht Uhren, sondern Präzision. Ihr einziger Lebenszweck scheint darin zu bestehen, die Gangresultate ihrer Uhren gewissenhaft zu notieren, zu vergleichen und dem Fabrikanten



Wechseljahre?

Sollte es schon so weit sein?
Ich schlafe schlecht, spüre das Herz,
fühle mich matt wie noch nie.
Auch meine Haut ist fahl und grau.

Auf alle Fälle will ich eine Elchina-Kur beginnen. Sie verscheucht die quälenden Gedanken, verbessert mein Aussehen und gibt mir mein Selbstvertrauen zurück.

Elchina (mit Eisen) stählt und stärkt bei Wechseljahrbeschwerden, verbessert das Blut, hilft bei allgemeiner Schwäche, Überarbeitung, Magen- und Darmstörungen, chronischer Übermüdung. Elchina schenkt auch ruhigen Schlaf.

In Apotheken und Drogerien.



Grosse Flasche 6.95, kleine 4.25
Kurpackung à 4 gr. Flaschen 20.80

ELCHINA
das erfolgreiche Hausmann-Produkt

DER ARZT GIBT AUSKUNFT

Beantwortung aller Fragen des Geschlechtslebens

von Dr. med. H. und A. Stone

Mit einem Vorwort
von Dr. med. Hedwig Kuhn,
Frauenärztin in Bern

Mit Abbildungen, geb. Fr. 18.10

Die «National-Zeitung» schreibt: «Wir empfehlen das Buch jedem Ehemann und jeder Ehefrau und auch den Ärzten, kurz eigentlich jedem Erwachsenen. Wir erinnern uns nicht, das Thema des Sexuellen jemals so frei von Schwulst und Muffigkeit und doch so erschöpfend behandelt gesehen zu haben wie hier. Es zeigt sich, daß man die „anstößigsten“ Dinge ohne Verletzung des Schamgefühls aussprechen kann, wenn nur das Mittel der Sprache einwandfrei gehandhabt wird und — natürlich — die Gesamthaltung sauber ist.»

Dr. F. S. N.

Die Leser urteilen:

«Ich habe, als ich heiratete, mit meiner jungen Frau dieses Buch sorgfältig gelesen. Dadurch, daß die Verfasser sich nicht in Allgemeinplätzen ergehen, sondern immer sehr präzis sind, hat es uns unschätzbare Dienste geleistet.» *

«Ich bin glücklich, daß ich die Kosten der Fr. 18.10 nicht scheute, um mir Ihr Buch anzuschaffen. Die genauen Angaben, die es enthält, sind ein Vielfaches wert.» *

Durch jede Buchhandlung!

SCHWEIZER SPIEGEL VERLAG

Hirschengraben 20, Zürich 1

seitenlange Schmähbriefe zu senden, wenn der Mechanismus, ähnlich dem Menschengeiste, von bösen irdischen Mächten verhindert wird, mit den erhabenen Gestirnen Schritt zu halten.

Sobald ich beim Bedienen ahne, daß ich es mit einem Präzisionsfanatiker zu tun habe, bestehe ich nicht unbedingt auf einem Verkauf. Ich kann meinem Brotgeber manche Schererei und den mit Arbeit überhäuften Regleuren viel Ärger ersparen, wenn ich Genauigkeitspedanten nichts verkaufe.

Einem Kunden konnten wir die Armbanduhr einfach nicht nach Wunsch regulieren. Er stellte mit ihr die unsinnigsten Versuche an, um die Gangresultate in allen erdenklichen Positionen und Temperaturen zu prüfen. Allwöchentlich erschien er mit einem vollgekritzelten Zettel und erklärte seine Beobachtungen dem Chefregleur, den wir stets von seiner delikaten Arbeit wegrufen mußten. Er hatte das Glück, daß Regleure von Berufes wegen außerordentlich geduldige Leute sind!

Wenn man diesen Kunden fragte, ob er die Uhr überhaupt trage, erklärte er, nein, er brauche sie nicht zum Zeitmessen, dafür besitze er eine andere, sondern er habe sie nur gekauft, um eine absolut genaue Uhr sein eigen zu nennen. Alles Reden von den Grenzen der Mechanik nützte nichts, er nahm keine Vernunft an. Wir schlügen ihm schließlich vor, die Uhr zum vollen Verkaufspreis zurückzunehmen. Nein, sagte er, er wünsche nicht sein Geld zurück, sondern eine genaue Uhr, und damit basta. Schließlich machten wir ihm mit eingeschriebenem Brief unseren Standpunkt klar, worauf er endlich einwilligte, die Uhr zurückzugeben, allerdings mit der Drohung, er könne uns leider keine Reklame machen, und in seinem Bekanntenkreis habe es Leute, die eine Uhr von uns kaufen könnten, es aber dann dank seiner Aufklärung «zleid» nicht tun würden! Wir sagten bloß «tant pis» und hatten die Genugtuung, daß kein Uhrenfabrikant der Welt ihn bei dem heutigen Stand der Technik zufriedenstellen kann.

