

Zeitschrift: Zürcher Illustrierte
Band: 10 (1934)
Heft: 41

Artikel: Wen bediene ich am liebsten?
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-754903>

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: 25.01.2026

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



Wen bediene
ich am liebsten?

Was die Angestellten des Gastwirtsgewerbes auf unsere Umfrage zu sagen wußten, haben wir bereits in unserer Nummer 38 mitgeteilt. Es schien uns nur der Mühe wert, unsere Frage noch an verschiedenen andern Stellen anzubringen, und so einiges von dem zu vernehmen, was sonst an Unaugesprochenem in jenen Menschen vorgeht, deren Beruf es ist, andere zu bedienen.

Der Dienstmann. Sie meinen, der Dienstmann vom Zürcher Hauptbahnhof werde ein Loblied vornehmen Fremden, der noblen Erstklasse-Passagiere singen? Weit gefehlt! Ihnen sind die begeisterten Drittklasser zehnmal lieber. Sie sind eigentlich etwas leichter. Kunden sind von sich selbst wissen, dass sie die Leistung ihrer Lohn verlangt. Mit den feinen Herrschäften hat er oft üble Erfahrungen gemacht, und auf die Amerikaner kann er ganz schlecht sprechen. Da hat ihn neulich eine Dame aus Amerika eines schweren Koffers in die erste Klasse ganze 20 Rappen angeboten und hat solange gebott, bis ein freundlicher Reisender seine eigene Börse und schließlich die Tasche haben konnte. Begeistert ist. Glauben Sie, dass ich geschnitten habe? Im Gegenteil! rutt er empört. Einer gewissen Gunst erfreuen sich noch die Besitzer von Schuhwagenkästen. Ihr Gepäck wird auf dem Dachboden des Wagens untergestellt, denn als Coupé darf er nicht betreten, und wer will es dem Drängen widerstehen, wenn er Kundshaft schätzt, die ihm nur halbe Arbeit macht?

An der Tankstelle. Wer er eigentlich am liebsten bedient, scheint endgültig zu wissen, was er hinter dem Eifer bei der Sache, dem endlich nach 14 Jahren erwarteten Erfolg ist: sein seltsamer Wunsch in Erfüllung gegangen, an der Tankstelle die dreitürigen Automobile neue Nahrung zu verabreichen. Die Dame an Steuer, die beim Service ihren Platz nicht verlässt, bewirkt ihm bei den Vertrauen, der Herr, der sofort aufspringt und ihm beim Einflutten behilflich sein will, sein Interesse. Weitergekommene Beobachtungen will er nie gemacht haben, für ihn ist der Dienst eine impersonale Angelegenheit.

Im Kosmetiksalon. „Die interessanteste Kundin“, sagt die Meisterin der Gesichtspflege, „ist nicht diejenige, für die eine Gesichtspflege unerlässlich geworden ist; wie das eigentlich ungerecht ist.“ Bad oder das Frühstück kann sie nicht mehr essen, die in einer einmaligen Notlage zu mir kommt. Da ist die Frau von vierziger Jahren etwa, die jäh von der Angst des Alters überfallen wird, da ist die Berufstätige, die plötzlich erkennt, daß sie sich frisch erhalten muß, um gegen die jüngeren nicht abzufallen. Sie bediene ich deshalb am liebsten, weil der kleinste sichtbare Erfolg ihnen eine Portion Lebensicherheit wiedergibt.“

Die Blumenfrau. Spürt man nicht in dieser bittend-rührenden Bewegung der Blumenfrau auf der Gemüsebrücke den ganzen Kummer ihrer alten Tage? Sie hat schlechte Geschäfte gemacht in diesen Wochen, sehr schlechte Geschäfte, und man glaubt ihr aufs Wort, daß sie in jedem, der ihr etwas abkauft, einen *besseren* Menschen sieht.

