

Zeitschrift: Schweizer Erziehungs-Rundschau : Organ für das öffentliche und private Bildungswesen der Schweiz = Revue suisse d'éducation : organe de l'enseignement et de l'éducation publics et privés en Suisse

Herausgeber: Verband Schweizerischer Privatschulen

Band: 8 (1935-1936)

Heft: 8

Artikel: Der Rechenunterricht und der Verkauf von Pro Juventute-Material am 1. Dez. 1934

Autor: Meister, E.

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-850461>

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: 23.11.2025

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

Der Rechenunterricht und der Verkauf von Pro Juventute-Material am 1. Dez. 1934

Von E. MEISTER, Reallehrer, Neuhausen

Vorbemerkung.

Die Zeitschrift „Pro Juventute“, Zürich, veröffentlicht in Nr. 10 unter der obigen Überschrift einen Artikel, des es verdient, in weiteren Lehrerkreisen bekannt zu werden, weil er zeigt, wie sich eine prächtige Gelegenheit bietet, jugendlichen Idealismus und praktische Schularbeit lebensnah zu verbinden.



Verschiedene Male schon habe ich mit meinen Realschülern den Verkauf der Marken und Karten für die Stiftung Pro Juventute am 1. Dezember besorgt. Hier möchte ich nun berichten, was dieser Tag für Auswertungsmöglichkeiten in rechnerischer Hinsicht der Schule bietet. Dabei gibt es natürlich noch eine Menge anderer: setzt doch dieser Tag mit seinen Ansprüchen Qualitäten in unsern Schülern voraus, welche wir im Schulleben nie in dem Umfange sich auswirken sehen wie am ersten Tag des Dezembers. Da bekommt der Schüler eine Ahnung davon, was das Leben einst von ihm verlangt. Ausdauer, Wille, Intelligenz, Höflichkeit, Gewandtheit im Umgang mit Menschen und — Ehrlichkeit: das sind die hauptsächlichsten Fähigkeiten und Eigenschaften, welche ein Verkäufer an diesem „Schultag“ zeigen muß, wenn das Verkaufsergebnis nicht beeinträchtigt werden soll. Ich darf hier verraten, daß ich bis jetzt weder in dieser noch jener Hinsicht schlechte Erfahrungen mit unserer Jugend gemacht habe: gab es doch schon Verkaufstage, wo wir einen Rohertrag von Fr. 2900.— und Fr. 3000.— abliefern konnten, wobei vielleicht Fehler von $\frac{1}{4}$ bis $\frac{1}{3}\%$ durch die Spendenkassen zu decken waren. Dieser Rohertrag bedeutete für unsern Bezirk einen Reinertrag von rund Fr. 900.— bis Fr. 1000.—, welche Summe für die Erledigung dieser oder jener Unterstützungsfälle eine nette Hilfe bedeutet.

Die Vorbereitung dieses Tages nimmt einige Rechenstunden in Anspruch. Dabei kann nicht genug betont werden, daß der Nenn- oder Taxwert der Marken mit dem Verkaufspreis nicht übereinstimmt, und daß die Nichtbeachtung dieser Regel Fehlbeträge in der Kasse schafft, welche nicht wie diejenigen im Rechenheft mit dem Rotstift des Lehrers gesühnt werden können. Also üben, üben! Doch gibt es nicht Berechnungstabellen für diesen Verkauf? Jawohl! aber die Schüler bringen sie abends wieder: „Wir haben sie nicht angewendet oder bloß zur Kontrolle.“ Nach Übungsbeispielen, in denen nur eine Sorte (z. B. fünf Serien Karten zu Fr. 1.25 oder 13 Zwanziger-Marken zu 25 Rp.) auftritt, vermehre ich die Schwierigkeiten durch Beispiele mit zwei und später drei, ja vier Sorten. Dabei wird gestattet, daß die Teilbeträge, welche addiert werden sollen, aufgeschrieben werden dürfen. Eine weitere Schwierigkeit, ganz aus dem Verkaufsleben, kommt hinzu, indem zum errechneten Betrag das Herausgeld auf Fr. 5.—, 10.—, 15.—, 20.— oder Fr. 50.— bestimmt werden soll. Allen Teilnehmern am Verkauf wird durch diese Vorübung deren Wichtigkeit und meistens auch die eigene Ungewandtheit offenbar. Erkenntnis führt auf den Weg zur Besserung; und soll kein Verlust konstatiert werden, so müssen die „Verkäufer“ solche Aufgaben gewissermaßen spielend lösen — treten doch Kräfte auf, welche störend einwirken und das Ergebnis zu beeinträchtigen suchen. Diese Fehlerquellen können am wirksamsten durch die Vorübung bekämpft werden, indem der gewandte Rechner die Ausrechnung des „Kunden“ nicht abzuwarten braucht oder sie — korrigieren kann!

