

Zeitschrift: Am häuslichen Herd : schweizerische illustrierte Monatsschrift
Band: 62 (1958-1959)
Heft: 17

Artikel: Mein erster Bagger
Autor: Heimeran, Ernst
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-669389>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 19.10.2024

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

M E I N E R S T E R B A G G E R

Bagger haben den Zweck, Massengüter aller Art, wie Kohle, Erz, Kies, Erde, in grösseren Mengen zu heben und fortzuschaffen.

Diese Erläuterungen aus dem Lexikon schicke ich zum allgemeinen Besten voraus, da ich vermute, dass sich die meisten Leser noch nie mit Baggern befasst haben. Das soll natürlich kein Vorwurf sein, obwohl es heutzutage recht angebracht wäre, sich mit den Einrichtungen für Massengüter vertraut zu machen.

Es gibt sehr verschiedene Arten von Baggern, mit denen wir uns nicht aufhalten müssen, weil wir es hier ausschliesslich mit einem Eimerkettenbagger zu tun haben. Von dieser Art Bagger behauptete mein väterlicher Freund, der Zivil-Ingenieur Matthias, es sei damit spielend Geld zu verdienen. Sachen, mit denen spielend Geld zu verdienen ist, interessieren ja immer, sie mögen beschaffen sein wie sie wollen.

Mein väterlicher Freund — der eigentlich gar nicht mein Freund, sondern der Freund eines Freundes war, war ferner auch kein richtiger Ingenieur. Er fühlte sich vielmehr durchaus als Künstler, hatte in jungen Jahren an einem Provinztheater gewirkt (hauptsächlich hinter den Kulissen und somit technisch), war dann nach Südamerika verschlagen und dort durch irgendwelche Zufälle auf den Gedanken gebracht worden, Eimerkettenbagger zusammenzubasteln, womit er in der Tat soviel verdiente, dass er es sich leisten konnte, wieder nach Europa zurückzukehren, um ganz der Kunst zu leben. Das war zunächst keine bestimmte Art von Kunst, keine Schriftstellerei, keine Malerei,

es war mehr das allgemeine Hochgefühl, für die Kunst zu leben. Da man von diesem Gefühl aber auf die Dauer nicht leben kann, hatte sich Mathias entschlossen, Pianist zu werden und bis zur Erlangung der Konzertreife Klavierunterricht zu erteilen. In einem Alter, wo die meisten dem Traum des Konzertpianisten endgültig entsagen, wenn sie es bis dahin nicht geschafft haben, im Alter von fünfzig Jahren nämlich, fing Matthias ohne jegliche Vorkenntnisse an, sich dem Klavierspiel zu widmen. Er brachte dazu nichts mehr als kurz-fingrige, steife und schwarzbehaarte Hände, von denen er indessen behauptete, das seien Hände wie die von d'Albert.

Gerade daraus aber, dass Matthias keine Ahnung vom Klavierspielen hatte und nach meiner Meinung auch nie haben würde, glaubte ich schliessen zu dürfen, dass er sich um so besser auf Bagger verstünde.

Denn er hatte ja mit Baggern schon einmal Geld gemacht, und ich folgte daher mit lebhaftem Interesse seinen Ausführungen, es sei ihm ein leichtes, mittels 2000 Mark einen Eimerkettenbagger auf die Beine zu stellen, den wir dann für mindestens 6000 Mark spielend verkaufen könnten; denn ab Werk kosteten Eimerkettenbagger weit mehr. Nur dieser lächerliche Mangel von 2000 Mark habe ihn bisher an der Durchführung des Projektes gehindert. Falls ich ihm aber mit 2000 Mark behilflich sein könnte, stünde dem Geschäft nichts im Wege; Material und Werkstatt hätte er bereits an der Hand, ich brauchte nur zuzugreifen. Den Gewinn würden wir brüderlich teilen — «fifty, fifty», sagte Matthias und streckte die behaarte Hand nach mir aus.

Es ist doch zu dumm, dass man zum Geldmachen immer erst wieder Geld braucht. Das störte mich etwas an dem Projekt. Zwar hatte ich mit keineswegs spielender, sondern redaktioneller Arbeit etwa die benötigte Summe erspart, die ich aber nicht in ein Geschäft, sondern in den Druck eines antiken Autors hineinzustecken gedachte (und das ist etwa das Gegenteil vom Geschäft). Dafür waren 2000 Mark zu wenig, so dass mir so ein fifty sehr willkommen gewesen wäre. Um aber ganz sicher zu gehen, gab ich heimlich eine chiffrierte Anzeige im «Maschinenmarkt» auf: «Eimerkettenbagger, neu, um 6000.— zu verkaufen», und bekam darauf so viele Anfragen, dass ich bestätigt sah: Freund Fifty hätte recht.

