

Zeitschrift: Schweizer Spiegel
Herausgeber: Guggenbühl und Huber
Band: 30 (1954-1955)
Heft: 12

Artikel: Abstieg und Aufstieg : als Jurist in den USA
Autor: Mayr, Hugo
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1071323>

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: 02.04.2026

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

ABSTIEG und AUFSTIEG

ALS JURIST IN DEN USA

VON HUGO MAYR

Direktor der Swissair für Nordamerika

VOR einem halben Jahr besuchte mich ein junger Schweizer in meinem Büro in New York und fragte: «Haben Sie mir eine Stelle?» Er war Jurist, frisch promoviert, mit perfekter Beherrschung von Deutsch, Französisch und Latein, aber wenig Kenntnissen in der englischen Sprache. Leider hatte ich keine Verwendung für ihn. Obwohl ich ihm verschiedene Adressen gab und ihm riet, es da und dort zu probieren, hatte ich den Eindruck, daß er sehr enttäuscht abzog. Einige Tage später erfuhr ich, daß er unsere Unterredung bei einem andern Schweizer etwa so resümiert hatte: «Ja, der hat gut reden in seinem schönen Büro am Rockefeller Plaza; als Direktor der Swissair

für Amerika hat er natürlich kein Verständnis für Leute in meiner Lage. Wahrscheinlich hat er seine Stelle durch Protektion bekommen und keine Ahnung, wie es einem zumute ist, wenn man ohne Beziehungen und Mittel in New York hockt.»

Wenig ahnte der Gute, daß mir meine Stelle keineswegs in den Schoß gefallen ist und daß ich mich vor sieben Jahren in der genau gleichen Lage befand wie er.

Meine Odyssee begann nicht in Amerika, sondern in England.

Ich war nach England gekommen, um Englisch zu lernen. Doktorhut und Anwaltspatent waren erworben. Doch die paar Monate Ge-

richts- und Anwaltspraxis überzeugten mich, daß Vaterschaftsprozesse und Ehescheidungsklagen kaum meinen idealen Broterwerb für die nächsten vierzig Jahre darstellen würden. Ich hatte mich entschlossen, meine juristischen Kenntnisse der Industrie anzubieten, und aus diesem Grunde fand ich es notwendig, vorerst die englische Sprache zu beherrschen. Mein Vater, der Zolldirektor in Schaffhausen ist, war mit diesen Plänen nach einigem Zögern einverstanden. Die ganze Familie begleitete mich auf den Flugplatz nach Dübendorf. In großer Aufregung bestieg ich das erstmal in meinem Leben ein Flugzeug und flog mit der Swissair nach London, voll Tatendrang und in gespannter Erwartung der Dinge, die da kommen sollten.

Aber das England des Jahres 1948 hat sich nicht ganz als der Traum meiner Träume erwiesen. Die ewige Fischdiät paßte mir gar nicht, und außerdem war mir das Bier zu warm. Ein Einführungsschreiben an eine Spediteurfirma, bei der ich mit der Hoffnung, angestellt zu werden, vorsprach, resultierte in einem höflichen Lunch mit einem Haufen guter Ratschläge. Aber eine Stelle erhielt ich nicht, was ich heute ganz gut verstehe, wenn ich an den rudimentären Status meiner damaligen Englischkenntnisse zurückdenke. Diese waren deshalb so ungenügend, weil ich die humanistische Abteilung der Kantonsschule Schaffhausen besucht hatte, in der Englisch fakultativ war. Und so beschloß ich, mein kurzes Gastspiel in England abzuschließen und kaufte mir mit dem Rest meines Geldes ein Billett nach Amerika.

***** **Juristen nicht gefragt** *****

AUF dem Schiff lernte ich zu meinem Glück einen deutschen Arzt kennen, mit dem ich mich gut unterhielt. Da ich in New York niemanden kannte und keine Ahnung hatte, wo ich im Rahmen meiner bescheidenen Mittel Unterkunft finden könnte, bot mir mein neuer Freund liebenswürdigerweise an, mit ihm in der Wohnung seines Onkels zu leben, welcher zurzeit in Kalifornien weilte. Gerne nahm ich diesen großzügigen Vorschlag an. Keiner von uns hatte viel Geld, und so wirtschafteten und kochten wir während der ersten Wochen auf der Grundlage von einem Dollar pro Tag. Mein Bekannter besuchte Ärzte und schrieb Briefe an Spitäler über das ganze Land, mit der Ab-



Der Verfasser auf dem Flugplatz Kloten

sicht, eine Stelle als Chirurg zu erhalten. Ich selbst wandte mich an viele Stellenvermittlungsbüros und bot meine Dienste an. Aber niemand brauchte einen Angestellten, der nicht Englisch konnte. Was die Lage noch verschlimmerte, war die Tatsache, daß ich nur ein Besuchervisum besaß, welches mir nicht erlaubte, in Amerika zu arbeiten. Ich war verzweifelt und voll bereit, jede Arbeit, was immer es sein möge, anzunehmen. Ich versuchte, als Wagenwascher unterzukommen, und sprach bei mehreren Autogaragen vor — unter anderm auch bei der Firma, wo ich heute meinen Lincoln eingestellt habe. Aber mit dem Besuchervisum war keine Arbeit zu finden. Dazu hätte ich für diese Beschäftigung der betreffenden Gewerkschaft beitreten müssen, was wiederum unüberwindliche Schwierigkeiten bot.

