

Zeitschrift:	Schweizer Spiegel
Herausgeber:	Guggenbühl und Huber
Band:	33 (1957-1958)
Heft:	11
Artikel:	Ich, der Stecknadelartist : Erlebnisse eines Dekorateurs
Autor:	Läuffer, Walter
DOI:	https://doi.org/10.5169/seals-1073548

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: 14.01.2026

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



Ich, der Stecknadelartist

Erlebnisse eines Dekorateurs
von Walter Läuffer

Eigentlich sollte ich alles andere werden als ein Stecknadelartist. Dem Ehrgeiz der Familie folgend, besuchte ich deshalb das Basler Realgymnasium. Aber was unser Kleeblatt, das heißt ich mit drei weiteren Mitschülern in Wirklichkeit studierten, war Allotria.

Aus diesem Kleeblatt gab es dann auch weder Ärzte, noch Missionare, noch Advokaten. Einer wurde später Graphiker, einer Eiskomiker in den USA, der Dritte gründete mit einer sündhaft schönen Ex-Eislaufweltmeisterin «drüben» eine eigene Show und ich wurde Dekorateur.

An einem schönen Märztag im Jahre 1938 lag ich entweder mit einer richtigen Grippe, oder vielleicht auch nur mit einer gewöhnlichen Simulitis wegen eines Geometrie-Exes, im Bett. Was der wirkliche Grund war, kann ich heute nicht mehr entscheiden. Nun, sei es wie es wolle, ich gründete im Bett einen Buben-Club. Als gewichtiger Präsident dieses Lausbubenvereins kam ich mit dem Reklamechef einer Warenhausfiliale in Kontakt. Dieser Herr wiederum hatte eine bildhübsche Sekretärin in seinem Büro, die so verführerisch nach Parfum duftete, daß ich wegen dieser Atmosphäre öfters in besagtem Büro vorsprach.

Bei diesen Gelegenheiten entdeckte die Wunderfee, die unvergeßlich hübsche und lustige



Fräulein Frey, bei mir künstlerische Talente. So durfte ich beim Zusammenstellen der damaligen ganzseitigen Inserate mithelfen, indem ich die Abzüge der Clichés der einzelnen Artikel in die dafür vorgesehenen Felder einklebte. Ich kam mir dabei unerhört wichtig vor. Als Belohnung erhielt ich jeweilen in der Kantine ein maximales Z'vieri serviert. Das steigerte natürlich die Freude an meiner Freizeitbeschäftigung.

Dann kam die Zeit der Berufswahl. Wenn es schon nichts Rechtes aus mir geben sollte – also keinen Medicus, Missionar oder Rechtverdreher, dann sollte ich wenigstens Kaufmann werden, so wie es die Väter rund in der Familie herum auch waren.

Nun aber kam dem Reklamechef des Warenhauses, in dem ich debütiert hatte, die glänzende Idee, mich über den Beruf des Schaufensterdekorateurs, der damals noch wenig bekannt war, aufzuklären. Zu diesem Zwecke machte er mit mir eine Führung in der besagten Abteilung. Im Atelier saßen vier Individuen mit Künstlermähnen und lasen Heftli. Ein Plakatmaler löste eben ein Kreuzworträtsel, der andere reinigte gerade seine Hosen mit Fleckenwasser. Ein ganz junger Knirps, mit einem bäumigen Schlips, fütterte auf dem Vordach die Tauben und der Älteste, mit grauen Haaren, Schnauz und Bocksbart, plombierte seine Zähne mit einer Paste aus dem letzten preußisch-französischen Krieg.

Im Dekorationskeller reinigte ein Stift, der, wie es sich später herausstellte, den Namen «lahmer Hannes» führte, ein wundervolles nacktes Schaufenstermannequin kunstgerecht mit Seifenwasser. So sah ich endlich einmal ein ausgewachsenes Frauenzimmer ohne Kleider, auch wenn diese Fee nur aus Gips hergestellt war. Zum Schluß besuchten wir hinter den Kulissen noch zwei Dekorateure, die aktiv dekorierten. Aktiv ist vielleicht leicht übertrieben! Der eine gab gerade einen Webstubenwitz zum besten, der dem andern nur so die Tränen über die Backen herabrollen ließ.

Damit war für mich die Berufswahl entschieden. Das war das einzige Richtige für mich. Wozu war ich schließlich schon als Knirps ein zünftiger Fasnächtler gewesen? Hier brauchte man Leute mit Humor und Ideen. Gut zeichnen und improvisieren sollte man können und die Gelegenheit, dabei Allotria zu treiben, bestand auch. Ich hatte mit eigenen Augen gesehen, daß sich bei der Arbeit keiner «über-

lupfte». Daß mir das dann zehn Jahre später doch passieren sollte, konnte ich ja nicht wissen.

Die Lehrstelle wurde mir versprochen und damit die Sache in Ordnung kam, mußte ich noch auf dem Personalbüro eine Eignungsprüfung über mich ergehen lassen.



Ich werde Stift

Am Nachmittag meines ersten Lehrtages entdeckte ich einen Spruch an der Wand des Dekorationskellers, den mir mein Vorgänger zugedacht hatte:

*Oh – wie ist das Leben sauer
während meiner Lehrzeit Dauer,
und erst im Maien ist sie um –
doch dann bleib ich nicht länger dumm!!!
Ich hetz den STIFT und brüll ihn an,
daß er gleiches schreiben kann!!!*

Die beiden ersten zwei Monate meiner Lehre verbrachte ich als Handlanger. Ich war dem «alten Herrn» zugeteilt, den ich beim Plombieren seiner Zähne beobachtet hatte. Er war Spezialist für Konfitüren-, Pfannen-, Porzellans- und überhaupt alle Haushaltungsschaufenster. Das gab einen schönen Krampf, bis diese gewichtigen Artikel jeweilen hin und her transportiert waren. Er zeigte mir auch Beizeiten, wie man Bretter mit Stoff überzieht, wie man tapeziert usw. Selbstverständlich alles nach seinen bewährten, mittelalterlichen Methoden.

Ich wurde dabei von allem Anfang an selbstständig und der «alte Herr» konnte seinen privaten Liebhabereien frönen. Er verzog sich zu diesem Zwecke in irgend einen stillen Winkel, wo er «Buch führte». In einem dicken schwarzen Kalender wurde da von ihm fein säuberlich alles mögliche und auch viel unmögliches registriert. So konnte man dort nachlesen, wie viele Grad Celsius der Barometer am 12. April 1912 morgens um 07.00 Uhr, um 12.00 Uhr und um 18.00 Uhr zeigte, ferner ob der Tag bewölkt oder regnerisch war. Auch Eintragungen über gesundheitliche, familiäre und geschäftliche Ereignisse wurden gemacht, ebenso die Jaß- und «Eile mit Weile»-Resultate verzeichnet.