Eine zweite, wichtige Vorarbeit bildet die Einführung in die Bestimmung des Ertrages an Hand der Abrechnungsliste, wie sie S. 202 angegeben ist und wie sie jeder Gruppe am Anfang mit dem Verkaufsmaterial eingehändigt wird. Erst durch die wiederholte Durchführung des Verkaufs habe ich ihre Wichtig-

keit erkannt: bildet sie doch für Schüler und Lehrer die Möglichkeit der Kontrolle; denn wo Beträge von Fr. 50.—, 100.—, 150.— durch zwölf- und dreizehnjährige Schüler eingebracht werden sollen, darf nichts unterlassen werden, was zur Sicherung der Verkäufer dient. Umgekehrt gibt die Liste auch dem Leiter die Möglichkeit der Kontrolle ohne langes, zeitraubendes Suchen. Grundsatz dabei ist: Es darf nichts vom Schüler nachbezogen werden, ohne daß der Verkaufsleiter es in der Liste des Schülers einträgt. Dasselbe muß mit den Zahlungen geschehen. Damit ist das erste Zusammentreffen mit der Buchführung für den Schüler da, und gleich in einer Form, welche sich auf die Praxis gründet und seinem Verständnis angepaßt ist. Sie sieht so aus:

Kreis Nr.		Verkäufer:									
Material	Erhalten				Total Stück	Zurück Stück	Verkauft Stück	Zu Rp.	Ertrag		
	1. Mal	2. Mal	3. Mal	4. Mal					Fr.	Rp.	
5er								10			
10er								15			
20er								25			
30er								40			
Kartenserien								125			
Giftückwunschs.								125			
								Total			
								Fr.	Rp.		
								1. Anzahlung			
								2. Anzahlung			
								3. Anzahlung			
								Summa			
								Rest			
								zuviel			
								zuwenig			

Zwei oder drei Probelisten füllen wir nun aus. Dabei dürfen die „Verkäuferlehrlinge“ selber die entsprechenden Angaben für die Kolonnen „Erhalten“ und „Zurück“ bestimmen. Daß dabei die jugendliche Freude recht hoch greift, ist besonders bei der ersten Kolonne verständlich, während der Fall des „Ausverkauft“ vom Lehrer nicht berücksichtigt wird. Beim Eintrag für die Serien ist darauf hinzuweisen, daß keine oder hoffentlich nur wenige ganze Kartenserien zurückkommen, daß aber einzelne Karten zu Serien von fünf Stück zusammengefaßt werden dürfen. Bei der Berechnung des Ertrages finden dann die Schüler leicht heraus, daß z. B. 4 Serien und 3 Karten als 4,6 Serien zu Fr. 1.25 berechnet werden könnten, welche Berechnung aber nicht vorteilhafter wäre als 4 Serien zu Fr. 1.25 und 3 Stück zu 25 Rp. Nach der Berechnung des Totals werden die Anzahlungen festgelegt und ihre Bedeutung erklärt. Sie sollen

