

Hier fährt die Gerechtigkeit

ALEXANDER SAMBUK

N eulich hat unser Nachbar seinen dunkelblauen Lada mit einem Bekenntnis aufgemöbelt. Nun wird jeder, den er überholt, seine Maxime zum Strassenverkehrsverhalten lesen müssen. «Ich fahre nicht gesetzlich, sondern gerecht», lautet die Botschaft des Aufklebers auf Timofejs Heckscheibe. Der Glaubenssatz ist sicher ein Produkt (möglicherweise bitterer) Erfahrungen auf den Strassen Moskaus. Doch nicht nur das.

Bekannterweise wohnt ja in der russischen Seele eine Spannung zwischen Recht und Gerechtigkeit. Recht ist nach unserem Verständnis etwas Fremdes, von den Obrigkeiten Oktroyiertes. Gerechtigkeit soll, ganz im Gegenteil, durch die Verständigung hier unten, unter uns Menschen entstehen: als gemeinsamer Nenner vieler einzelner Vorstellungen von Gerechtigkeit. Und so wird der Satz auf Timofejs Lada von den übrigen Strassenverkehrsteilnehmern eindeutig als Appell verstanden: «Brüder und Schwestern, hier fährt einer von euch. Nehmt mich in eure Fahrgemeinschaft auf!»

Den guten Worten sollen auch Taten folgen. Man muss hier morgens und abends im Stop-and-Go-Verkehr seine Entschlossenheit beweisen, die Regeln den aktuellen Notlagen des Autofahrers anzupassen. Auf der Strasse, zur Not auch auf dem Bürgersteig. Wenn man es eilig hat, gibt man selbstverständlich noch vor dem Zebrastreifen Gas. Und doch: Es gibt im Moskauer Autoverkehr eine Reihe ungeschriebener Gesetze, auf die man achten muss. Den höchsten moralischen Imperativ könnte man so formulieren: Frech sein, aber nicht über alle Massen.

Transaktion am Strassenrand

Den allerhöchsten moralischen Imperativ können sich allerdings nur die Besitzer schicker Karossen leisten. Er lautet: Je cooler mein Auto, desto mehr ist mir erlaubt! Sie fahren in der Tat nicht nur jenseits der Regeln, sondern auch der Moral. Zu frech, so lautet das Urteil der Anhänger des Gerechtigkeitsprinzips.

Die Verkehrspolizei steht derweil breitbeinig am Strassenrand, beide Füße auf dem Boden der Realität, und beweist ihren Sinn für Gerechtigkeit und Verständigung statt für leeren Legalismus. Man weiss: Das zahlt sich aus. Und zwar viel besser als durch den Sold vom Staat. Die Tarife für gewöhnliche Verkehrsdelikte liegen in der Spanne von 50 bis 500 Rubel. Die Preise sind so gut wie fest und beiden Seiten gut bekannt. Und so folgt auf den kurzen Dialog zwischen dem Autofahrer, der angehalten wurde, und dem Polizisten eine rasche Transaktion. Direkt in die Polizistentasche und ohne Quittung, denn so lautet ein weiteres Gerechtigkeitsprinzip.

Wird man bei schwereren Verstössen ertappt, betrunken oder bei einer Kurve über zwei Streifen, so bringt auch das weder ein Polizeiprotokoll mit sich noch einen Führerscheinentzug. In solchen Fällen findet eine längere Verhandlung statt, die mit einer mündlichen Vereinbarung endet und dem Einzug von mindestens 300 Dollar. Alles hat seinen Preis – auch das ist das Prinzip Gerechtigkeit.

Gerechtigkeit ist billiger

Anfang Monat hat ein hoher Beamter des Innenministeriums bei einer Anhörung im Föderationsrat den Senatoren folgende Zahlen vorgelegt: Seit zehn Jahren sind auf unseren Strassen 350 000 Menschen ums Leben gekommen und 2,2 Millionen verletzt. Zum Vergleich: Während zehn Jahren Krieg in Afghanistan hat die Sowjetunion über 13 000 Menschen verloren. Jetzt fordert die Polizei von den Gesetzgebern höhere Strafen für Verkehrsverstösse.

