

Zeitschrift: Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin
Band: 119 (1993)
Heft: 10

Artikel: Wie Finanzgenies auch in der Rezession verdienen
Autor: Etschmayer, Patrik
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-603143>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 20.01.2026

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

Patrik Etschmayer

Wie Finanzgenies auch in der Rezession Geld verdienen

Die Zeiten sind hart. Viele Leute wissen kaum mehr, wie sie sich überhaupt noch durchschlagen sollen. Aber gerade in der Schweizer Bevölkerung gibt es viele anpassungsfähige Genies, von denen wir alle noch einiges lernen könnten.

Der *Nebelspalter* wollte es ganz genau wissen und scheute sich nicht, in Eis und Schnee bei einigen Passanten eine Strassenumfrage zu machen und sie ganz direkt zu fragen: «Wie schlagen denn Sie sich durch?» Die Antworten waren grösstenteils erstaunlich, weil sie ein beachtliches kreatives Potential offenlegen.

Fritz K. (Business-Consultant): Ich muss es eindeutig sagen, die Zeiten waren noch nie so gut wie heute – es suchen alle nach guten Ratschlägen, wie man aus den Schwierigkeiten rauskommt, und ich bin da

der richtige Mann. Wenn ich saniere, dann fliegen die Fetzen und alles, was unterhalb des mittleren Kaders angesiedelt ist. Tja, heute muss man eben hart sein – hart mit den Konkurrenten, hart mit den Kunden und nicht zuletzt hart mit den Angestellten der Kunden!

Xeno von L. (professioneller Mittelsmann): Es dreht sich heute alles um Kontakte – darum, den richtigen Mann zur richtigen Zeit zu kennen. Ich schaffe solche Kontakte. Sie brauchen Raketenboote für ein vom UNO-Waffenembargo betroffenes

Krisengebiet im Nahen Osten? Stinger-Boden-Luft-Raketen für Ex-Jugoslawien? Waffentaugliches Uran für ein paar wahn-sinnige Mullahs? Kein Problem, man muss nur *mich* kennen und genug Geld haben. Wie ich schon immer sagte: Geld ist *dort*, wo man es findet!

Heidelinde V. (Wahrsagerin): Es ist eine schlimme Zeit, jawohl, aber sie wird besser. Zeigen Sie mir doch mal Ihre Hand. Sehen Sie? Hier sind wir nun, und schon hier wird es Ihnen viel besser gehen. Hier kaufen Sie einen neuen BMW und hier eine Eigentumswohnung in Klosters. Und Ihre Frau kriegt Zwillinge, ein Mädchen und ein Junge. Sie sehen also, die Zeiten sind gar nicht so schrecklich ... eigentlich können sie nur noch besser werden. Das macht dann fünf- undzwanzig Franken.

Clochi



«Hier steht, dass die Zahl der Arbeitslosen dieses Jahr auf 200 000 steigen könnte.

Da habe ich gar keine andere Wahl, als mir endlich eine Stelle zu suchen, ...

... denn ich hasse es, zur grossen Masse gezählt zu werden!»

Peter L. (Denunziant und Anschwärzer):

Wissen Sie, ich habe eigentlich immer Hochkonjunktur. Vor einem guten Monat musste ich zum Beispiel ein paar anonyme Briefe wegen eines politischen Amtes schreiben. Und solche Dinge werden wirklich gut bezahlt, wenn man auch ein entsprechendes Niveau liefert. Doch meistens sind keine dermassen handfesten Dinge gefragt, und in der Regel reichen ja auch ein paar gutgestreute, gutgestylte Gerüchte, um jemanden zumindest für einige Zeit kaltzustellen. Sie dürfen bei alledem einfach nicht vergessen, dass Rufschädigung eine wirklich anspruchsvolle Tätigkeit ist – ich bin einer von den Besten, und Qualität ist ja bekanntlich krisenfest.

Hanna K. (Partnerschaftsvermittlerin):

Ich kann eigentlich nicht von einer Krise sprechen. Wenn überhaupt, geht mein Geschäft noch besser als zuvor. Die Leute gehen nicht mehr so viel wie auch schon in den Ausgang – da wenden sie sich lieber an eine seriöse Agentur wie die meine. Wir ersparen kostspielige Verabredungen und peinliche Missverständnisse – unser Preis-/Leistungsverhältnis ist da eben wesentlich günstiger als jenes von Zufallsbekanntschaften, besonders weil wir auf Erfolgsbasis arbeiten: Kein Partner – kein Geld. Wir sind deshalb ziemlich froh über die Rezession und hoffen, dass sie auch noch ein wenig anhält.

Dr. Philipp G. (Psychiater und Gruppentherapeut):

Krise? Dass ich nicht lache. Die einzigen Krisen sind im Kopf, und an die müssen wir rankommen ... Schlechte Wirtschaftszahlen? Ach was, Blödsinn. Das ist alles nur Einbildung, die nächste Hochkonjunktur ist nur noch einen Schritt von uns weg ... Arbeitslose? Jetzt hören Sie aber sofort auf damit, oder ich muss Ihnen ernsthaft anraten, an einer meiner Gruppentherapien für Rezessions-Neurotiker teilzunehmen. Ich verspreche Ihnen: Das Leben nach einer solchen Therapie wird viel einfacher – Hunderte Manager können es Ihnen

Simon Stettler

Will Ogi die Bahn 2000 überdachen?

Jetzt ist es soweit: Man will offenbar die Bahn 2000 überdachen!

Doch wie ist dieses Vorhaben ans Licht gekommen?

Nun, mein alter Freund hat ein interessantes Hobby. Er ist in der Lage, Funk- und Autotelefone mitzuhören. Er ist ja nicht der einzige. Und spätestens seit der britischen Tampax-Geschichte ist er auch ein sehr umworbener Mann.

Kürzlich hörte er ein Gespräch zwischen einem SBB-Generaldirektor und, wie er meint, einem Bundesrat – eventuell sogar dem Bundespräsidenten – ab. Es drehte sich um das Feuer im Dach der SBB-Generaldirektion. Also nicht um ein veritables Feuer, sondern nur um etwas, das mottet, seit Benedikt Weibel, oberster SBB-Boss, in der *Weltwoche* erklärt hatte, er könnte heute die Bahn 2000 so nicht mehr befürworten.

Da wurde der folgeschwere Satz ausgesprochen. Adolf Ogi, oder wer auch immer am Draht war, sagte zum Bau der Bahn 2000: «Ja, das will ganz gut überdacht sein!»

bezeugen. Und selbst wenn Sie danach nicht Erfolg haben sollten – Sie müssen nicht mehr verzweifeln und die Schuld am Misserfolg in den Umständen suchen, sondern nur noch bei sich und daraufhin Selbstmord begehen ... ist doch viel besser als das ewige Geklöne!

Benny T. (Heroin-Dealer): Ich weiss echt nicht, was die immer von Krise labern. Bei mir läuft es jedenfalls sehr gut – man muss sich eben eine Stammkundschaft aufbauen und erhalten, das sag' ich jedem, der es hö-

ren will. Kundentreue ist das Beste, was einem passieren kann. Hab' ich von meinem Vater gehört, und der alte Herr Apotheker hat eben schon was draufgehabt. Wenn man eben viele Stammkunden hat, dann wird das Geschäft nie flau und man kriegt auch immer wieder neue Kundschaft. In unserer Branche herrscht eben die freie Marktwirtschaft, und zwar im besten Sinne. Wenn das die Schmier' nur endlich erkennen würde, aber diese Beamtenseelen haben eben noch nie was vom freien Unternehmertum gehalten!