

Zeitschrift: Schweizer Spiegel
Herausgeber: Guggenbühl und Huber
Band: 34 (1958-1959)
Heft: 9

Artikel: Commis-Voyageur unter Malaien, Indern und Chinesen
Autor: Dolder, Armin
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1073261>

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: 16.02.2026

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



COMMIS-VOYAGEUR unter Malaien, Indern und Chinesen

Von Armin Dolder

Zeichnung von der Frau des Verfassers

Als der Dampfer im Hafen von Singapore einfuhr, erwartete ich mindestens den Direktor der Firma, umgeben von seinen Prokuristen und vielleicht noch dem Schweizerkonsul, zu meinem Empfang versammelt zu sehen. Ich zählte damals kaum 20 Jahre und hinter mir lag nicht viel mehr als ein Jahr Praxis als Handelsreisender in der Schweiz. Der Artikel, den ich dort verkaufte, war zu jener Zeit sehr gefragt gewesen. Kein Wunder, daß ich ihn gut verkaufte. Ich jedoch erklärte mir den Erfolg aus meiner unerhörten Tüchtigkeit. Mein Rauch war noch gestiegen, als ich auf meine Stellenbewerbung bei einem Handelshaus in Malaya eine Zusage erhielt. Ich zweifelte keinen Augenblick, der ideale Mann für diese Firma zu sein, und sah die Prinzessinnen und reichen Nabobs, eine Schar von Bedienten und vielleicht sogar den kleinen Harem, die mir

schon lange vor Augen schwebten, in die nächste Nähe gerückt.

Es kam anders. Die kalte Dusche Nummer eins war, daß mich ein einziger Angestellter, der jüngste, abholte und mir erklärte, daß wir sofort aufs Büro müßten, um mich dem Direktor vorzustellen. Nachher ginge es zum Lunch und um 14 Uhr an die Arbeit. Die zweite kalte Dusche ließ nicht auf sich warten. Statt mich zu einem Festessen von drei oder vier exotischen Gängen einzuladen, führte mich der Angestellte in eine dem Geschäftshaus gegenüberliegende Bar und bestellte einen Teller Sandwiches mit einem Glas lauwarmem Bier. Und so ging es weiter, bis ich klein und mürbe wurde. Von einer Reisetätigkeit meinerseits sprach niemand. Ich wurde im Büro beschäftigt, mußte mich mit den lokalen Sitten und Geschäftsgebräuchen vertraut machen und

Malaiisch lernen. Die Hitze setzte mir zu und ich wünschte mich alle fünf Minuten wieder in die Heimat zurück.

Es vergingen zwei Jahre, bis mich meine Firma reif fand, um auf ihre Kunden im Hinterland losgelassen zu werden. Als es so weit war, stieg mein Lebensmut wieder, ich glaubte, mich nun so richtig entfalten zu können und den Chinesen, Indern und Malaien zu zeigen, wie ein Schweizer commis voyageur die Geschäfte anpackt. Unglücklicherweise fiel aber meine erste Reisetätigkeit in eine Zeit gewaltiger Preiszusammenbrüche der beiden Großexportprodukte Gummi und Zinn. Es kam kein Geld ins Land, niemand hatte etwas für meine Artikel, neue Kleider, Velos, Socken und Taschentücher übrig.

Es ist für einen Europäer bei der verzwickten Mentalität der Asiaten ohnehin nicht leicht, sich zurecht zu finden. Bei der herrschenden Geschäftsflaute bereitete es mir aber schon große Mühe, überhaupt an die Kunden heranzukommen. Als ich das erste Mal bei einem Kunden vorsprach und einem Verkäufer meine schöne, neue Geschäftskarte überreichte, gab dieser sie ungelesen an einen anderen weiter. Der zweite studierte die Karte zwar eingehend, aber gab sie mir schließlich mit der Bitte zurück, mich an einen älteren, im Hintergrunde sitzenden Herrn zu wenden. Der war mit dem chinesischen Zählrahmen, dem Abacus, beschäftigt. Seine Kleidung bestand aus einer langen, weiten schwarzen Hose und einem ärmellosen Leibchen, das er bis unter die Arme aufgerollt trug und einen großen, runden, braunen Bauch zur Schau freigab. Dem Umfange nach mußte dies nun der «Towkay», der Inhaber sein. Mit meinem besten Malaiisch sagte ich ihm mein Sprüchlein vor, worauf er mich zum Sitzen einlud, nach einer Tasse Tee rief und mir eine dicke, schwarze Birmazigarre anbot. Letztere war für mich ein Greuel, aber dem Geschäft zuliebe zog ich kräftig an dem Kraut. Nun stimmte der Mann ein Klagelied über das Wetter sowie über die niedrigen Kautschukpreise an, und gab mir zusätzlich zu verstehen, die letzte Sendung meiner Firma sei noch so gut wie unverkauft. Die Jeremiade schloß mit der Mitteilung, daß der Inhaber leider verreist sei.

Einige Wochen später erschien der gleiche Mann auf unserem Büro und wurde von den älteren Angestellten als Inhaber der betreffenden Firma herzlich begrüßt. Auch ich wurde

zur Besprechung herbeigeholt, aber der Mann tat zunächst, als ob er mich noch nie gesehen hätte. Da konnte ich mich nicht enthalten, ihn über sein unverständliches Gebaren anlässlich meines Besuches auszufragen. Der «Towkay» erklärte daraufhin unter allgemeinem Gelächter, er habe sich bei jener Gelegenheit nur deshalb verleugnet, weil er es einfach nicht übers Herz brachte, mir bei meinem ersten Besuch ins Gesicht eine Absage zu erteilen.

Eine andere Episode, die einem im Osten erfahrenen Reisenden jedenfalls kaum passiert wäre, ist die folgende: Wir hatten einen deutschen Werkzeugfabrikanten auf Besuch und meine Aufgabe war, den Herrn bei den in Frage kommenden Firmen einzuführen. Bei einem Kunden verbrachten wir fast den ganzen Tag und verbuchten schließlich auch eine ganz ordentliche Bestellung, und zwar ohne nennenswerte Preisreduktion. Das hätte mir bei mehr Erfahrung auffallen müssen.

Nach ein paar Tagen ließ ich die aufgenommene Bestellung dem Kunden durch einen chinesischen Verkäufer zur Bestätigung zustellen. Dieser kam mit dem Bericht zurück, der zweite Teilhaber beanstande den Auftrag. Der Werkzeugfabrikant war inzwischen weitergereist, so begab ich mich allein zu dem Kunden, um, wie ich glaubte, die Sache schnell ins Reine zu bringen. Aber nun wurde mir von beiden Teilhabern erklärt, es gebe überhaupt keinen Auftrag. Das schien mir etwas stark, doch alle meine Bemühungen blieben vergeblich.