Schließlich suchte ich das Schweizer Konsulat auf und fragte um Rat. Generalkonsul Dr. Gygax empfing mich freundlich, empfahl mir jedoch, mit dem nächsten Swissair-Flugzeug in meine Heimat zurückzukehren und mich dort auf dem regulären Weg um ein Einwanderungsvisum zu bewerben. Dieser Rat war sicher das vernünftigste. Ich fand ihn aber damals gar nicht vernünftig, und mein Stolz ließ es nicht zu, meine Familie für die Rück-

passage anzupumpen und meine kurze, aber interessante Odyssee auf diese Weise im Sand verlaufen zu lassen. Denn — wäre ich in die Schweiz zurückgekehrt — wäre es mit meinen Auslandsplänen Schluß gewesen. Das war mir klar. Man hätte mir höflich, aber bestimmt auseinandergesetzt, daß ich ja jetzt selber gesehen habe, wie weit ich «aus eigener Kraft» gekommen sei, und daß es jetzt an der Zeit sei, sich nach einer festen Stelle umzusehen und eine gesunde Basis für eine solide Existenz zu legen.

Ich beschloß also, «coûte que coûte», in Amerika zu bleiben. Ein früherer Studienkollege, den ich in New York besuchte, sprach von der Möglichkeit, mein Einwanderungsvisum vielleicht in Kanada zu erwerben. Da er ohnehin in den nächsten Tagen nach Montreal reisen müsse, schlug er mir vor, mitzukommen. Diese Lösung paßte mir großartig. Mit Freude und dankbarem Herzen nahm ich seinen Vorschlag an. Wir fuhren also mit dem Auto nach Montreal, wo mein Freund im besten Hotel Zimmer bestellt hatte.

Am nächsten Tag meldete ich mich beim amerikanischen Konsulat und füllte die notwendigen Formulare aus. Man gab mir zu verstehen, daß das Visum, wenn es überhaupt erteilt würde, nicht vor drei bis vier Wochen erwartet werden könne. Man müsse in die Schweiz telegraphieren, Washington anfragen usf. Ferner müsse ich entweder über ein Bankkonto von mindestens 5000 Dollar verfügen, oder dann ein sogenanntes Affidavit of Support beibringen. Das Affidavit of Support ist ein Schriftstück, in dem sich eine in den USA ansässige Person verpflichtet, dem betreffenden Einwanderer im Notfall in jeder Hinsicht, finanziell und anderweitig, beizustehen. 5000 Dollar aufzutreiben war unmöglich. Und woher sollte ich eine solche Garantie erhalten?

Dennoch schien mir dies die einzige Lösung. Während meines Aufenthaltes in New York hatte ich eine Schweizer Familie besucht, Freunde meines Vaters, die mich äußerst liebenswürdig aufgenommen hatten. Diesen Leuten schrieb ich, erklärte meine Lage und erhielt postwendend die nötigen Papiere. So begab ich mich frohen Herzens einmal mehr zum amerikanischen Konsulat und brachte meine nun vollständigen Papiere. Man machte mir jedoch nicht viel Hoffnung auf baldige Erledigung der Formalitäten. Natürlich hatte ich die nötige Geduld zum Warten, leider aber

nicht die erforderlichen Mittel. Allein das Hotelzimmer verringerte meine Barschaft jeden Tag bedenklich. Dazu kam das Essen, Zigaretten usw., kurz: ich hatte ausgerechnet, daß ich in spätestens zehn Tagen vollständig auf dem Trockenen sitzen werde.

***** **Ich werde Knecht,**

***** **aber nicht Meisterknecht**

WAS war zu tun? Erstens einmal gab ich mein Hotelzimmer auf und quartierte mich im YMCA ein (Christl. Verein junger Männer), dessen Preise bedeutend unter den Ansätzen des «Hotel Mount Royal» lagen. Ich mußte irgendeine Stelle finden, das war mir klar. Aber Beziehungen hatte ich keine. Englisch konnte ich nicht, die Möglichkeit für eine kaufmännische Anstellung stand somit außer Frage. Da kam mir irgendwie zu Ohren, daß die kanadische Regierung dringend landwirtschaftliche Arbeitskräfte benötige. Ich meldete mich beim «Department of Colonization» und stellte mich vorsichtshalber als schweizerischen Landwirt vor, in der Annahme, daß die kanadische Agrikultur wohl kaum Verwendung für einen abgebrannten europäischen Anwalt hätte. Man empfing mich, und nachdem ich mehrere Fragen über meine frühere Betätigung und Erfahrung in der schweizerischen Milchwirtschaft und Feldarbeit zur vollen Befriedigung des Beamten beantwortet hatte, hieß mich dieser, eine Weile zu warten. Er blätterte in seinen Dossiers, setzte sich an seine Schreibmaschine und händigte mir kurz darauf eine blaue Karte aus mit folgendem Wortlaut:

*To George B. Baker
Post Office Newington
Railway Station Finch, Ont.
This will introduce Hugo Mayr whom we are
sending to fill your application for help.
C. LaDue Norwood
Dist. Supt. of Colonization
Concourse, Windsor Station*

Dies war mein lakonisches Einführungsschreiben an meinen zukünftigen Patron, dem ich ab morgen gegen Kost und Logis und etwas Taschengeld meine Dienste als Landwirt zur Verfügung stellen sollte. Befriedigt packte ich meine Koffer, glücklich, daß ich wenigstens nicht auf dem Pflaster sitzen müsse, und froh über meinen ersten «Anstellungsvertrag» auf dem nordamerikanischen Kontinent.

