

Zeitschrift:	Schweizer Spiegel
Herausgeber:	Guggenbühl und Huber
Band:	2 (1926-1927)
Heft:	9
Artikel:	Betrogene Betrüger : eine Forschungsreise durch die Inseratenplantagen
Autor:	Larcher, Albert
DOI:	https://doi.org/10.5169/seals-1064750

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: 13.01.2026

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

eld u. Arbeit

für Jeden; auch als Nebenverdienst. Event. Aufbau der Existenz. **Dauerndes hohes Einkommen!** Kein Verkauf an Bekannte! Keine Arbeit! Bequem im Hause! Höchst aussichtsreiche! Viele Anerkennungen! Verlangen Sie Nr. 264 von Adresse:

Schliessfach 124, Dresden A I.

en Sie schlechte Nerven?

einen Tee für Ihre Blutverarbeitung
neuerung, so versetzen Sie nicht, den w
kenden, abgewöhnen Tee zu versuchs

mann's Original-Kräutertee

henschen Organismus, die Nervenenergie
s ist ein erstklassiger Familienteetee und wird genau
inesische und wachende Tee zubereitet. Ein Ver
rd Sie zum wundigen Kundenmarkt. Markt
Fr. 1.75. Prospekte gratis.

Wiederverkäufer gesucht.

Schweiz Rast-Streubel, Davos-Platz.

Ballgänge

chrift „Int. Industries und Erwerbsorgan“ Nr.
926 und zurück, geben wir ab zum Preise von
tag des Int. Ind. u. Erwerbsorgan Davos-Platz

Theosophische

100% Verdienst

bis Fr. 20.— täglich kann jeder
mann leicht zu Hause verdienen.
Muster u. Anl. gegen 80 Cts. in
Marken. **D. Cartoglob, Montreux**

Haupt- oder Neben-Verdienst

kann sich jeder verschaffen, ke-
n Betriebskapital nötig. Verlangen
Sie Prospekt durch **Postfach**

Nr. 14214, Bischöfzell.

und das Buch der Persönlichkeit **das ist**

ein Buch der Kraft, ein Buch das

lacht, was das Elternhaus versäumt

ein Buch der Selbstzerziehung, das uns

das Leben der Persönlichkeit bilden wird

ist ein Buch der Willens- und Lebens-

kultur, ein Buch das den Leser mitreiss

und vorwärts bringt. So schreibt Dr. med.

R. Weil (mit 140 Abbildungen) und kostet

nur Fr. 5.— Zu beziehen vom

1000 Verdienstsuchende

finden sofort schriftl. Verdienst
Anfragen ev. m. Rückporto erbe
ten an **Postfach 2, Sins (Aarg.)**

Der vollendete Mensch

und das Buch der Persönlichkeit **das ist**
ein Buch der Kraft, ein Buch das
lacht, was das Elternhaus versäumt
ein Buch der Selbstzerziehung, das uns
das Leben der Persönlichkeit bilden wird
ist ein Buch der Willens- und Lebens-
kultur, ein Buch das den Leser mitreiss
und vorwärts bringt. So schreibt Dr. med.
R. Weil (mit 140 Abbildungen) und kostet
nur Fr. 5.— Zu beziehen vom
Verlag Rast-Streubel, Davos-Platz

RADIO IST TRUMPF

Was kann man vom Radio
wissen?

Wie stelle ich mir einen Em
pfänger selbst her?

Praktische Ratschläge für den
Hörerneben. Benutzung des
Detektor-Empfängers Mit 40

Abbildungen, klar u. dem Laien
verständlich erläutert zu Fr. 1.80

Bestellen Sie sofort vom Verlag

Rast-Streubel, Davos-Platz.

Wiederverkäufer hohen Rabatt

Geld auf der Strasse!

Wer interessiert sich für die Liquidation eines kleinen Waren
lagers in **täglichen Gebrauchsartikeln**, zu Spottpreisen
Event. Tausch an neue oder gebrauchte Velos. Offerten erbeten

Eine Forschungsreise durch die Inseratenplantagen

Von Albert Larcher. Illustriert von Hugo Laubi

Ich war arbeitslos und lebte bei Freunden, die mich unterstützten, und las die Bücher vom Verlag «Eigene Scholle». Ich las in dem Buche «Die Geheimnisse eines erfolgreichen Kaufmanns». Gleich auf der ersten Seite fand ich, dass Intelligenz und Fleiss genügen, um sich selbstständig zu machen, um vorwärts zu kommen, alles ohne Kapital und Kredit. Ich geriet in Wut über solche phrasenhafte Belehrungen, nahm Stock und Hut und ging zum Verlag «Eigene Scholle».

«So, Herr Direktor, hier bin ich, beweisen Sie, was Sie geschrieben haben. Ich besitze Fleiss und Intelligenz, nur kein Geld. Zeigen Sie mir den Weg zum Wohlstand!»

Der verschmitzte Herr lächelte und sagte: «So gefallen Sie mir, die erste Grundbedingung ist geschaffen. Sie können nichts verlieren, weil Sie nichts haben.

Sie wollen selbstständig sein?»

Es war ein herrlicher Sommertag, und er fragte, ob ich einen Winterpaletot habe und ob ich Sprachlehrer werden möchte. Ich lachte und fragte, ob er mich zum Narren haben wolle. Ich habe wohl einen Winterpaletot, der eingemottet im Schrank hängt, und Sprachlehrer könnte ich nicht werden, weil ich kein Wort Englisch verstehe.

«Soll ich etwa den Paletot verkaufen oder versetzen?»

«Nein.»

Der Herr Direktor gab mir eine halbe Stunde Instruktion. Ich war begeistert von seiner Idee und sah mich in Gedanken in 14 Tagen als vornehmer Sprachlehrer ohne Kapitalanlage. Ich nahm eine Großstadtzeitung zur Hand und fand, dass man für eine Stunde englischen Sprachunterricht zwei Mark zahlt, die ich nicht hatte. Ich

nahm meinen Winterpaletot, begab mich damit in die Sprachschule und fragte, ob ich pro Woche, Dienstag und Freitag, je eine Stunde Unterricht bekommen könnte, wenn ich diesen Paletot für nur vier Stunden als Pfand hinterlege. Die Antwort war ein vergnügt lächelndes Ja.

Bitte, lieber Leser, ich nahm keinen Kredit in Anspruch, denn mein Paletot war mehr wert als acht Mark für vier Stunden. Ich hatte also ein Guthaben beim Sprachlehrer, nicht er bei mir.