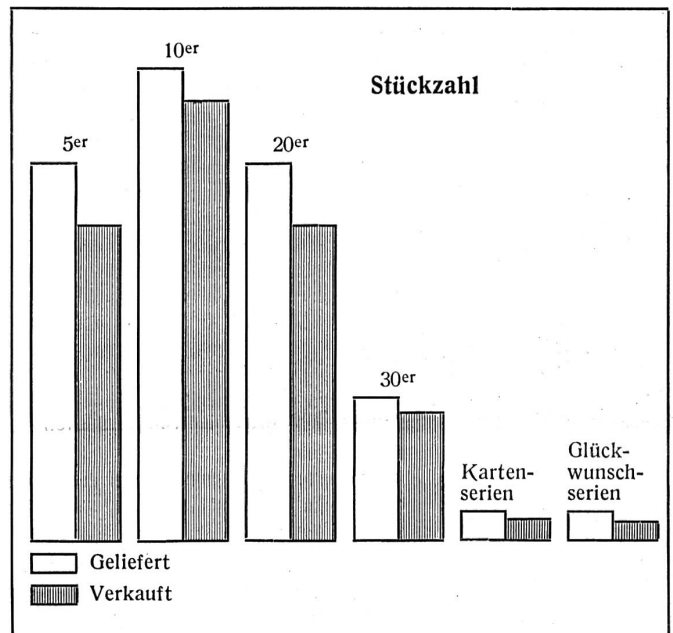
den Verkäufer vor Verlust durch Verlieren, Liegenlassen schützen. Sie ermöglichen die Einwechslung des Kleingeldes gegen Noten noch im Verlauf des Verkaufstages durch Helfer aus der Klasse, welche am Verkauf nicht teilnehmen, und sie erfolgen bei Nachbezügen von Material, denn es versteht sich von selbst, daß die gesamte Lieferung des Bezirkssekretariats nicht unter alle 20 Verkäufergruppen aufgeteilt werden kann am Anfang des Verkaufs.

Das sind die unumgänglichen Vorbereitungen, welche in den vorangehenden Rechenstunden erledigt werden. Gleichsam als Nachtschiff zu dieser Arbeit erscheint jetzt die Verteilung der Verkaufskreise. Es sind 20 ungleichmäßig große Quartiere, um die Arbeit den größern, tüchtigern und unternehmungslustigen Köpfen übergeben zu können. Diese scheinbar ungleichmäßige Behandlung wird aber nicht als Bevorzugung oder Minderbewertung empfunden, da die kleinern Kreise eine intensivere Bearbeitung ermöglichen und ein jedes Verkäuferpaar gegenüber dem vorjährigen nicht schlechter dastehen will. Ein jedes Paar erhält den Plan des Kreises in die Hand und begibt sich nun an Ort und Stelle, um sich über die Ausdehnung des Quartiers zu vergewissern.

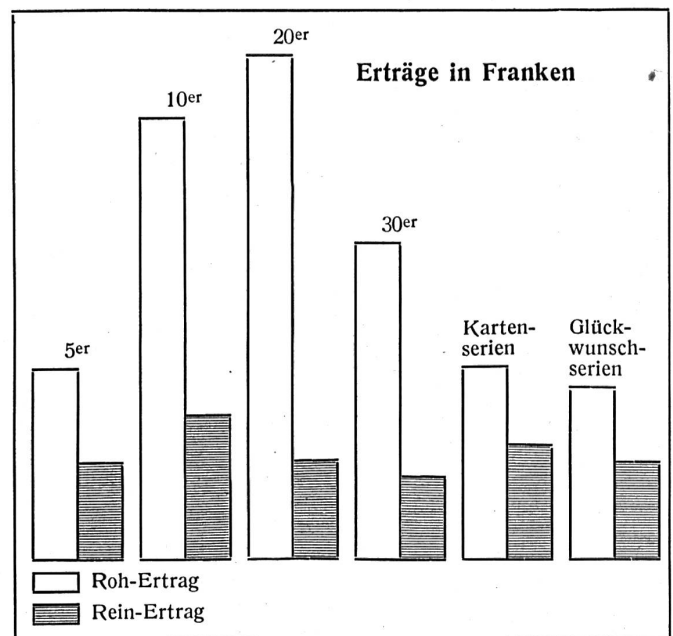
Am Morgen des 1. Dezember sitzt die Klasse erwartungsvoll mit den aus andern Abteilungen herangezogenen Hilfsgruppen in den Bänken. Mit einigen Worten erkläre ich der innerlich unruhigen Schar die Bedeutung des Tages und erinnere sie daran, daß sie heute mit Zehntausenden anderer Schüler an einer großen Idee mitwirken: das Los kranker und unglücklicher Menschenkinder zu lindern. In wenigen Minuten besitzt jede Gruppe ihr Material. „Kontrolliert die Arbeit des Lehrers an Hand der Abrechnungsliste bei eurem Material!“ Große Freude leuchtet aus den Augen, und nach wenigen Minuten verläßt die Schar das Haus der Übung und begibt sich auf das Feld der Anwendung, ohne Leitung, ohne Aufsicht, ohne weitere Beratung. Manche Gruppen erscheinen im Laufe des Tages ein-, zwei- oder gar dreimal zur Nachfassung von Material. Andere erscheinen erst abends wieder. Die Mehrzahl bringt Abrechnungen mit, die mit dem Kassenbestand und dem Wert des nichtverkauften Materials übereinstimmen. Alle sind sehr müde. „So lange habe ich mir einen Arbeitstag nicht vorgestellt!“ „Wir sind zu müde, um abzurechnen!“ „Heute habe ich viel rechnen müssen!“ So und ähnlich lauten die Aussprüche. Bei allen fühlt der Lehrer: „So hab' ich mir die Sache nicht vorgestellt; ich glaubte, es ginge leichter!“ Des Lehrers Worte haben einen größern Nachdruck erhalten.