Mit diesen Arbeiten war mein «Päpple», wie ich den «alten Herrn» wegen seiner elsässischen Abstammung taufte, bis gegen 11 Uhr beschäftigt, doch dann legte er los wie ein Zwanzigjähriger und schnaufte dabei wie eine

Dampflocki vom alten Waldenburgbähnli. Punkt zwölf Uhr hat er dann das Haus jeweilen verlassen, im Gehrock und gestreiften Hosen und mit einem Spazierstock mit echtem Silbergriff. Auf dem Kopf saß ihm eine Melone und im Mund zwischen Schnauz und Bocksbart die unvermeidliche Kopfzigarre. In der linken Hand schwenkte er sein Märtnetzli mit dem frischen Gemüse, dem Viande, den Saucissons und diversen Konservenbüchsen.

Wenn nun mein «Päppele» so über die mittlere Rheinbrücke daherstolziert kam, nach allen Seiten seine Melone schwenkend, hätte man glauben können, es käme ein Regierungsrat zu Fuß daher.

Vom «Päppele» habe ich das Beste gelernt, was man einem jungen Mann mit ins Leben geben kann: Exaktheit, Pünktlichkeit und die Methodik. Nebst den beiden Plakatmalern war er der Einzige, der auch diese Kunst hundertprozentig beherrschte. Wenn ich mich heute als einen tüchtigen Schriftenmaler bezeichnen kann, so liegen die Grundelemente bei «Päppele».

Unser Chef-Dekorateur

Ja, mein Chef war für mich eine große Enttäuschung. Wenn ich mit meiner Mutter früher jeweilen in jenem Geschäft Einkäufe getätigt hatte und den besagten Herrn stets im Parterre herumstiefeln sah, so hatte ich geglaubt, und sicher 90 Prozent der andern Kunden auch, das sei die wichtigste Person des ganzen Unternehmens.

Äußerlich bot er den Anblick eines Ober-Eunuchen aus Tausend und eine Nacht. Er war ein Riese und nur drei Haare, die er zu einem Scheitel zu kämmen vermochte, verhinderten es, bei ihm von einer Glatze zu sprechen. Seine Tätigkeit bestand darin, im Parterre Aufsicht zu führen und zu präsentieren. Morgens um 8 Uhr teilte er den einzelnen Dekorateuren die Arbeit zu. Nachher erschien er meistens nur noch zweimal im Atelier, um sich den Schweiß von der Stirne zu wischen und einige Stoßseufzer zu deponieren. Wenn der Herr Generaldirektor aus dem größten Kulturzentrum der Schweiz zur Inspektion erschien, machte er das halbstündlich und war dann vergleichbar mit einem Löwen vor einem Gewitter. Dekoriert hat unser Chef überhaupt nie. Ob er je dazu imstande wäre, das wissen bestenfalls die Götter.

Einzig einmal während meiner dreijährigen Lehrzeit hat er sich vor meinen Augen praktisch betätigt, als gerade wieder einmal eine Mobilmachung war. Zur Arbeit sind an jenem Morgen nur der frühere Stift, wir Stiften, die zwei Gehilfen und der militärdienstfreie Chef erschienen. Zuerst sah er mir beim Anstreichen von Tessinerziegeln aus Karton zu. Er nannte mich einen Esel, nahm mir den Pinsel aus der Hand und demonstrierte, wie man das richtig machen sollte. Allerdings nicht lange. Schon beim vierten Ziegel wurden seine Hosen rot, sein Kopf noch viel röter und sein bekanntes ööh-ööh-ööh-Gestöhne hub an. Darauf wischte er mit dem weißen Taschentuch seine Schweißperlen von der Stirn und hielt uns Stiften einen Vortrag über die «heutige Jugend».

Die Nachmittage verbrachte er meistens auswärts

Einer der Dekorateure war Tessiner. Der Mann konnte etwas, aber flohnen konnte er wie kein zweiter. Bei ihm habe ich am meisten gelernt, eben weil er etwas bequem war. Nachdem ihm um 8 Uhr der Chef den Arbeitsauftrag erteilt hatte, fertigte er eine Skizze vom zu gestaltenden Schaufenster an. Die Ideen dazu schüttelte er nur so aus dem Handgelenk. Dann gab er mir die Skizze mit einem sanften Tritt und sagte «Avanti». Darauf verzog sich der Herr Chef-Stellvertreter, um an den verschiedenen stillen Örtchen während des lieben langen Vormittages seine riesige Privatkorrespondenz mit seinem noch viel größeren Bekanntenkreis zu erledigen. Um 11 Uhr kam er dann zu mir ins Schaufenster auf Besuch und gab dem Ganzen noch den letzten Schliff.

Die Nachmittage verbrachte er meistens im Brockenhaus oder sonst bei einem Antiquar. Aber wie gesagt, der Mann konnte etwas und bei ihm habe ich seine Spezialität, das Dekorieren von Herren- und Damenwäsche, sowie die Dekorationen von Corsets und Büstenhaltern, die verflixt schwer ist, gelernt.

Während meiner Warenhaustätigkeit ist mir aufgefallen, daß es in diesen Unternehmen überhaupt keine gewöhnlichen Angestellten gibt. Entweder ist man Chef, Vizechef, Chefanwärter, Aspirant, erster, zweiter oder dritter. Kompetenzen hat allerdings nur der Direktor und sein Personalchef. Dennoch gibt das jedem tatsächlich das Gefühl, jemand zu sein. So

war zum Beispiel meine Tätigkeit nicht etwa nur Stift, ich war dritter Stift.

Das Probefenster eines Kandidaten

Im zweiten Lehrjahr bekam ich eines schönen Tages den Auftrag, einem Bewerber für die neu zu besetzende Stelle beim Probefenster behilflich zu sein. Der Kandidat sollte ein Damenschürzenfenster gestalten. Er hatte irgendwo einen Dekorationskurs absolviert, wo er Krawatten zu dekorieren lernte. Von diesem Kurs her besaß er ein prachtvolles Diplom, aber ich merkte gleich zu Beginn, daß der arme Kerl etwa gleichviel vom Dekorieren wie ich von der Astronomie verstand. Weil er mir aber beiläufig von seiner Familie erzählte und ich vernahm, daß er noch drei kleine Buben habe, flößte mir der arme Tropf irgendwie Bedauern ein. Deshalb machte ich ihm den Vorschlag, daß ich ihm sein Probefenster arrangieren würde, was er freudig annahm.