Einem anderen Kunden mußte ich einst ebenfalls erklären, daß es nirgends eine Uhr gebe, die mit vollkommener Genauigkeit geht, und ihn damit leider sehr enttäuschen. Er hatte von unseren Erzeugnissen eine viel zu hohe Meinung. Der Ruf, den sich unser Haus in über hundert Jahren Bestehens durch wirk-

lich außerordentliche Leistungen an den schweren Prüfungen des Genfer Observatoriums erworben hat, ließ ihn glauben, daß seine Uhr unserer Marke schlechthin die genaue Zeit angebe, jahraus, jahrein. Oft habe er zu seiner Gattin gesagt: «Die Radiozeit geht wieder einmal vor!» Es war für mich bemühend, ihm seine Illusion zerstören zu müssen und ihm schonend auseinanderzusetzen, warum wohl die Radiozeit vom Observatorium Neuenburg doch richtig gewesen und seine Uhr von der Sternenzeit abgewichen sei. Ich hoffe, er habe die Erklärung begriffen; sehr überzeugt sah er zwar nicht aus.

Sie sind alt geworden

ALTE Leute hangen oft mit kindlicher Liebe an ihren Uhren, die sie auf einem langen Stück Lebensweg mitgetragen haben. Selbst ich, der ich den süßen Liedern im Genre «Die alte Wanduhr» nichts als ein Lachen abgewinnen kann, bin immer beeindruckt, wenn ein Greis mit zitterigen Händen seine Taschenuhr aus dem Gilettäschchen fischt und sie mit unendlicher Behutsamkeit dem Verkäufer zur Kontrolle anvertraut.

Einer meiner Kunden weigert sich hartnäckig, seinen an einem langen Goldkettlein hängenden Zeitmesser von der Weste zu trennen. Er trippelt selbst zur Werkbank des Uhrmachers hin und hebt sein Bäuchlein, so gut es geht, damit der Arbeiter Bewegungsfreiheit hat, um die Uhr zu richten. Es ist uns nur selten gelungen, ihn zum Ausklinken des Kettleins zu bewegen. Wenn er die Uhr zur Revision bei uns lassen muß, ist er todunglücklich und erscheint eine Woche vor dem vereinbarten Termin jeden Tag, weil er hofft, sie könnte doch etwas früher fertig geworden sein.

Vor Jahren hatten wir einen hochbetagten Kunden, dessen Uhr plötzlich nicht mehr vierundzwanzig Stunden ging. Wir behielten sie im Laden zur Beobachtung. Sie lief regelmäßig sechsunddreißig Stunden. Wir gaben sie dem Besitzer zurück, aber nach zwei Tagen kam er wieder mit der gleichen Klage. Er beteuerte hoch und heilig, er ziehe die Uhr ganz auf, und in der Tat ist es lächerlich, einen alten Mann in einem Gebiet der Unkenntnis zu zeihen, in dem er sich fünfzig Jahre lang täglich geübt hat.

Nachdem sich der Vorfall aber einige Male wiederholt hatte, baten wir den Herrn doch,

*E*twa 3000 Jahre vor Christi Geburt wurde von einem chinesischen Kaiser der Tee entdeckt, der zwar heute in fast allen Kulturländern der Erde getrunken - doch nicht überall richtig zubereitet wird.



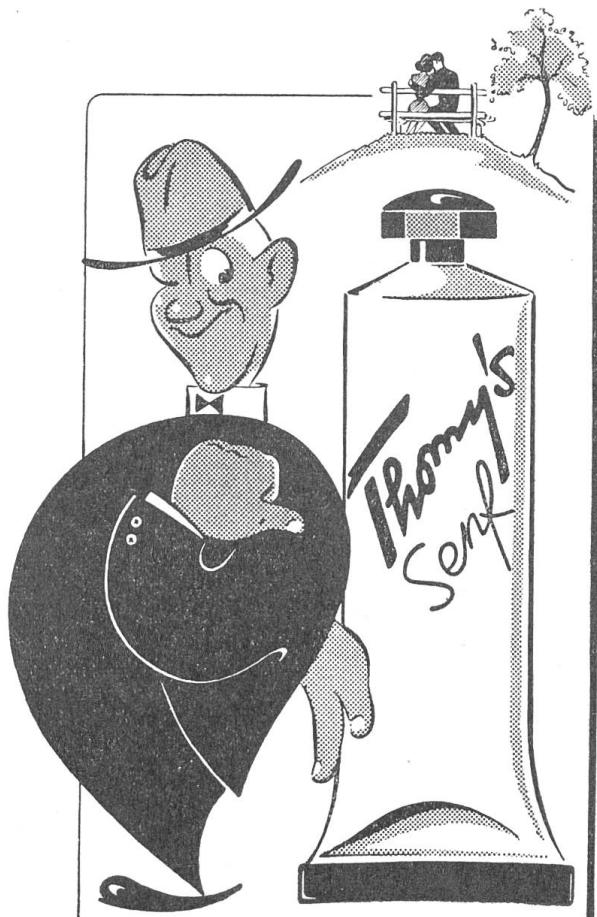
*W*enn der Tee lieblos behandelt wird, bleibt er verschlossen, karg und stumpf. Denn er ist empfindlich - aber auch sehr dankbar, wenn man ihn „nach den fünf goldenen Regeln“ zubereitet! Die erste Regel lautet: die Teekanne wird mit heißem Wasser ausgespült. So entwickelt schon der trockene Tee in der vorgewärmten Kanne sein Aroma.