Die rechnerische Auswertung des Materials erfolgt in den nächsten Stunden. Zuerst wird die Hauptabrechnung erstellt,

welche den Ertrag aller 20 Kreise ausweist. Es sind wieder dieselben Rechnungen vorzunehmen wie auf der Abrechnungsliste jeder einzelnen Gruppe. Aber dabei bleiben wir nicht stehen: wir berechnen für die verkauften Marken den Frankaturwert, für die Kartenserien den Erstellungswert. Die Totalabgabe an die Post wird ermittelt, indem zum Frankaturwert noch pro verkaufte Marke $\frac{1}{4}$ Rappen gerechnet werden muß. Durch Subtraktion der Totalabgabe vom Rohertrag erhalten wir den Reinertrag für jede Materialgruppe. Da die Lieferungen bei den einzelnen Markenwerten ungleich waren, ermitteln wir jetzt den Prozentsatz der verkauften Marken bzw. Kartenserien. Ebenso bestimmen wir den prozentualen Anteil jeder Markengruppe am Reingewinn der Marken bzw. der Karten, wie auch den Reinertrag in Prozenten des Gesamtertrages, die wir in der folgenden Tabelle übersichtlich zusammenstellen. So erkennt der Schüler die ungewöhnlich große Rechenarbeit, welche hinter solchen Tabellen steckt; er lernt aber auch Zusammenhänge erfassen, welche ihm durch bloße Erklärung nie recht zum Bewußtsein kommen.