Am gleichen Abend jedoch erschien bei mir unser chinesischer Verkäufer, der mich auf meinen ersten Reisen öfters begleitete, zusammen mit einem der Teilhaber jener Firma, und überbrachte mir eine Flasche Whisky mit einem Korb Früchte und in Kokosnußöl gebackenen Süßigkeiten. Unter vielen Entschuldigungen erklärte mir der Geschäftsmann, er bringe mir diese Gaben im Namen der Firma als kleine Entschädigung für meine Abfuhr. Er gestand, von Anfang an gezweifelt zu haben, ob sein Partner mit der Bestellung einverstanden sei, aber es habe ihm der Mut gefehlt, mir und dem deutschen Fabrikanten zu gestehen, daß sie nichts brauchten. Er hätte befürchtet, sonst, besonders vor dem Deutschen, der sie aus so weiter Ferne aufgesucht hatte, sein «face» zu verlieren.

Foto: Markus Odenbach
Das Gespenst

Das «lose the face», das Gesicht verlieren, spielt bei den Asiaten eine große Rolle. Ihr ständiges Bestreben ist, sich keine Blöße zu geben, Europäern gegenüber erst recht nicht. Viele der unmöglichsten Ausflüchte und Einwendungen, denen man im Osten begegnet, sind auf diesen Grund zurückzuführen.

Da ich trotz des schlechten Geschäftsganges das Mögliche herausholte, behielt mich die Firma auf meinem Reiseposten, allmählich gewöhnte ich mich an die Hitze, den Schmutz, den Durst, die Wanzen, an das Feilschen der Kunden und rückte zu jenen Vertretern vor, welche die kleinen Kunden der jüngeren Generation überließen und nur noch hie und da die großen besuchen.



Der Urwaldsamariter

An der malaiisch-siamesischen Grenze, so richtig hinter dem Mond, lebte auf einer Zinnmine mein Schweizerfreund Ernst G. Das malerische Tälchen, in dem die Mine lag, war von drei Seiten von richtigem Urwald abgeschlossen, in dem nebst Elefanten und Wildschweinen noch der Tiger hauste und der gefürchtete schwarze Panther.

Öfters sah mein Freund für Monate außer den zwei Bedienten und der japanischen Haus-hälterin keine Seele, obschon ihm alle willkommen waren: Europäer und Chinesen, Inder und Malaien. Er hielt nicht nur für Menschen, sondern auch für Tiere ein offenes Haus.

Ich benützte auf meinen Geschäftsreisen jede Gelegenheit, um bei Ernst einzukehren. Als ich ihn das erste Mal aufsuchte, lag am Eingang des Gartens, wo der Pfad am schmalsten war, eine drei Meter lange und 20 Zentimeter dicke Pythonschlange. Fast hätte ich Reißaus genommen. Aber Ernst, der mich auf meinem alten Motorvelo schon aus großer Entfernung gehört hatte, kam mir zu Hilfe und verscheuchte das Reptil mit einem sanften Fußtritt. Er erklärte mir, die Schlange sei ihm vor einigen Monaten zugelaufen und dürfe ruhig bei ihm bleiben, solange sie ihm nicht die Hunde und Hühner verspeise.

Foto: Arnold Odermatt
Roller-Stelldichein

Im Laufe der Jahre lernte ich bei Ernst außer den verschiedenen großen und kleinen Affen auch einen Inguana kennen, ein etwa anderthalb Meter langes Reptil, das mich immer an die Bilder von Drachen erinnerte. Rehe wohnten bei ihm, Stachelschweine, Igel, Paradiesvögel und die verschiedensten Arten von Riesenkröten. Auch ein junger Elefant trabte einmal direkt aus dem Urwald in Ernsts Garage und blieb dort für zwei Tage. Der kleine, kaum zwei Meter hohe Kerl war einfach nicht fortzubringen. Als er sich dann doch entschloß, Abschied zu nehmen, stieß er das Auto, das neben der Garage stand, um und hat sich dann wohl auch noch auf dieses gesetzt. Auf jeden Fall kostete der Spaß meinen Freund seinen neuen Wagen.

Die Kostgänger führten meist Schweizernamen. Da war zum Beispiel Heini, eine äußerst dicke Kröte, ungefähr 12 Zentimeter hoch und fast so breit. Sie hatte sich schon lange bemüht, in Ernsts Haushalt aufgenommen zu werden. Tagelang saß sie vor der Badezimmertüre, die direkt in den Garten führte. Aber weil sie so dick war, gelang es ihr nicht über die hohe Schwelle zu hüpfen. Ernst half ihr nach, indem er aus Holz einen Zwischentritt baute. Von nun an ging Heini im Badezimmer ein und aus. Wenn mein Freund vormittags um 10 Uhr von seinem ersten Rundgang durch die Mine zurückkam und eine Dusche nahm, hüpfte Heini vergnügt im Badezimmer umher. Nachher machte Heini einen Spaziergang im Garten, aber zum zweiten Bad, um fünf Uhr abends, gesellte er sich wieder zu Ernst, um auch von der Dusche zu profitieren. Einmal hatte ihn Ernst während des Badens schalkhaft mit der großen Zehe am dicken Krötenbauch gekratzt. Das gefiel Heini so gut, daß er ihm von nun an regelmäßig auf den Fuß hüpfte und sich erst wieder davon machte, wenn Ernst ihm am Bauch gekratzt hatte.

Heini machte auch Versuche, ins Schlafzimmer einzudringen, aber davon wollte Ernst nichts wissen. Da wurde Ernst einmal sehr krank und blieb ans Bett gefesselt. Nun hüpfte Heini zur Stunde, da Ernst sonst sein übliches Bad nahm, im Badezimmer umher und sprang an der Schlafzimmertüre in die Höhe. Jedesmal plumpste er zurück. Aber immer nahm er einen neuen Anlauf. Als Ernst nach drei Tagen die Malariakrise überstanden hatte, gebot er dem Diener, Heini in das Zimmer einzulassen. Der Empfang war stürmisch. Nach verschiede-

nen Anläufen landete er mit einem gewaltigen Sprung auf dem Bett. Wie er das fertig brachte, war ein Rätsel. Auf dem Bett konnte er natürlich nicht bleiben. So setzte Ernst die Kröte am Kopfende des Bettes auf den Boden, und da blieb Heini nun vier Tage ohne Nahrung und fast ohne Bewegung.

