

Alt aus „Echo“ 1964

Mit der Bitte um Prüfung angeboten von
Bernhard Schulz Ludwig-Bäte-Str. 4 4500 Osnabrück
Postscheckkonto Hannover 170 344 - 304

5.8.80

Isabellas zeitloser Klimbim
Von Bernhard Schulz

Der Klimbimladen lag nur wenige Schritte neben unserem Hotel. Die Gäste konnten dort gegen Abend, wenn Senor Gonzalez vom Flughafen zurückgekehrt war, deutsche Zeitungen der vergangenen Woche kaufen und nachlesen, daß es in Deutschland geregnet hatte und daß in den Verhandlungen wegen der Erhöhung der Gehälter für Bundesbeamte immer noch keine Einigung erzielt worden war.

Die Inhaberin hieß Isabella Maria Esmeralda Damiana Gonzalez y Pantagruel und war eine stattliche junge Frau gegen Ende der Zwanzig. Sie trug im üppigen schwarzen Haarknoten einen Schildpattkamm, der mit Halbedelsteinen besetzt war. Aus den mandelförmigen braunen Augen blitzten Intelligenz und Keckheit. Irgendwann in den verflossenen Jahren mußte Dona Isabella mit Touristen aus Deutschland zu tun gehabt haben, und seit dieser Zeit nannte sie ihr Unternehmen "Klimbimladen".

Wenn im Hotel neue Gäste aus Deutschland eingetroffen waren, lehnte sich Dona Isabella an einen Türpfosten ihres Lädchens, raffte den Glasperlenvorhang beiseite, und lockte mit schlausübsem Lächeln: "Hier gibt et Klimbim", wobei sie mit der freien Hand eine einladende Gebärde machte.

Dieser Satz war der einzige, den sie in Deutsch an jemanden richten konnte. Für den Verkauf wurden spanische, englische und französische Vokabeln benutzt. ~~Dona~~ Isabella hatte aus jeder gängigen Sprache Redewendungen gesammelt, die geeignet waren, den täglichen Warenumschlag zu fördern.

Der Laden war winzig, nicht größer als ein Badezimmer in einer Dreizimmerwohnung, und er hatte außer für die Inhaberin nur für einen einzigen Käufer Platz. Im Innern war es so dunkel, daß das Auge nur schwer die zur Schau gestellte Ware erkennen konnte, den Klimbim, der in der Hauptsache aus den üblichen Reiseandenken bestand.

Vom holzgeschnitzten Ritter von der traurigen Gestalt, dem sinnreichen Junker Don Quijote von der Mancha, bis zur Schmuckdosenverkleinerung der Regimentskasse des Campeadore Cid, deren Original in der Stadt Burgos in einem Kirchenschiff an Ketten von der Decke herabhängt, waren auf den Regalen ringsum alle Souvenirs vorrätig.

Am meisten verlangten wurden von den deutschen Touristen Schläuche aus Ziegenleder, in denen Rotwein aufbewahrt wird, und jene Trinkgefäß, aus denen sich die Bauern Wein in den Mund spritzen, was selbstverständlich alle Touristen nachzuahmen versuchten.

Ferner waren Puppen im Kostüm der Carmen im Angebot, Brieföffner in Dolchform aus Toledo, künstliche Orangen und Zitronen, die Köpfe berühmter Kampftiere aus Pappmaché, die Büste des Königs in Gips und Alabaster, die Jungfrau Maria hinter Glas gemalt und auf Leinen gedruckt, die Karavelle des Cristoph Columbus, gebleichte Palmzweige aus den berühmten Gärten in Elche, Ansichtskarten und Zierrücher, Kassetten mit Gitarrenklang, Seife mit dem Duft der Myrrhe, und alle diese Gegenstände bildeten ein reizvolles Stilleben, das nach Staub, Olivenöl und Katze roch.

Tagsüber, wenn die Hotelgäste am Strand lagen, saß Dona Isabella vor ihrem Laden auf einem Stuhl, im Schatten einer Markise, spielte mit den Glasperlen des Vorhangs und streichelte die Katze auf ihrem Schoß, die Parapilla gerufen wurde. Sie saß da und hütete ihren zeitlosen Klimbim, bis gegen Abend die Käufer erscheinen würden.

Um diese Zeit war es so still, daß man im Innern des Ladens die Honigbiene im Papierblumenstrauß summen hören konnte, oder vielleicht war es der Holzwurm im Gerippe des Don Quijote, der sich so schwer verkaufen ließ, weil heutzutage bei den Touristen das Interesse für Literatur nachgelassen hat.

Eines Mittags setzte ich mich zu Dona Isabella auf die steinerne Schwelle des Klimbimladens, um mit ihr ein Gespräch über die neuen Zeiten zu führen.

"Dona Isabella", sagte ich, "Sie sind zweifellos eine tüchtige Geschäftsfrau, aber ich finde, daß Ihr Laden zu klein ist. Sie sollten ihn vergrößern."

Juan Carlos

"Warum sollte ich das tun", erwiderte sie mit sanfter Stimme und ließ die Glasperlen klimmen.

"Weil Sie dann mehr Kunden empfangen können. Mehr Kunden bedeuten größeren Umsatz. Größerer Umsatz bringt mehr Geld in die Kasse."

"Und was ist dann, wenn ich mehr Geld in der Kasse habe?"

"Dann würde ich an Ihrer Stelle ein Geschäftshaus bauen mit modernem Komfort und neue Artikel hinzunehmen, zum Beispiel Antiquitäten, Schmuck und Bademoden. Auch Kosmetik läuft."

"Und dann?"

"Dann würden Sie in kurzer Zeit reich sein und könnten sich endlich ausruhen."

"Ausruhen", sagte sie, indem sie der Katze Parapilla liebevoll den Kopf kraulte, "und was ist das, was ich jetzt tue?"