

Meine erste Auswanderung nach Australien – Ende 1959

Nach dem Zweiten Weltkrieg war Australien ein Traumland für die vom Krieg erschöpften Menschen in Europa. Es gab dort fast alles, was man zum Leben brauchte – Lebensmittel und Rohstoffe. Australien lieferte in großen Mengen, entsprechend hoch war das Volkseinkommen. Das Land zählte damals zu den reichsten der Welt. Für Australier war es selbstverständlich, ein großes Haus zu besitzen und ein großes Auto zu fahren. Die Währung, das Australische Pfund, war hoch, sodass Importe für Australier sehr günstig waren. Dies führte dazu, dass die Bevölkerung verwöhnt war und ein bisschen behäbig wurde. Doch das Land ächzte nach Fortschritt, weiterer Erschließung und einer „Up-to-date“-Haltung. Man wollte sich noch mehr leisten können: ein Zweitauto, einen Swimmingpool, eine Zweitwohnung für den Urlaub, vielleicht noch ein Reitpferd und einen eigenen Tennisplatz. Doch dafür musste man fleißig arbeiten oder im Landesinneren knochenharte Arbeit leisten. Die Australier zogen es vor, junge Menschen aus Europa für eine Auswanderung zu gewinnen – sowohl Burschen für die harten Arbeiten als auch Studierende für einen neuen Schub und technischen Fortschritt zur Gestaltung einer modernen Nation. Einer von diesen jungen Auswanderern war ich. Das Land nannte sich lucky country – glückliches Land. Damit war gemeint, dass Bodenschätze wie Gold, Diamanten, Kupfer, Bauxit, Uran und Kohle reichlich vorhanden waren. Ebenso Agrargüter wurden in großen Mengen hergestellt. In dieses Land wollte auch ich, um dort mein Glück zu

machen. Dazu gab ich in Deutschland alles auf – meine liebe Freundin, die Stupsi, mein geliebtes Auto, den Borgward, meine Stellung als Bauzeichner, meine Eltern, meine Familie, meine Freunde, mein gewohntes Leben. All das für ein ungewisses Abenteuer. Die Trennung von Stupsi machte mir am meisten zu schaffen und ich denke heute noch manchmal: Was wäre gewesen, wenn ...?

Aber Australien lockte – es bezahlte die Überfahrt mit dem Schiff. Man musste lediglich die Verpflichtung eingehen, mindestens zwei Jahre im Land zu bleiben. Als ich mich zur Auswanderung entschloss, gab es gerade eine Neuerung. Man konnte erstmals mit dem Flugzeug, ebenfalls kostenlos, einreisen. Das fand ich sehr interessant und das gab vielleicht den Ausschlag. Ich stellte mir das Fliegen fast rund um die Welt ganz toll vor. Ich meldete mich also bei der australischen Botschaft an und unterschrieb den Vertrag. Zu dieser Zeit, man schrieb das Jahr 1960, war ich 19 Jahre alt. Einige Monate konnte ich noch meine Jugendjahre in Good Old Germany genießen – meine tolle Freundin und tolle Freizeitbeschäftigungen, und das auch noch mit viel Geld. Im Grunde ging mir nichts ab. Es war nur meine dumme Lust am Abenteuer. Dann kam der Zeitpunkt, auf den ich gewartet hatte – mal froh, mal bedenklich. Es war an einem Tag kurz vor Weihnachten, als sich ca. 30 junge Burschen und Mädchen im Alter von 19 bis 20 Jahren am Flughafen München-Riem versammelten. Der Abschied von unseren Familien und Freunden war traurig, und doch gingen wir Auswanderer, überglücklich und voller Erwartung auf den Flug und das neue Leben, lachend und scherzend auf das geparkte Flugzeug zu. Es war eine viermotorige Propeller-Maschine der KLM vom Typ Super-Constellation – Kapazität 30 Personen,

