

Zeitschrift: Schweizer Spiegel
Herausgeber: Guggenbühl und Huber
Band: 36 (1960-1961)
Heft: 5

Artikel: Das Bombengeschäft : Warnung vor Verlust und Ärger
Autor: N.S.
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1074200>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 15.01.2026

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



Warnung vor Verlust und Ärger

von N. Sp.

Wenn früher jemand im Leben von dem Pech verfolgt gewesen war, keinen seinen Wünschen mehr oder weniger entsprechenden Platz gefunden zu haben, und dann plötzlich durch eine Erbschaft oder durch die Auszahlung einer Versicherung zu Geld gekommen ist, oder wenn einer den Beruf wechseln mußte und unvermittelt vor der Notwendigkeit stand, das, was man eine selbständige Existenz nennt, aufzubauen, dann, ja dann suchte sich dieser Jemand ein Zigarrenlädeli. Es muß sich damals gelohnt haben, Zigarrenlädeli schienen es in sich zu haben, und deshalb vermehrten sie sich wie weiße Mäuse.

Wer heute in einer der oben erwähnten Lage auf den gleichen Einfall kommen sollte, dem

möchte ich raten, sich die Sache zweimal zu überlegen. Es sei denn, er sei fest entschlossen, um sein Geld zu kommen. In diesem Fall ist er auf der rechten Spur. Aber ich würde ihm dann ein anderes Rezept empfehlen: Machen Sie während eines Föhnsturms zu Hause kräftig Durchzug und legen Sie die Banknoten, in die Sie das Ihnen zur Verfügung stehende Kapital vorsorglich eingewechselt haben, auf das Fenstersims. Sicherer ist dieser Weg, um Ihr Geld los zu werden zwar auch nicht unbedingt, aber er ist kürzer und vor allem mit bedeutend weniger Ärger verbunden.

Nein, kaufen Sie kein Zigarrenlädeli, außer wenn Sie über sehr viel Bargeld verfügen, ein ganz gerissener Kaufmann sind und Ihnen

überdies ein Ladenlokal an einer exklusiven Geschäftslage zur Verfügung steht. Sollte aber eine dieser drei Voraussetzungen nicht erfüllt sein, widerstehen Sie der Versuchung. Zigarren und Stumpen kann man ja überall kaufen, überall, beim Fachgeschäft, im Restaurant, im Café, beim Coiffeur, in der Eisenbahn, an Automaten und bald an jedem Gartenhag.

Meine Wenigkeit versieht den interessanten und abwechslungsreichen Posten eines Propagandisten. Ich habe eine langjährige Praxis hinter mir. In der Gummi-, Maschinen- und Modebranche habe ich angefangen und dort vieles erlebt. Jetzt arbeite ich in der Tabakbranche. Mir geht es gut. Ich habe mein fixes Einkommen und ein einigermaßen geregeltes Arbeitspensum. Auf jeden Fall steht eines fest: Es geht mir besser, als einem großen Teil meiner Kunden.

Mein ehrlicher Rat geht also dahin, kaufen Sie um Gottes Willen kein Zigarrenlädeli. Wenn Sie meine Ausführungen noch nicht restlos überzeugt haben sollten, so hoffe ich, werden das die nachfolgenden Schilderungen aus meinem Erfahrungskreis gründlich besorgen. Sie werden staunen.



Herr X verkaufte sein Geschäft

Herr X betrieb in einem Ausserquartier ein Tabaklädeli mit Leihbibliothek.

Herr X war tüchtig und beliebt. Er war überall zu finden, wo etwas los war. Nur an einem fehlte es ihm, an genügend Kundschaft. Denn kleine Tabak-Quartiergeschäfte mit Leihbibliotheken gibt es fast so viel wie unbezahlte Autos. Deshalb beschloß er eines Tages, seine Bude zu verkaufen und aus dem Verkauf einen schönen Gewinn zu erzielen. Das würde dann, kalkulierte er, Betriebskapital für ein anderes, rentableres Unternehmen geben. Gedacht, getan.