Ernsts Tiere nahmen oft ein tragisches Ende, wahrscheinlich weil sie nach längerem Aufenthalt im schützenden Haus oder Garten die Gefahren des Urwaldes vergaßen. Ich erinnere mich noch gut an jene aufregenden Tage, in welchen die Gegend durch zwei Tiger unsicher gemacht wurde. Von Ernsts Haus bis zur Mine, führte ein Pfad durch ziemlich dichten Wald. Ernst nahm während dieser Zeit seinen malaiischen Chauffeur als Begleitung mit. Beide waren natürlich bewaffnet. Den Tiger sahen sie nie, aber sie fühlten seine Anwesenheit, denn der sonst so bewegte Wald blieb totenstill, die kleinen Vierbeiner hatten sich verkrochen und sogar die Vögel schienen sich nicht mehr in den Bäumen und Sträuchern zu tummeln. Jedesmal bevor sich Ernst in die Mine aufmachte, gebot er den Bedienten, auf die Tiere zu achten und ganz besonders auf Liseli, sein Lieblingsreh. Dieses wartete jeweilen, zu dem Zeitpunkt, an dem er aus der Mine zurückkehrte, am Ende des Gartens. Verspätete sich Ernst, so lief es ihm auf dem Weg durch den Wald entgegen. Das muß auch an dem fatalen Tag geschehen sein, an dem Ernst und der Chauffeur auf dem Heimweg, unweit von der Lichtung, in der das Bungalow lag, ein wütendes Knurren hörten, dann das Knacken von dünnen Zweigen, einen Schrei, nochmals ein Knurren, dann ein langsames, sich entferndes, schleifendes Geräusch, dann wieder Totenstille. Ernsts erster Gedanke war Liseli gewesen; gefolgt vom Chauffeur, schlug er sich ins Dickicht. Sie fanden wohl ein paar Blutspuren, aber Liseli sahen sie nie wieder.

Vorübergehend gehörten sogar zwei kleine Tiger, kaum größer als Katzen, zu Ernsts Kostgängern. Er fand sie eines Morgens hinter dem Garten. Der ganze Haushalt vernarrte sich in die kleinen Gesellen, aber Ernst war gar nicht erbaut, er sagte sich, daß die Bürschlein nicht von selbst zugewandert seien, sondern wohl von der Mutter aus irgend einem Grunde hier deponiert worden waren und von dieser wahrscheinlich wieder geholt würden. Der Gedanke an diesen Tigerbesuch bereitete ihm Kummer. Er gebot, die Jungen in einer Kiste dorthin zu

stellen, wo man die beiden gefunden hatte. Nach zwei Tagen verschwanden dann die Tigerlein wirklich, aber leider gleichzeitig auch ein Hund.

Von den vielen Affen, die sich bei Ernst aufhielten, blieben die wenigsten lange. Eine Ausnahme machte Ruedi, der schwarze Gibbon. Diesen hatte er einst, von seiner Mutter verlassen, im Walde gefunden. Ausgewachsen war er vom Hintern bis zum Kopf etwa 70 Zentimeter hoch. Er wurde nie angekettet und vertrug sich glänzend mit allen anderen Tieren. Sein größtes Vergnügen war das Autofahren. Ernst nahm ihn hie und da mit, wenn er wegfuhr, um Einkäufe zu machen. Mußte Ruedi zu Hause bleiben, gab es jeweilen einen großen Radau. Ernst besaß damals einen alten Ford, der auf der schlechten Straße nie mehr als 20 Kilometer in der Stunde machte. Die ersten paar Kilometer auf dem schmalen Pfad mußte er im Spaziergangtempo fahren. Wenn Ruedi nicht mitfahren durfte, so spazierte er hinter dem Auto her, und schwang sich, sobald der Wagen etwas anzog, auf das Reserverad.

Mit zunehmendem Alter wurde Ruedi jedoch gehässig und eifersüchtig. Eines Tages muß er einen Drang nach dem Dschungel verspürt haben, er verschwand, kehrte zwar nach drei Tagen naß und fiebrig zurück, starb dann aber bald an einer Lungenentzündung.



Ferien, die keine waren

Obwohl ich laut Vertrag neben dem fünfmonatigen Europaurlaub alle drei Jahre, jährlich das Anrecht auf einen 14tägigen kleinen Urlaub hatte, fand ich nur selten die Zeit, diese wirklich zu nehmen. Ich mußte froh sein, wenn ich hie und da einen Sonn- und Feiertag genießen konnte. Auch das war selten. Vielen meiner Kunden fehlte während der Woche die Zeit, Reisende zu empfangen, also besuchte man sie am Sonntag oder abends nach Geschäftsschluß. Niemand nahm Anstoß daran, auch ich nicht. Aber zu einem bestimmten Zeitpunkt bestand mein Arzt darauf, daß ich ein paar Tage Ferien mache. So flog ich denn von Singapore nach der Insel Penang und von dort mit der Zahnradbahn auf den Penang Hill, einem beliebten Ferienort der Europäer.

Am dritten Morgen nach meiner Ankunft,

als ich mich eben auf den Vormittagsbummel begeben wollte, traf ich einen alten Kunden aus der Stadt Penang, namens Aboobaker, den Inhaber eines sehr bedeutenden Textilhandels-hauses. Aboobaker stammte aus Indien, verstand kein Wort englisch, wohl aber fließend malaiisch, jene Sprache, die in Malaya und Indonesien jedermann versteht. Er gehörte nicht zu unseren besten Kunden, da er eher in billige, für die Eingeborenen bestimmte Tücher interessiert war, die ich äußerst selten offerieren konnte. Aber in Penang spielte Aboobaker eine große Rolle. Jeden Morgen gegen 10 Uhr begann er seinen Rundgang bei den vier bedeutendsten Importeuren. Ob die heiße Sonne brannte oder ob einer von den periodischen tropischen Regengüssen die Stadt heimsuchte, immer war er mit einem großen Regenschirm bewaffnet, der einmal schwarz gewesen sein soll, nun aber grau-grün-gelb schimmerte und sicher fast so alt wie der siebzigjährige Aboobaker war. Ich hatte ihn auch nie ohne schäbigen Songkok gesehen. Hingegen trug er stets eine blendend weiße Jacke mit goldenen Knöpfen und jeden Tag einen neuen buntfarbigen Sarong (Lendentuch). Ich war erstaunt, den Alten hier oben zu treffen, denn ich konnte mir nicht vorstellen, daß er seine gewohnte Runde bei den Lieferanten aufgegeben habe. Ich mochte den Alten gerne, und so lud ich ihn ein, mit mir einen Curry zu essen. Er lehnte ab, er müsse mit dem nächsten Züglein wieder in die Stadt, um seinen täglichen Rundgang vorzunehmen. Nur so ganz beiläufig erkundigte er sich, ob ich etwas Neues für ihn hätte. Dies war nicht der Fall, denn ich befand mich ja in den Ferien. Ich versprach ihm aber, bei ihm einzukehren, bevor ich wieder nach Singapore zurückkehre.