Am nächsten Morgen bestieg ich meinen Zug nach Finch (Ontario). Man hatte mir versichert, daß Mister Baker mich am Bahnhof abholen werde. Langsam schaffte sich der Zug durch die endlosen kanadischen Ebenen. Nach drei oder vier Stunden hatte ich meine Station erreicht. Ich ergriff meine Koffer, stieg aus und schaute mich nach meinem künftigen Chef um. Mehrere Leute stiegen mit mir aus, mehrere Leute warteten am Bahnsteig, und ich hatte natürlich keine Ahnung, wer Mr. Baker sein könnte. Mister Baker seinerseits hatte keine Ahnung, wie ich aussehe, und gestand mir später, daß er seine neue Aushilfe kaum in dem «elegant gekleideten Herrn mit grau gestreiftem Anzug, steifem Kragen und Kofferetiketten von Kairo, London und Athen» vermutet habe. Aber wir fanden uns schließlich, begrüßten uns, wobei mich George Baker von oben bis unten und von unten bis oben musterte und dann nach meiner Einführungskarte fragte. Obwohl die Papiere in Ordnung waren, schien mein künftiger Patron über seine neueste Akquisition nicht begeistert zu sein. Er fragte mich, ob ich mit Arbeitskleidern, Schuhen usw. versehen sei, was ich natürlich verneinen mußte. Er meinte, dem müsse zuerst abgeholfen werden, hieß mich, seinen Wagen besteigen und brachte mich zu einem Dorf-laden, der solche Artikel führte. Auf seinen Rat hin kaufte ich mir Arbeitshosen, Kittel,

grobgestrickte Socken, Schuhe usw., und bevor es mir richtig zum Bewußtsein kam, war der Rest meiner kärglichen Barschaft in den offenbar notwendigen Utensilien meines neuen Berufes investiert.

Nach einer halben Stunde Autofahrt erreichten wir George Bakers Bauernhof. Es war ein für kanadische Verhältnisse mittlerer Betrieb, mit etwa vierzig Kühen, drei Pferden, einem halben Dutzend Schweinen, Hühnern usw. Bakers Schwester, die den Haushalt führte, musterte mich kritisch, währenddem sie mich willkommen hieß. Dieselbe Einstellung glaubte ich in der Begrüßung von Bakers zweiter Schwester zu verspüren. Einzig der Hund — eine Art Appenzeller Bläß — wedelte mit dem Schwanz, sprang an mir auf und bezeugte Freude über meine Ankunft.

***** Saure Stunden,

***** aber keine frohen Feste

MAN wies mir die Kammer zu, die der letzte Knecht bewohnt hatte, ein kleines, sauberes Zimmer mit einem Eisenbett mit Seegrasmatratze, deren harte Knollen meinen Schlaf allerdings nur die erste Nacht beinträchtigten. Denn Mr. Bakers Arbeitsstunden waren so, daß ich auch auf einem Brett eingeschlafen wäre.

Um 6 Uhr war Tagwache am nächsten Mor-



gen. Mr. Baker führte mich zu den Kühen und begann zu melken. Er zeigte mir, wie die Maschine angezapft werden mußte; die Milcheimer füllten sich, und wir trugen sie zum Kühlraum, wo sie blieben, bis sie abgeholt wurden. Nachher hieß er mich, den Stall zu misten, was meine reguläre Beschäftigung vor dem Frühstück werden sollte. Zum Morgenessen gab es Tee, Eier und Speck, Toast und Konfitüre. Nachher begaben wir uns auf eine Weide, deren Stall vollständig umgebaut werden mußte. Sechs Stunden täglich wurden mit diesem Umbau zugebracht. Es war harte Arbeit. Oft regnete es, und die schweren, nassen Planken mußten zuerst weggerissen, dann fortgetragen und schließlich von allen Nägeln befreit werden. Dann mußten wir die neuen Bretter zuschneiden und der Stallrenovation einverleiben. Es ging Zug um Zug.

Selbstverständlich kam bald der Moment, wo mein Patron merkte, daß es mit meinen landwirtschaftlichen Kenntnissen recht mager bestellt war. Als ich einmal ein Pferd anschirren sollte und über die Bestimmung von Kummel und Schwanzriemen gar nicht im klaren war, schaute mir Mr. Baker kopfschüttelnd zu. «Hören Sie mal, jetzt glaube ich nicht mehr, daß Sie überhaupt je in der Landwirtschaft gearbeitet haben!»

Es schien mir zwecklos, diese nur allzu wahre Feststellung abstreiten zu wollen. «Jetzt klöpft es», ging es durch mein Gehirn, und schon sah ich mich in die Reihen der Arbeitslosen zurückgegliedert. Aber, Welch angenehme Überraschung. Baker meinte: «Das habe ich gleich gesehen; wir wollen es aber trotzdem weiter miteinander versuchen!»

Abends und tagsüber — wenn immer es mir gelang, eine Ruhepause einzuschalten — las ich mit dem Wörterbuch, was ich an Literatur und Zeitschriften auftreiben konnte. Auch die Sonntage waren dieser Beschäftigung gewidmet. Ich schrieb einzelne Wörter, Redewendungen, ganze Sätze auf, wiederholte sie immer und immer wieder und eignete mir so mit der Zeit eine gewisse Sprachkenntnis an. Baker und seine Familie hatten viel Verständnis, hilfsbereit korrigierten sie mich und halfen mir so über meine Anfangsschwierigkeiten hinweg.