Auch das zweite Fenster, das der Verkaufsdirektor noch von ihm sehen wollte, diesmal mit Teppichen, erledigten wir auf die gleiche Weise.

Der «Diplom-Dekorateur» wurde angestellt und trat einen Monat später bei uns ein. Bei der ersten Arbeitsverteilung erzählte er meinem Chef, daß er sehr gerne mich als Hilfskraft und zum Weiterausbilden übernehmen möchte, da er mich bereits kenne. Diesem Wunsche wurde entsprochen.

Der Krampf dauerte vier Wochen. Dann ging ich in die Ferien, und als ich zurückkam, war der «Neue» nicht mehr da. Ich wurde gehörig angepfiffen und nachher nie mehr bei Probefenstern zugelassen.



Frohe Ostern hinter den Kulissen

Die Dekoration des Osterhasen-Schaufensters ist ein sehr begehrter Auftrag. Ich war sehr stolz, als ich ihn erhielt. Das Fenster war schwer zu erreichen. Man konnte nur durch eine kleine Einstiegluke in dieses gelangen und erst noch bloß vermittels eines Steigbügels. Ich befand mich oben im Fenster. Unten, etwa fünf Meter tief im Kellergewölbe standen meine zwei Gehilfen, die mir die Glasplatten, Säulen und andere Hilfsgeräte reichten. Als dann der Aufbau erstellt war, jonglierten wir die gefüllten Schoggi-Eier und Osterhasen ins

Fenster hinauf, und zwar nach dem gleichen Prinzip, nach dem die Bauarbeiter die Pflastersteine vom Parterre in den ersten Stock spendieren.

Als die Znünizzeit heranrückte, kam mir wieder einmal eine richtige Lausbubenidee. Die beiden Gehilfen unten hielten ein großes Tuch an seinen vier Enden. Ein inzwischen zum bösen Streich aufgetriebener weiterer Stift hielt unter diesem Tuch ein Brett. Ich rief «Vorsicht – Achtung – los», und schon waren die schönen großen Hasen und Eier in Schoggibruch verwandelt.

Schoggibruch nach dieser Fabrikationsmethode hatte den großen Vorteil, daß es dabei nichts aufzuwischen gab, und da ja alles schön sauber in Cellophan verpackt war, nachher hygienisch einwandfrei gegessen werden konnte.

Nachdem wir dann einen kleinen Wäsche-korb vom «Bruch» zusammen hatten, begab ich mich zum Chef ins Parterre. Ich erzählte ihm etwas vom gekippten Aufbau und sah ihn dabei mit meinen blauen Augen tief demütig an. Der Chef versprach mir eine Tracht Prügel, aber dann kam der erlösende Schlussatz: «So frässeds halt jetzt.»

Olympiade im Hinterhof

Nicht weit weg vom Hauptgeschäft, in einem Altstadtgäßlein, war für den technischen Dienst und die Dekorationsabteilung eine abbruchreife Wäntelfestung gemietet worden. Während des Krieges gab es keine offiziellen Ausverkäufe. Auch sonst war in jenen Jahren alles viel gemütlicher. Wenn die Fenster standen, hatte man zehn bis vierzehn Tage Ruhe. Dafür waren damals die Aktionsfenster «en Serie» Trumpf. Schon nach Weihnachten ging's los: «Ordnung muß sein», «1000 nützliche Kleinigkeiten», «Alles für die sparsame Hausfrau», «Alles für den Umzug», «Das neue Haus soll schöner sein», «Für den Schulanfang», «Us eigenem Bode», «Für Ihre Textil- und Schuhpunkte erhalten Sie», usw.

Für unseren Herrn Chef bedeuteten diese Aktionen immer einen großen Krampf. Mit sehr viel ööh, ööh, ööh-Gestöhne kontrollierte er den Termin, denn er durfte beim obligaten Presseempfang jeweilen dabei sein. Nachher konnte das staunende Publikum in der Zeitung lesen: «Unter der tatkräftigen Mitarbeit von Herrn Chef-Dekorateur Chedefrisi usw.»

Dabei aber hatte seine Tätigkeit wiederum nur im Schweißperlen-trocknen bestanden.

An einem Montag waren wir dabei, im Hinterhofmagazin sogenannte Vorbereitungen für eine neue Aktion zu starten. Der «Jugendleiter», wie wir den kleinen, sehr nazifreundlichen Dekorateur (er glich dazu dem Goebbels wie ein Ei dem andern) nannten, zeigte uns im Morgenblatt, daß unser Mitstift, der «lahme Hannes» Schweizermeister im Stabhochsprung geworden war und dafür eine Goldmedaille eingeheimst hatte. Nun mußte uns der «lahme Hannes» seinen Meistersprung im mit Pflastersteinen belegten Hof vorführen. Wir haben dann den ganzen Vormittag lang unter Leitung des «Goebbels» trainiert, bis um halb zwölf Uhr der «lahme Hannes» glücklich ein Bein verstauchte und der Lehrling Max bei einem Doppelsprung das linke Bein brach. Mit Leichtathletik war es von da an aus.



Sicherheits-Alarmanlage, System DEKO ...

Der Dekorationskeller war in drei Teile aufgeteilt. Im vorderen Raum standen die Schaufenster-Mannequins, alle schön in Einzelkabinen versorgt. In der Mitte befanden sich die Gestelle mit den Dekorationsständern. Der mittlere Raum war zum Vorbereiten gedacht, deshalb war dort auch ein großer Arbeitstisch plaziert. Hinten im Keller befanden sich die vielen Podeste und Bretter, sowie das riesige Glasplattenlager. Die Podien wußten wir so aufzutürmen, daß daraus Raubritterburgen wurden und auch rot beleuchtete Plauschbuden, in denen man sich gelegentlich in aller Ruhe einmal ausschlafen konnte. Wenn dann etwa ein unerfahrenes Lehrtöchterchen, von einer noch viel ahnungsloseren ersten Verkäuferin in den Dekorationskeller geschickt wurde, um etwas zu holen oder zu versorgen, dann konnte es vorkommen, daß unser Apparat spielte. Wenn in solchen Momenten drei von uns im Keller waren, schickten wir die Opfer ganz zu hinterst in den Keller. Plötzlich ging das Licht aus, es ertönten die Rufe von Geistern, künstlichen Ratten und Mäusen und große Spinnen wurden lebendig, ein Klarren ertönte, Blitz und Donner. Wenn dann eines unserer Opfer noch das Glück im Unglück hatte, die Kellermitte tastend zu erreichen, fiel ihm von der Decke oben Sand in den Nacken, und

schaurig, schaurig, plötzlich stand vor ihm unser nackter Adam, unser einziges Herren-Mannequin, im Blitzlicht.