Reisegeschwindigkeit 350 km/h, Reishöhe max. 5.000 Meter. Es war zu dieser Zeit das modernste und sicherste Flugzeug der Welt. Die Flugzeit betrug täglich sechs bis acht Stunden. Übernachtet wurde jeden Abend in einer anderen Stadt. Es waren alles fremde Länder und fremde Städte, sodass die Zeit zu schade war, um zu schlafen. Deshalb starteten wir am nächsten Vormittag zumeist etwas verspätet, weil wir abwarten mussten, bis alle müden boys und girls eingetroffen waren. Der Nachtschlaf wurde dann an Bord nachgeholt. Einige waren aber so aufgedreht, dass sie sogar noch im Flugzeug tanzten und dieses in Schiefelage brachten. Der Pilot war ganz schön beschäftigt, das Flugzeug stabil zu halten. Mal hing es nach hinten, mal nach einer Seite. Unsere Flugroute: Beirut, Karatschi, Bangkok, Manila, Biak/Südsee, Darwin, Melbourne. Ohne es damals schon zu wissen, sollte die Zwischenlandung in Manila von großer Bedeutung für mein späteres Leben werden. Ich lernte dort meine spätere Frau, die Juliette, kennen. Ein kurzer Flirt und der Austausch unserer Adressen sollte ausreichen, eine Zeit von drei Jahren nur mit Briefkontakt zu überbrücken. Für mich jedoch begann erst einmal das Abenteuer Australien. Nach einer Übernachtung in Melbourne kamen wir am achten Tag im Camp Bonegilla, ca. 500 Kilometer landeinwärts, an. Tatsächlich dauerte der Flug aber zehn Tage, weil wir zwei Tage auf der holländisch-indonesischen Insel Biak, vor Neuguinea, festsaßen. Gerade an diesem Tag hatte ein Angriff der indonesischen Marine auf diesen letzten kolonialen Stützpunkt der Holländer begonnen. Er dauerte aber nur einen Tag. Ein holländisches Kriegsschiff wurde versenkt, dann gab die Kolonialmacht auf. Schade für die Europäer, die dort in paradiesischen Zuständen lebten.

Das Camp Bonegilla bestand aus einer Ansammlung von Holzhütten, groß genug für jeweils zwei Personen. Im Zentrum stand ein größeres Gebäude, es diente als Aufenthaltsraum und Kantine. Daran angeschlossen war eine Zweigstelle des Arbeitsamtes. Die Landschaft rings um das Camp war hügeliges Grasland mit kleinen Baumgruppen und einem kleinen idyllischen See inmitten eines Wäldchens. Bäume ragten über das Wasser. Man konnte sie wie ein Sprungbrett nutzen und im See tauchen und schwimmen. Was will man mehr? Man könnte sagen, es war wie Urlaub. Nur eines fehlte – die Mädels. Ohne sie war es langweilig. Es war Weihnachten, also australischer Hochsommer wie aus dem Bilderbuch. Man konnte im Camp so lange bleiben, wie man mochte. Aber nach kurzer Zeit schon sehnte man sich nach Arbeit, nach irgendeiner Tätigkeit. Ich ging mehrmals zum Arbeitsamt, um nach einem Job als Bauzeichner zu fragen. Aber es gab kein Stellenangebot. Daraufhin geriet ich in eine Krise. Mein großes Handicap war das Fehlen einer australischen Berufserfahrung. Local experience war fast überall gefordert. Wie sollte ich jemals einen Job finden? Ich war also gezwungen, nach einer anderen Tätigkeit Ausschau zu halten. Schade um meine Ausbildung zum Bauzeichner! Enttäuscht suchte ich wieder einmal das Arbeitsamt auf, dieses Mal aber war ich bereit, auch einen Arbeiter-Job anzunehmen. Für Arbeiter gab es nämlich kein Problem, eine Stelle zu finden. Das Angebot war riesig. Ich überlegte, was wichtiger wäre: Geld oder eine Arbeit, die zwar leichter ist, aber dafür ein geringeres Einkommen bringt. Ich fragte mich schon, warum ich meine sauberen, hochwertigen Arbeitsstellen in Deutschland aufgegeben hatte, nur um hier als Arbeiterschuft zu müssen. Wenn ich die Möglichkeit gehabt hät-

te, wieder nach Deutschland zu gehen, dann hätte ich das gemacht. Ich war gefangen, zwar nicht in einer Zelle, und dachte an meine Freundin Stupsi, die ich zurückgelassen hatte, und den traurigen Abschied von ihr. In meiner Fantasie war Australien mit Abenteuer verbunden, war es das wert?