Natürlich muß man auch eine gute Teesorte wählen, zum Beispiel eine jener neun weltberühmten Sorten

(TWINING'S TEA)

der Messrs. R. Twining Co., Ltd., London, der Lieferanten des Königlichen Hauses seit 1706! Twining's Tea wird jetzt in allen guten Fachgeschäften der Schweiz für Sie bereitgehalten - für jede Nuance des verwöhnten Geschmacks die richtige, wie wir meinen . . .

Bezugsquellen nachweis durch
Georges Moreau & Cie. A.G., Zürich



Der wahre Freund

ist verlässlich, weil beständig — er hilft, ob nun die Sonnescheine oder nicht... genau wie **Thomy**, der sich seit Jahren als wahrer Freund der Hausfrauen und Feinschmecker erweist — beständig in Qualität, Rasse und Bekömmlichkeit!

Jedermann kennt

*Thomy's
Senf*

seine Uhr vor den Augen des Uhrmachers aufzuziehen. Er gab nur widerwillig nach und brummte, er sei doch beim Eid alt genug, um zu wissen, wie man eine Uhr aufziehe!

Und dennoch befand sich hier des Rätsels Lösung. Mit dem Alter hatte der Kunde das Gefühl in den Fingern verloren und spürte nicht mehr, ob die Uhr wirklich bis zur Blockierung aufgezogen war. Dieselbe Schwäche haben wir seither öfters beobachtet, durchwegs bei alten Leuten.

Für uns wird es keine Uhrmacher geben...

WENN es gegen den Winter geht, verschwinden die Touristen, und es wird still im Laden. So still, daß manchmal stundenlang keines Kunden Fuß die Schwelle betritt.

Die Flugzeuge sind nicht mehr Bienen, sondern Zugvögel, die in freundlichere Regionen fliegen, und der Geschäftsherr blickt ihnen sehnstüchtig nach und murmelt ein leises: «Auf Wiedersehen nächsten Sommer!»

Die Uhrmacher bessern Schäden aus, welche grobe Behandlung der empfindlichen Mechanismen verursacht haben mag, und wir Verkäufer senden ums Neujahr herum Glückwünsche an jene Leute, die uns im vergangenen Sommer durch ihr Verhalten entweder Mut gemacht haben, auch im neuen Jahr bei unserem Beruf zu bleiben, oder die uns manchmal an der Menschheit verzweifeln ließen und uns unbekümmert an den Nervensträngen zerrten.

Dann haben wir wohl auch Zeit, an die Worte zu denken, die einst ein großer Arzt an uns richtete, als er seine Uhr zur Revision brachte: «Nun ist sie stillgestanden. Ich ließ sie jahrelang ohne Pflege laufen, Tag und Nacht. Ich kann sie zum Uhrmacher bringen, der die abgenutzten Teile ersetzt, sie reinigt und ölt, und bald wird sie ihren Gang wieder aufnehmen. Wenn man das doch mit dem menschlichen Körper auch tun könnte!»

Er mahnte uns lächelnd: «Gehen Sie sorgfältig um mit Ihrem Körper und versuchen Sie, Widerwärtiges mit Gleichmut zu ertragen, denn für Sie wird es am Ende keinen Uhrmacher geben, der Ihnen die verbrauchten Organe ersetzt, sondern nur Stümper, wie ich einer bin, die versuchen müssen, das noch vorhandene Material zu flicken, so gut es geht, bis es schließlich doch seinen Dienst versagt!»

1 Grosser Umsatz — kleiner Gewinn

E Ein sehr vernünftiger Wahl- | sondern lange nicht die Selbst-
E spruch. Großer Umsatz hat in | kosten decken. Der Fehlbetrag
E der Regel eine scharfe Kalku- | wird durch Inserate ein-
V lation zur Voraussetzung. — R gebracht. — Die Leser müs-
V Nur wenn man preiswert | sen deshalb darüber froh
W ist, kann man viel verkaufen. — Bei S sein, wenn ihr Lieblings-
S den Zeitungen und Zeitschriften | organ einen stattlichen
S sind aber die Abonnenten- | Inseratanteil aufweist.
A preise so niedrig, daß sie nicht
W nur keinen Gewinn abwerfen, | *Der Schweizer Spiegel Verlag* Z