Totenblaß haben jeweils diese unser Revier verlassen. Geplaudert hat keine. Nur geschaudert hat es alle, denn wir drohten ihnen bei Verrat mit noch ganz anderen Höllenmaschinen.

Ich werde selbständig

Nach drei Jahren war meine Lehrzeit beendet. Heute dauert eine solche sogar vier Jahre. Drei Monate habe ich im Lehrbetrieb noch als sogenannte «Aushilfe» weitergearbeitet. Das Wort Aushilfe bedeutet, immer gerade dann beschäftigt zu werden, wenn entweder ohnehin ein Krampf bevorstand, oder dann eine Arbeit zu verrichten war, welche der Dekorateur für sich als zu niedrig befindet und doch für einen Stift noch zu schwer ist. Daß mir das zu dumm wurde, versteht sich von selbst. Auf mich wartete noch die ganze Welt. Als ich dann einmal zufällig einen übrigen Fünfliber besaß, ließ ich mir einen Stempel anfertigen, der meinen Namen trug und die Inschrift «Dekoration – Graphik». Vermittels dieses Stempels habe ich Geschäftskarten und Papier gedruckt. Damit war meine Firma gegründet. Ich mußte jetzt nur noch gute Kunden haben. Ich sprach bei drei Zentrumsgeschäften vor und erklärte den stauenden Geschäftsinhabern, daß ich ihnen, wenn sie mir ihr Schaufenster für einen Monat zur Verfügung hielten, gratis und franko wahre Wunderschaufenster erstellen werde. Meine einzige Bedingung war, daß ich in die rechte Fensterecke meine Geschäftskarte plazieren dürfe.

Der Erfolg war größer als ich erwartet hatte. Zu Hause begann das Telefon zu läuten. Dummerweise schon morgens um 8 Uhr, wenn ich noch schlief. Meine Mutter erklärte den Anruflenden, daß ich sehr beschäftigt sei und mich momentan an einer Besprechung befinde, wo wisse sie leider nicht. Im Augenblick sei ich komplett besetzt, doch etwa in 14 Tagen könne ich schon noch einen neuen Kunden annehmen.

Auf diese Weise habe ich meine Bude aufgebaut und in der freien Zeit Kurse besucht, Gebrauchsgraphik studiert und mich auch mit architektonischen Problemen beschäftigt.

Meine Bude florierte ganz anständig. Ich verdiente mit meinen 18 Jahren durchschnittlich 800 bis 900 Franken im Monat rein netto.

Doch ich merkte selbst, daß das eigene Geschäft für mich Grünschnabel auf die Dauer doch nicht das Richtige war. Ich mußte mich spezialisieren und brauchte eine Führungs-hand, die ich dann auch gefunden habe.

Eines Tages las ich ein Inserat, in dem ein Schuhgeschäft auf dem Platze einen Dekorateur suchte. Ich reichte meine Offerte ein, und da ich dem Geschäftsherrn beruflich kein ganz Unbekannter war, wurde ich sofort angestellt.

Mein Chef war nicht nur ein richtiger Lebenskünstler, sondern nebenbei auch ein begabter Kunstmaler. Vielleicht war das der Grund, weshalb er mir das damalige Weltunternehmen, in dem er als Geschäftsführer wirkte, in rosarot als eine wundervolle Karriere vorgemalt hat. Kurz darauf sind dann die Russen im Stammland des Konzerns einmarschiert, womit sich im Großen wie im Kleinen manches veränderte.

Immerhin, es blieb die nötige eiserne Hand meines Chefs. Auch dessen vorgesetzter Direktor, ein kugelrunder, etwas unersetzer Tscheche, hat es verstanden, meine Einbildung zu zerstören. Beide Herren schenkten mir Vertrauen, eine gewisse Verantwortung und eine gute Schulung. Dafür aber verdiente ich in diesem Unternehmen nur noch 300 Franken im Monat. Die Differenz zu meinem früheren Einkommen wirtschaftete ich in meiner Freizeit bei meinen guten alten Stammkunden heraus.

Die regelmäßige Arbeitszeit und die mir übertragene Verantwortung steigerten meinen Ehrgeiz und festigten mich in jeder Beziehung.



Im Verkauf

Ich hatte meine Stelle als Dekorateur angenommen, in Wirklichkeit aber war ich «Mädchen für alles». Ich mußte große Schaufenster und die Innendekoration des Hauptgeschäfts sowie die zwei mittleren Fenster der Filiale gestalten. Dazu kamen im Monat noch rund zehn Tage Reisetätigkeit bei anderen Filialen und Wiederverkaufsstellen. Ferner lag mir am Samstag ob, in der Damenabteilung im ersten Stock den Verkauf zu beaufsichtigen und nörgelndenfalls selbst Kundinnen zu bedienen. Mein Augenmerk mußte darauf gerichtet werden, daß es keine «Pleiten» gab, das heißt, daß Kundinnen, die nur probieren wollten, mit einer Ausrede plötzlich davon gingen, gelegentlich

sogar unter Mitnahme einiger Paar geklauter Strümpfe.

Das Mitwirken im Verkauf war für mich sehr interessant. Ich konnte erfahren, warum und wieso gewisse Artikel stets verlangt, andere gemieden wurden. Meine Verkaufsgespräche benützte ich zu einer Privat-Marktanalyse, nach der ich dann alle meine Fenster aufbaute. Mit der Zeit wurde für mich der künstlerische Teil meiner Aufgabe als Dekorateur durch den kaufmännischen in den Hintergrund gedrängt. Damals zählte für mich nur noch, was die Kasse füllte.

In verschiedenen Branchen ist der sogenannte Blickfang beim Schaufenster von großer Wichtigkeit. Schuhe jedoch verkauft man ausschließlich über das Schaufenster. Das Publikum will dort etwas sehen. Das ist der Grund, weshalb die Schuh Schaufenster überladen wirken. Um Schuhdekorateur auf lange Sicht zu sein, muß man die Künstlerallüren in die unterste Schublade legen.

Der Konflikt mit der Gewerbepolizei

Mein privates Atelier, das meinen kleinen Lohn verbessern mußte, paßte einigen Herren vom damaligen Berufsverband nicht. Deshalb mußte von einem dieser Kollegen ein anonyme Brief an das Gewerbesekretariat gesandt worden sein. Denn eines schönen Tages im Monat Juni erschien ein älterer, dicker Herr: «Polizei – bitte folgen Sie mir diskret.»

