

Zeitschrift: Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin
Band: 115 (1989)
Heft: 19

Artikel: Die wundersame "Karriere" des Gottlieb Ehram
Autor: Gerteis, Max
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-608256>

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: 14.05.2025

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

DIE WUNDERSAME «KARRIE

VON MAX GERTEIS

Das Schicksal schlug im Dezember 1968 hart zu. An einem Betriebsfest. Er sass da nämlich im Laufe des späteren Abends ganz protokollwidrig mit seiner Frau neben dem Verkaufsleiter Brändli und dessen Gattin. Wie lange er, der gute Ehrsam denn schon in der Firma sei, wollte der Verkaufsleiter wissen: «Was, schon die Lehre gemacht bei uns, seit 1954, und immer noch in der Abteilung Warenkontrolle! So was gibt es doch nicht.» Ob er, der Ehrsam, denn keine Karriere machen wolle? Er müsse doch bald dreissig sein. Höchste Zeit, nach oben zu kommen! Ob er denn keine Lust habe, in den Verkauf zu wechseln?

«Ja, doch», meinte Ehrsam schüchtern. Frau Ehrsam aber sagte ganz dezidiert: «Er will schon, aber die Firma hat ihm trotz seines Fleisses bisher keine Gelegenheit gegeben!» Wenn er jetzt in den Verkauf wechseln würde, was denn da zu verdienen wäre? – «Ja, was haben Sie denn jetzt? Zweitausend? Ist ja zum Lachen. Ein Top-Verkäufer verdient bei mir seine glatten viertausend. Monatlich! – Allerdings müssten Sie da etwas Verkaufserfahrung haben und vorerst vielleicht einige Kurse in Verkaufsschulung besuchen.»

«Um Himmelswillen, mein guter Herr Ehrsam, Sie haben doch diese Bierlaune nicht für bare Münze genommen?»

Ehrsam Godi tat, wie ihm geraten. Er kaufte Literatur. «Wie man in 30 Tagen Starverkäufer wird.» «Fehler, die ein Verkäufer sich abgewöhnen sollte.» «Alles über den schnellen Einstieg in den Reichtum!» «Im Verkauf liegt das Geld auf der Strasse, Sie müssen sich nur bücken!» Godi tat alles, um ein guter Verkäufer zu werden.

Als er las, dass ein Verkäufer sich stets tadellos rasiert, ein teures Rasierwasser benutzt, immer die neuesten Anzüge trägt und in den besten Kreisen verkehren muss, änderte er seinen Lebensstil. Total. Nach zwei Jahren war er total pleite. Brändli hatte nichts mehr von sich hören lassen. Seit zwei Jahren Verkaufsstudium. Nichts! Frau Ehrsam überredete ihren Mann, endlich einmal etwas zu tun. Gottlieb Ehrsam bat in der Folge, nach etlichem Zögern, den Herrn Brändli um eine Unterredung.

Viel Zeit habe er nicht, aber er solle halt schnell kommen, sagte der Verkaufsleiter Brändli. Wie er denn daherkomme, meinte er schmunzelnd. Ob er zu einer Hochzeit wolle. Seine Verkäufer müssten da schon etwas legerer angezogen sein. «Ja, gewissermassen», sagte der Godi, «komme ich wegen der Stelle im Verkauf.» Er wisse doch noch, der Herr Brändli, das Gespräch von damals am Betriebsfest. Als Verkäufer. Für viertausend. Die Kurse habe er jetzt gemacht.

«Um Himmelswillen, mein guter Herr Ehrsam, Sie haben doch diese Bierlaune nicht für bare Münze genommen?» «Doch, schon, es hat mich einige tausend Franken gekostet. Ich wäre jetzt auf ein höheres Salär unbedingt angewiesen. Und nachdem ich ja auf Ihren Wunsch ...»

«Guter Herr Ehrsam», kürzte der Herr Verkaufsleiter das Gespräch ab, «haben Sie denn nicht gehört, dass ich ab nächster Woche bei General Wheels, der Konkurrenz, Direktor sein werde? Sie gehen am besten zum Personalchef, wenn Sie in den Verkauf wechseln wollen.»