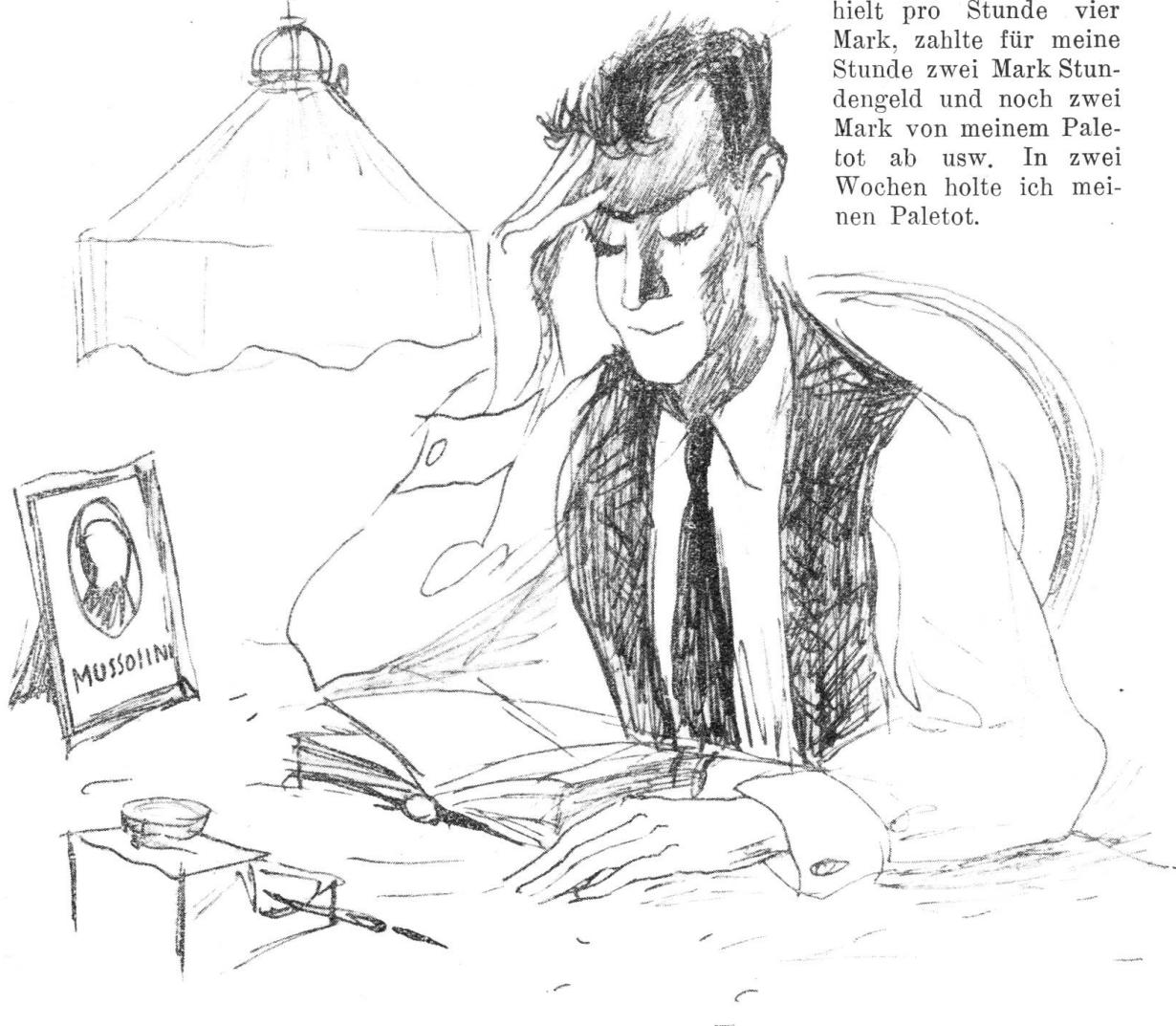
Ich habe nun fleissig von früh bis spät die erste Lektion so lange gepaukt, bis ich sie auswendig konnte, nach der ersten die

zweite, die dritte usw.

Ich arbeitete mir einen Prospekt aus für mein Sprachiehr-Institut, welches

ich « Celeritas » nannte, auf deutsch «Schnelligkeit». Ich verpflichtete mich darin, dass ich jedem normalen Menschen innerhalb 13 Stunden die englische Sprache beibrachte, und zwar unter Garantie. Wer in 13 Stunden es nicht erlernen sollte, erhielt weiter kostenlosen Unterricht bis zur perfekten Ausbildung. Ich verlangte für die Stunde nur eine Mark, weil ich mir für jede Stunde vier Schüler dachte. Also nahm ich pro Stunde vier Mark ein, trotzdem ich für meinen Einzelunterricht nur zwei Mark zahlte. Mit meinem Prospekt reiste ich von Türe zu Türe, erklärte den Eltern, welch ungeheurer Wert doch in der Beherrschung einer fremden Sprache läge, dass der Kursus nur 13 Mark koste usw.

In 14 Tagen hatte ich auf diese Weise vier Schüler gesammelt, gab jede Woche zweimal Unterricht, erhielt pro Stunde vier Mark, zahlte für meine Stunde zwei Mark Stundengeld und noch zwei Mark von meinem Paletot ab usw. In zwei Wochen holte ich meinen Paletot.



Nun frage ich: Müsste der normale Mensch, der die ganze Woche Zeit zum Studieren hat, nicht die erste Lektion geben können, sobald er die fünfte nimmt, die zweite, wenn er die sechste nimmt usw.?

Und nun kommt die Hauptsache: Meine lieben Schüler und Schülerinnen mussten mir weiter helfen. Ich garantierte jedem, dass, wenn er mir drei neue Schüler zu führe, er seine Stunde gratis habe. Denn was kommt es denn darauf an, ob ein Schüler mehr oder weniger zuhört! Natürlich halfen bei den jungen Herren einige Schachteln Zigaretten und bei den hübschen Damen einige Tafeln Schokolade nach. Dem, der mir den zehnten Schüler brachte, gab ich eine Uhr als Prämie. Meine Schüler waren begeistert für ihre Mitarbeit, und ich hatte in einigen Wochen soviel Schüler, dass ich täglich eine Stunde vier Schülern Unterricht gab, der fünfte Schüler sass kostenlos dabei. Ich hatte also pro Woche ein Einkommen von $4 \times 6 = 24$ Mark und ich zahlte pro Woche nur vier Mark.

Mein Schülerkreis mehrte sich zusehends, so dass ich täglich schon mehrere Stunden Unterricht geben musste.

Ich hatte also weder Kapital noch Kredit und war in 14 Tagen selbstständig, verkaufte später diese Handelsschule und habe heute ein anderes Unternehmen, das auch Ihnen, lieber Leser, wahrscheinlich bekannt ist, und falls Sie mich persönlich sprechen wollen, wird Ihnen der Verlag gern meine Adresse geben.»