Ich konnte mir nicht vorstellen, was die Behörde von mir haben wollte und ließ mich mit einer Wut zum Platzen per Motorrad mit Seitenwagen, wie ein Verbrecher auf den nahen Posten überführen. Dort erklärte man mir das Warum und Wieso. Darauf mußte ich ein Formular des Gewerbepolizeiinspektorates unterschreiben, zukünftig nicht mehr «schwarz» zu arbeiten. Nach meiner Rückkehr vom Gewerbesekretariat ging ich schnurstracks zum Chef, orientierte diesen, forderte eine Lohn erhöhung auf 600 Franken und erklärte, wenn ich diese nicht erhalten würde, den Dienst zu quittieren.

Ich bekam aber von meinem Chef nur die mir bekannte Platte zu hören und die Verheißung von Auslandreisen, sobald der Waffenstillstand unterzeichnet sei. Darauf kündigte ich.

Meine Absicht war ein Aufenthalt in England. Aber die Visaschwierigkeiten erwiesen

sich als zu groß. Da schaltete sich der Zufall ein. Ich stieß auf ein Inserat, in dem eine Eisenwarenhandlung einen Alleindekorateur suchte. Ich gab meine Offerte ein, und da der Chef jener Eisenwarenhandlung zufällig der Schwager meines früheren Personalchefs war, wurde ich unverzüglich angestellt. So reiste ich dann auf Anfang Monat in eine schöne, alte Schweizerstadt am Aarestrand.

Mein Aufgabenkreis umfaßte vier große Schaufenster, ein ganz großes Doppelschaufenster und drei Eingangsschaukästen. Ferner eine Schaufensterfront von etwa vierzig Meter Länge, die nicht zum Hauptgeschäft gehörte, sondern nur gemietet war, ferner Innendekorationen, Reklame und die Dekoration für das Filialunternehmen im Nachbarstädtchen.

Von der Branche verstand ich rein gar nichts, aber nach einem Monat war ich schon ziemlich im Betrieb zu Hause. Die Selbständigkeit und Vielseitigkeit der neuen Arbeit fesselten mich ganz. Da ich seit jeher rasch arbeitete, hätte ich fast alle Nachmittage frei machen können. Aber diese Freizeit verwertete ich, indem ich im Atelier Weltformatplakate über gewisse Spezialabteilungen des Hauses entwarf und ausführte. Diese Plakate wurden dann bei den Bahnhöfen und an anderen wichtigen Punkten ausgehängt. Nach zwei Monaten mischte ich mich auch in den Verkauf und erhielt aus den Verkaufsgesprächen manchen wertvollen Tip für mein Vorgehen in der Werbung.

Wenn ich Zeit hatte, holte ich mir Prospekte oder Fachliteratur im Büro über Artikel und Gebiete, von denen ich nichts verstand oder von deren Existenz ich überhaupt erst nach Konsultation des Fensterplanes etwas wußte. Dann stiefelte ich im ganzen fünfstöckigen Haus herum und machte Orientierungsreisen. Nach einem Vierteljahr bin ich so auf die Abteilung Velofabrikation gestoßen. Daß wir eine Veloabteilung hatten, sogar eine eigene Marke, das wußte ich, neu aber war mir, daß die «Fabrik» gleich im zweiten Stock in einem Nachbargebäude untergebracht war. Meine schönste Beschäftigung an diesem Arbeitsplatz fiel in die Fasnachtszeit. Mein Chef war Obernarr, und deshalb mußte ich von Mitte Januar bis Ende Februar für die Narrenzunft arbeiten.

Foto: H. Bertolf
Die Unentwegten

Das paßte mir. Nicht umsonst sagen Bekannte von mir, daß nach ihrer Ansicht ich Dekorateur sei um zu leben, im übrigen aber die Fasnacht mein Hauptberuf sei.



Kundenservice

Neben dem «Mai-Markt» war der «Herbstmarkt» einer der strengsten Tage im Jahr. Wir wußten nicht wo wehren, so viele Kunden fanden sich ein. Es duftete im ganzen Betrieb herrlich nach Landwirtschaft. Im Verkaufen von Kuhglocken, Ketten und Striegeln war ich keine Leuchte, das sind nun einmal Spezialgebiete. Als ich einmal an einen Bauernkunden geriet, der ausgerechnet von mir einen Ölofen verkauft haben wollte und der Spezialist für Öfen beschäftigt war, entschloß ich mich, mein Möglichstes zu tun. So dozierte ich denn mehr als eine Stunde über die Geschichte des Ölofens. Zwischenhinein erklärte mir der Bauer unmißverständlich, daß man einem so guten Kunden wie ihm eine kleine Aufmerksamkeit schenke, zum Beispiel hier eine solche Zimmermannsaxt. Nun ich sagte ihm, die könne er haben. Etwas später verlangte er noch einen Fuchsschwanz, einen Doppelmeter und Zimmermannsbleistifte. Ich wußte schon, daß die Buchbergbauern zu jedem Einkauf noch einen Doppelmeter und Zimmermannsbleistifte wünschten. Da das Sitte schien, lenkte ich ein. Nach anderthalb Stunden verließ dann mein Kunde die ehrwürdige Ambassadorenstadt mit einem achthundertfränkigen Ölofen, samt seinen Zugabeartikeln auf seinem Pferdegespann. Später mußte ich dann erfahren, daß die Zugabe des Doppelometers und der Zimmermannsbleistifte in Ordnung war, aber ganz selbstverständlich der Fuchsschwanz und die Zimmermannsaxt weit über das hinaus ging, was ich eigentlich als Zugabe hätte geben dürfen.

Ich schiele nach der Schuhbranche

Es waren nun bald zwei Jahre, daß ich in der Eisenwaren-Haushaltungsbranche zu Hause war. Diese Geschäfte haben aber für Angestellte den Nachteil, daß es sich in der Regel um sogenannte Familienunternehmen handelt. So sah ich hier für mich auf die Länge keine Zukunft. Ich schielte beständig nach der Schuhbranche. Schließlich war ich von zu

Hause aus mütterlicherseits mit den Schuhen gewissermaßen blutsverwandt.

Da suchte eines Tages eine große Schuh-einkaufsgenossenschaft einen erfahrenen Dekorateur. Ich wurde aus über 200 Bewerbern ausgelesen und angestellt.