«Ja», meinte der Personalchef Bitterli. Im Verkauf sehe er den Herrn Ehrsam nun nicht gerade. Gemäss den Personalakten und Führungszeugnissen sei Ehrsam doch eher zu bescheiden, zu wenig aggressiv, zu wenig entscheidungsfreudig. Da passe er doch besser in die Administration. Aber Aufstiegsmöglichkeiten gebe es da so gut wie keine. Wenn er wenigstens Sprachen

könnte. Englisch und Französisch. Das sei gefragt. Er solle wiederkommen, wenn er sich weitergebildet habe, da könne man vielleicht im Exportwesen etwas machen. «Kopf hoch, Herr Ehrsam. Sie sind eine unserer sehr guten Stützen!»

Godi Ehrsam nahm seinen Kopf hoch und einen Kredit auf. Er besuchte Englisch-

«Kopf hoch, Herr Ehrsam. Sie sind eine unserer sehr guten Stützen!»

und Französisch-Fortbildungskurse. Kaufte Wörterbücher, Werke wie: «Wie schreibe ich einen Geschäftsbrief auf Englisch?», besuchte Diskussionsrunden in beiden Sprachen und meldete sich nach drei Jahren wieder beim Personalchef. Er legte ihm stolz seine Zertifikate auf den imposanten Mahagoni-Schreibtisch. Die Urkunden, die ihn als Experten in französischer und englischer Korrespondenz und Geschäfts-Sprache in der Branche auswiesen.

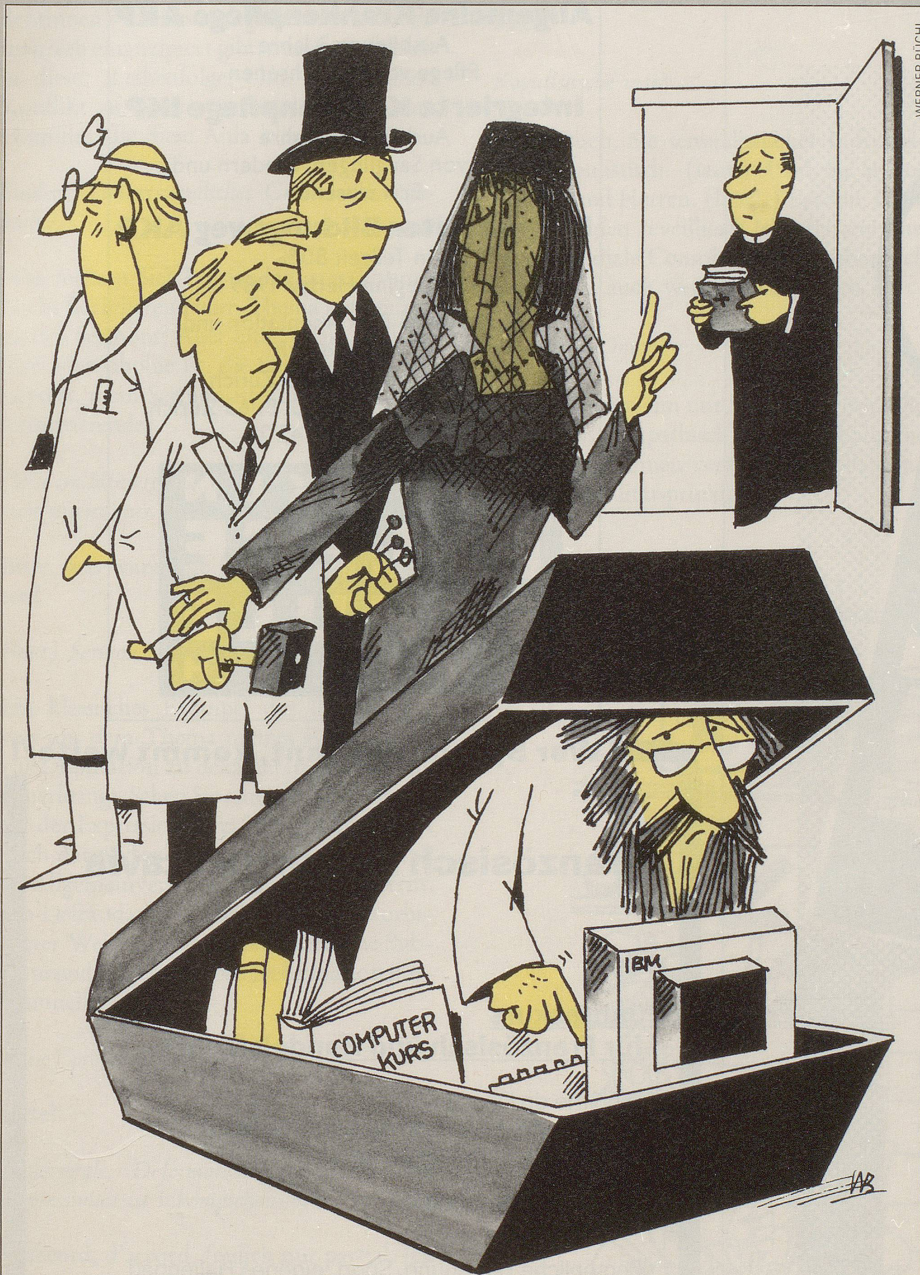
«Aber Herr Ehrsam! Das ist ja alles wunderbar! Gratuliere! Ich wusste immer, dass ich in Ihnen einen tüchtigen Mann habe. Aber, Sie leben da wirklich etwas an der Zeit vorbei, nicht wahr? Jetzt wo wir so viele italienische und spanische Gastarbeiter haben, könnte ich in der Personalabteilung gut jemand gebrauchen, der Italienisch und Spanisch kann. Ja, wenn Sie da umlernen könnten, wäre schon etwas zu machen.»