Im Buchladen. Hier ist das Buch der Mittelpunkt zwischen Verkäufer und Kunden, nicht das Buch als Ware, sondern als Ausdruck einer Geistesrichtung. Wer ein Buch verlangt, das sie selbst liebt, darf zum vornehmsten auf ihre Sympathie rechnen, denn er gilt sich als verwandt zu erkennen. Den Unschlüssigen der zu irgendeinem Anlaß ein Buch zu schenken kann es wohl gelingen, durch ein längeres Aufzählnahme zu versichern, aber es begnügt sich, wenn er sich zu einem Werk ihres Geschmacks entschlossen hat. Der innere Gehalt des Buches, das einer verlangt, bestimmen allein ihre Einstellung zum Kunden.



Im Schulgeschäft: Das Herren im allgemeinen angehören zu Bettelern und wird unter einem von dieser kleinen Werkstatt im Schulgeschäft bestätigt. Sie hat ihre besten Erfahrungen und um wieder einmal von Angestellten gemacht, die sich auf ihr Urteil verlassen. Es macht ihr nichts aus, zwanzig Pfund Schule heranzuschleppen und anzuprobiere, aber sie müßt das Gefühl haben, daß der Kunde einen ernsthaften Kaufwillen hat. Aber manche machen's ihr wirklich schwer. Da hat eine Dame irgendwo in Interlaken einen Schuh gesehen, kann sie sich freilich nicht erinnern, woher er stammt, und will einen einnehmen, von der Idee besessen, diesen Schuh zu finden. Und es ist eine traurige Falle, wenn sie Ungehorsam verlangt, und es ist eine schreckliche Sache, wenn sie keine dabei ist. Bei den Herren ist solches nicht zu befürchten. Im Gegenteil, zuweilen folgt dem Kauf eine kleine ermunternde Kaffe-Einführung. „Aber wissen Sie,“ meint sie trüberlich, „so weit geht wieder das Geschäftsinister nicht.“



Im Reisebüro, in dem fünf Sprachen durchhän-
derschallen, wo die Roman-
tic der fernsten Länder und
naturhaften Gezeuge auszu-
wert wird, hören wir von Schalterbeamten ein
Loblied des Schweizers. Ihm
bedient man gern wegen
seiner überaus
absoluten Wirklichkeitsansie-
ten, er macht die gringsten Müher und hat die Zuversicht, daß er
richtig beraten wird. Die Schrecken sind auch hier – die Amerikaner, die sich, besonders beim
ersten Europa-Trip, als blöde Götter dienen und alles für nichts hält wollen. Es ist schon ein
gewohntes Bild, einen Amerikaner zu sehen oder drei Stunden am Zoll zu verharren, bevor
er in die Bergwelt einsteigt. Sie sind in dieser Zeit mit dem Genit
besichtigen kann. Sie wünschen und fragen ... „Sie können sich von diesen Fragen keine Vor-
stellung machen. Mach mal höllisch diplomatisch bleiben und darf niemals die Geduld verlieren.“



In der Grammo-Abteilung. Sie liebt die klassische Musik, und sie hat viel für moderne amerikanische Tanzplatten übrig. Also hat man hier die Grammophone abgestellt, im Wandschrank versteckt. Die angenehmsten Kunden sind ihr die jungen Leute, die sie nicht nur das eine oder andere, für Beethoven oder Whiteman entscheiden. Der grelle, weißliche Musiker aus dem Appenzellerland, der alle Vierteljahre einen nach Zürich kommt, um seine neue Kettensäge zu präsentieren, ist ihr ebenso vertraut wie die blonde Mama von oben, die Rhythmus unterwegs schlägt. Und die Schägerin, die in Zürich in diesen Extremen steht, die große Schar derer, die etwas mit dem Verlangen und in Wirklichkeit «Großmutterchen», «Waldersa» und den wegbegeschütteten «Fremdenlegionen» meint. Jene zu bedienen ist nicht ganz einfach, denn niemals darf die Verkäuferin zu erkennen geben, daß sie den wahren Geschmack längst geahnt hat, sie muß langsam von Bild zu Bild folgen, während sie sich auf die Siedlerin einer halben Stunde lang Platten vorspielen lassen, um sich die Langeweile einer Wartezeit zu vertreiben.