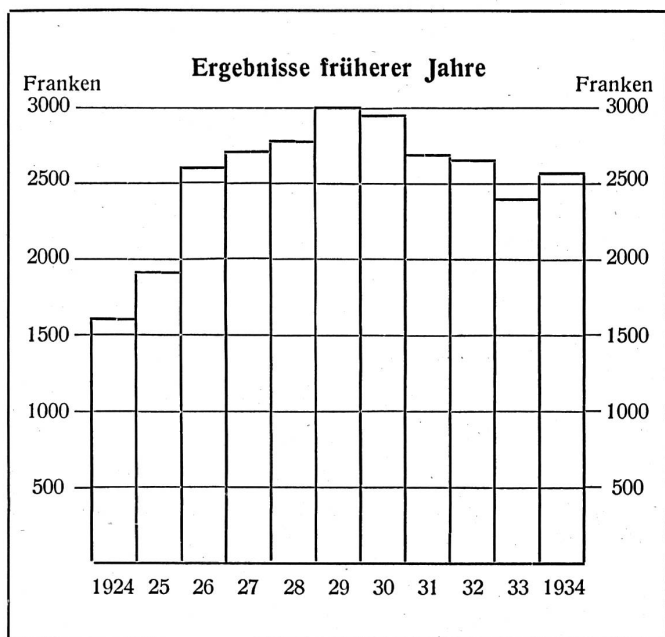


Marken- und Kartenverkauf am 1. Dezember 1934																
	Gelieferte Stücke			Roh-ertrag		Frankaturwert		Abgabe $\frac{1}{4}$ Rp. p. M.		Total-abgabe		Rein-ertrag		Verkauft in % der Gelieferten	Reinertrag in % des Reinertrags	Reinertrag in % d. Gesamtertrags
	Zurück	Verkauft	Stücke	Fr.	Rp.	Fr.	Rp.	Fr.	Rp.	Fr.	Rp.	Fr.	Rp.			
5er	3300	532	2768	276	80	138	40	6	92	145	32	131	48	83,9	23,6	15,7
10er	4300	267	4033	604	95	403	30	10	08	413	38	191	57	93,8	33,6	22,9
20er	3300	507	2793	698	25	558	60	6	98	565	58	132	67	84,6	23,2	15,9
30er	1300	157	1143	457	20	342	90	2	85	345	75	111	45	89,7	19,6	13,4
1. Summa des Markenverkaufs				2037	20	1443	20	26	83	1470	03	567	17		100%	67,9
Karten	Ser.	Ser.	Ser.													
	250	32,2	217,3	272	—	130	56			246	72	141	44	87	52,8	16,9
Glückw.	250	56,2	193,3	242	—	116	16			246	72	125	84	77	47,2	15,2
2. Summa des Kartenverkaufs				514	—	246	72			246	72	267	28		100%	32,1
Total aus 1. u. 2.				2551	20	1689	92			1716	75	834	45			100%
Dazu Büchsendgaben												13	13			
Reinertrag 1934												847	58			



Die eben durch Rechnung fertiggestellte Tabelle gibt uns Gelegenheit zur Auswertung durch graphische Darstellung, welche in schöner Weise die Zahlenverhältnisse veranschaulicht. Die erste Darstellung betrifft die Stückzahl, die zweite die Erträge in Franken.

Auch die Ergebnisse früherer Jahre werden zur Vergleichung herangezogen, graphisch dargestellt und zu Schlüssen verarbeitet.



Der Verkauf des Pro-Juventute-Materials am 1. Dezember stellt eine einzigartige Gelegenheit für den Schüler dar, sein praktisches Können, seine Ehrlichkeit unter Beweis zu stellen — kurz gesagt: sich in der Rolle des Erwachsenen zu zeigen. Wir haben in der Schule nicht viele solcher Gelegenheiten das Jahr hindurch; darum: wenn sie sich bieten, packen wir sie!

Aus dem Tagebuch des Doktor Alhard

Vermächtnis eines Jugendführers. Von WILL SAUER

(Fortsetzung)

18. April.

Die Räder rollen, der Wagen läuft!

Mit einer schlichten Feierlichkeit in der prunkvollen, bilderreichen Aula wurde gestern das neue Schuljahr in Hochheim eröffnet. Das Schülerorchester, von einem bemerkenswert jugendlichen Musiklehrer gewissenhaft geleitet, spielte, technisch einwandfrei, Schuberts Andante con moto aus der Unvollendeten Symphonie, und danach hielt der Direktor, eng an seine Vorlage gelehnt, eine Ansprache. Er begrüßte uns Neulinge des Lehrkörpers, umriß in knappen Zügen die Arbeit, die im nächsten Schuljahr geleistet werden sollte, und schloß mit Mahnungen an die Schüler, welche vorwiegend die Hausgesetze des Alumnates betrafen. Mir gefielen seine Ausführungen recht gut insofern, als alles, was er sagte, klar, sachlich, korrekt war. Kein Wort hätte fehlen dürfen. Aber es hätte vielleicht mehr gesprochen werden können! Denn auch in dieser Rede vermüßte ich jede Spur einer Herzlichkeit. Kühle Gemessenheit lag über der Feierstunde.

Und heute begann der Unterricht. Ich lernte zunächst die Obertertia und die Prima kennen und gewann sofort mit beiden Klassen innere Fühlung. Mit den Primanern suchte ich die volklichen und kulturellen Grundlagen zu erarbeiten, aus denen das Schrifttum des siebzehnten Jahrhunderts erwachsen ist. Mit der Obertertia bin ich über Wiederholungsfragen aus der mittel-

alterlichen Geschichte noch nicht hinausgelangt. Aber das lebendige Frage- und Antwortspiel bereitete den Jungen großes Vergnügen, und sie waren stolz, ihre Kenntnisse zeigen zu können.