Wieder zurück in Deutschland – 1963

Nach der Rückkehr aus Australien und der Hochzeit auf den Philippinen legte ich los. „Geld, hier bin ich, wo bist du?“ Ich kannte nur ein Ziel: Geld heranschaffen für die Schiffspassage meiner frisch angetrauten Ehefrau Juliette. Auch ein neuer Hausstand musste angeschafft werden und – falls ein Wunder geschah – auch noch ein Auto. Unterstützung erhielt ich von meinen Eltern, sie stellten eines ihrer zwei Dachgeschosszimmer für uns bereit. Ansonsten war vorgesehen, dass wir alle gemeinsam im Siedlungshaus wohnen und haushalten.

Geldverdienen ist angesagt

Als Erstes suchte ich mir einen Arbeitsplatz, ich wollte wieder als Bauzeichner tätig sein. Bei einem großen Erdölkonzern wurde mir eine entsprechende Stelle angeboten. Für den Anfang war ich damit zufrieden, den ganzen Tag Tankstellenpläne anzufertigen. Doch nach kurzer Zeit entwickelte ich ein Mutterpausen-System. Der Vorteil: Ich musste nicht mehr für jede neue Tankstelle einen neuen Plan zeichnen. Es genügte, in eine Sepia-Kopie (Mutterpause) nur das Schriftfeld und Änderungen einzutragen. Damit reduzierte sich die Arbeitszeit auf die Hälfte. Ich erreichte einen Deal mit der Firma: halbtags arbeiten bei gleichbleibendem Lohn. Die so gewonnene Zeit setzte ich abermals zum Geldverdienen ein. Auf Dauer war es jedoch nicht möglich, den Arbeitsplatz mit den ungewöhnlichen Bedingungen, die ich mir herausgenommen hatte, zu hal-

ten. Es gab Ärger. Angesichts meiner Leistung für die Firma konnte man mich aber nicht fristlos entlassen, deshalb wurde ich mit sofortiger Wirkung mit einem „goldenen Handschlag“ entlassen. Das Geld reichte aus, um einen Gebrauchtwagen zu kaufen – und darüber hinaus. Mein erstes Auto war ein Borgward 1800 gewesen, jetzt war es ein neues Modell von Borgward – die Isabella, die Schöne. Es war auch höchste Zeit für ein Auto geworden. Bis zu diesem Zeitpunkt hatte ich lediglich ein Fahrrad, mit dem ich alle Strecken zurücklegte. Now I was ready for business! Ein Hindernis zum Schnellstart war die Verpflichtung gegenüber dem Architekten Tilo K., für ihn Baupläne zu fertigen. Diese Arbeitsgemeinschaft war zwar möglichst flexibel gestaltet, hatte aber trotzdem Vorrang, wenn eine Planungssache unter Zeitdruck stand. Zwischen Tilo und mir hatte sich inzwischen ein freundschaftliches Verhältnis entwickelt, das noch lange andauern sollte. Ich blickte also zurück zu meinen Geschäften in der Jugendzeit, vor allem zu denen, die sich damals rentiert hatten. Auch meine Tätigkeit in Australien kam mir in Erinnerung. Das alles zusammen kochte ich in einer Suppe und schon nach zwei Wochen fleißigen Klinkenputzens hatte ich mir einen Kundenstamm aufgebaut, mit dessen Größe ich zufrieden war. Ich stieg wieder als Friseur ein. Die durchschnittlichen Intervalle zwischen den Friseurterminen betragen drei bis fünf Wochen. Ein praktisches und nützliches Bargeld von 20 Mark pro Abend – damit konnte man schon den Tagesbedarf decken. Aber diese Einnahmen interessierten mich nur am Rande – meine Blickrichtung war auf etwas Größeres gerichtet. Meine Friseurkunden sollten die Basis einer von mir betriebenen Organisation werden. In diese Richtung akquirierte ich lohnende Verkäufe, Bestellun-