Nicht der Verlag des Schweizer-Spiegels, der Autor dieses Artikels ist leider nicht der Glückliche, der auf diese Weise ohne Kapital und Kredit selbstständig wurde. Trotzdem auch ich glaube, Intelligenz und Fleiss zu besitzen, bin ich heute noch unselbstständig, wenn auch mein Wocheneinkommen 24 Mark übersteigt. Es ist viel mehr ein wörtliches Zitat aus der Broschüre «Beruf und Nebenverdienst» (Verlag «Eigene Scholle», Berlin S. W. 48, Friedrichstrasse 239). Auf dem Titelblatt steht das Motto: «*Als höchstes Glück uns das Geschick beschert, Die eigene Scholle und den eignen Herd, Dazu das Beste, was ein Gott erschuf, Lieblingsbeschäftigung als Hauptberuf.*»

Ist das nicht verlockend? Wie wenige unter uns sind so glücklich, dass sich bei ihnen Pflicht und Neigung restlos decken! Wie dankbar müssen wir dem Verlag «Eigene Scholle» sein, dass er uns zeigt, wie wir einen solchen Beruf finden können, der uns restlos befriedigt oder zum mindesten wie wir unser Einkommen durch einen Nebenverdienst beträchtlich erhöhen können! Die Broschüre ist wahrlich eines nähern Studiums wert.

Am einfachsten wäre es wohl, wir würden uns den Lehrkursus «Der Kaufmann in höchster Vollendung» kommen lassen. Er besteht aus zehn Kursen, von denen jeder nur Mk. 2.50 bis Mk. 4.50 kostet. Sicher kein zu hoher Preis für kaufmännische Vollendung; denn es ist ja allgemein bekannt, wie schwierig heutzutage vollendete Kaufleute zu finden sind. Oder aber, wie wäre es, wenn wir das Werk «Ein Blick in die Werkstatt der Millionäre» (nur 2 Mark) kommen liessen? Halt, hier ist etwas, das noch interessanter erscheint: «Spielergeheimnisse» oder «Die Kunst, stets mit Vorteil zu spielen und dadurch sein Glück zu machen» mit Anhang «Die Tricks und Kniffe der Falschspieler». «Um sich vor Machenschaften derselben zu schützen», heisst es in Klammer; aber vielleicht könnte man diese Tricks und Kniffe selbst... Nein, das ist doch zu gefährlich.

Auf Seite 53 ist der Rat gegeben, Acquisiteur einer Versicherungsgesellschaft zu werden. Dieser Vorschlag ist vielleicht doch nicht ganz neu und originell.

Aber dafür fehlt es folgendem nicht an Eigenart. Ich zitiere:

« Zeit ist Geld, drum merke das,
Tropfen leeren auch ein Fass,
Fünf Minuten täglich weg,
Sind im Jahre drei Tag ohn' Zweck.»

BIS 300 % VERDIENST (VORNEHME,
LEICHTE SACHE)

« Auf Anregung unserer Geschäftsfreunde
hat der Verlag « Eigene Scholle » diese
Verse in
grössern Posten herstellen lassen,
und zwar jeden Vers einzeln auf
einem Karton. Grösse zirka 50 ×
60 cm. Preise wie folgt :

40 Stück à 50 Pfennig
1000 » à 15 »

Ein sehr einbringlicher Beruf für Damen.
Jeder Kontorinhaber kauft. Wir empfehlen,
dass sich der Verkäufer ein kleines Hämmerchen und blaue Pinnen mitnimmt, den
Karton im Kontor gleich anbringt, das gibt
den Anreiz, auch weitere zu kaufen.»

Wie gefällt Ihnen diese vornehm-leichte Sache? Nicht so recht, macht nichts, der Verlag « Eigene Scholle » kennt noch andere Möglichkeiten :

1. Gründung einer Reparaturwerkstatt.

Eine einbringliche Existenz verschafft sich jedermann, täglich 10—20 Mark zu verdienen, wenn er sich das Reparaturkästchen « Celeritas » zulegt.

Preis 3 Mark.

(« Celeritas » scheint ein Lieblingswort des Verlages « Eigene Scholle » zu sein)

2. Werden Sie Kammerjäger! Spezialmittel zur Wanzenbekämpfung, Kerze à 60 Pfennig.

3. Werden Sie Aufpolierer alter Möbel!

Sie wissen immer noch nicht, zu was Sie sich entscheiden sollen. Wahrscheinlich kennen Sie sich selbst nicht genug. Warum wenden Sie sich nicht an die



« graphologisch psychophysiolognomische Auskunftei » der « Eigene Scholle »? An Hand Ihrer Handschrift und Ihrer Photographie erhalten Sie Auskunft über sich selbst zu dem äusserst niedrigen Preise von drei bis 15 Mark.

Vielleicht haben Sie deshalb keinen Erfolg, weil es Ihnen am nötigen Selbstvertrauen fehlt. Auch hier weiss die « Eigene Scholle » Abhilfe. Kaufen Sie doch das Werk: « In 4 Wochen 15 Jahre jünger ». Es ist auf Seite 30 mit folgenden Worten empfohlen :

« Der Rassenmensch erregt dort, wo er erscheint, Aufsehen und Bewunderung. Herrlich durchblutet ist sein Gesicht. Aus seinem Aeussern sprudelt uns kraftstrotzende Gesundheit entgegen. Elastisch schreitet er über die Strasse, eine Augenweide für die, die am Wege stehen... Sein Haar aber glänzt wie das eines Jünglings — auch wenn es weiss wäre, wirkte es doch jugendlich.

Ich mache dich hübscher als du je gewesen bist. Du bist das Wunderrätsel deiner Umgebung. Es ist, als ob eine alles besiegende übernatürliche Kraft von dir ausstrahlte. Der junge Glanz deiner Augen, das frische Rot deiner Lippen, das Lockenspiel deiner Haare, der rosige Teint deiner Haut.....

Wie ein Magnet ziehst du deine staunenden Menschen an. Buhltest du früher um die Gunst anderer, so stehen sie dir jetzt als Bettler gegenüber... »

Und das alles nur für 2 Mark (bei Vorkasse franko)!

Es ist richtig, fast alle Ratschläge in der Broschüre laufen letzten Endes dar-



Der Mann, der das Buch
kommen liess: „Lernen Sie
gross und frei sprechen“

auf hinaus, ein Buch zu kaufen, sind also nichts als Selbstreklame. Dafür enthält aber die Broschüre noch einen kleinen Inseratenteil. Vielleicht, dass dort die ersehnte Verdienstmöglichkeit aufgewiesen wird. Hier einige Beispiele. Es sind meistens Inserate von Firmen, welche Heimarbeit zu vergeben haben.