Auf ein Inserat hin meldete sich ein älterer Herr, der aus Gesundheitsrücksichten den Beruf wechseln mußte. Von einer Versicherung her besaß er Barmittel. Der Kaufinteressent war jedoch ein mißtrauischer Mann. Er wollte sich auf die «Buchhaltung» allein nicht verlassen und verlangte, einen Tag lang unverbindlich im Geschäft verweilen zu dürfen, um sich den Betrieb selber einmal anzusehen.

Schon kurz nach 7 Uhr morgens ging es los.

Bessere Herren erschienen und kauften sich teure Zigarren und Zigaretten. Etliche bezogen sogar ganze Pakete und verzichteten großzügig auf Rabatt. Fast alle versahen sich auch noch mit Zeitschriften. Während des Tages erschienen Hausfrauen, auch diese kauften brav ein, besonders die Leihbibliothek florierte jetzt und Bücher wurden nicht nur geliehen, sondern auch erworben. Nachdem am Abend Kassasturz gemacht worden war, fühlte sich der Interessent beruhigt und damit wurde der Kauf perfekt.

Daß die guten Kunden fast ausnahmslos Vereinsbrüder und sonstige gute Freunde unseres Herrn X gewesen waren, konnte unser Käufer nicht wissen. Ebenso wenig, daß die bezogenen Waren am andern Tag wieder in den Laden zurück kamen.

Der neue Käufer aber wird sich wundern, warum und weshalb es Leute wie Herrn X gibt, die zu etwas kommen und andere wiederum, die es mit der gleichen Anstrengung zu nichts bringen.



Bombengeschäft im Kreis I

Im hintersten Zürcher Niederdorf führten zwei alte Leute ein sogenanntes Tabakgeschäft. In Wirklichkeit wurde aber in allem und mit allem gehandelt.

Der Mann war leidend, schwerhörig und litt an ewigem Durst. Seine Frau war das Tagblatt in Menschengestalt und konnte aus jeder Mücke einen Elefanten machen. In den verschiedenen Gantlokalen war sie eine wohlbekannte Figur. Von diesen Ganten kam sie mit Wäschezainen bumsvoll von Büchern zurück. Hier nahm sie Bücherkataloge zur Hand und begann die erstandenen Bücher mit den im Katalog angegebenen Verkaufspreisen auszuzeichnen. Sie bevorzugte Liebesromane, religiöse Schriften, sogenannte Doktor-Bücher, Klassiker und Wildwest.

Daneben betrieb die Dame noch allerlei Hokuspokus. Aus der Hand, dem Kaffeesatz und den Karten prophezeite sie gute Aussichten in Geldsachen und in großen Reisen, wenn man ein Los mit der Nummer so und so bei ihr kaufe, und da die Dummen noch immer in der Mehrzahl sind, florierte die Bude ausgezeichnet.

Nachdem die Frau gestorben war, zeigte es sich, daß der Mann das Geschäft unmöglich weiter führen konnte. Er entschloß sich zum Verkauf. Er zeigte mit Stolz den Text des Inserates, das er aufgeben wollte: «An erster Passantenlage in Zürich, Kreis I, ist erstklassiges, krisenfestes Geschäft sofort zu kaufen. Prima Frauenexistenz. – Benötigtes Kapital 35 000 Franken.»

Jedenfalls muß ich beim Anblick der Zahl von 35 000 Franken den Inhaber des «erstklassigen» Geschäftes sehr verblüfft angeschaut haben. Aber da nahm der Herr ein Doktorbuch aus dem letzten Jahrhundert vom Regal und sagte: «Sehen Sie, das sind alles Bücher, die zum Teil längst vergriffen und sehr gesucht sind», und zeigte auf den angeschriebenen ehemaligen Originalpreis. Bei dieser Art von Bestandesaufnahme erreicht man natürlich schnell einen großen Inventarwert.

Eine Serviettochter aus Basel meldete sich. Die Sache ließ sich am Telefon rasch erklären. Der Mann bat sie noch, sie müsse pressieren, da er viele Interessenten habe.

Es ist unglaublich, aber wahr. Das Fräulein aus Basel, das Zürich so gut kannte, wie ich Barcelona, sagte per chargé und Express zu und ließ von ihrer Bank aus gleich auch noch den Pulver überweisen.