Nach zwei Tagen rief mich ein Angestellter Aboobakers an und erinnerte mich an mein Versprechen. Ich verspürte jedoch keine Lust, gleich nach Penang hinunterzufahren und vertröstete ihn auf später. Immerhin erinnerte ich mich nun an einige Muster von Sarongs, die wir kurz vor meiner Abreise in die Ferien erhalten hatten und telegraphierte an mein Büro, mir diese zu schicken. So langsam dämmerte mir nämlich auf, daß Aboobaker gar nicht so zufällig auf den Hügel gefahren sei, sondern möglicherweise von Geschäftsfreunden in Singapore von unseren neuen Artikeln gehört hatte. Damit war meine Ferienstimmung vorbei, und sobald ich im Besitze der Muster war,

stieg ich dem Alten auf die Bude. Sein Detail-laden bestand aus einem langen, schmalen Schlauch, hinter diesem lag sein Privatbüro, eine Art Podium von zwei, drei Quadratmetern, wo auf einem kostbaren Teppich Aboobaker saß. Gäste nahmen ganz einfach auf dem Boden Platz. In einer Ecke saß an einem kleinen Tisch Aboobakers englisch sprechender Privatsekretär. Auf und unter dem Tisch lagen Bündel mit Stoffmustern.

Um bei Aboobaker den Eindruck eines Geschäftsbesuches zu vermeiden, erschien ich in Shorts und offenem Hemd. Ich entschuldigte mich wegen dieses unkonventionellen Aufzugs, aber eben, ich sei ja eigentlich hier, um Ferien zu machen. Als ich ihm meine Muster vorlegte, merkte ich sofort sein Interesse, obschon er es zu verbergen suchte. Nun mußte ich meinerseits gehörig darauf achten, nicht zu zeigen, wie gerne ich endlich einmal mit ihm ein großes Geschäft getätigt hätte. Ich verabschiedete mich bald und steckte die Muster wieder ein, aber jetzt rief der Alte einen Angestellten herein und bat mich, auch ihm die Muster zu zeigen. Die beiden unterhielten sich in einem indischen Dialekt, von dem ich genügend verstand, um zu merken, daß auch der Gehilfe die Sache interessant fand. Wieder steckte ich die Muster ein, und der Alte begleitete mich zur Türe. Als ich mich schon wieder im Freien befand, fragte mich Aboobaker, ob ich etwas dagegen hätte, ihm die Muster bis morgen zu belassen. Damit war es mit meinen Ferien endgültig vorbei. Ich fuhr auf den Hügel zurück, packte meine Sachen ein und siedelte in die Stadt um. Am Abend des andern Tages suchte ich Aboobaker wieder auf, und erklärte ihm, ich sei in die Stadt nähe gezogen, weil ich mich oben langweilte. Nun fragte mich der Alte zum ersten Mal nach dem Preis der Ware. Ich nannte ihm diesen, worauf er den Fez abnahm, für einige Minuten die Sprache verlor und sich unaufhörlich die Glatze rieb. Ich entschuldigte mich, ihm den Preis nicht früher genannt zu haben, aber ich hätte ihm eben die Muster eigentlich nur als Kuriosität gezeigt.

Inzwischen schien sich Aboobaker wieder erholt zu haben, er machte ein Gegenangebot, das ungefähr 20 Prozent unter meinem Preis lag und schwor beim Barte des Propheten, daß er nur mir zuliebe ein so dummes Angebot mache. Jetzt hatte der Kampf im Ernst begonnen, ich versprach ihm, morgen Bescheid zu bringen.

Da mir zum voraus klar gewesen war, daß Aboobaker den ersten Preis niemals annehmen würde, hatte ich diesen zum vornehmerein um etwa 5 Prozent erhöht. Am nächsten Tag berichtete ich Aboobaker, ich sei nach meiner telefonischen Rücksprache mit Singapore bereit, ihm eine Reduktion von 5 Prozent zu gewähren.

Der Alte fuchtelte mit den Mustern in der Luft herum und wischte mit diesen glänzende Schweißtropfen von der Glatze. Darauf nannte er seinen «letzten» Preis, der ungefähr 10 Prozent besser als sein erstgenannter war. Er ersuchte mich aber, sein Angebot ja niemandem zu verraten, denn er wolle nicht, daß ihn die andern Lieferanten für nicht mehr ganz normal hielten.

Da mir je nach Größe des Auftrages eine gewisse Marge in der Preisbestimmung zustand, erkundigte ich mich nach der vorgesehenen Quantität der Bestellung. Als Aboobaker sagte, es handle sich um 250 000 Yards, fing auch ich zu schwitzen an. Jetzt galt es vorsichtig zu handeln. Ich schickte ein Expreßtelegramm direkt an den Fabrikanten. Dieser war zu einer weiteren Reduktion bereit, und nach einer langen Sitzung, die bis spät in die Nacht hinein ging und bei der ich von Aboobaker haufenweise mit Kuchen und Zigarren sowie mit Kaffee und Tee bewirtet wurde, kam es soweit, daß der Unterschied zwischen Aboobakers und meinem Preis nur noch etwa 4 Rappen pro Yard betrug. Ich erbat mir nochmals Zeit, um die Kalkulation neu zu überprüfen.

Am nächsten Tag hielt mir der Alte eine lange Rede ungefähr folgenden Inhalts: «Es tut mir leid, wenn Sie den Eindruck erhalten, ich sei ein Halsabschneider, mein Motto ist leben und leben lassen. Sie sind aber alt genug, um zu verstehen, daß ich meine Firma nicht ruinieren darf, nur um sagen zu können, daß ich der einzige Händler bin, der diese neue Ware führt. Wenn ich Ihren Preis annehme, so halten mich nicht nur meine Angestellten, sondern die ganze Stadt für verrückt. Meine Kinder und Kindeskinder müßten sich schämen, nicht zu reden von meinen Ahnen. Ich bin ein Mann von Grundsätzen und dabei bleibe ich. Allah ist mein Zeuge, daß ich es recht mit Ihnen meine.»

Nach dieser Aussprache gelüstete es mich arg nach einem Schluck Whisky, aber da Aboobaker Mohammedaner war, mußte ich weiter Kaffee trinken. Ich lobte den Alten wegen sei-

WOHER STAMMT DIESES WORT?

Frauezimmer

«Wie kam es zur Wortbildung *Frauezimmer*? Wybervolch versteht ein jeder, aber das ... *zimmer*?» So fragt eine Leserin des «Schweizer Spiegels».

Zimmer hängt mit zimmern, aus Holz erbauen, zusammen. Das *Frauenzimmer* war ursprünglich im Schloß der Aufenthaltsraum vornehmer Hofdamen. Später bezeichnete das Wort alle sich in diesem Gemach aufhaltenden Frauen.