LEBENSSTELLUNG !

Monatseinkommen 200 Reichsmark. Vertrauenspersonen allerorts gesucht. Bewerbungen mit 1 Mark Rückporto an Treuhandbureau Wioska, Beuthen, Postfach 382.

Oder :

GROSSER VERDIENST
*durch Hausfabrikation. Rezepte gibt gegen Einsendung von Reichsmark 1.10
S. Siedow, Chemnitz, Reinerstr. 12.*

Ein letztes Beispiel :

Münchener Versandfirma sucht unter günstigen Bedingungen in allen Plätzen mit mehr als 1000 Einwohnern strebsame Leute, welche die Vertretung bezw. den Verkauf von Versandartikeln an Privatleute übernehmen wollen.

Verdienst von mindestens monatlich 300 Reichsmark spielend zu erreichen (auch als Nebenberuf). Notwendiges Betriebskapital nur 75—100 Mark für Musterlager.

Max Graf, München 50.

Die gesperrt gedruckten Worte sind in den Originalinseraten nicht gesperrt gedruckt. Sie werden verstehen, weshalb.

Was ist nun Ihr Urteil über die Publikation «Beruf und Nebenerwerb»? Es ist, werden Sie sagen, eben einfach ein zweifelhafter Reklamekatalog eines Verlags- und Versandhauses, allerdings reichlich lautsprecherisch; aber was ist da schliesslich dabei? Warten Sie, bis ich Ihnen erzählt habe, wie ich in den Besitz dieses «Reklamekataloges» gekommen bin.

In einer zürcherischen Tageszeitung erschien unter der Abteilung «Offene Stellen» folgendes Inserat :

Nebenverdienst

100—300 Fr. können alle Leute verdienen ohne Berufsstörung, von zu Hause aus.

Offerten mit genauer Adresse an Postlagerkarte 1175 Luzern.

Auf dieses Inserat hin schrieb ich folgende Offerte :

Postlagerkarte 1175, Luzern.

Werter Herr!

Möchte Ihnen mitteilen, dass ich mich für den Nebenverdienst interessiere, da ich nämlich momentan ohne genügend Arbeit bin. Wie ist das gemeint mit den 100—300 Franken? Wöchentlich oder täglich?

Geben Sie mir bitte genaue Auskunft. Es grüsst Sie hochachtend

Albert Larcher.

Beilage: 20 Rappen Rückporto.

Einige Tage vergingen, dann erhielt ich die Antwort : Eine Drucksache mit 5 Rappen frankiert, in Spiez aufgegeben. Dem Briefe lagen 2 Prospekte des Verlages «Eigene Scholle» bei.

«Sind Sie glücklich?» begann der Prospekt.

«Was nennen Sie Glück? Sicher die Freude an der Arbeit als Folge davon, dass Sie Ihre Betätigung Ihren Neigungen anpassen, also Lieblingsbeschäftigung als Haupt- oder Nebenberuf. Ein intelligenter Mensch darf nicht arbeitslos sein, und ein tüchtiger Mann darf mit seinem Einkommen nicht zufrieden sein.

Wir zeigen Ihnen den Weg! In unserm Verlag erscheint ausser anderm die Schrift «Beruf und Nebenerwerb». Um Irrtümern vorzubeugen, werden Sie noch ausdrücklich darauf hingewiesen, dass es sich bei unserm «Beruf und Nebenerwerb» nicht etwa um eine gewöhnliche Broschüre oder um ein gewöhnliches Buch handelt.»

(In dieser Beziehung hat der Verlag «Eigene Scholle» nicht übertrieben.)

«Unser «Beruf und Nebenerwerb» enthält in ca. 60 Seiten über 200 direkte Beschäftigungsangebote, zumeist solche, die

vom Schreib- und Werktisch aus von allen Familiengliedern erledigt werden können. Oftmals beruht die richtige Tätigkeit nur im Adressenschreiben. Unser Buch enthält nur Originalangebote solcher Firmen, die uns als gänzlich einwandfrei erscheinen.

Sie können sich ganz bestimmt mit 2—5 Mark selbständig machen, brauchen nie wieder in Stellung zu gehen und können sich Gehilfen anstellen, die für Sie arbeiten und auch gut dabei verdienen. «Beruf und Nebenerwerb» kostet Mk. 3.90.

Sie erhalten also für Mk. 3.90 folgendes :

1. Ueber 200 direkte Beschäftigungsangebote.

2. Kostenlos nehmen wir Sie in unsere Adressenliste auf, die von Beschäftigung vergebenden Firmen von uns bezogen wird, und Sie erhalten dann selbst Angebote und haben nicht nötig, zu suchen, sondern nur zu wählen.

3. In «Beruf und Nebenerwerb» finden Sie außerdem alle möglichen Anleitungen und Belehrungen von hervorragenden praktischen Fachleuten.

4. Einen Rechenapparat als Prämie.

5. Ein Inserat im «Beruf und Nebenerwerb» ein Vierteljahr lang kostenlos.

Haben Sie Vertrauen, Sie erhalten ein solches Angebot nie wieder. Es ist der Gipfel des bisher Gebotenen.»

Das Zeitungsinserat hatte allerdings von einem zu vergebenden Nebenerwerb gesprochen, und nun hatte ich Mk. 3.90 einzuzahlen, bevor ich überhaupt erfuhr, um was für Nebenverdienst es sich handelte. Aber um eventuelle Unentschlossene zu ködern, lag dem Prospekt ein weisser Zettel mit folgendem Texte bei :

SIE ERHALTEN EINE PRÄMIE !

Euer Wohlgeboren !

Wir gratulieren Ihnen. Sie haben Glück gehabt. Wahrscheinlich sind Sie ein Sonntagskind. Um eine Probe auf das Exempel zu machen, haben wir uns entschlossen, 5000 Goldfüllfederhalter ganz kostenlos zu verteilen und jeder 25. Offerte, die wir machen, einen Goldfüllfederhalter beizulegen mit 14karätig gestempelter Goldfeder. Die Auszahlung der 25. Offerte hat für Sie entschieden.

Da der Verlag ausserdem garantiert, den vollen Betrag zurückzuzahlen, wenn die Sendung nicht das bietet, was der Prospekt verspricht, so muss begreiflicherweise einem Arbeitsuchenden das Risiko klein erscheinen, und es werden sich sicher solche finden, welche die Mk. 3.90 einzahlen. Auch ich zahlte 5 Franken ein und wartete mit Spannung der Dinge, die da kommen sollten.