Die meisten Schüler hier, nicht nur die, welche im Alumnate leben, sondern auch die, welche aus der Stadt zum Unterricht kommen, gehören, worauf Professor Berg mich schon hinwies, Familien der Oberschicht unseres Volkes an. Sie sind gepflegt, besitzen gute Umgangsformen und haben Verständnis für den Wert geistiger Güter.

„Man mag die Standesunterschiede gewaltsam verwischen und die sozialen Gegensätze planmäßig ausrotten wollen“, sagte Professor Berg während des Abendessens, „immer werden sich dennoch die Menschen darin voneinander unterscheiden, was sie als geistiges Kulturgut aus der Kinderstube ins Leben mitbringen.“

„Ich glaube allerdings auch“, antwortete ich, „daß sich das Leben nach seinen eigenen Gesetzen entwickelt, die wir wohl belauschen, kaum aber nach unserem Willen umgestalten können. Doch sind die Standesunterschiede und die sozialen Gegensätze bestimmt nicht im Willen der Natur gelegen, sondern sie sind Menschenwerk!“

„Das ist nur halb richtig“, rief er. „Sie sollten mehr Ehrfurcht vor dem Leben haben! Mit der Ehrfurcht freilich weiß man heute nicht viel anzufangen. Den Menschen der Gegenwart fehlt der Sinn dafür.“

Darüber verlor er sich in längere Auseinandersetzungen über Goethes Erziehungsideale. Ich werde das ein andermal aufzeichnen. Jedenfalls geriet ich zu ihm durch meine wiederholten Bemerkungen, daß wir alle einer volklichen Gemeinsamkeit anheimgegeben und ihr verpflichtet sind, in Gegensatz. Nun aber muß ich hinüber zu den Jungen, um die Abendandacht abzuhalten.

19. April.

Ja, die Andacht! Hochheim ist vor sehr langer Zeit von pietistischen Kreisen gegründet worden und hat daher bis zum heutigen Tage eine Spur des religiösen Lebensstiles bewahrt, der einstmal dem Alumnat das Gepräge gab. Damit hängt es zusammen, daß die Morgen- und Abendandachten noch regelmäßig abgehalten werden. Herr Hagemann machte sich heute über die alte Sitte lustig, bezeichnete sie als eine Einrichtung von beschämender Rückständigkeit und behauptete: man wolle mit den religiösen Übungen die Jugend nur ducken!

Ich bin ganz anderer Meinung. Mir scheint es sehr wertvoll, wenn man morgens und abends gewohnheitsmäßig genötigt ist, einige Minuten zur Selbstbesinnung sich zu zwingen und sich immer aufs neue, in der eigenen Begrenztheit, der Verantwortung vor der Ewigkeit bewußt zu werden. Ein weiser, schöner Bibelspruch, über einen Tag gestellt, kann wirklich, ohne daß man deswegen zum Mucker werden müßte, Leitmotiv für alles Tagesgeschehen werden, und ebenso kann ein Bibelwort oder ein feinsinniges Dichterwort nach mancherlei Tagesenttäuschungen den Abend milde und hoffnungsfroh verklären. Man muß es nur verstehen, alten Sitten neue Formen und Inhalte zu geben.

28. April.

Ich hatte mir vorgenommen, Hefte durchzusehen und für meinen Geschichtsunterricht zu arbeiten. Aber es kam anders.

Herbert rief mich in den Tagesraum, damit ich in einem Streit Schiedsrichter sei, der zwischen zwei Tertianern ausgebrochen war. Er bat sehr eindringlich, so daß ich seinem Wunsche nachgab. Es erwies sich allerdings meine Hilfsbereitschaft dann als überflüssig, weil inzwischen eine Versöhnung der Gegner stattgefunden hatte. Dafür entdeckte ich ein anderes Übel, ein größeres Unglück: voller Verzweiflung saß Erich über seinen mathematischen Aufgaben. Der kalte Schweiß stand ihm auf der Stirn.

Ich trat an sein Pult heran und suchte zu verstehen, um was er sich mühte und quälte. Ganz leicht wurde es mir nicht. Denn ich bin selbst niemals ein Held in der Mathematik gewesen. Ich