In der Folge nannte man auch eine einzelne Frau *Frauenzimmer*. (Etwas Ähnliches haben wir vor uns beim Ausdruck *Kamerade; camerata* bedeutet eigentlich Gesellschaft, die im gleichen Zimmer – *camera* – schläft. Später wurde das Wort auf Einzelpersonen übertragen, *Kamerade* wurde zu *Zimmergenosse*.)

Das Wort *Frauenzimmer* wurde anfangs ausschließlich in auszeichnendem Sinne (Frauenzimmer – vornehme, wohlgesittete Frau) gebraucht. Dann aber folgte ein rascher Abstieg des Wortes. *Frauenzimmer* bezeichnet zuletzt in der Schriftsprache, und die Mundart ist ihr darin gefolgt, eine übel beleumdeten Frauensperson.

An Stelle von *Frauenzimmer* trat nun das französische Wort *Dame*.

Johannes Honegger

ner Prinzipientreue und versicherte ihm, daß ich ihn gerade deshalb so hoch schätze, denn auch ich sei ein Mann von Grundsätzen. Aber, so fuhr ich fort, es sei eben doch schon hie und da vorgekommen, daß Prinzipien über den Haufen geworfen wurden, nicht weil man sie selber aufgegeben habe, sondern weil sie von außen umgestoßen wurden.

Aboobaker wollte wissen, wie ich das meine. Ich erklärte, daß, wenn wir nun zum Beispiel um die Preisdifferenz würfeln würden und die Entscheidung den Würfeln überließen, wir zu einem Ziel kämen, ohne daß einer von uns beiden seinen Prinzipien untreu werden müßte.

Ganz unerwarteterweise leuchtete dieser Vorschlag Aboobaker sofort ein. Ich schickte einen Laufburschen in die nächste Bar, um ein Würfelspiel zu holen. Es wurde vereinbart, daß wenn er gewinnen würde, ich den Preis um vier Rappen reduziere, und wenn ich gewinne, er mir den letztgenannten Preis zahle. Aboobaker siegte in der ersten Runde, ich aber gewann die zweite und dritte und hatte damit gewonnen. Mir fiel ein Stein vom Herzen. Aboobaker nahm die Niederlage gelassen mit den Worten hin: «Es war Allahs Wille».



Inkasso auf Borneo

Im Jahre 1948 war Singapore, wie der ganze Osten, knapp an allem, einschließlich Büchsenmilch, und obwohl meine Firma dieses Geschäft mit Recht den Spezialisten überlassen wollte, gelüstete es mich doch, es einmal mit ein paar tausend Kisten amerikanischer Milch zu versuchen. Die Sendung wurde mit ordentlichem Profit verkauft, aber nicht an die Großhändler in Singapore, sondern an solche außerhalb der Insel, und dann noch zu einem Monatskredit. Dieser Verkauf geschah während meiner Abwesenheit auf einem Europaurlaub. Ob ich es anders gemacht hätte, ist schwer zu sagen. Als ich aus dem Urlaub zurückkam, waren die meisten Rechnungen fällig, aber nicht beglichen. Und da ich dieses Geschäft eingefädelt hatte, fand mein Direktor, ich könnte es gerade auch zu Ende führen. Gelegen kamen mir die drei bis vier Wochen Reise nach Borneo nicht, denn ich hatte wichtigere Geschäfte in Malaya und Siam vor, und doch ging ich nicht ungern, denn Borneo zog mich durch die

Wildheit des Landes und die Unberührtheit seiner Bewohner immer wieder an. Zudem bot sich mir dabei die Gelegenheit, einen alten Freund zu besuchen, der sich um die Jahrhundertwende in Tahiti angesiedelt hatte, und dort bis 1915 geblieben war. Nach dem Ersten Weltkrieg, in dem er für sein Vaterland gekämpft hatte, gefiel es ihm auf den Südseeinseln nicht mehr. Es gab dort, wie er sagte, nun zu viele Franzosen. Er siedelte also nach Britisch Borneo um, wo er unter den vielleicht 100 Europäern der einzige Franzose war. Hier pflanzte er Pfeffer, Kokosnüsse und Kautschuk und fand dabei wiederum seinen Nutzen. Aber obwohl Mr. Guex nicht unter Franzosen leben wollte, hatte er seine Möbel und Teppiche aus Paris kommen lassen, und züchtete einen speziellen Tabak, um sich Zigaretten mit französischem Aroma zu drehen.

Bei diesem Mr. Guex hielt ich mich nun zwei Wochen auf. Morgens begleitete ich ihn auf seinem Rundgang durch die Plantage und am Nachmittag zog ich mit meinem Gehilfen im Bazar umher, um die «Milchbüchlein» einzuziehen. Ich fand die meisten Kunden gar nicht abgeneigt zu zahlen, und wenn ich ihnen gar noch erklärte, daß ich die weite Reise von Singapore speziell unternommen hätte, um mit ihnen persönlichen Kontakt zu nehmen und das Einkassieren eigentlich nur zum Zeitvertreib besorge, rückten sie in der Regel schnell mit dem Geld heraus. Nach dem Krieg war Borneo von den meisten europäischen Firmen etwas vernachlässigt worden, weshalb weiße Vertreter bei den chinesischen und malaiischen Händlern sogar willkommen waren, auch wenn man sie an die unangenehme Pflicht des Zahlens erinnerte.

Ich fand jedoch auch ein paar hartnäckige Kunden, über die ich jeweils von meinem Gehilfen genau orientiert wurde, bevor ich selbst vorsprach. In den kleinen Städten von Borneo wissen die Händler immer schnell, wer mit dem letzten Dampfer angekommen ist. Das gibt ihnen dann Zeit, sich auf den Besuch vorzubereiten. Bei den heiklen Kunden habe ich beim ersten Vorsprechen die überfällige Rechnung überhaupt nicht erwähnt, sondern mich zwischen unzähligen Tassen von chinesischem Tee, eingehendst über ihre Familie erkundigt. Beim zweiten Besuch wurde das Gespräch so langsam auf den Geschäftsgang hingesteuert und ganz nebenbei die kleine Rechnung erwähnt. Auf allerhand wahrscheinliche und un-

wahrscheinliche Ausflüchte war ich gefaßt. Andere haben mir doch fast den Atem verschlagen. So sagte mir ein alter und sehr gesprächiger Malaie, daß er unsere Rechnung schon lange gerne beglichen hätte, nur könne er eben nicht gut schreiben, und sein Sohn, der sich schon seit Wochen im Hinterland herumtreibe, um Schulden einzukassieren, müsse ihm bei der Unterschrift helfen. Als ich ihm dann vorschlug, ihn auf seine Bank zu begleiten, um zu sehen, ob wir die 2000 Dollar nicht gegen eine temporäre Unterschrift, oder gegen drei Kreuzlein an Stelle derselben erhalten könnten, erklärte mir der alte Fuchs, daß er als armer Malaie, nur mit Lententuch und Leibchen bekleidet, doch nicht auf der Bank bei einem weißen Direktor vorsprechen könne.