Mit der Zeit eignete ich mir auch einige Kenntnisse meines «neuen Berufes» an, der mir an und für sich gar nicht so schlecht gefiel. Allerdings war es recht harte Arbeit, an die ich überhaupt nicht gewöhnt war. Abend für

Abend sank ich todmüde in meine Seegrasmatratze. Aber ich sagte mir, daß es ja noch viel schlimmer hätte gehen können, und das war nicht nur ein Trost, sondern eine Tatsache.

Nachdem die Heuernte vorüber war, wurde die Arbeit weniger streng. Gleichzeitig hatte ich etwas genug von der Landwirtschaft und beschloß, mich nach etwas anderem umzusehen. Ich studierte die Stellenausschreibungen in den Zeitungen und sah eines schönen Tages ein Inserat der Canadian Pacific Railroads, welche offene Stellen für Speisewagenkellner und -köche anboten.

Meine Entscheidung war getroffen: das mußte versucht werden! Die Verlockung, mit den kanadischen Eisenbahnen durch die Kornfelder von Winnipeg oder gar bis nach Vancouver zu fahren, war zu groß.

So teilte ich denn meinem Patron Baker mit, daß ich mich «verändern» wolle. Es paßte ganz gut, da er ohnehin einen holländischen Meisterknecht erwartete, welcher in den nächsten Tagen eintreffen sollte.

Ich packte meine Siebensachen und verließ die Stätte, wo ich im Schweiß meines Angesichtes meinen bescheidenen Beitrag zur Förderung der kanadischen Agrikultur geleistet hatte.

***** Die abgekürzte Hotelfachschule *****

ICH fuhr nach Montreal zurück und meldete mich am nächsten Morgen beim Anstellungsbüro der Eisenbahn. Man fragte mich, ob ich Koch oder Kellner sei. Ich wollte keine Chancen verpassen und antwortete, daß ich in beiden Gebieten bewandert und erfahren sei. Man fragte mich nach Einzelheiten meiner frühern Erfahrung, worauf ich antwortete, daß ich im Palace-Hotel Lausanne Koch gewesen sei, im Palace-Hotel St. Moritz eine Saison als Kellner durchgemacht habe und im «Schweizerhof» in Bern ein Jahr lang als Oberkellner geamtet habe. Diese Referenzen schienen zu genügen. Ich war als Speisewagenkellner der Canadian Pacific Railroads angestellt. Die ärztliche Untersuchung verlief gut; einzig meine Mandeln wurden beanstandet — ich habe sie vor ein paar Monaten schließlich wegschneiden lassen.

Die Aufgaben und Pflichten eines Kellners waren mir bis anhin nur vom Gesichtspunkt des Gastes aus bekannt. So schien es mir rat-

sam, die rein berufsmäßige Seite auch ein wenig kennenzulernen. Im YMCA traf ich einen jungen Hotelangestellten, der sich bereit erklärte, abends mit mir zu exerzieren. Wir nahmen ein Servierbrett, Gabeln, Löffel, Messer, Teller und Servietten auf mein Zimmer, und der Privatunterricht konnte beginnen. Ganz im Gegensatz zu meiner bisherigen Gewohnheit mußte ich den dienstbaren Geist markieren, während sich mein Instruktor in der Rolle des verwöhnten Gastes gefiel. «Die linke Hand auf den Rücken, die rechte mit dem Tableau weiter nach vorn gestreckt . . .» dies und ähnliches mehr mußte ich in barschem Ton über mich ergehen lassen.

***** **Der Tiefpunkt**

ABER mit Winnipeg und Vancouver ist es leider nichts geworden. Denn wenige Tage nach meiner Aufnahme in die Angestelltenreihe der Eisenbahn erhielt ich vom amerikanischen Konsulat den langersehnten Bericht, mein Visum sei bereit. Ich kündigte, packte einmal mehr meine Koffer und fuhr nach New York zurück.

Nun habe ich es erreicht, dachte ich mir. Mit einem einwandfreien Einwanderungsvisum, einigen Kenntnissen der englischen Sprache und großer Begeisterung kann es nicht schief gehen! Ich war überzeugt, daß mir meine Dissertation über «internationales Versicherungsrecht» gewaltig helfen werde, und daß jede New-Yorker Versicherungsgesellschaft mich mit offenen Armen empfangen werde. Aber es war nicht ganz so leicht! Die Herren der amerikanischen Assekuranz interessierten sich mehr um praktische Erfahrung im amerikanischen Geschäftsleben, und meine Schrift über «Die Behandlung versicherungsrechtlicher Fehlertatbestände» machte überhaupt gar keinen Eindruck. Man teilte mir mit, man werde meine Bewerbung gerne später berücksichtigen — wenn sich eine Möglichkeit biete. Aber offenbar hat sich diese Möglichkeit bis heute nicht geboten; denn ich habe von keiner der damals besuchten Firmen je wieder gehört. Wahrscheinlich war das Haupthindernis meine noch immer äußerst mangelhafte Beherrschung der englischen Sprache.

