

Ein Geschäft zu verkaufen!

Autor(en): **Balje, J. P.**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Zürcher Illustrierte**

Band (Jahr): **12 (1936)**

Heft 25

PDF erstellt am: **25.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-756960>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Geschäft zu verkaufen!

Von J. P. Balje

Berechtigte Uebersetzung von Willy Blochert

Herr Bergman saß träumerisch in seinem Schreibwarenladen und starrte in die Tausende von Staubteilchen, die in dem hellen Sonnenlicht ein spielerisches Ballett zu tanzen schienen. Ab und zu tat er einen Zug aus seiner Pfeife, und dann ringelten sich blaue Wölkchen empor, die den Staubteilchen nachzusetzen schienen. Es roch nach altem Papier in dem Laden, und es herrschte eine innige, durch nichts gestörte Ruhe.

Es ging nicht gut mit dem Geschäft des Herrn Bergman, und man konnte es den vielen Runzeln ansehen, die das Gesicht seines Besitzers früh alt erscheinen ließen. Die Sorgen hatten ein feines Spinnwebgewebe von Runzeln um seine Augenwinkel gewebt und ein paar tiefe Furchen in seine Stirn gegraben. Mit jedem Tag sah er sein Geschäft, das ihn zwanzig Jahre lang ernährt hatte, mehr und mehr zurückgehen.

Nach wochenlangem Grübeln hatte er sich endlich entschlossen, sein Geschäft zu verkaufen und schweren Herzens eine Anzeige in die Zeitung gesetzt. Das war nun zwei Tage her, und bis jetzt hatte sich noch kein einziger Reflektant gemeldet.

Schriell erklang plötzlich die Ladenklingel, und der Postbote brachte ihm einen Brief. Er war tatsächlich von einem Interessenten und anscheinend von einem ernstesten, nach dem Ton zu urteilen, in dem der Brief abgefaßt war. Uebermorgen wollte der Herr zu ihm kommen, um das Nähere zu besprechen und einmal zu sehen, wie das Geschäft ging.

Als Bergman an diesem Teil des Briefes angelangt war, hörte er auf zu lesen. «Um einmal zu sehen wie das Geschäft ging.» Ein bitteres Lächeln spielte um seinen Mund. Das wurde natürlich nichts. Besonders wenn es so ging wie heute: ein Kunde und der Briefträger.

Lange dachte er nach und lange starrte er auf die Unterschrift des Briefes: A. van der Weide. Wenn es der Träger dieses Namens war, den er kannte, dann war es ein wohlhabender Mann und er konnte den Laden vielleicht zu einem guten Preise loswerden. Aber dazu

mußte der Plan, der sich langsam in seinem Hirn gebildet hatte, glücken.

Bergman hatte seine Maßnahmen gut getroffen. Sein Sohn, der die höhere Bürgerschule besuchte, war mit im Komplott, und alle seine Bekannten hatten ihre Mitwirkung zugesagt. Sie wußten zwar nicht genau, um was es sich handelte, aber für einen Scherz waren sie immer zu haben. So daß Herr Bergman zwei Tage später seinen Besucher — es war der wohlhabende Herr van der Weide — mit einem Siegerlächeln auf dem Gesicht empfing.

Herr van der Weide war nicht mehr jung, er hatte die besten Jahre seines Lebens in den holländischen Kolonien zugebracht, hatte sich ein hübsches Kleid erspart und war dann pensioniert worden, aber das Rentierleben gefiel ihm nicht. Er wollte sich ein bißchen betätigen, ein Ziel haben, für das er leben konnte, erklärte er Herrn Bergman, und dieser war recht froh darüber, daß sein Interessent anscheinend nicht auf Rieseneinnahmen rechnete. Denn was Bergman mit seinem Sohn verabredet hatte, war eigentlich nicht recht statthaft.

Bergman zeigte seinem Besucher alles Nötige, erzählte ihm von dem Geschäft, das ihm zwanzig Jahre lang sein Brot verschafft hatte, und unterdessen mußte er in der Stunde, die die Besichtigung dauerte, sechs, sieben Kunden bedienen, die Hefte, Bleistifte, Federn, Notizblocks und Schreibpapier haben wollten.

Und so ging es den ganzen Vormittag. Immer wieder kamen junge Leute herein, und zwischen zwölf und zwei, gerade als man beim Mittagessen war — Herr van der Weide war freundlichst eingeladen worden — stand die Türklingel kaum einen Moment still.

Auch am Nachmittag hielt der Geschäftsgang an. Bergman junior hatte für eine gute Regie gesorgt. Erst gegen fünf Uhr flaute es ab.

Herr Bergman rieb sich die Hände, als er um sechs Uhr mit Herrn van der Weide im Hinterzimmer saß und ihn auf den Kopf fragte:

«Nun, was sagen Sie dazu? Sie haben es nun einen Tag lang mitangesehen. Ich brauche Sie sicher nicht zu fragen, ob Ihnen das Geschäft gefällt?»

Herr van der Weide war sichtlich verlegen. Er räusperte sich, zündete sich bedächtig eine Zigarre an, bot Herrn Bergman ebenfalls eine an und sagte dann unter nochmaligem Räuspern:

«Tja, Herr Bergman, es ist... in der Tat... ein... gutgehendes Geschäft... einfach großartig...»

«Nicht wahr? Ich habe Ihnen nicht zu viel erzählt. Und wie denken Sie über die Bedingungen?»

Herr van der Weide blickte noch verlegener drein, trocknete sich die Stirn mit dem Taschentuch, tat mit trauriger Miene einen Zug an seiner Zigarre, und kaum hörbar sagte er:

«Es... es tut mir aufrichtig leid für Sie, Herr Bergman, ich finde es außerordentlich schade... aber... dieses Geschäft ist doch eigentlich nichts für mich. Sehen Sie, was ich suchte, ist... mehr etwas zum Zeitvertreib... etwas Beruhigenderes... und darum, nehmen Sie es mir nicht übel, Herr Bergman, darum habe ich wenig Neigung, ein so lebhaftes Geschäft zu kaufen...»

Wer schreibt die meisten Briefe

Nach der neuesten Statistik der Postverwaltungen sind ausgerechnet die schweigsamen Engländer die fleißigsten Briefschreiber. In den einzelnen Ländern kommt auf jeden Einwohner jährlich folgende Anzahl von Briefen: England 78, USA 67, Neuseeland 66, Schweiz 59,7, Deutschland 55,9, Dänemark 41,6, Oesterreich 38,2, Luxemburg 34,6, Holland 31,1, Belgien 29,4, Frankreich 26,2, Norwegen und Schweden je 20,5, Italien, Spanien und Portugal bleiben unter 20. Je weiter man also in Europa nach dem Süden kommt, desto «schreibfauler» sind die Leute.

In Form, Linie, Stabilität immer voran! LANGENTHALER CARROSSERIE

CARROSSERIE LANGENTHAL A.-G.