Drei Tage später erschien jedoch der Sohn des Händlers im Bungalow von Mr. Guex und brachte mir das Geld in Banknoten. Es war der gleiche Mann, den ich bei allen meinen Besuchen bei dem Alten gesehen hatte. Jedenfalls plagte darauf den Händler das Gewissen. Nach einigen Tagen schickte er mir die Einladung zu einem Curry. Ich nahm sie an und während wir diesen verspiesen, wurde der kleine Zwischenfall überhaupt nicht mehr erwähnt.

Etwas weniger schlau verhielt sich der Chinese, der mir nach dem zweiten Besuch zu verstehen gab, meine Milch sei viel zu teuer gewesen, halte sich schlecht und sei bis auf ein paar Kisten unverkauft geblieben. Natürlich hatte ich durch meinen Gehilfen schon zum voraus herausfinden lassen, wieviel von meiner Ware noch bei dem Kunden lagerte. Es handelte sich um etwa 20 von den 300 Kisten. Auch über den Preis, zu dem er diese verkauft, war ich im Bild. Der Händler erschrak merklich, als ich ihm auf den Kopf zusagte, daß er bereits 280 Kisten zu einem guten Preis abgesetzt hatte. Darauf kam ich auf die Haltbarkeit der Milch zu sprechen und bat den Chinesen, mir einen Posten verdorbener Milch zu zeigen. Freudestrahlend führte mich der Kunde in sein Lager und wies mir etwa 50 Büchsen in ziemlich bösem Zustand vor. Zu seinem Leidwesen mußte ich ihn aber darauf aufmerksam machen, daß es sich bei dieser Ware gar nicht um meine Marke handelte. Diese zweite Abfuhr brachte ihn sehr auf. Er rief etwa ein halbes Dutzend seiner Angestellten zu sich und kanzelte sie auf chinesisch gehörig ab. Mir sagte er dann auf malaiisch, daß

man sich heute auf die Angestellten eben einfach nicht mehr verlassen könne, ich solle morgen kommen, um den Scheck für die ausstehende Rechnung in Empfang zu nehmen. Das geschah. In drei Wochen trieb ich alle Ausstände, bis auf einige kleine Beträge, ein.



Von Shamanen und Pavanen

Ich befand mich auf dem Weg zu einem alten, lieben malaiischen Freund, dem Penggulu (Gemeindeammann) von Nebong Tebal, im Staate Perak. Ich hörte, daß er krank sei, und da ich am andern Morgen früh weiterreisen mußte, entschloß ich mich, ihn trotz der späten Abendstunde aufzusuchen. Sein Haus lag weitab von der Landstraße. Ich ließ meinen Wagen auf der Straße stehen und beschritt den einsamen Pfad, der durch eine vernachlässigte Gummiplantage zu dem Hause des Alten führte. Beim Betreten des mit Palmlättern bedeckten kleinen Holzhauses sah ich meinen Freund auf einer Strohmatte liegen, den Kopf durch die Kissen etwas gehoben, die Augen geschlossen. Dem Kranken gegenüber stand ein ebenso alter anderer Malaie und hinter ihm ein junger, mit einer Holztrommel. Einer der vielen Söhne des Penggulu flüsterte mir zu, daß ein Shaman bei seinem Vater sei. So stand ich also das erste Mal einem dieser malaiischen Seelsorger, Arzt und Helfer gegenüber, von denen ich schon so viel gehört hatte.

Eben fuhr des Shamans Gehilfe mit der Hand über die Trommel und erzeugte einige dumpf klagende Töne. Der Shaman hielt die Hände gegen die vor ihm brennende Kerze, nahm eine Handvoll Reis aus der Schale und warf die Körner rasch über seine linke Schulter. Die Bewegung erfolgte so schnell und unerwartet, daß wir alle unwillkürlich den Atem anhielten. Es schien mir, es müßte nun irgend eine Spukgestalt erscheinen. Nun senkte der Shaman den Kopf, schloß die Augen und blieb für eine volle halbe Stunde regungslos vor dem Kranken stehen. Er war in Trance versunken. Niemand rührte sich, nur des Kranken braune, knochige Finger drehten unaufhörlich ein kleines Amulett. Mit dem Shaman sprach jetzt Shiva, der große Gott des Waldes. Auch wir hörten die Stimme deutlich.

Wir vernahmen, daß der kranke Mann einen

heiligen Baum gefällt habe und der erzürnte Hindugott nun ein Opfer verlange. Dieses bestand darin, daß der Penggulu am folgenden Tag seinen Kahn mit den besten Früchten und Gemüsen füllen und diesen auf dem Perak Fluß abtreiben lasse. Dem Kranken wurde bei Verweigerung des Opfers ein langsamer, qualvoller Tod vorausgesagt. Das Opfer wurde natürlich gebracht, mein Freund lebte noch einige Jahre, aber so richtig gesund ist er nie mehr geworden.

Mich hatte bei dieser meiner ersten Begegnung mit einem Shaman vor allem die Frage beschäftigt, wie die auch von mir vernommene Stimme des Shiva zu erklären war. Aber meine malaiischen Freunde konnten oder wollten mich nicht aufklären. Später habe ich von einem Arzt, der die religiösen Vorstellungen der Malaien studierte, erfahren, daß die meisten Shamanen geübte Bauchredner sind. Ich bin später noch mit mehreren Shamanen zusammengetroffen, Männern und Frauen. Die meisten waren zanksüchtige, schnell aufbrausende Menschen, die nicht selten an eptileptoiden Anfällen litten.

Unter den Shamanen, die als Vermittler zwischen den fehlbaren Sterblichen und den erzürnten Geister und Götter wirken, stehen die Pawanen. Sie sind die Quacksalber, die mit Kräutern und Salben hantieren, auch wenn sie dabei geheimnisvolle Sprüche murmeln. Meistens verfügen sie über ausgezeichnete botanische Kenntnisse, gewisse ihrer Salben werden auch von weißen Ärzten verschrieben.