Schweizer Freunde, die ich um Rat fragte, wiesen mich an einen Herrn Eidenbenz, Spediteur in der Firma All-Transport, der sich in

selbstloser Weise seit zwanzig Jahren vieler junger Landsleute angenommen habe. Er empfing mich freundlich, lud mich zum Mittagessen ein und anerbote sich, mich einigen Potentaten der New-Yorker Geschäftswelt vorzustellen. Bevor wir die Runde machten, schärfte mir Eidenbenz genau ein, nie zu erwähnen, daß ich auf der Stellensuche sei; ich solle einzig sagen, ich sei «for survey and research» nach Amerika gekommen — für Überblick und Forschung! Wie vermessen mir diese Worte klangen, gesprochen von einem grünen Anfänger, der im Grunde genommen nichts anderes wollte als seinen Lebensunterhalt zu verdienen — denn meine Barschaft war knapp, äußerst knapp! Erst viel später, nachdem Herr Eidenbenz schon lange bei der Swissair arbeitete, kam es mir zum Bewußtsein, wie richtig sein Rat war. Denn besonders in diesem Lande, wo die Möglichkeiten immer noch unbegrenzt sind, interessiert es überhaupt niemanden, was ein anderer will. Nur wenn er etwas zu bieten hat, kann er Interesse und Gehör finden. Und so war die philosophische Erklärung meiner Anwesenheit sicher eine geschickte Möglichkeit, irgendwo unterzukommen. Aber leider war niemand an meinen «Überblicken und Forschungen» interessiert.

Einige Tage später riet mir jemand, mich bei einem schweizerischen «Insurance Broker» vorzustellen. In Amerika werden die Versicherungsgeschäfte selten mit den Gesellschaften direkt abgeschlossen. Man geht zu einem Broker (Agent), der sämtliche Versicherungsgesellschaften vertritt, und der einem über die günstigsten Versicherungsmöglichkeiten Aufschluß gibt, den Vertrag abschließt und im Schadenfall für den Versicherungsnehmer eintritt. Zu einer solchen Firma hatte ich eine Einführung, sprach vor und — wurde angestellt. Allerdings nicht als Jurist. Mein Salär war 50 Dollar pro Woche (kaufkraftmäßig zirka 100 Schweizer Franken). Meine Beschäftigung bestand darin, Versicherungsprämien auszurechnen und die Policen zu den verschiedenen Gesellschaften zu bringen.

Tag für Tag machte ich die gleiche Runde. Der Brötliverkäufer, der während meiner Schulzeit seine feinen Produkte feilhielt, muß eine interessantere Beschäftigung gehabt haben! Mein Chef lud mich öfters ein, den Samstag in seiner schönen Villa auf dem Lande zu verbringen, wo ich jeweils den hochgezüchteten Rasen zu mähen und vom Unkraut zu befreien

WOHER STAMMT DIESES WORT?

Unsere Familiennamen

Plattner, Blattner. — Von Karl V. wissen wir, daß er seinen Hofplattner besser bezahlte als den von ihm überaus geschätzten Tizian. Unter einem Plattner können wir uns heute nichts mehr vorstellen; das Wort ist aus dem lebendigen Sprachschatz verschwunden. Auch Bogner und Armbruster gibt es heute keine mehr; doch fällt es uns leicht, deren Tätigkeit aus dem Namen ihrer Berufe herzuleiten. — Im späten Mittelalter hielt jede größere Stadt in ihrem Dienst einen Plattner. Dieser mußte die Harnische instand halten, welche sich im Besitze der Bürger befanden. Die Obrigkeit legte damals großen Wert darauf, daß möglichst jeder Bürger einen Harnisch besaß, den er in steter Bereitschaft hielt; nur so war eine rasche Mobilisation im Ernstfall gewährleistet. Bei Strafe war es verboten, den Harnisch zu verkaufen, auszuleihen oder zu verpfänden. Von Zeit zu Zeit fand eine Art Inspektion statt, bei welcher der Rat prüfte, ob die jedem einzelnen zukommenden Rüstungsgegenstände wirklich vorhanden seien.

Im Gegensatz zu dem aus Eisenringen hergestellten Kettenpanzer kam um 1350 der ausschließlich aus eisernen Platten zusammengefügte Harnisch auf; von nun an nannte man den Harnischer *Plattner*. Eine namhafte Plattnerwerkstatt gab es in unserm Lande nur in Frauenfeld, die meisten Harnische wurden aus Deutschland und Italien eingeführt. Im Ausland, wo Fürsten und Könige darauf hielten, Prunkharnische zu besitzen, entwickelte sich die Plattnerlei zu einem hochstehenden Kunsthandwerk. Eine veränderte Kriegführung ließ im 17. Jahrhundert den Beruf des Plattners aussterben; heute treffen wir diese Berufsbezeichnung nur noch als Familiennamen.

Johannes Honegger

hatte. Allerdings wurde ich jeweils — im Anschluß an diese Freiluftbetätigung — zu einem guten Nachtessen eingeladen. Immerhin: wir verstanden uns nicht allzu gut, mein Chef und ich. Er fand, daß ich zuviel im Büro rauche, und seine Sekretärin mochte mich noch viel weniger. So wurde ich eines schönen Freitags zu einer Privataudienz zitiert, während welcher mir eröffnet wurde, daß ich meine Tätigkeit bei der Firma als beendet betrachten könne.

Ich stand also wieder auf der Straße. Diesmal war es schlimmer, da ich schließlich bei einer guten Firma gearbeitet hatte, jedoch kein gutes Zeugnis erwarten konnte.

Meine Lage war verzweifelt. Das war ein eigentlicher Tiefpunkt in meinem Leben. Ich wußte nicht, wo aus, wo ein. Manchmal dachte ich: «Hätte ich doch die guten Ratschläge meines Vaters befolgt und wäre ich nie aus der Schweiz fortgegangen!» Ich hatte nicht den Mut, mich irgendwo anders zu bewerben, da ich überzeugt war, daß mir die nicht allzu positiven Referenzen meiner letzten Stelle im Wege stehen würden.