Als kleine Jungen pflegten mein Bruder und ich den Weihnachtskatalog eines Spielwarengeschäftes wochenlang vorher von A bis Z durchzustudieren, um den Wunschzettel für das Christkind vorzubereiten. In der Abteilung «Scherzartikel» dieses Kataloges war nun ein sogenannter «Wunderzylinder» angepriesen. «Man zündete eine kleine Lunte an, und ein Regen von Konfetti und andern prächtigen Ueerraschungen ergiesst sich über die Tafelrunde.» Ich wünschte mir also diesen Zylinder, und da er nur 20 Rappen kostete, erhielt ich ihn auch. Beim Dessert zündete ich mit vor Spannung zitternden Händen den Zylinder an. Es ertönte ein ganz leises Geräusch. Fünf, sechs Konfetti flogen zum Zylinder heraus, sonst nichts. Im Zylinder selbst, der etwa 5 cm hoch war, aber lag ein ganz kleiner Blechfisch, wie man sie in Knallbonbons findet. Das war die Ueerraschung. Ich war so enttäuscht, dass ich in Tränen ausbrach. Ich wollte zuerst an das betreffende Geschäft einen Drohbrief schreiben, sah dann aber — trotz meiner 10 Jahre — ein, dass ich nicht viel ausrichten würde. Es passierte wirklich alles so, wie es die Ankündigung versprochen hatte. Nur hatte der Katalog so überschwengliche Worte gebraucht,

dass man es sich eben grossartiger vorstellte.

Ganz gleich erging es mir mit der « Eigenen Scholle ». Auch die Sendung der « Eigenen Scholle » entsprach wörtlich den Versprechungen, nur eben auf andere Art, als man es sich vorgestellt hatte. Das Buch « Beruf und Nebenerwerb » entpuppte sich als wertlose Reklamebroschüre, der Füllfederhalter funktionierte nicht und die Rechenmaschine bestand aus einer beidseitig bedruckten Tafel, einem sogenannten « Schnellrechner ».

Nun kommt aber erst die eigentliche Pointe : Auf dem beigelegten Prospekt schlägt der Verlag dem enttäuschten Arbeitsuchenden vor, eine Zweigstelle zu übernehmen — und zwar ausgerechnet zum Weiterverkauf der Broschüre « Beruf und Nebenerwerb ».

Das geht folgendermassen zu :

1. Man lässt sich eine Anzahl Prospekte schicken, wie derjenige, der auf unser Inserat einging.

2. Man erhält vom Verlag eine bestimmte Werbenummer, die man allen Prospekten beilegt. Mit dem eigenen Namen hat man also gar nicht hervorzu treten.

3. Man setzt in die Tageszeitungen

kleine « zugkräftige » Inserate « Neben verdienst » und versendet diese Prospekte an diejenigen, welche auf Grund dieser Inserate sich nach dem zu vergebenden Nebenerwerb erkundigen :

« So gut, wie Sie uns « Beruf und Nebenerwerb » bestellen, so werden es auch andere bestellen »,

schreibt der Verlag.

Man erhält nun bei der « Eigenen Scholle » ein Konto angelegt, und auf jede Bestellung, die eingeht, wird einem Mk. 1.80 gutgeschrieben.

Es liegt uns also hier ein Fall des Schneeballensystems in Reinkultur vor. Ein Arbeitsloser meldet sich auf ein Inserat. Er bezahlt 5 Franken, um zur Kenntnis der Arbeitsmöglichkeit zu gelangen. Diese Arbeitsmöglichkeit besteht nun aber gerade darin, dass er wieder andere veranlasst, 5 Franken einzuzahlen, um zu erfahren, dass der Nebenverdienst darin liegt, wieder andern gegen 5 Franken mitzuteilen, wie sie eine Beschäftigung finden können.

In seinem Prospekt stellt der Verlag « Eigene Scholle » die Sache folgendermassen dar :

100 Prospekte kosten bei 1000	Mk. 2.50
Stück	Mk. 2.50
100 Briefmarken als Drucksache	» 3.—
100 Couverts bei 1000 Stück . .	» 0.35
Total	Mk. 5.85



Die Inhaber des internationalen Weltnovitätenvertriebs

Wenn darauf nur 5 Bestellungen eingehen würden, hätten Sie schon verdient. Wir haben aber den Beweis, dass über 15-30 % Bestellungen eingehen. Sie hätten demnach zirka 40 Mark Einnahmen und nur Mk. 5.85 Ausgaben. Dazu kommen allerdings noch die Kosten des Inserates im Betrag von 3-10 Mark.

Der Nettoverdienst beträgt also Mk. 40.—
— Ausgaben » 15.85
Netto Mk. 24.15

Sie werden aber nicht 100, sondern 1000 Prospekte versenden, und Ihr Einkommen wird sich verzehnfachen.

Sogar angenommen, diese Berechnung wäre richtig (dass sie nicht stimmt, werde ich gleich zeigen), so bringt gerade die Anwendung des Schneeballensystems die Verdienstmöglichkeit bald zu Ende. Sagen wir, ein Arbeitsuchender vermittelt nur zehn weitere und diese zehn weiteren je wieder zehn, so macht das im achten Gliede bereits 10 Millionen, also beinahe dreimal mehr, als wir in der Schweiz überhaupt Einwohner haben.

In Wirklichkeit dürfte sich die Rechnung aber folgendermassen stellen:

Ein Arbeitsuchender bestellt:

Die Broschüre « Beruf und Ne-	
benerwerb »	Mk. 3.90
100 Prospekte (bei 100 Stück)	» 4.—
100 Prospekte « Sie sind ein	
Glückskind und erhalten	
einen Füllfederhalter. »	
(Selbstverständlich erhält	
nicht nur der 25., sondern	
jeder einen solchen Feder-	
halter)	» .50
100 Couverts	» .50
Total	<u>Mk. 8.90</u>

Bevor ein Arbeitsuchender beginnen kann, hat er also bereits über Fr. 11.— ausgegeben. Nun inseriert er, sagen wir achtmal, in einer Tageszeitung zum

Preise von Fr. 5.— pro mal = Fr. 40.—, also Totalausgabe Fr. 51.—, plus 100×5 Rappen Porto = Fr. 56.—

Auf diese acht Inserate werden unserer Erfahrung nach höchstens 100 Offerten eingehen und vielleicht acht davon die Mk. 3.90 an den Verlag einsenden. Davon erhält also der Arbeitsuchende Mk. 1.80 Provision.