Der Pawang, den ich am besten kannte, Hadji Raiis, lebte auf einer Gummipflanzung. Er war dort in jungen Jahren Aufseher gewesen, doch als ich ihn kennen lernte, mochte er ungefähr 60jährig sein und betreute nur noch die große Geflügelzucht meines Freundes. Er bewohnte ein Hüttlein in der Nähe des Geflügelhofes und ich verbrachte, auf der Matte vor dem Hause sitzend, mit ihm manche angenehme Stunde. Aber ich versuchte vergeblich von ihm etwas über seine Tätigkeit als Wunder-täter zu erfahren. Da, als ich wieder einmal auf der Plantage zu einem Besuch eintraf, warnte mich mein Freund zur Vorsicht, weil in letzter Zeit die sehr gefährlichen schwarzen Kobras beängstigend zugenommen hätten. Mein Freund machte sich ernstlich Sorgen und ließ sich gerade an diesem Abend von seiner Frau überreden, die Sache mit dem Pawang zu besprechen, obschon er von dessen

Wundertaten – so gut er den Alten sonst mochte – wenig hielt. Hadji Raiis war sofort bereit, zum Rechten zu sehen. Er beklagte nur, daß sein Herr etwas lange gewartet habe. Es sei viel schwerer, die Schlangen zu vertreiben, nachdem sich diese auf der Pflanzung bereits eingelebt hätten. Immerhin versprach er Abhilfe, wenn wir ihm 18 weiße Rosen beschaffen könnten. Mein Freund und ich hätten daraufhin Hadji Raiis gerne ausgelacht, doch sein ernstes Gesicht ließ uns das nicht als rätselhaft erscheinen. Weiße Rosen waren nur in dem etwa 150 Kilometer entfernten Singapore erhältlich. Auf Drängen der Frau meines Freundes, erklärte sich dieser schließlich bereit, Hadji Raiis, versehen mit dem nötigen Bargeld, zum Einkauf der Rosen nach Singapore zu schicken. Bevor er abreiste, bat er uns, inzwischen eine Schlangenhaut zu suchen. Das war einfach, weil die Schlangen ja periodisch ihre oberste Hautschicht abstreifen. Die paar Kulis, die wir für diesen Zweck aussandten, brachten denn auch bald eine solche.

Nach der Rückkehr von Hadji Raiis, machte sich dieser vor Sonnenaufgang ins Gebüsch auf, verstreute die Rosenblätter in einem Umkreis von etwa 50 Meter, plazierte in der Mitte des Terrains ein von mir geliehenes weißes Tüchlein, auf das er diedürre Schlangenhaut legte. Darauf lief er dreimal um das Tüchlein herum und murmelte einige Sprüche. Er gebot uns, dafür zu sorgen, daß niemand in den Bereich der Rosen komme und versprach, abends vor Sonnenuntergang wieder zu erscheinen. Als sich die große, feurige Sonnenkugel über dem Hügel senkte, sammelte Hadji Raiis die verdorrten Rosenblätter, warf sie auf die Schlangenhaut und zündete sie an. Die Hände über der kleinen Flamme, sprach er ein Gebet. Darauf ritzte er sich den Daumen mit einem Stück scharfen Bambus auf und ließ ein paar Tropfen Blut auf die erlöschende Flamme trüpfeln. Damit war der Zauber vollendet und Hadji Raiis versprach uns, daß wir nun für die 18 kommenden Jahre keine Schlangen mehr in der Gegend sehen würden.

Diese Schlangenbeschwörung geschah im Jahre 1934. Ich besuchte die Pflanzung zum letzten Mal im Jahre 1941 und bis zu diesem Datum war dort nie wieder eine schwarze Kobra gesehen worden. Wie weit das mit den Zaubermittern von Hadji Raiis zusammenhangt, weiß ich nicht.



Die Hantus

Die Malaien sind eine außerordentlich höfliche Rasse. Ich wollte mich ihnen als Europäer als ebenbürtig erweisen, wozu auch gehörte, sie nur vorsichtig über ihre Geistesvorstellungen auszufragen. Die Hantus sind nicht die Geister von Verstorbenen, sondern wohl eher Schatten von alten Göttervorstellungen, die durch den Islam verdrängt worden sind.

Das Leben in Malaya läßt sich ohne die Rolle der Hantus überhaupt nicht verstehen. Aber man redet ungern über sie, wie sich die Malaien überhaupt scheuen, im Gespräch Unerklärliches oder Unangenehmes zu erwähnen. So wird das Wort Tiger nie verwendet. Der Malaie umschreibt diesen Namen mit «Der Böse aus dem Walde», oder «Der Gestreifte». Auch Wörter wie «Tod» oder «gestorben» spricht er nie aus. Frägt man nach einem Verwandten, der seit einem letzten Besuch gestorben ist, so erfährt man bloß, daß er «weit fort sei», oder «sie verlassen habe und wohl kaum mehr zurückkehren werde».

Ich kannte einen Reisbauer, dessen Land an einen Wald grenzte, in dem er nie Holz fällte. Rahman bin Dollah konnte den Grund dafür nicht angeben. Er wußte nur, daß der Wald auch für seinen Vater tabu gewesen war. Wenn Rahman Holz brauchte, dann holte er dieses in einem entfernten Wald und schleppete die gefällten Stämme seit Jahr und Tag auf einem schmalen, ausgetretenen Pfad durch den gemiedenen Wald. Eines Tages nun, als er müde vom Feld heimkehrte, schickte ihn seine Frau Holz holen. Weil er keine Lust hatte, nochmals den weiten Weg zu machen, schlug er einen verdorrten Baum im anliegenden, unantastbaren Gehölz und schleppete ihn auf dem gewohnten Pfad seiner Hütte zu. Aber dabei fiel er in ein von Gestrüpp überwachsenes Loch, das er bisher nie bemerkte, brach ein Bein und konnte sich nur mühsam in seine Behausung zurückschleppen. Er sah darin eine Strafe des Hantu, der in diesem Gehölz wohnte. Seine Frau ging weiter. Sie war sicher, daß der Hantu das Loch selber gegraben habe.

Wer in Malaya lebt, begegnet dem Wirken der Hantus ständig, zum mindesten, wenn er an diese glaubt. Ein kurioser Hantu gab mir einmal im eigenen Haus, im Nebengebäude in

dem mein Chauffeur wohnte, zu schaffen. Nach der Meinung des Chauffeurs handelte es sich um einen furchtsamen Hantu, der sich nie an mehr als eine Person herantraue. Dieser, so erklärte mir der Chauffeur, hause in seinem Zimmer, streiche ihm nachts über das Gesicht, stehle ihm das Essen, oder verstecke seine Kleider. Schließlich hielt es mein Chauffeur nicht mehr aus und übernachtete bei einem Freund. Daraufhin beschloß ich, eine Nacht in dessen Zimmer zu verbringen. Ich legte mich mit einer starken Taschenlampe versehen auf sein Bett und hörte wirklich nach etwa einer Viertelstunde etwas rascheln. Ich knipste die Lampe an und sah eine riesige Ratte, die mit einem meiner Pantoffeln verschwand. Ich klärte darauf den Chauffeur auf, aber er weigerte sich nach wie vor, in seinem Zimmer zu schlafen.