***** Arbeitsloses Einkommen

ICH wohnte damals in einem baufälligen Hause, jedoch in einem bevorzugten Stadtteil. Mit einem Freund zusammen hatte ich für 85 Dollar pro Monat zwei Schlafzimmer und ein Wohnzimmer gemietet. Nun ergab es sich, daß mein Bekannter — kurz nachdem ich meine Kündigung erhalten hatte — mir mitteilte, er müsse sich unverzüglich zurück nach Frankreich begeben. Da stand ich nun, ohne Einkommen und mit einem Mietzins, dessen halben Anteil ich mir auch unter den bisherigen Verhältnissen und mit Einkommen kaum leisten konnte. Aber Einkommen hatte ich jetzt keines mehr, und meine Wohnung wollte ich auch nicht mit irgend jemand teilen.

Doch hatte ich während meines kurzen Aufenthaltes in New York festgestellt, daß sehr viele Leute Zimmer in einem guten Stadtteil suchen und oft schwer finden.

Mein Bekannter und ich hatten nur einen Teil der Wohnung gemietet. Im andern Teil (Schlafzimmer, Wohnzimmer und Küche) wohnte — eine Katze! Der Vermieter war ein alter Jungeselle, dessen verstorbene Mutter ihm ihr Vermögen und ihre 17jährige Katze hinterlassen hatte, mit der Aufgabe, das Tier

bis zu dessen Lebensende gut zu behandeln. Und so kam es, daß unser Hausmeister, der inzwischen umgezogen war, die von uns teilweise innegehabte Wohnung behielt — nur um dem Liebling seiner Mutter ein Heim zu bieten (seine ihm kürzlich angetraute Gattin hatte sich geweigert, das Tier bei sich aufzunehmen).

Ich hatte bemerkt, wieviel Mühe es dem alten Herrn machte, tagtäglich zweimal in die Wohnung zu kommen, um der Katze Fleisch und Milch zu bringen. Einige Male hatte er mich denn auch ersucht, während seiner Abwesenheit die «Fütterung» zu besorgen. So trat ich denn eines Tages mit dem Vorschlag an ihn, ich würde ihm diese Mühe gern abnehmen und für das Tier sorgen, im Falle daß er sich entschließen könne, die bis anhin einzig von der Katze bewohnten drei Räume mir gegen einen bescheidenen Aufschlag des Mietzinses zu überlassen. Nach reiflicher Überlegung von Vor- und Nachteilen war er damit einverstanden. Der Mietzins wurde auf 110 Dollar erhöht.

So war ich Mieter einer Sechszimmerwohnung plus Katze. Die drei Zimmer, welche die Katze bewohnt hatte, waren in einem scheußlichen Zustand. Staub hatte sich fingerdick auf die wackeligen Möbel gesetzt, die Tapeten hingen herunter; da waren Stühle mit nur drei Beinen, Betten und andere Requisiten waren schlechthin unbrauchbar. Mit Hammer und Nägeln, mit Farbe und Pinsel machte ich mich an die Arbeit, schuftete fieberhaft, und in ein paar Tagen waren die Zimmer und deren Einrichtung so weit, daß man sie wenigstens bewohnen konnte. Ich zog in den «neu renovierten» Teil der Wohnung ein und vermietete den Rest mühelos mit einem Zeitungsinserat. Durch die Einnahme von meinen Untermietern wohnte ich selbst zinsfrei, und daneben blieben mir noch ein paar Dollar für Milch, Brot und Butter. Es war eine karge Diät, an die ich mich gewöhnen mußte. Aber wenigstens hatte ich ein Dach über dem Kopf und konnte mir etwas zu essen kaufen; und wenn auch meine Mahlzeiten nicht aus Beefsteak und Hummer bestanden — man existierte wenigstens!

***** Endlich Boden unter den Füßen

NATÜRLICH war ich nicht müßig während dieser Tage: Ich lernte Englisch und suchte eine neue Stelle. Unter anderm sprach

ich bei der KLM Royal Dutch Airlines vor, an deren Direktor ich eine Empfehlung hatte. Dieser schien sich für mich zu interessieren und erklärte mir, er werde sich die Sache überlegen und mir wieder berichten, wenn er eine Möglichkeit sehe, mich anzustellen. Ich hatte die Hoffnung bereits aufgegeben, als ich ein paar Wochen später Bericht erhielt, wieder bei der KLM vorzusprechen. Der Jurist vom Hauptsitz war anwesend, und man erklärte mir, daß man einen Mann suche für die Erledigung der Schadenfälle im Frachtsektor. Auf Grund meiner juristischen Vorbildung und Spezialisierung im Versicherungsfach schien ich für diese Arbeit geeignet zu sein. Ich wurde angestellt als «claims adjustor» und begann meine Laufbahn bei der KLM am 3. Jan. 1949.

Ich brauchte einige Zeit, um mich in dieses vollkommen neue Gebiet einzuarbeiten. Aber die Arbeit gefiel mir, sie war äußerst interessant und brachte mir große Befriedigung. Gegenüber der KLM und deren New-Yorker Direktor empfinde ich noch heute große Dankbarkeit für die mir gegebene Chance. Meine Loyalität war groß und tief empfunden. Und so bemühte ich mich — abgesehen davon, meine Pflichten so gut als möglich zu erfüllen —, meiner Firma auch sonst von Nutzen zu sein. Diese Möglichkeit bot sich bald, indem ich unter meinem in der Zwischenzeit größer gewordenen Bekanntenkreis da und dort Leute fand, die nach Europa reisten. Die Ausdehnung meines Bekanntenkreises ist zum großen Teil auf die in Amerika so beliebten Cocktail-Parties zurückzuführen. Diese sind gar nicht so etwas Dummes, wie man hier oft denkt. Man lernt dabei neue Leute kennen, tauscht Erfahrungen aus, knüpft Beziehungen an und wird — sofern man genehm ist — immer und immer wieder und von neuen Gruppen eingeladen.