Also Fifty baute. Er kaufte Material ein, brachte zum Feierabend die Rechnungen mit, ich zahlte,

und er blieb zum Essen. Er lehrte unsere Mathilde, wie man Mate-Tee aus einem Schimmelpilz ansetzt (was Mathilde aber gar nicht schätzte) und übte auf unserem Flügel Tonleitern (was uns hinwiederum nicht sehr gefiel). Aber man konnte Fifty nicht böse sein, mit seinem Samtjackett, den lustig roten Bäckchen und den sanften, wie geistesabwesenden braunen Augen, vor denen ich seitdem immer etwas Angst habe, wenn sie mir in irgendeinem Gesicht wiederbegegnen.

Alle Samstage hielt ich Nachschau, wie weit die Arbeit gediehen sei. Wie ein Bauer am Feiertage seine Felder abschreitet, um zu sehen, wie das Korn steht, umschritt ich die Werkstätte und den Montageplatz. Das erste Mal fand ich da nichts vor als einen ungeordneten Haufen von Eisenteilen. Das nächste Mal aber war schon Leben in den Gliedern, sie fügten sich, sie streckten sich, man konnte sich bereits etwas vorstellen. Manche Teile sahen freilich recht rostig aus, die hatte Fifty im Althandel erworben. Da sich aber infolge häufigen Regens auch die neuen Teile verfärbten, fiel das gar nicht auf. Und schliesslich ist ein Bagger ja kein geleckter Zimmereinrichtungsgegenstand, sondern eine Allwettermaschine.

Ich wartete mit Spannung darauf, sie einmal laufen zu sehen. Man hat für sein Geld schliesslich doch gerne etwas Bewegung. Uebrigens hatten die 2000 Mark nicht ganz gereicht, ich musste noch einen Tausender flüssig machen, was mir recht sauer fiel; die Materialpreise hatten eben angezogen. Wann ziehen Preise schliesslich nicht an?

Nicht so leicht verstand ich, dass unser Bagger nicht lief. Ich hatte mich so darauf gefreut. Nun musste ich erfahren, dass das Laufen keineswegs unsere Sache sei. Das war Sache des Motors. Der Käufer eines Eimerkettenbaggers pflege den Motor nach eigenem Gutdünken anzuschaffen und anzuschliessen. Ob ich im Ernst gedacht hätte, man könne um 2000 Mark — um 3000 Mark bitte! — wenn schon, um 3000, auch noch den Motor dazu bauen? Nein, gerade so, wie er da vor uns stünde, mit seiner gewaltigen Eisenleiter, sei der Bagger noch geschenkt, wenn wir 7000, 8000, 8500 Mark verlangten!

Gut, wir verlangten, wiederum im «Maschinenmarkt», diesmal mit einer Adresse. Wiederum gingen zahlreiche Nachfragen ein. Manche Interessenten kamen auch gleich in Person. Etliche wurden von Mathilde, die nichts von einem Bagger wissen wollte, weggeschickt; etliche kehrten wohl

von selbst wieder um, als sie nur eine so verächtlich private Tür vorfanden.

Dem war abzuhelfen. Wir liessen ein Emailschild anfertigen: «Ingenieurbüro Matthias». Meine Grossmutter war darüber etwas erstaunt. Es sah bei uns so gar nicht nach Ingenieur aus. Ich fand noch ein altes Reissbrett und ein paar Linearzeichnungen aus der Pennalzeit. Matthias steuerte einen ziemlich verschmierten Aufriss einer Eimerleiter bei. Er gab nichts auf Zeichnungen, er hatte seinen Bagger im Kopf. Schliesslich war das Objekt selbst das Entscheidende.

Die meisten Interessenten wollten es aber gar nicht besichtigen, nachdem sie vernommen, welcher Marke der angebotene Bagger sei. Was sollte diese ewige Nachfrage nach der Marke? Wir nannten ihn Fifty. Wie, noch nie gehört? Ueberzeugen Sie sich selbst.

Da bisweilen das rostige Aussehen bemängelt wurde, liessen wir den Bagger streichen, was freilich wiederum Kosten machte. Da die Materialpreise unterdessen stark gefallen waren (das tun sie immer, wenn man verkaufen will), gingen auch wir mit dem Preis zurück. Die Nachfrage wurde dadurch nicht lebhafter. Jeder Geschäftsmann weiss aber, dass man in solchen Augenblicken erst recht werben muss. Wir warben monatelang. Durch die Inseratkosten erreichten die Aufwendungen für den Bagger die nämliche Höhe, die als Verkaufspreis noch allenfalls zu erzielen war. In diesem interessanten Augenblick präsentierte mir der Werkstätteninhaber, auf dessen Montageplatz das Ungetüm stand, eine so hohe Standgeldrechnung, dass ich ihm zur Vermeidung dieser und weiterer Unkosten den ganzen Bagger überantwortete mit der Bitte, darauf im Vernehmen mit dem Erbauer zu lösen, was noch zu lösen sei. Dieser Erlös war kaum mehr als der Alteisenwert.

Es wird daher nicht wundernehmen, dass dieser mein erster Bagger mein letzter geblieben ist. Und auch mein Geld will ich seitdem nicht mehr spielend verdienen, sondern brav Schritt vor Schritt. Für diese gute Lehre war der Bagger vielleicht doch sein Geld wert.

Eilen hilft nichts;

zur rechten Zeit fortgehen, das ist's