Die motorisierte Bevölkerung scheint von der Statistik allerdings nicht besonders schockiert zu sein und zeigt bisher keine Bereitschaft, das Gerechtigkeitsprinzip so einfach aufzugeben. Das würde bloss mehr Schmiergeld kosten, war der Kommentar meines Nachbarn Timofej.

Der Autor lebt in Moskau und ist Redaktionsleiter der politischen Wochensendung «Vesti nedeli» beim Fernsehsender Telekanal Rossija (RTR).



«Der mit den wildesten Mustern»

DANIEL DI FALCO

Die Stoffmuster liegen auf dem Hotelbett. Zuoberst das mit den Heissluftballons. Dunkles Blau, darauf stilisierte Gondeln, hellblaue, weisse, beige; auf der Ballonhülle französische Lilien. Mit zwei Vertreterkoffern voll mit solchen Mustern ist Alfred Bruder gestern angekommen im «Excelsior» bei Porto. Lissabon hat er hinter sich, auch Madrid, Turku, Stockholm, Kopenhagen, Amsterdam, Brüssel, Lyon, Paris. Die Frühjahrsreise mit der neuen Kollektion; eine Bestellung hat Bruder in der Tasche, eine einzige. Vor dem Hotelzimmerfenster, an diesem Vormittag im März des Jahres 1975, steht der Atlantik trüb und grau. Bevor er nach Zürich zurückkehrt, will Bruder sich entscheiden, auf einem Spaziergang am Strand. Beim Hinweg die Vor-, beim Rückweg die Nachteile aufzählen. Und dann abrechnen: weitermachen oder liquidieren.

Hier endet Bruders Geschichte, und hier beginnt das Buch, das der Historiker und Journalist Martin Widmer geschrieben hat: «Krawattenende. Die Geschichte des Créateurs Alfred Bruder und seiner Cravatex AG 1954–1975». Ein unscheinbarer Titel, doch er verbirgt ein Juwel von Sachbuch. Aus einem Stoff, der auf den ersten Blick gar nicht dazu taugt, hat Widmer eine betörende historische Reportage geschrieben. Den Roman eines Abenteurers in der Textilbranche. Und die Lebensgeschichte eines Bähnlersohns, der im zürcherischen Obfelden aufwächst, in einer kleinen Mietwohnung hinten in einem Bauernhof. Der Textilzeichnen lernt, dann Créateur und Verkäufer wird und schliesslich Prokurist, bevor er mit 31 Jahren und 2000 Franken seine Firma gründet. Cravatex AG, Entwurf und Herstellung von Krawattenstoffen.

Widmer hat sich die Geschichte von Bruder erzählen lassen, in vielen Gesprä-

Die Geschichte Alfred Bruders und seiner Cravatex AG: ein Abenteuerroman aus der Textilbranche. Und ein Juwel von einem Sachbuch.

chen und 33 handgeschriebenen Faxbriefen aus dem Tessin und aus Kanada, wo Bruder heute lebt. So auch die Geschichte, wie er damals, 1954, die synthetischen Garne Nylon und Crylor mischt. Ein Stoff, so fein wie Seide und doch Kunstseide: Bruder lässt die herkömmlichen Polyesterkrawatten billig aussehen. Das ist seine USP, die *Unique Selling Proposition*, wie es im Marketing heute heissen würde, oder eben einfach: seine geniale Idee. Deren andere Hälfte sind die Dessins. «Création Concert des Couleurs» heisst der Slogan der Cravatex, und Bruder ist «der mit den wildesten Mustern». So sagt es ein Krawattenfabrikant, der bei der Cravatex einkauft. Bruders Stoffe sind modern, aber stets gediegen. Und sie sind teuer.