Selbstverständlich gab ich mir alle Mühe, meine nach Europa reisenden Bekannten auf der KLM zu buchen. Meine Bemühungen waren so erfolgreich, daß ich während meiner Freizeit oft mehr Geschäfte einbrachte als hauptamtlich angestellte Verkäufer.

Und so kam es, daß ich mich mehr und mehr für die kommerziellen Aspekte des Luftverkehrs interessierte als für die Versicherungs- und Schadenfälle.

***** Jetzt geht es «obsi»

DIE vielfältigen Probleme des Verkaufes und der Werbung faszinierten mich. Ich versuchte, in die so grundverschiedenen amerikanischen Methoden einzudringen, in der Hoffnung, daß sich gelegentlich eine Möglichkeit biete, auf diesem Gebiet tätig zu sein. Diese Gelegenheit kam schneller, als ich mir geträumt hatte. Ende 1949 wurde die Stelle des KLM-Chefs in San Franzisko frei, und man fragte mich, ob ich diesen Posten übernehmen wolle. Selbstverständlich sagte ich nicht nein. Allerdings war es mir nicht ganz wohl bei der Sache; denn meine Ausbildung und Erfahrung waren kaum der Rede wert, und die Übernahme der Leitung eines Zweigbüros, 4000 km vom Hauptsitz entfernt, schien mir nun doch ein reichlich gewagtes Unternehmen.

Aber bevor ich Gelegenheit hatte, mir all diese Schwierigkeiten im einzelnen vor Augen zu halten, saß ich im Flugzeug, auf meiner Reise nach San Franzisko. Es war wenige Tage vor Weihnachten; ich befand mich ohne Freunde oder Bekannte in einer fremden Stadt, mit einer vollkommen neuen und schweren Aufgabe. Wohl war ich voll Begeisterung und hatte den festen Willen, meine Arbeit gut zu erledigen; aber über das «Wie» und all die Einzelheiten war ich mir gar nicht im klaren. Meine Hauptaufgabe bestand darin, Reisebüros zu besuchen und sie zu beeinflussen, meine Gesellschaft zu berücksichtigen. Nun waren diese Reiseagenten aber meistens Leute, die Jahre — und oft Jahrzehnte — in diesem Fach gearbeitet hatten und somit über unendlich viel Erfahrung verfügten. Wie ein junger Schweizer Jurist diese alten Füchse an der Westküste Amerikas dazu bewegen konnte, einer holländischen Luftlinie Geschäfte zuzuhalten, war mir ein Rätsel. Aber es mußte irgendwie gehen! Meine Firma hatte ihr Vertrauen in mich gesetzt, und dieses Vertrauen durfte ich nicht enttäuschen. Die beste Lösung schien mir die, aus meiner Unkenntnis des Faches keinen Hehl zu machen. Ich erklärte den Leuten meine Lage.

Als ich das erstmal zum Leiter des Reisebüros X ging, sagte ich ihm etwa folgendes: «Eigentlich sollte ich Ihnen über die Vorzüge meiner Gesellschaft berichten und beweisen, warum Sie Ihre Klienten mit unserer Linie und nicht mit der Konkurrenz reisen lassen sollten. Leider muß ich Ihnen aber gestehen,

daß ich meine jetzige Stelle sehr plötzlich und vollkommen unvorbereitet antreten mußte und deshalb von der ganzen Sache recht wenig verstehe. Ich gebe mir alle Mühe, meine Bildungslücke so schnell als möglich auszufüllen, weiß jedoch, daß ich dies nicht ohne Ihr Verständnis und Ihre Mithilfe erreichen kann. Selbstverständlich», so schloß ich meinen Sales Talk, «bin ich jederzeit gerne zu Gegendiensten bereit!»

Zu meiner großen Freude waren meine Kunden äußerst nett zu mir. Heute weiß ich, daß die Leute an der Westküste ganz allgemein viel freundlicher sind als in New York. Aber abgesehen davon wirkte sich das offene Eingeständnis meiner mangelhaften beruflichen Ausbildung und Vorkenntnis keineswegs als Hemmschuh aus. Man stand mir mit Rat und Tat zur Seite, man weihte mich mehr und mehr in alle möglichen Berufsgeheimnisse ein.

Als Anfänger berechnete ich zum Beispiel einen Flug von San Franzisko nach Zürich folgendermaßen: Strecke New York—Zürich, plus Strecke San Franzisko—New York. «Nein!» sagte der Reisebürofachmann, «der Flugpreis kommt billiger zu stehen, wenn Sie San Franzisko—Chicago plus Chicago—Zürich berechnen.» So hörte ich das erstmal in meinem Leben von dem «Chicago Gateway», einer Tariffinesse der Luftlinien, von der ich bis anhin keine Ahnung hatte.

Da und dort nahm man auch ganz gerne meine «Bereitwilligkeit zu Gegendiensten» an. Ich erinnere mich zum Beispiel an die Bitte eines Reiseagenten — er wohnte 30 km außerhalb San Franziskos —, an einem Nachmittag seine zweijährigen Zwillinge mit meinem Auto in das Spital zu bringen, wo sie geimpft werden sollten. Gern stellte ich mich zur Verfügung; allerdings fühlte ich mich nicht besonders wohl, als junger Junggeselle mit zwei Schreihälsen auf den Knien im Warteraum stundenlang den tröstenden Vater zu spielen... Die chemische Reinigung meiner Hosen setzte ich nachher auf meine Spesenrechnung!