Mein neuer Chef ernannte mich gleich beim ersten Rapport zum Chefdekorateur. Ich teilte mich in meine Aufgaben mit einem ungelernten Mitarbeiter ohne Praxis, der sich jedoch dadurch auszeichnete, alles besser zu wissen. Da er zu allem hinzu noch unzuverlässig war und immer und überall Weibergeschichten hatte, mußte er entlassen werden. Mit neuen Mitarbeitern ging es nachher gut. In meinem ganzen Leben habe ich keinen Vorgesetzten gesehen, der so schuftete wie mein Chef. Er begann morgens um 5 Uhr und arbeitete fast ununterbrochen bis abends 10 Uhr. Natürlich reißt ein solcher Vorgesetzter die anderen mit. Das Salär der Dekorateure wurde von den Fabrikanten unter sich aufgeteilt, die Spesen trug die Genossenschaft.

Schon am ersten Tag ging ich auf die Reise und besah mir die Mitglieder. Mit Ausnahme der Geschäfte der Verwaltungsratsmitglieder und einiger Stadtgeschäfte, sah die Sache bedenklich aus. Der Großteil der Mitglieder stand mittleren und kleinen Landgeschäften vor, deren Schaufensteranlagen veraltet und schlecht unterhalten waren. Glasplatten, Säulen und Dekorationsständer fehlten so gut wie ganz. Hier sah ich meine Aufgabe. Den Leuten mußte schrittweise geholfen werden. Das war schwer. Die Genossenschaft, kaum aus der Taufe gehoben, besaß nur beschränkte Geldmittel. Das schwierigste aber war, die Leute zu überzeugen, daß Änderungen überhaupt notwendig waren. Ich sehe noch heute wie ein 22jähriger aus, wie sollte ich damals mit meinen 23 Jahren Geschäftsleute überzeugen, die meine Väter hätten sein können. Ich mußte langsam, sehr langsam vorgehen.

Im Jahre 1949 kam dann die Krise im Schuhhandel hinzu. Für Schuhe, die gestern im Einstand noch 60 Franken galten, löste man im Verkauf 45 Franken. Wer da mit Abschreiben nicht mitmachte, wurde einfach selbst abgeschrieben.

So hatten wir alle Hände voll zu tun. Selbst am Samstag und Sonntag waren wir auf der Reise, um Abschläge vorzuschlagen und ausverkaufsähnliche Aktionen zu organisieren. Der Direktor und ich reisten kreuz und quer

im Land herum, vom Bodensee zum Genfersee, von dort in den Tessin und nachher nach Graubünden. Immer dorthin, wo die Not am größten war. Zwischenhinein befaßten wir uns mit dem Entwerfen und Beschaffen von Textstreifen, Plakaten, Preisschildern und Ausverkaufsstellen. Alle Mittel waren uns recht, wenn nur die Ware wegging. «Fort damit» war unsere Devise. Keine fünf Mitglieder machten Konkurs und jene, die es doch erreichte, waren selber schuld.



Jedes Paar einen Franken

An einem Freitagabend wurde ich telefonisch von Fribourg nach Luzern dirigiert.

In einem Vorort von Luzern sollten wir am Samstagvormittag einen schnellen Aderlaß vornehmen. Wir waren uns gewohnt, daß schon beim bloßen Auftauchen unseres Direktors die Franken zu rollen begannen. Hier schien es harziger zu gehen. Deshalb kaufte ich eine Rolle Dekorationspapier und schrieb auf einen Vier-Meter-Streifen: «Einmalig! Qualitätschuhe zu nie wiederkehrenden Preisen. Jedes Paar Fr. 1.— / 3.— / 5.— / 9.— / 15.— / 19.— / 25.—» Schuhe zu einem Franken! Das interessierte nun die Leute, und wenn sie dann einmal im Laden waren, verließ ihn niemand mehr ohne Schuhe.

Wir wiederholten das gleiche Vorgehen in Stans. Dort verkauften wir in zehn Tagen rund 1000 Paar Schuhe, das gesamte Lager. Sogar die echt Lammfell gefütterten Après-Ski-Schuhe gingen mitten im Sommer wie frische Weggli. Hier hatten wir vier Fenster zur Verfügung, und so stellten wir pro Fenster nur zwei Preislagen aus. Die Leute wollten ja keine Schuhe, sondern Preislagen. Wiederum stand auf dem Flugblatt ganz groß: «Qualitätsschuhe – das Paar ab einem Franken.» Die fränkigen Schuhe waren in zehn Minuten weg. Wir hatten ja nämlich nur 20 Paar zu diesem Preis.

Ein komischer Kauz

An einem Ort in der Ostschweiz betrieb ein Mitglied einen Schuhversand, indem er alle zu unterbieten versuchte. Nun wurde ich auch einmal zu diesem Kunden beordert. Ich hatte mir ein Riesenunternehmen vorgestellt. Aber an Ort und Stelle stellte sich das Hauptgeschäft als nur sehr bescheiden heraus. Zum einzigen

Schaufenster mußte ich noch zwei Löcher mit Schuhen füllen, welche die Bezeichnung Schaufenster nicht verdienten. Ich versuchte mein Bestes zu geben, aber als ich fertig war und den Rapport zur Unterschrift hinhieß, fauchte mich der Geschäftsleiter an und beschimpfte mich als fertigen Anfänger.

Da ich ein dickes Fell hatte, packte ich ein und machte mich davon.

Für die nächsten zwei Dekorationen sandte ich je einen anderen Dekorateur. Es ging ihnen genau wie mir. Das nächste Mal erschien ich wieder selbst, allerdings wohl ausgerüstet mit Instruktionen von oben. Als mir dieser Herr den Rapport wiederum nicht unterschreiben wollte, machte ich kurzen Prozeß. Ich räumte das Fenster und die Löcher einfach wieder aus und ging.



Die fliegenden Holzschuhe

Im Hauptort eines Urkantons hatte ich einen lieben Kunden. Eine richtige Fluh von einem Mann und mindestens hundert Kilo schwer. Ich war schon verschiedentlich bei diesem Kunden gewesen, wobei es seiner Gastfreundschaft wegen immer lustig zuging. Mein Kunde sowie sein betagter Vater trugen sich schon lange mit der Absicht, das Geschäft umbauen zu lassen. Aber es stand ein großes Hindernis im Weg, die 74jährige und leider im Laden immer noch viel zu aktive Mutter meines Kunden. Wenn ich zur Dekoration anwesend war, pflegte sie durch Abwesenheit zu glänzen, da sie «dieser neumodische Kerl» nur nervös mache. Ihren Sohn, eben diese Fluh von einem Manne, mit einem Wochenbart, den er sich nur am Samstag abnahm, nannte sie im Geschäft stets «'s Othmarli».