gen und generell alles, was sich die Kunden wünschten. Ich fühlte mich als Gruppen-Manager. Freundlich und hilfsbereit wie ich war, schlug mir sehr viel Sympathie entgegen – und Sympathie ist die Grundlage eines jeden geschäftlichen Erfolges. In einem nächsten Schritt bewarb ich mich bei einer Versicherung um eine freie Mitarbeit, dasselbe bei Bausparkassen. Die Verträge dazu las ich mir gründlich durch. Einen zusätzlichen Zeitaufwand für die Beratung hatte ich nicht, es lief alles innerhalb meiner Friseur Tätigkeit so nebenbei mit. Ich suchte die Kunden und vermittelte sie dann weiter an die Versicherung oder die Bausparkasse. Dafür bekam ich eine Provision. Kurze Zeit später eroberte ein amerikanischer Kosmetikkonzern den deutschen Markt – AVON Cosmetics. Sie suchten freie Mitarbeiter für den privaten Verkauf von Haus zu Haus, an Freunde und Bekannte. Grundlage der Geschäftsart war ein hochwertiger, attraktiver Katalog, der alle zwei Wochen an die freien Mitarbeiter verschickt wurde. Jedes Mal war ein anderer Artikel im Preis stark reduziert – ein geschickter Werbezug. Die Produktpalette deckte alle Kosmetikartikel ab. Meine Aufgabe war es, anhand des Kataloges die Bestellungen zu sammeln, was wiederum durch meine Friseur Tätigkeit ein Leichtes war. Ein sehr lohnendes Geschäft für mich – die Produkte waren gut und günstig und fanden reißenden Absatz. Zu meinem Auto gesellte sich alsbald ein Moped, das besonders in lauen Sommernächten Spaß machte und praktisch für Hausbesuche war, da es keine Parkplatzprobleme gab. Eines Tages wartete ein Polizist vor meinem Moped und fragte mich, wo denn mein Versicherungsschild sei. Ich war sprachlos, mir war nicht bewusst, dass für das Moped eine gesetzliche Versicherung vorgeschrieben war. Blitzschnell erfand ich eine Ausrede –

ich hätte das Schild beim Mopedputzen abgeschraubt und vergessen, es wieder zu montieren. Der Polizist wollte das Schild sehen und ich konnte mich mit ihm darauf einigen, dass er in ein paar Tagen kommen würde, um das zu kontrollieren. Dank der Zusammenarbeit mit meiner Versicherung hielt ich schon ein paar Stunden später das Nummernschild mit dem rückdatierten Versicherungsschein in den Händen und die anrückenden Polizisten mussten unverrichteter Dinge wieder abziehen. Sie hatten sicher etwas anderes erwartet.

Nach AVON und den Versicherungen legte ich die Verbindung zu den Amis. In der Mortonstraße, am nördlichen Stadtrand Münchens, gab es eine amerikanische Siedlung. Die Männer waren tagsüber in den Kasernen, die Familien saßen zu Hause. Ich ging dorthin, um ein Geschäft anzubahnen. „Hi mam, it’s a strange reason, what is in my mind. I do intend to open a joint home to home service and goods supply. I am the mediator between American and German families. We do exchange whatever we think of.“ So verschaffte ich mir Zutritt in die Welt der Amerikaner. Sie lebten abgeschottet wie auf einer Insel. Selbst mit ihnen zu telefonieren war nicht möglich. Sie hatten ein eigenes, unabhängiges Telefonsystem. Das Interessante an dieser Sache war ein steuerfreies und subventioniertes Warenhaus mit dem Namen PX – nur für US-Personal gültig. Ich unternahm mindestens zehn Versuche, eine Kontaktperson für mein Vorhaben zu finden. Schließlich klappte es doch noch. Ich konnte eine businessfreundige Familie ausfindig machen. Somit konnte ich meine Friseurkunden mit Hershey’s Schokolade und Betterfinger versorgen. Aber auch Kaffee und Hühnchen konnte ich gut verkaufen – alles Waren, die in Deutschland sehr teuer waren. Aber

bei Weitem das beste Geschäft machte ich mit den original amerikanischen Levi Strauss Bluejeans. In Deutschland gab es die nicht zu kaufen. Es gab nur billig wirkende, dünne Stoffe, einzig die blaue Farbe konnte mithalten. Die Levi's wurden mir sofort aus der Hand gerissen, sobald ich eine zu verkaufen hatte. Ich war konkurrenzlos und konnte den Preis bestimmen.