Aber meine Arbeitgeber hatten sich nicht zu beklagen. Innert eines halben Jahres hatte sich der Umsatz der Vertretung San Franzisko mehr als verdoppelt, ein Erfolg, auf den ich stolz war.

Foto: Baumgartner
Nonnen beim Heuen
(Muothatal)

 ***** **Ein wichtiger Kongreß – für mich**

IM Herbst 1950 hielt die «International Air Transport Association» ihre Jahresversammlung in San Franzisko ab. Auch eine Swissair-Delegation war anwesend, und zu dieser Zeit traf ich zum erstenmal den Direktionspräsidenten der Swissair, Dr. Walter Berchtold. Am nächsten Tage lud er mich zu einer Unterredung ein, und einige Wochen später wurde mir offeriert, die Swissair-Vertretung für Nordamerika zu übernehmen.

Es ist schwer zu sagen, wie sehr ich mich freute, für die Swissair zu arbeiten. Zwar waren es die holländische KLM und deren damaliger Direktor in New York gewesen, welche mir Möglichkeiten geboten hatten, die ich in der Schweiz kaum hätte erwarten dürfen. Aber die Gewißheit, in Zukunft für die aufstrebende Luftlinie meines eigenen Landes tätig zu sein, erfüllte mich mit großer Befriedigung.

Nachdem mein Nachfolger in San Franzisko bestimmt war, kehrte ich nach New York zurück. Die Swissair flog damals noch mit DC-4-Flugzeugen über den Nordatlantik und hatte etwa zwei Dutzend Angestellte in den USA. Unter ihnen befand sich auch Fred Eidenbenz. Somit war ich also plötzlich Chef des Mannes, der mir bei meinen ersten Gehversuchen in den USA so bereitwillig geholfen hatte. Wie seltsam das Leben doch manchmal ist!

Meine neue Stelle setzte mich von allem Anfang an vor Probleme, die weittragende Entscheidungen notwendig machten. Allerhand stand auf dem Spiel. Die Swissair hatte neue, moderne Maschinen gekauft, und aus den paar Flügen pro Monat wurde mit der Zeit ein täglicher Flug über den Nordatlantik. Wir bezogen Büros an bester Lage im Zentrum von New York, Zweigstellen über ganz Amerika wurden eröffnet, und unser Angestelltenstab hat sich inzwischen von 25 auf zirka 170 erhöht. In weniger als fünf Jahren ist der Umsatz der Swissair-Vertretung in den USA von 1½ Millionen Franken auf 20 Millionen Franken gestiegen.

Foto: Peter Stöckli
 Das Urlaubsgesuch

Abgesehen von den vielfältigen administrativen Aufgaben ist mein Hauptziel die Verbesserung des Kundendienstes und die Intensivierung der Werbung. In dem harten Konkurrenzkampf, wie wir ihn haben, ist eine aufmerksame, höfliche und zuvorkommende Behandlung des Gastes vor und während des Fluges erste Bedingung. So gewinnen z. B. erstklassige Qualität von Essen und Tranksame immer mehr an Bedeutung. Ob ein Kalbsplätzli zart oder hart ist, kann entscheidend sein, ob ein Gast die Swissair oder eine Konkurrenzlinie wählt. Aus diesem Grunde haben wir kürzlich in New York eine eigene Küche mit modernster Einrichtung erstellt, die — von Schweizer Chefs geführt — unsern Fluggästen das Beste in kulinarischen Feinheiten bietet. Für die kleine Swissair war dies ein kühner und kostspieliger Schritt. Ich bin aber überzeugt, daß er sich bezahlt machen wird.

Unsere Werbung geschieht durch Zeitungsreklame, Radio, Television, die Pflege privater Beziehungen usw. Unsere Flugzeuge sind recht gut besetzt — oft besser als diejenigen der so viel mächtigern Konkurrenz! Die Tatsache, daß Namen wie Dag Hammarskjöld, Admiral Strauß, Bruno Walter, Thomas Mann, Cole Porter, Fred Astaire usw. regelmäßig in unsern Passagierlisten auftauchen, zeigt uns, daß wir auf dem rechten Wege sind.

Obwohl ich also nicht mehr Bauer und Speisewagenkellner bin, für Abwechslung und Überraschungen ist nach wie vor genügend gesorgt. Die Lösung ständig neuer Aufgaben, bedingt durch die rasend schnelle Entwicklung des Flugwesens, zwingt zu Wendigkeit, raschen Entschlüssen und läßt den Gedanken an ein Ausruhen auf den Lorbeeren nicht aufkommen.

Das Schöne ist, daß ich bei der Swissair in einer Firma bin, die selbst etwas vom amerikanischen Traum repräsentiert und verwirklicht; von dem so oft wahr gewordenen Traum, es mit harter Arbeit und beschränkten Mitteln auf einen grünen Zweig zu bringen, etwas Neues mit Unternehmungsgeist zu entwickeln und mit Vertrauen in die Zukunft aufzubauen.

Meine heutige Stellung hat außerdem für mich persönlich noch den großen Vorteil, daß ich, obschon ich in Amerika lebe, dennoch eng mit der Schweiz verbunden bleibe. Mein Vater hat gerade letzthin zu mir gesagt: «Obschon du in New York bist, sehen wir dich viel häufiger bei uns in Schaffhausen als damals, als du in Lausanne studiertest.»