

7. Im Aussicht vom Möbelhaus
Bonn Frères.

Abreiszkalender.

Sehr geehrter Herr Bonn! — Jawohl, Sie meine ich, Bonn frères, gegründet 1852. — Also ich hätte ein Anliegen. Ich kam kürzlich von einem Ausflug zu Fuß zurück und sah auf zirka zehn Kilometer Ihren Namen im Abenddunkel über der Stadt flammern. Ich dachte: Sieht man von hier bis dorthin, muß man von dort auch bis hierhin und noch viel weiter sehen. Andern Tags schlich ich mich in Ihren Laden und bestach einen jungen Mann, damit er mich auf Ihres Tages Zinnen führte und mich die Aussicht genießen ließe. Durch einen Kosmos von Möbeln und Teppichen leitete er mich ungezählte Treppen hinauf, und auf einmal stand ich oben und war einfach weg.

Dieses ist mein Anliegen, Herr Bonn. Sie verkaufen Möbel, das weiß jedes Kind. Das Schönste, was Sie haben, verkaufen Sie leider nicht: Ihre Aussicht. Sie könnten ja sagen: Wer bei mir eine Schlaf- oder Ess- oder Wohnzimmer-einrichtung kauft, hat die ganze Aussicht in den Kauf. Für einen Klubsessel oder dessen Wert hat er den Ausblick nach Norden, für ein Sofa den Ausblick nach Süden. Und so weiter. Aber man kann Lust haben, Ihre Aussicht zu genießen, ohne auf die Anschaffung von Möbeln bedacht zu sein. Warum machen Sie sie dem Publikum nicht zugänglich? Wenn man in der Schweiz von Bihau aus den Rigi besteigt, um den Rundblick zu genießen, warum soll man hier nicht vom Paradeplatz aus Ihnen aufs Dach steigen, um zehn Minuten lang das Empfinden zu haben, als flöge man hoch über die Stadt, ohne das kribblige Gefühl, daß die Luft keine Balken hat? Wissen Sie, Herr Bonn, was Sie an dieser Aussicht

haben? Nein, nicht wahr, sonst hätten Sie sie längst ausgewertet. Ich war oben, ich kann Ihnen versichern, es ist allerhand! Schon allein der Paradeplatz. Man empfindet: Der Platz gehört dir. Man spürt ihn in der inneren Handfläche. Die alten Kastanienbäume, die sonst wipfelhoch über einem sind, sie liegen einem nun wie bunte Kissen zu Füßen. Wahrhaftig, wie ein Divan mutet einen der Platz so von hoch oben an, wie ein schwellendes Möbel zum Sichhinstützen mit gelösten Gliedern.

Gehen wir weiter. Sie glauben gar nicht, Herr Bonn, wie sich einem das Stadtgebiet da oben so seltsam entfaltet. Dort drüben, ist das wirklich der Park? Und das Pescatore-Stift, und das Jesuiten-Kloster, und der Limpertsberg, das Schloß, die Arbeit u. i. w. u. i. w. Ich hatte es mir ganz anders vorgestellt. Man stellt sich ja das ganze Leben immer ganz anders vor, bis man es einmal von oben sieht und alles zu allem sich ins richtige Verhältnis fügt.

Und dann die Fernen, Herr Bonn! Ist das nicht schöner, als der schönste alte Bokhara-Teppich? Zumal in diesen Tagen, wo der mattfarbene Horizont sich unsäglich sanft in Dunst auflöst. Probieren Sie und klettern Sie einmal hinauf, Herr Bonn, wenn es Sie nicht an den Schulterblättern juckt, als ob Ihnen Flügel wachsen wollten, will ich totet Klaus heißen.

Also wie gesagt, Sie wissen mit diesem Kapital nichts anzufangen. Machen wir ein Geschäft. Sie verpachten mir Ihre Aussicht auf drei sechs neun Jahre zu einem Kanon, über den wir uns ja einigen werden. So ähnlich, wie Sie in Remich und Grevenmacher den Brudenzoll versteigern. Den Rest überlassen Sie mir. Wenn ich dabei nicht in zehn Jahren ein reicher Mann bin, geht es nicht mit rechten Dingen zu. Es unterliegt doch keinem Zweifel, daß jeder Luxemburger wenigstens einmal in jeder Jahreszeit seine Vaterstadt von ganz oben sehen, sie mit weitem Umkreis auf seine Nehhaut empfangen will, im Blütenschnee, im Sommergrün, in der Pracht der Herbstfarben und im Winterkleid. Sie kennen unsere Einwohnerzahl, also rechnen Sie. Dazu rechne ich die immer zahlreicheren Fremden. Übrigens, wie komme ich dazu, Ihnen meine Geschäftsgeheimnisse zu verraten?

Also überlegen Sie sich die Sache. Ich wäre auch für ein Kompagniegeschäft zu haben. Finden Sie nicht, daß das Unternehmen das aussichtsreichste in weitem Umkreis wäre?

Geschäftsvoll!

Der selbe.

Samueli 15. 10. 1927