Godi war zutiefst enttäuscht. Aber immerhin konnte man ihm nicht nachsagen, dass er kein Steher sei. Er hatte noch nie aufgegeben, wenn ihm seine Frau ein Ziel gesetzt hatte. Er lernte Italienisch und Spanisch. Dazu besuchte er einen Informatikkurs. Seine Frau hatte gehört, dass man nur noch vorwärtskomme, wenn man die Computer beherrsche. Sonst werde man vom Computer beherrscht! Zur Vertiefung

Ausnahme

Keine andere Bildung ist auf den ersten Blick so deutlich zu erkennen wie die Glatzenbildung. gk

RE» DES GOTTLIEB EHRSAM



Lebenslange Weiterbildung ist eine Notwendigkeit für alle
 «Är will eifach no dä Computerkurs fertig mache!»

der Computertechnik verkaufte ihm der Kursleiter sofort noch einen PC-2000 mit der entsprechenden Software. Auf Kredit. Die Schulden wuchsen.

Um die Raten für Computer und Kurse abzubehalten, arbeitete Godi nachts zu-

«Lieber Ehrsam. Für eine Beförderung sind Sie nun doch zu alt, nicht wahr?»

sammen mit Türken, Taminen und Jugoslawen in einer Grossbäckerei. Als Verpackungschef. Im Gegensatz zu den Sprachen hatte er Verpacken in einer einzigen Nacht gelernt. Aus Notwendigkeit! Er war auch gezwungen, seine Sprachkenntnisse auf Türkisch, Jugoslawisch und Singhalesisch zu erweitern. Pronto! Sonst wären die wartenden Lastwagen bis fünf Uhr morgens nie beladen worden. Not bringt Brot!

Natürlich waren die Leistungen in der Wagenkontrolle seiner angestammten Firma nicht besser geworden. Auch die Kleidung liess manchmal zu wünschen übrig, und er kam oft unrasiert zur Arbeit. Kein Wunder, das ihn Herr Bitterli eines Tages zu sich aufs Büro bat.

«Ja, lieber Ehrsam. Sie wissen ja. Sie sind jetzt seit 1958 in unserer Firma.» «Vierundfünfzig», sagte Godi Ehrsam. «Wie bitte?» Er sei bereits seit 54 in der Firma, habe schon die Lehre hier gemacht. Ob er jetzt endlich hoffen dürfe, einen besseren, seiner Erfahrung angemessenen Posten zu bekommen?

«Lieber Ehrsam. Für eine Beförderung sind Sie nun doch zu alt, nicht wahr? Und Ihre Leistungen haben in den letzten Jahren erheblich nachgelassen. Wir wollten Ihnen eigentlich nahelegen, sich eine Ihren Fähigkeiten besser entsprechende Arbeit zu suchen. Leider, Herr Ehrsam, leider stehen wir alle unter Erfolgszwang. Also alles Gute, Herr Ehrsam!»