Ihr Geschäft hat sie erst gesehen, als sie nach längeren Irrfahrten am abgemachten Monatsersten zur Übernahme erschien. Sie hat mir später erzählt, die erste Passantenlage im Kreis I hätte sie so beeindruckt.

Seither hat sie die Bücher und Regale schon etliche Male gesäubert. Das angetretene Stumpenlager darf sie jedoch nicht einmal berühren, weil sonst die komplett ausgedornten Stumpen und Zigarren zerbrechen und auseinanderfallen. Ich habe ihr geraten, damit Holz und Kohle zu ersetzen.

Die Lose verkauft sie meistens nicht an Fremde, sondern an sich selbst und hofft damit, durch den «großen Zug» aus der Sauce zu kommen. Seit langem versucht sie nun, die Bude wieder zu verkitschen. Zu ihrem Leidwesen findet sich jedoch kein Dummer, der nach dem von ihr angewandten Fernkaufs-Prinzip handelt. Das einzige Erfreuliche an der ganzen Sache war vielleicht, daß das Fräulein aus Basel endlich zu der von ihr so lange ersehnten schlanken Linie gekommen ist, aber es war eine sehr kostspielige Abmagerungskur.



Bobby – der Toto-Sekretär

Eine meiner Kundinnen besitzt ein Tabakgeschäft in der Nähe der Universität. Ihre Kundenschaft besteht neben den Anwohnern vorwiegend aus Studenten und den Herren Professoren. Solchermaßen mit der geistigen Welt und der Wissenschaft verbunden, muß man Erfinder werden. Nun, der Laden ging leider mehr schlecht als recht. Vom Tabakwaren-Verkauf konnte sich meine Kundin so ungefähr das Wasser für die Suppe kaufen. Der Erlös aus dem Zeitschriften-Verkauf erlaubte ihr, sich ein Café complet zu leisten. Da kam sie in den vielen kundenlosen Stunden auf eine Idee.

Bobby, ihr schöner, hellblauer Wellensittich konnte nicht nur konzertieren, er brachte es sogar fertig, seinen Namen mit Adresse auswendig zu sagen, wenn man ihn höflich fragte, wer er sei. So sagte er jedermann deutsch und deutlich: «Bobby Caruso, Sonnenblumenstraße 25, Zürich.»

Wenn ein Miniaturpapagei so gescheit ist, dann ist er bestimmt auch in der Lage, 1/2/X zu sagen. Das ungefähr war die Überlegung meiner Kundin und das Training begann. Bald konnten die Kunden Bobby fragen: «He Bobby, wie muß ich tippen?» und Bobby diktierte: «2 X 2 1 / 1 X X X usw.»

Spaßeshalber kamen bald viele Leute und ließen sich von Bobby einen Zwölfer diktieren. Ob es jemals wirklich zu einem Zwölfer reichte, weiß ich nicht. Von einem Elfer aber habe ich erfahren. Für die Frau «mit dem Vogel» ist Bobby zum wichtigsten Geschäftsgegenstand geworden. Die neuen Kunden tippten nicht nur, sie kauften auch Tabakwaren, Heftli und Schokolade und das Geschäft entwickelte sich dadurch ganz passabel.



Anschauen 5 Minuten = einen Franken

Sachen gibts – kaum zu glauben. In einem sogenannten feinen Quartier, das vorwiegend von Künstlern, Schauspielern und andern,

Foto: Heinrich Wespi
Licht und Schatten

freie Berufe ausübenden, Bewohnern beginnen wird, gibt es neben vielen anderen einen Laden, der sich Tabak-Spezialgeschäft nennt. Das spezifisch Spezielle ist, daß an der Türe viele Heftli angebracht sind, die mit einem Papierstreifen etwas zudecken. Genau so, wie das seinerzeit bei Statuen mit Feigenblättern gemacht wurde. Betritt man dann den Laden, stellt man fest, daß dieser auf der linken Seite einer bestimmten Literatur gewidmet ist.