Nun wollte ihr einmal unser Othmarli meine Verbesserungsvorschläge für die Innenausstattung des Ladens unterbreiten. Aber da griff die kleine Alte nach den zunächst liegenden Holzschuhen und schleuderte diese nach mir. Ihr Mann verduftete in seine Werkstatt, die weiteren Familienmitglieder nahmen den Blinden. Ich auch. Der «Othmarli» hat mir dann meine sieben Sachen zum Bahnhof geschleppt und mir noch zwei Fünfliber Schmerzensgeld in die Hand gedrückt.

Nach Jahren wurde die alte Frau einsichtiger und heute hat sie selbst den größten Stolz auf ihr neues Geschäft.

Restaurantieren statt dekorieren

Einer meiner besten Kunden hatte seinen Laden an einem bekannten Bündner Ferienort. Das war der immer fröhliche Otto. Der einzige Kunde, mit dem ich «Duzis» war. Otto hatte schon 70 Jahre auf dem Buckel, doch er sah viel jünger aus. Zu Hause besaß er eine reizende Frau, die meinen Otto und ihre vielen Katzen nach Noten verwöhnte.

Bevor die jeweilige Saison begann, schickte mir der Otto immer einen Brief ins Haus. In diesem forderte er mich auf, ihm für die Saison eine Katze für den Laden zu besorgen. Eine, die perfekt englisch, italienisch, französisch und deutsch spreche. Einer schönen Katze zahle er gerne 450 Franken, dazu bekomme sie ein wunderbares Zimmer mit fließendem kaltem und warmem Wasser, freie Station und hie und da auch noch ein rechtes Sackgeld.

Ich möchte bemerken, daß mein Otto nicht etwa ein Wüstling war, ganz im Gegenteil. Seine Frau und er, ein kinderloses Ehepaar, liebten es, andere zu verwöhnen. Die Verkäuferin, die ich ihm zuletzt vermittelte, ist jetzt noch dort, obwohl das Geschäft inzwischen verkauft wurde.

Wenn ich dann in der Wintersaison zu Otto kam, hatte er für mich prachtvolle Ferientage arrangiert. Meistens mietete er mich gerade für drei Tage. Nach der eigentlichen Dekoration, die nur den Vormittag in Anspruch nahm, wurde ich im Schlitten ausgeführt und öfters zu einem Dreier Veltliner mit Bündnerfleisch abgeladen. Da mußte ich dann den anwesenden Skilehrern die Vorzüge der Otto'schen Skischuhe beibringen und erklären, daß dieser bereit sei, für Vermittlungen eine anständige Provision zu bezahlen.



Fêtes de Genève

Irgendwo am unteren Ende des Lac Léman wohnte Jeanpierre. Seines Zeichens Konfektions- und Schuhhändler. Ein gerissener Kaufmann, dem alles gelang. Für seinen Konfektionsbetrieb hatte er einen eigenen Dekorateur angestellt, doch Schuh wollte und konnte dieser Künstler nicht ausstellen. Deshalb reiste ich einmal im Monat an diesen Ort am Genfersee. Während der Arbeitszeit waren wir tüchtig am Werk. Um 18 Uhr jedoch nahm mich der

Chef in seinen Keller mit. Nach ausgiebigen Proben erschienen wir beim Kunden zu Hause zu einem wunderbaren Nachtessen. Nach diesem fuhr mich der Chef in rasantem Tempo nach Genf, wo wir jeweilen verschiedene Nachtlokale aufsuchten. An einem solchen fröhlichen Abend habe ich mich einmal einem Chinesen namens Slam in meiner übermüti gen Stimmung als Uhrenfabrikant vorgestellt und ihm die Visitenkarte eines mir bekannten Solothurner Uhrenfabrikanten in die Hand gedrückt. Dieser Slam verschenkte an jenem Abend von 01.00 bis 4 Uhr morgens für rund 1000 Franken Getränke.

Wie ich später erfahren habe, hat Slam tatsächlich den Uhrenfabrikanten meiner Visitenkarte aufgesucht und ihm eine schöne Bestellung gemacht. Daß der wirkliche Fabrikant nicht mit mir identisch war, störte ihn, wenn er es überhaupt bemerkte, überhaupt nicht.

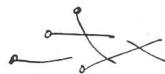
Nach solchen Escapaden waren wir aberpunkt 8 Uhr morgens wieder eisern an der Arbeit.

Eine schwierige Rechenaufgabe

In einem Ostschiweizer Rheinstädtchen lebte ein schrulliger Junggeselle mit seinen Schwestern und seiner betagten Mutter. Unzählige Male wurde ich zu diesem Herrn beordert, um mit ihm Fensterbesprechungen durchzuführen. Eine solche Besprechung dauerte wieder einmal bis nach 8 Uhr abends. Da ich keine Lust verspürte nach Zürich zurück zu reisen, um am anderen Tag wieder mit dem Frühzug zurück zu gelangen, teilte ich das meinem Kunden mit.

Ich wurde darauf zum Nachtessen eingeladen. Ich hatte einen Riesenappetit. Auf dem Tisch standen auf einem Teller schön hergerichtet eine geöffnete Büchse Sardinen, in der sechs Fischchen lagen. Ferner waren noch fünf Kartoffeln unterschiedlicher Größe und ein Stück Kirschwähre von vorgestern da. Dazu gab es Kaffee, von der Qualität «Gungelri».

Nach dem Essen erteilte mir der Herr, der übrigens einer der Verwaltungsräte unserer Genossenschaft war, noch den Ratschlag, ja keine Spesen aufzuschreiben, man müsse sparen, wo man könne. Das hinderte mich natürlich nicht, im Hotel zuerst einmal ein nahrhaftes Nachtessen zu bestellen. – Nicht auf meine Kosten.



Dekoration mit Bad

Es ging wieder einmal auf Weihnachten zu. Für uns Dekorateure ist die Zeit vom 20. November bis 12. Dezember die schrecklichste. Da wir für diesen Hochbetrieb unserer zu wenige waren und Aushilfen um diesen Termin herum überhaupt nicht erhältlich sind, gab es immer Kunden, denen wir Absagen erteilen mußten. Ihnen dekorierte ich, wenn sie damit einverstanden waren, am Sonntag. Einem dieser Kunden, in der Nähe von St. Gallen, hatte das Schicksal schon so oft hart zugesetzt, so daß ich meine Dienste gratis und franko anbot. Zum Essen, das wußte ich von früher her, war ich ohnehin eingeladen, Bahnauslagen fielen aus, da ich ein Generalabonnement besaß.