Aus dem «Unterholz» ins High Life

Der Erfolg der Cravatex AG – das ist auch die Geschichte von der Karriere des Alfred Bruder. «Einer aus dem Unterholz», wie er sich nennt, bekommt nun in der «Kronenhalle» den besten Tisch unter dem Picasso, und er wird zum Wildschweinjagen ins Privatrevier des polnischen Präsidenten eingeladen. Und wie er dann 1966 im Londoner «Carlton Tower» sitzt, ganz allein vor einem Mouton Cadet Baron Rothschild, nach seinem bisher grössten Verkaufserfolg, den zwölfmal 1350 Metern für das Warenhaus Marks & Spencer – da denkt er ans Tea-Room an der Badenerstrasse, wo er sich als Lehrling einmal in der Woche das Mittagmenu leistete. Fleischkäse und Bratkartoffeln, für 1.75. Den ganz grossen Boom erlebt Bruder ab



Alfred Bruder, um 1970.

zvg

Ende der Sechzigerjahre. Die Krawatten gehen in die Breite, und so wächst der Bedarf an Stoff. Schon früher hat er auch bemerkt, wie der Wind in der Londoner Modewelt auffrischt: ausgefallene Dessins, grossflächige Muster – Bruder hat eine Witterung für Trends, als kaufmännisch-kreative Personalunion, als leibhaftiger Unternehmergeist, und jetzt, da der New Look auch den Kontinent erreicht, hat er ihn schon in seinen Präsentierkoffern. Als einer der Ersten, einmal mehr.

Natürlich, da ist viel Selbststilisierung in der Geschichte dieses Lebens. Man merkt, dass hier einer zu einem Biografen spricht, und zwar so, dass dieses Leben einen Sinn ergibt, ohne Lächer, ohne Brüche. Umso

wirkungsvoller sind die Nebenfiguren in diesem Buch. Der damalige Betriebsleiter der Weberei zum Beispiel: Mit ihm besichtigt der Autor die frühere Fabrik im Tösstal. Doch der mag sich nicht recht erinnern und will bald wieder weg. In Momenten wie diesen bekommt die Saga des Alfred Bruder einen feinen Riss. Und man wird daran erinnert, dass sich diese Geschichte auch anders erzählen liesse.

Das Ende der Krawatte

Was ebenfalls so besticht an diesem Buch, neben der durchdachten Dramaturgie: die enorme Anschaulichkeit. Mit Bruders Augen sieht Widmer die Muster und Farben auch auf Rolltreppen und Fassaden. Und er achtet auf die Indizien, in denen sich das Grosse im Kleinen zeigt. Was das für eine Zeit war, in der Bruder gewirtschaftet hat, das wird nirgends so plastisch, wie wenn sein Sekretär auf seiner elektrischen Addier- und Saldiermaschine arbeitet, einer Oerlikon-Bührle. Und kann man mehr sagen über einen Charakter, als dass Bruder in seinem Hut eine Notiz befestigt hat: «Wer kein freundliches Gesicht hat, soll keinen Laden aufmachen?»

Im Kleinen sieht man denn auch das Ende kommen. 1973, die erste Ausstrahlung von Mäni Webers Rateshow «Wer gewinnt?». Und Weber trägt einen Rollkragenpullover. Dann bemerkt Bruder auch den ersten Tagesschau-Sprecher ohne Krawatte. Sogar Jeans und T-Shirt hätte die Cravatex vielleicht noch überlebt, nicht aber die Ölkrise und die Rezession.

Alfred Bruder macht einen Spaziergang am Atlantik und rechnet ab. Beim Hinweg die Vor-, beim Rückweg die Nachteile. Dann schickt er das Telegramm nach Zürich: «Sehe nur noch Liquidation.»

Martin Widmer: «Krawattenende. Die Geschichte des Créateurs Alfred Bruder und seiner Cravatex AG 1954–75». Limmat, Zürich 2004. 227 S., 38 Fr.



Eine Geschichte von Aufstieg und Niedergang. Krawattenstoff-Muster der Cravatex AG, Vorder- (oben) und Rückseite.