Ich betrat das Geschäft mit dem Auftrag, ein zügiges Schaufenster zu dekorieren. Die Patronne jedoch hatte vorerst ganz andere Wünsche. Sie bat mich, doch ein Plakätschen neu zu schreiben, das die Aufschrift trug: «Anschaufen 5 Minuten – einen Franken».

Kundenwünsche soll man respektieren und nach Möglichkeit augenblicklich erfüllen. Ich führte deshalb den Auftrag unverzüglich aus und wurde dafür mit einer Kirschschoggi belohnt.

Das von mir beschriebene Täfelchen wurde also gleich bei der umfangreichen Nacktkultur aufgehängt und es dauerte nicht lange, bis der erste Kunde kam. Ein Stift von vis-à-vis. Zuerst kaufte er ein Päckli Zigaretten und bezahlte dann noch einen Franken für den nun beginnenden Akt-Foto-Apéritif.

Während der Zeit, in der ich das Schaufenster dekorierte, erschienen noch verschiedene Herren, jüngere und ältere, nach der Anrede zu schließen, auch solche mit Doktortitel. Sie kauften sich ihre Zigaretten und Stumpen und die Mehrzahl von ihnen erlegten zum Kaufpreis noch den bewußten Franken.

Als einmal gerade kein Kunde im Laden war, konnte ich mich nicht enthalten, eine Glosse anzubringen. Meine Kundin klärte mich jedoch auf, daß dieser Spezialdienst an den Kunden ihr mehr einbringe, als das übrige Geschäft.



Geschäfts-Risiko

In der Zürcher Altstadt befindet sich ein Tabaklädeli neben einer Bar, von der es heißt, daß, wenn sie bums-voll besetzt sei, sich darin mindestens hundert Jahre abgesessenes Zuchthaus befindet.

Mit dem Verkauf von Tabakwaren konnte

Foto: Alfred Zulliger
Der Flohzirkus



Hemmnisse, die der Lärmekämpfung entgegenstehen

Zahlreiche Behörden und Amtsstellen sind tatkräftige Förderer der Lärmekämpfung. Die Gleichgültigkeit, wenn nicht Abneigung vieler anderer, die nicht daran denken, etwas zur Abwehr des Lärms zu tun, sondern dieser Schwierigkeiten bereiten, ist eines der größten Hindernisse auf unserem Weg.

Jahr für Jahr werden ungezählte Millionen beschlossen für sozialen Wohnungsbau. Nirgends, ungeachtet entsprechender Anregungen, werden die Subventionen an die selbstverständliche, zum Beispiel in Deutschland vorgeschriebene, Bedingung geknüpft, daß die Bauten ein Minimum an Schallisolation aufweisen müssen. Derlei läßt sich eben bei Besichtigungen nicht vorzeigen wie gekachelte Badezimmer oder Garagen. Die katastrophale «Ringhörigkeit» dieser Bauten ist bekannt. Das ist unsozialer, nicht sozialer Wohnungsbau.

Ein Mitglied des Zürcher Kantonsrates wollte in einer Interpellation die Polizei veranlassen, gegenüber jenen Mopedfahrern, die verbotswidrig die Motoren ihrer Fahrzeuge abgeändert haben, um «mehr Kraft» und Geschwindigkeit – damit entsteht sehr viel mehr Lärm – zu erzeugen, Nachsicht zu üben. Diesem Parlamentarier ist es gleichgültig, daß der unzumutbare Lärm eines großen Teils der Mopeds zu den meistgehaßten Geräuschen gehört, so sehr, daß schon viele Fahrer nur knapp an der Selbsthilfe des Publikums vorbeigekommen sind. Er fand zahlreiche seiner Ratskollegen, die seine Interpellation mitunterzeichneten.

Während Jahrzehnten erklärte man einem immer wieder, ein entscheidendes Mittel zur Verminderung des Straßenlärms sei die Anlage von Umfahrungsstraßen. Jetzt zeigt sich bereits, daß an verschiedenen Stellen die neuen Nationalstraßen entgegen dem Willen der Bevölkerung mitten durch die Ortschaften gelegt werden sollen. Einem Mitglied des Nationalrates, der bei der Beratung des Bundesgesetzes über die Nationalstraßen die Lärmekämpfung in dieser Hinsicht berücksichtigt haben wollte, entgegnete man denn auch – der Bürger traut seinen Augen nicht – er sei im Unrecht: nicht die Straße, sondern die Fahrzeuge machten Lärm!