B i l a n z :
Ausgaben für den Arbeitsu-
chenden Fr. 56.—
Einnahmen (8 \times 1.80 Mk.)
Provision » 18.—
Nettoverlust Fr. 38.—

Für den Verlag « Eigene Scholle » stellt sich die Sache allerdings wesentlich günstiger: Jeder der neun Besteller bringt ihm einen Verdienst von Mark 2.10 (Mark 3.90 abzüglich Mark 1.80 Provision). Der Verlag nimmt also Mark 18.90 ein. Allerdings hat er dafür verschiedenes Material zu liefern; die Selbstkosten einer Sendung (wertloser Füllfederhalter, den der Verlag selbst in einem andern Prospekt für 35 Pfennig offeriert, Rechentabelle, Reklamekatalog) erreichen aber bei weitem nicht Mark 2.10. An jeder Bestellung hat der Verlag « Eigene Scholle » einen Nettoverdienst von schätzungsweise Mk. 1 bis Mk. 1.50. Während also unser Arbeitsuchender einen Verlust von Fr. 38.— buchen muss, hat der Verlag 9 bis 13.50 Mark verdient und dabei erst noch einen Reklamekatalog, der ihm weitere Einnahmen bringen kann, an den Mann gebracht. Dabei erfolgen diese Nettoeinnahmen, ohne dass der Verlag einen Finger röhrt. Der Verlag selbst schickt seine Drucksachen, Füllfederhalter usw. immer erst, wenn die Mk. 3.90 eingegangen sind. Er macht also ein glänzendes Geschäft.

Ohne jedes Risiko, ohne dass er selbst Kapital und Arbeit aufwendet, arbeitet das Schneeballensystem für ihn. Nun besteht immer

noch die
Wahr-
scheinlich-
keit, dass
von den
acht ange-
schmierten



Arbeitsuchenden zwei oder drei ihren Verlust dadurch zu verkleinern suchen, dass sie probieren, wieder andere hinzulegen.

Nach unsren Erfahrungen sind die Prospekte dieses Verlagshauses bei uns sehr verbreitet.

Bei verschiedenen Inseraten, auf welche ich eingab, erhielt ich den erwähnten Prospekt zugestellt.

Der Verlag verwendet das Schneeballensystem auch noch auf verschiedene andere Arten.

Zum Beispiel erhält man gegen Einsendung von Mk. 15 «eine prima goldene Remontoiruhr».

«Sie ist allerdings nur von aussen Gold und von innen Metall. Sie ist aber nicht nur gewöhnlich vergoldet, sondern sehr gut vergoldet.»

Auch der Prospekt, welcher zum Kaufe dieser Uhr einlädt, kann erworben werden, und zwar zum Preise von Mk. 2.50 pro 100 Stück. Der Erwerbsuchende hat dann die Prospekte an seine Bekannten zu senden und erhält von jeder eingehenden Bestellung 3 Mark Provision. Der neue Käufer wird wieder aufgefordert, gegen Provision weiterzuverkaufen usw.

Die Enquête über unseriöse «Kleine Anzeigen», welche ich auf Veranlassung des «Schweizer-Spiegels» unternommen habe, hat nun gezeigt, dass solche Praktiken absolut nicht auf ausländische Firmen beschränkt sind. Ganz ähnliche Manipulationen finden sich auch in der Schweiz.

In einer zürcherischen Tageszeitung stand folgendes Inserat:

WÖCHENTLICH BIS 50 FRANKEN
und mehr können Personen beiderlei Geschlechts durch häusliche, schriftliche und gewerbliche Arbeit nebenbei verdienen.

Als Antwort erhält man einen gedruckten Brief mit dem Motto
«Nur das Gute bricht sich Bahn,
Streben trägt goldene Früchte.»

P.P. — Wir gelangten in den Besitz Ihrer werten Anfrage und teilen Ihnen mit, dass sich unser Inserat über Nebenverdienst auf eine grosse Anzahl Nebenverdienst-, Nebenerwerbs- und Existenzangebote bezieht, welche in dem von uns unter Mitwirkung erfahrener Fachleute und Menschenfreunden monatlich erscheinenden «Internationalen Industrie- und Erwerbsorgan» und in der Spezialan-

leitung über «Neue lohnende schriftliche und gewerbliche Nebenverdienst- und Existenzangebote verschiedenster Art» oder «Jedermann in Sachatzafel» enthalten und publiziert sind.»

Nach Einzahlung von Fr. 3.75 erhält man eine Nummer dieser Zeitschrift. Sie ist acht Seiten stark und enthält ausser wenigem Text eine grosse Anzahl Inserate, meistens Eigeninserate des Verlages Rast-Streubel, Davos, dem ein Neuheitenvertrieb angeschlossen ist.

Was nun zuerst das « Schatzkästlein » betrifft, enthält dieses unter anderm folgende « Ratschläge für Nebenbeschäfti-
gungen » :

NEBENVERDIENST FÜR ANEKDOTEN- SAMMLER.

Ein fast müheloser schriftlicher Nebenverdienst für intelligente Personen ist folgender: Bei Ausflügen in lustiger Gesellschaft usw. werden oft Scherze und Witze zum besten gegeben, über die man sich manchmal vor Lachen ausschütten könnte. Ohne darauf zu achten, dass man aus dem Gehörten Geld herausschlagen könnte, werden die Scherze und Witze schnell wieder vergessen. Man braucht sich dieselben nur zu merken oder sonst aufzuschreiben, später auszuschmücken, und man kann schön Geld verdienen.

DIE ZEITUNGSKORRESPONDENZ.

Dadurch kann sich mancher einen lohnenden schriftlichen Nebenverdienst ohne Kosten verschaffen. Die Tätigkeit der Zeitungsberichterstatter erfordert nur geringe geistige Anstrengungen. Es ist aber eine gut lesbare Handschrift erforderlich, denn unleserliche Handschriften werden kurzerhand in den Papierkorb geworfen.

GRAPHOLOGIE ALS NEBENERWERB.

Graphologie oder Handschriftendeutung ist eine ernste Wissenschaft, wird jedoch noch viel zu sehr vernachlässigt. Dem Nebenerwerbsuchenden, ganz gleich ob im Dorf oder in der Großstadt wohnend, ob Herr oder Dame, dem nur einige unbestimmte Stunden des Tages je nach Beruf frei zur Verfügung stehen, bietet diese unschätzbare Wissenschaft eine sehr günstige Gelegenheit zum schönsten Verdienst. Die geschäftliche Ausnützung der Graphologie ist leicht. Die Erlernung mittelst eines guten Lehrbuches ist ohne besondere Anstrengung möglich bei

etwas Menschenkenntnis. Kleine Inserate in grösseren Tageszeitungen, Familienjournalen, Sonntagsblättern usw. bringen reichlich Aufträge. (Folgt Angabe einiger Bücher.)