Ein gutes und doch ungefreutes Geschäft

Der letzte Weltkrieg hat, wie jedermann weiß, die Lage des weißen Mannes im Osten um vieles verändert. Sein Prestige ist gesunken. Zweifellos liegt der Fehler auch bei uns. Reue würde nicht mehr viel nützen. Es hat sich aber auch bei den Asiaten, die ihre Freiheit errungen haben, manches zum Nachteil verändert. Die gemütlichen, seriösen und höflichen Chinesen, Siamesen und Malaien sind im Verschwinden. Im Verkehr mit diesen hatte ich selten das Gefühl, nicht Ebenbürtige vor mir zu haben, auch wenn diese keine westliche Sprache verstanden, barfuß gingen und ihre Kleidung nur aus einem Lententuch und einem ärmellosen Leibchen bestand. Wenn ich aber in den letzten Jahren mit verwestlichten Asiaten in Palm-Beach-Anzügen und Nylonhemden zu tun hatte, so fiel der Vergleich mit den asiatischen Geschäftspartnern von früher nicht immer zum Vorteil der neuen Sorte aus.

Ein Geschäft, das ich mit einem Vertreter dieser neuen Generation von Asiaten abwickelte, ist leider nicht untypisch. Es handelt sich um einen Oberst der XY Armee. Dieser Herr war kaum 30 Jahre alt und Direktor einer von der Regierung subventionierten Firma. Außerdem bekleidete er einen Posten im Handelsministerium. Eines Tages schrieb mir unsere Niederlassung, daß die betreffende Firma sich

für kleine Benzimotoren für Dreiräder interessiere, die in den letzten Jahren die Rikschas verdrängt hatten. Da ich früher schon solche Motoren verkauft, entschloß ich mich, selbst bei der Firma vorzusprechen.

Ich wurde von einer sehr hübschen, europäisch gekleideten Sekretärin in einem Büro empfangen, das an Ausstattung alles übertraf, was ich in den letzten 25 Jahren im Osten gesehen hatte. Das Fräulein öffnete einen großen Schrank, in dem wohl ein Dutzend Schnaps- und Liqueurflaschen standen, die man zu fast unerschwinglichen Preisen nur auf dem schwarzen Markt erstehen konnte. Die Fertigkeit, mit der sie meinen Cocktail mischte, ließ auf Übung schließen und auch darauf, daß es dem Herrn Oberst jedenfalls bedeutend besser ging, als seinen 90 Millionen darbenden Landsleuten. Bald erschien der Direktor und es dauerte nicht lange, bis ich heraus hatte, daß er von dem bevorstehenden Projekt nichts verstand. Er langweilte sich offensichtlich, und nach einigen Minuten schlug er mir vor, die Sache mit einem seiner Berater weiter zu besprechen. Das geschah und schließlich waren wir soweit, daß unsere Motoren als zweckmäßig befunden wurden. Auch auf den Preis einigten wir uns, nachdem ich eine angemessene Reduktion bewilligt hatte. Doch als es daran ging, den Vertrag zu unterschreiben, war der Direktor einfach nicht mehr zu finden. Auch seine schöne Sekretärin blieb verschwunden. Man sagte mir, der Direktor sei für die nächsten paar Tage durch wichtige Staatsgeschäfte beansprucht.

Da ich aber nicht ohne die Unterschrift des Obersten nach Singapore zurückkehren wollte und keine weiteren Geschäfte mehr vorhatte, fuhr ich nach einem in der Nähe gelegenen Örtchen in den Bergen, wo ich die Wartezeit in einer angenehm kühlen Temperatur verbringen konnte. Und wen traf ich da? Unseren Herrn Direktor mit seiner netten Sekretärin. Sie tummelten sich gerade gemütlich in einem zum Hotel gehörenden Schwimmbassin. Das Fräulein war sichtlich verlegen. Der Herr durchaus nicht. Er lud mich zu einem Drink ein und schlug mir vor, ihn nach dem Nachessen auf seinem Zimmer zu besuchen, um das Geschäft nochmals durchzusprechen. Ich erschien wie verabredet, machte ihn mit den letzten Entwicklungen bekannt, nannte

ihm auch nochmals meinen Spezialpreis und bekundete, daß es mir recht wäre, wenn der Vertrag nun bald unterzeichnet würde.

Da endlich rückte der Herr Oberst mit der Sprache heraus, und nun wußte ich, was der Grund für die Verzögerung gewesen war. Der Direktor hatte bis jetzt noch keinen Weg gefunden, um bei diesem Geschäft auch etwas in seine eigene Tasche stecken zu können. Da er aber dazu entschlossen war, fragte er mich schließlich gerade heraus, ob es mir möglich sei, etwa zehn Prozent der Abschlußsumme für ihn zu reservieren. Das ging nun nicht. Ich konnte für die 250 Motoren keinen billigeren Preis machen. Die einzige Lösung war, daß er die Bestellung um 100 Motoren erhöhte, womit dann der Maximalrabatt in Frage kam. Ohne sich lange zu besinnen, willigte der Oberst ein und bat mich, die extra zehn Prozent aus dieser erhöhten Bestellung im offiziellen Vertrag natürlich nicht zu nennen und ihm den Betrag nach Bezahlung der Sendung bei einer Bank in Singapore gutzuschreiben. Lächelnd bemerkte er, ein kleiner derartiger Notpfennig in einer stabilen Währung könnte ihm einmal nützlich sein. Der Notpfennig belief sich in diesem Falle auf ungefähr 8000 Franken.

Etwa drei Monate, nachdem ich ihm diese Summe gutgeschrieben hatte, erschien der Herr Oberst auf meinem Büro in Singapore, wo er sich, wie er mir sagte, etwas ausruhen wolle. Ein Jahr später ruhte er immer noch in Singapore aus, und da er in einem guten Hotel wohnte, müssen sich die verschiedenen Notpfennige auf eine ganz erhebliche Summe belaufen haben.

Selbstverständlich will ich nicht behaupten, daß diese Geschichte den asiatischen Nachkriegskaufmann kennzeichnet. Solche Sachen sind schon viel früher passiert, nur waren es damals große Ausnahmen. Aber trotz den großen Umwälzungen der letzten Jahre, würde ich auch heute wieder hinausfahren, wenn mich die Umstände dazu zwingen sollten. In den von mir bereisten Gebieten, vielleicht mit Ausnahme von Indonesien, gibt es immer noch viele Möglichkeiten, um ein gutes Auskommen zu finden, vor allem für junge Schweizer. Nur dürfen sie sich nicht in dem Irrtum wiegen, dort weniger als hier arbeiten zu müssen.