Die Sonntagsarbeiten nahm ich immer von der gemütlichen Seite. Ich wußte, daß um 16 Uhr mein Zug nach Zürich fuhr, wo ich zu Hause in aller Ruhe noch ein Bad nehmen und nachher mit einer schönen Fee ein gutes Nachtessen genießen wollte. Meinen Kunden sage ich prinzipiell immer, ich wüßte nicht, wann mein Zug abfahre, ich sei kein Fahrplanmensch. So hatte ich es auch hier gehalten. Kurz vor 16 Uhr eröffnete mir die Frau meines Kunden, sie habe mir noch Schinken mit Spiegeleiern hergerichtet. Was sollte ich tun? Es blieb mir nur übrig, die Suppe, die ich mir mit meinem Spruch angerichtet hatte, auszulöffeln, ich brachte es nicht übers Herz, meine liebenswürdige Gastgeberin zu verletzen.

Aber wie ich dann bei meiner Platte saß und ich auf der Uhr feststellte, daß es 16 Uhr war, konnte ich mich doch nicht enthalten, verlauten zu lassen, daß jetzt mein Zug auf und davon sei, während ich zu Hause doch noch ein Bad hätte nehmen wollen. Als ich den gutmeinten Z'vieri vertilgt hatte, stand plötzlich meine Kundin vor mir. In der Hand hielt sie ein schönes riesiges Badetuch.

Es war ein herrliches Schaumbad, und ich sang dazu wie ein Caruso. Irgendwo entdeckte ich noch eine Flasche Kölnisch und brauchte fast die ganze Flasche zu einer maximalen Fraktion. So bin ich dann in Zürich doch noch pünktlich wie ein Wecker und erst noch herrlich erfrischt an mein Rendez-vous gekommen.

Putzfrau überflüssig

Geschäfts-Neueröffnungen sind immer etwas aufregendes. Man muß sich auf einen Termin bereit halten. Die Herren Architekten versprechen den Bauherren dann und dann bestimmt fertig zu sein, und wir armen Teufel von Dekorateuren können im Dreck und Staub, zwischen den verschiedensten Aufschriften «Achtung, frisch gestrichen», im Tempo des Gehetzten unsere Arbeit besorgen.

Da war auch einmal in Basel eine solche Neueröffnung angesagt. Am Freitag sollten die Fenster arrangiert werden und auf Samstagmorgen um 9 Uhr war der Presseempfang angesagt. Als ich am Freitag um 8 Uhr morgens beim Kunden vorsprach, mußte ich zu meinem Schrecken feststellen, daß in meinen Schaufenstern sogar noch die Böden fehlten. Mein Kunde war sehr aufgeregt, ich beruhigte ihn und versprach ihm, den ganzen Zauber während der Nacht zu dekorieren. Wie, das war mir allerdings selbst noch ein Rätsel. In solchen Lagen muß man die Ruhe bewahren. Ich ging zur Hauptpost, telefonierte mit dem Büro in Zürich und verlangte Verstärkung. Um die Mittagszeit traf diese in Basel ein, ein bescheidener junger Mann, der für 20 Rappen nicht viel redet, aber dafür flink ist und die Arbeit sieht, bevor man sie ihm zeigt.

Zunächst einmal haben wir im Buffet tüchtig gespiessen. Nachher sind wir zu meinen Eltern gefahren und haben bis sechs Uhr geschlafen. Um 19 Uhr begannen wir mit Dekorieren. Im Ladeninnern arbeiteten noch alle Handwerker und es herrschte eine fürchterliche Ordnung.

Morgens um 1 Uhr haben wir beide gemeinsam die letzten verbliebenen Schreiner an die Luft befördert und die Türen abgeschlossen. Um 2 Uhr hat uns ein Polizeistreifen gefragt, ob wir eine Überzeitbewilligung hätten. Wir sagten, wir seien selbständig und «Ausländer», was ja stimmte. Um 3 Uhr requirierten wir sämtliche verfügbaren farblosen Juchtenglanz und Schuhwichse und bearbeiteten damit den Boden und die Holzteile, ganz einfach weil wir keine Bodenwichse fanden und doch mit etwas gegläntzt werden mußte. Wir krampften wie die Putzfrauen zwei Stunden vor der Mustermesse-Eröffnung. Dann haben wir die vielen Blumengebinde gereinigt und die Teppiche ausgelegt. Um 6 Uhr hat sich jeder von uns in

einen Resten Spannteppich gerollt und geschlafen bis der Patron erschien.

Dieser war sehr erfreut und hat nach einem fürstlichen Morgenessen dafür gesorgt, daß wir wieder rasiert und geduscht und tip top in der Schale waren.

Nachmittags halfen wir mit, den riesigen Kundenandrang zu placieren. Wir standen hinter dem Ladentisch und betätigten uns als Packer. Wir gaben Auskünfte und verteilten großzügig Eröffnungsgeschenke. Viele Kunden schlossen aus unserem Eifer, daß wir die Söhne des Geschäftsinhabers seien. Am Abend hat uns dann der Patron ein bäumiges Nachtessen offeriert und jedem ein sehr schönes Trinkgeld in die Hand gedrückt.

Inzwischen habe ich meine Stelle gewechselt, aber ich bin in der Schuhbranche geblieben. Ich habe es bis heute noch nie bereut, den Beruf des Schaufensterdekorateurs gelernt zu haben. Die Dekoration von Schuhen ist das allerschwerste. Den Schuh kann man nicht zu rechtdrücken und formen. Man muß ihn nehmen wie er ist. Man kann unmöglich Hausschuhe mit Luxusschuhen und Trotteurs kombinieren. Hier heißt es, jedes Ding an seinen Ort. Wir haben genau ermittelte sogenannte Verkaufszonen für jeden Formentyp.

Die Hilfsmittel bestehen aus Glasplatten und Plexiglas. Das erfordert Sauberkeit. Fingerabdrücke gehören in das Archiv der Polizei, niemals aber auf Glasplatten und Ständer. Die Platten sind meistens groß und schwer und im wahren Sinne des Wortes eine Belastung. Kunstwerke kann man in dieser Branche keine gestalten. Es müssen möglichst viele Schuhe in die Fenster, denn was nicht im Fenster ausgestellt ist, wird nicht verlangt.

Ist man dazu noch Reisedekorateur, muß man die Gesundheit eines Pferdes und das Fell eines Elefanten haben, außerdem figuriert man unter dem Buchhaltungsposten «Unkosten». Aber ich habe meine Berufswahl, so zufällig diese zustandekam, nie bereut. Man verfällt der Schuhbranche wie einer Sucht, man bekommt die Schuhe und den Lederduft richtig lieb und es geht einem dann wie mit der Luft, man lebt davon.

N.B. Ich habe mir die Sache nun doch anders überlegt, bei der Dekoration bin ich zwar geblieben, aber die Branche habe ich gewechselt.