DECKELSCHNECKEN.

Ein weiterer leichter Nebenverdienst, besonders in so teuren Zeiten, wo die Fleischpreise hoch sind, ist das Deckelschnecken-sammeln und die Errichtung einer Schneckenzucht. Die Fütterung ist sehr einfach, bei trockenem Wetter fressen sie überhaupt nichts.

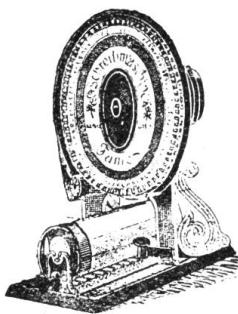
Die « Pièce de résistance » der Broschüre ist nun aber der Artikel :

EINE SORGENFREIE EXISTENZ ODER LOHNENDER NEBENVERDIENST DURCH GRÜNDUNG EINES VERSAND- GESCHÄFTES

Das Versandgeschäft erfordert kein nennenswertes Kapital, keine Fachkenntnisse, Risiken sind vollständig ausgeschlossen. Die zum Versand kommenden Waren und Bücher liefert der Verlag in allen Quantitäten zu äussersten En gros-Preisen.

Durch Patentartikel und Neuheiten ist schon mancher reich geworden. Aber auch andere Artikel, wie Nahrungs- und Genussmittel, kosmetische Artikel, Postkarten usw. sind vorzügliche Versandartikel. Ein Versandgeschäft eignet sich fast für alle Gattungen, und man kann das Geschäft durch Aufnahme weiterer Artikel vergrössern. Wenn Sie entschlossen sind, ein Versandgeschäft zu betreiben, so bieten wir Ihnen hiermit unter den günstigsten Bedingungen und bei ganz geringer Geldanlage die beste und vielleicht nie wiederkehrende Gelegenheit. Die Arbeiten können Sie bequem in Ihrem Zimmer erledigen. Es ist auch ganz gleichgültig, wo Sie wohnen, wenn Sie den Artikel durch Inserate vertreiben; denn Sie können von Ihrem Wohnsitz aus in jeder Zeitung inserieren.

Der Verlag kennt seine Pappenheimer. Er weiss, dass ein grosser Teil seiner Kunden keinen festen Wohnsitz hat. Oder in vielen Fällen ist die Adresse so, dass sie kaum Vertrauen erwecken würde, irgend eine ganz arme, elende, berüchtigte Hintergasse. Er empfiehlt deshalb allen



Der Neue Tipp Schreibmaschine 'Famos.'

Sichtbare Schrift! Gleichmässiger
Abdruck! Bequemes Auswechseln der
Postkarten oder des Briefpapiers.

Unerreichbar ist dieses Geschenk für jede
Familie!

Praktisch vielseitig verwendbar!

Nur 15.- Fr.

incl. Zubehör u. Gebrauchsanweisung

Zur guten Stunde, Montreux

dennen, welche « aus irgend einem Grund nicht an die Oeffentlichkeit treten wollen, irgend einen Phantasienamen, z. B. Versandgeschäft « Merkur » oder « Patent-Neuheiten-Vertrieb » zu wählen, und schlau wird beigelegt, « dass das Geschäft auch auf den Namen der Frau usw. betrieben werden kann ». Und damit die Frau nicht etwa eingehende Geldsendungen zur Deckung der dringenden Haushaltungsbedürfnisse verwendet, wird darauf aufmerksam gemacht :

« Soll der Briefträger Geld- und Briefsendungen nicht ins Haus bringen, so erklärt man bei der Post die Selbstabholung oder nehme sich ein Schlossfach. »

Der Vertrieb dieser Waren kann nun auf verschiedenste Art erfolgen, und zwar durch Inserate, durch persönlichen Wieder-verkauf und durch Reisende und Wieder-verkäufer. Man lasse z. B. in die gelesenen Zeitungen und Fachzeitschriften Inserate folgenden Inhalts einschalten :

*GLÄNZENDEN VERDIENST
erzielen strebsame Personen durch den Ver-
kauf meiner leicht absetzbaren Massen-Ver-
kaufsartikel. Muster und Näheres gegen
... Fr.*

Artikel, welche für solche Versandgeschäfte in Frage kommen, sind im « Internationalen Industrie- und Erwerbsorgan » inseriert.

Als weiterer sehr lohnender Nebenverdienst wird im « Schatzkästlein » die

**FABRIKATION VON MASSEN-
VERBRAUCHS-, HAUS- UND HANDELS-
ARTIKELN**
empfohlen.

« Zahlreiche Fabrikanten solcher Artikel verdienten Riesenvermögen. Es ist eine reelle, angenehme und sehr lohnende Tätigkeit. Dazu braucht der Artikel an sich durchaus nicht immer neu zu sein. (Siehe Buch « Wie gründe und leite ich ein Versandgeschäft ? ») Sehr lohnend würde sich z. B. die Fabrikation von Haushaltungs- und Toilettenseifen nach den neusten sehr bewährten Verfahren und andern Toilettenartikeln gestalten. Seife ist ein Massenverbrauchsartikel, der von jedermann täglich begehrt wird und noch viel zu wenig Konkurrenz hat. »

Was meinen unsere Seifenfabrikanten zu diesem Aperçu ?

« Bei Kaufläden, in Spezereien, Drogerien, Hotels und Restaurants, Waschanstalten und Pensionaten, grösseren Haushaltungen, Landgütern usw. lässt sich die Seife leicht zentralerweise absetzen. Es gibt viele Städte und Ortschaften, in welchen nur eine oder gar keine Seifenfabrik existiert und wo der Bedarf von auswärts gedeckt werden muss. Zur Fabrikation genügt ein Raum von einer Waschküche oder man benützt diese. »

(Folgt Empfehlung von zwei Lehrbüchern über Seifenfabrikation zum Preise von Fr. 8.75 resp. Fr. 12.50.)

Selbstverständlich beruht einer der empfohlenen Nebenerwerbe auch im Wiederverkauf von Büchern. Der Verlag Rast-Streubel gewährt an Wiederverkäufer bei Abnahme von mehreren Exemplaren 25—50 % Rabatt.

Anbei einige Beispiele aus der « Liste interessanter und empfehlenswerter Bücher » :

Geheime Leiden, Fr. 2; Der Mensch und seine Organe, mit zerlegbaren Modellen, Fr. 1.75; Die Beichte einer Verlorenen, Fr. 1.75; Heiratsschwindler und ihre Tricks, ein Buch zum Schutz gegen jene Verlogen, die jetzt so zahlreich auftreten, Fr. 1.25; Ehefreuden, Irrungen und Leiden, nach hinterlassenen Papieren einer Frauenärztin, Fr. 7; Die an der Liebe leiden, Fr. 1.75; Knabe oder Mädchen, die willkürliche Bestimmung des Geschlechts Fr. 1.50; Die Kunst zu verführen, Fr. 4 usw. usw.