Prof. K. Oftinger,
Präsident der Schweizerischen Liga gegen den Lärm

die Frau unmöglich existieren, deshalb hat sie sich auf «blutte» Heftli spezialisiert und auf die Verwahrung des Handgepäcks ihrer «Stammkunden» auf kurz oder lang.

Neulich hielt ich mich in jenem Laden auf, um eine Reklame zu montieren. Da betraten gleichzeitig vier Herren das Geschäft. Nicht als Kunden. Es waren Beamte der Sittenpolizei. Sie konfiszierten für ungefähr 650 Franken Heftli, die geschmuggelt und von Bern nicht zugelassen seien. Sie wußten ganz genau, in welcher Schublade sich das schmutzige Zeug befand.

Die Herren waren sehr freundlich und warteten, bis ich mit meiner Arbeit fertig war. Nachher fuhren sie mit der Kundin in ihre Wohnung, um dort nach weiterer verbotener Lektüre zu forschen.

Ich habe später einmal meine Kundin gefragt, wie die Sache abgelaufen sei. Sie sagte mir kleinlaut, daß sie einen Schaden von etwa 900 Franken zu tragen habe, da sie für die konfisierte Ware keinen Cent bekomme. Aber sie ist der Sipo deshalb nicht böse. Sie weiß genau, daß diese Beamten nur ihre Pflicht tun.



Die Attraktion

Es handelt sich um ein Geschäft, das einfach nicht

mehr ging und deshalb vom Besitzer verkauft wurde. Der Nachfolger mußte die Bude schon nach einem Jahr aus dem gleichen Grunde weiterverkaufen.

Die neue Käuferin des Lädeli war eine Sekretärin, die eine sichere und gut bezahlte Stelle beim Kanton gehabt hätte. Seither geht es ihr alles andere als gut. Aber sie hatte eine Idee. Sie hielt als große Katzenfreundin vier

dieser Haustiere. Sie verfiel darauf, eine davon, eine schöne weiße Angorakatze so zu dres-sieren, daß das Büsi dem Kunden zum größten Gaudi desselben die Moneten aus dem Portemonnaie klaute. Verstecken die Kunden das Geld unter dem Gummi-Zahlteller, holt der Maudi den Pulver in Sekundenschnelle hervor.

Es gelang der neuen Besitzerin, mit dieser Attraktion einen gewissen neuen Kundenkreis heranzubilden. Dafür blieben andere Kunden weg, die es weniger schätzten, wenn eine Horde von Katzen auf der Schokolade oder auf den Stumpen herumliegen.

*

In diesen Betrachtungen habe ich das Problem der Zigarrenlädeli beleuchtet, die nicht leben und nicht sterben können. Sie machen zahlenmäßig keinen kleinen Teil der Branche aus. In meiner Kartothek figurieren sie unter der Bezeichnung «ferner laufen mit».

Daneben habe ich zum Glück auch andere Kunden. Die anspruchsvollsten sind die wirklichen Tabakspezialisten. Das ist die Elite. Hier bekommt man nur Tabakwaren und Raucherutensilien, hier kann sich der Kunde praktisch jeden möglichen Rauchergenuß verschaffen und jede gewünschte Auskunft und Belehrung erhalten. Aber selbstverständlich gibt es auch kleinere und ganz kleine Läden – mit und ohne Heftli – die ausgezeichnet geführt sind.

Da hat zum Beispiel eine 50jährige Geschäftsfrau mir selber in einem eigentlichen Fachkurs erst das richtige Pfeifenrauchen beigebracht. Diese tüchtige Frau, eine Spezialistin ihres Faches, raucht übrigens nicht nur selbst Pfeife, sondern mit dem größten Genuss auch Zigarren: hell oder brasil stilgerecht, je nach Speise und Trank, die der Zeremonie vorgegangen ist.