Kennen Sie die Anekdote von dem Verleger, der in allen Tageszeitungen ein Buch inserierte «Was jedes junge Mädchen vor der Ehe wissen muss, Versand diskret gegen Nachnahme, von Fr. 4.—».

Es liefen viele Bestellungen ein, aber die enttäuschten Bestellerinnen erhielten ein — Kochbuch.

Die Anekdote ist gar nicht so übertrieben, wie man meinen könnte. Der eigentliche Betrug bei allen Büchern die-



Der elektrische Gesundheitsstärkeapparat entpuppt sich als eine gewöhnliche Elektrisiermaschine.

ser Art liegt gerade darin, dass sie einen sensationellen oder unsittlichen Inhalt versprechen, in Wirklichkeit aber vollkommen harmlos sind, nur strohdumm. Die Betrogenen werden sich aber im allgemeinen hüten, zu reklamieren, d. h. zu schreiben, dass der Inhalt nicht ihren Erwartungen entsprochen habe.

Der Verlag Rast-Streubel vertreibt aber noch eine andere Art von Büchern :

Der Weg zum Erfolg im Leben, Fr. 2.50; Werden Sie Redner, lernen Sie gross und frei sprechen, Fr. 1.90; Wollen Sie geistreich sein, Geistesblitze, Fr. 1.50; Mysterium des Traumlebens, Fr. 3.50; Die Sterndeutekunst, Fr. 2; Gibt es ein Leben nach dem Tode ? Fr. 2.50; Wie stärke ich mein Gedächtnis ? Fr. 1.90.

Gerade die unglücklichen und haltlosen Existenzen, aus welchen sich die Nebenverdienstsuchenden zum grossen Teil zusammensetzen, sind die gegebenen Käufer solcher Literatur.

Sicher sind auch sie recht eigentlich «betrogene Betrüger», denn die Motive, welche sie veranlassen, die völlig wertlosen Werke über «Die Technik des Hypnotisierens», «Die Kunst, Menschen zu entlarven», usw. zu bestellen, sind wohl im allgemeinen recht zweifelhaft.

Aber trotzdem sind es nicht nur unlautere Beweggründe, welche diese armen Teufel veranlassen, ihre wenigen Rappen für solche Schundliteratur auszugeben. In diesen Bestellungen manifestiert sich irgendwie auch der dumpfe Drang des ungebildeten Mannes nach mehr Wissen, die Sehnsucht, den Sinn des elenden Lebens zu begreifen, in das er hineingestellt wurde. Was in den Titeln dieser wirren pseudomethaphysischen Büchern versprochen wird, ist nichts als die Eröffnung :

« Du kannst, wenn du willst, von heute auf morgen ein anderer Mensch werden, du kannst von deinen Sünden erlöst werden ». Aber die Hungernden erhalten Steine statt Brot.

Ein ähnliches Unternehmen, kleineren Stils, das aber mit bedeutend plumpern Mitteln arbeitet, ist die Firma C. Gugelmeier, Verlag «Zur guten Stunde», Montreux. Dies ist das Inserat :

Viel Geld können Sie verdienen mit leichter Schreibarbeit. Marke beilegen. Cartoglob, Montreux.

Auf eine Anfrage, der eine 20 Rappen-Marke beilag, ging die übliche Drucksache ein, und zwar enthielt sie diesmal ein Heft der Zeitschrift «Zur guten Stunde».

« Zeitschrift » ist zwar ein hohntönender Name für das mehr als bescheidene zehn Seiten starke Heft, das mit einigen belanglosen belletristischen Nachdrucken gefüllt ist. Die alte Wahrheit, dass es immer verdächtig ist, wenn jemand zu viel von Moral spricht, bewahrheitet sich auch hier wieder. Je ärger der Schwindel, desto schöner das Motto. Die blosse Existenz der «Guten Stunde» bildet zum mindesten einen Widerspruch zu dem Leitspruch, unter dem sie erscheint: « Nur das Gute bricht sich Bahn ».

In diesem Blatt offeriert der Verleger gegen Einsendung von Fr. 1.50 verschiedene Nebenverdienstmöglichkeiten, unter anderem «Adressenschreiben mit 10% Gewinnanteil auf alle Bestellungen, die eingehen ».

« Jeder Vertreter erhält noch als schriftlicher Mitarbeiter eine Redaktionskarte, die freien Zutritt oder 50 % Eintrittspreisermässigung auf alle Veranstaltungen wie Theater- und Kinovorstellungen, Ausstellungen, Mustermessen, lokale, kantonale und eidgenössische Feste gewährt. »

Da ich immer einen heimlichen Neid auf die Herren von der Presse besass, welche überall gratis hineingelassen werden, an grossen Banketten herrlich zu essen und zu trinken bekommen, sandte ich die verlangten Fr. 1.50 ein.

Wieder eine Drucksache als Antwort. Die verlangte Redaktionskarte fehlte darin, dafür lag ein Posteinzahlungsschein bei und drei kleine Prospekte.

Sie haben gewiss auch schon, wenn Sie ein Dienstmädchen suchten, nachher einen Prospekt einer andern Zeitung erhalten, auf dem das ausgeschnittene Inserat aufgeklebt war und Sie eingeladen wurden, dasselbe im « Mümpflihäuser Anzeiger » zum Preise von Fr. *** erscheinen zu lassen.

Genau darin bestand nun der Nebenerwerb. Der Arbeitsuchende hat Annoncen aus allen beliebigen Zeitungen und Zeitschriften herauszuschneiden, auf ein vom Verlag geliefertes Zirkular zu kleben, als Drucksache mit 5 Rappen zu frankieren und an den betreffenden Inserenten zu adressieren und zu spedieren. Dafür erhält man 10 Prozent Gewinnanteil auf allen Inseratenbestellungen, welche auf diese Weise für die « Gute Stunde » eingehen.

Die auf der Rückseite abgedruckten Abonnenten- und Inserentenurteile sind so verblüffend enthusiastisch, dass ich sie den Lesern nicht vorenthalten will :

Abonnentenurteile :

Aus Mühlbach : Da ich in dem Heft, das Sie mir zugeschickt hatten, das Inserat gelesen habe von der Bennet-Schreibmaschine... usw.

E. N.

Aus Rheinau : Soeben lese ich auf dem Rückseitenumschlag unten innen von Ihrer Schreibmaschine « Famos » und bitte Sie... usw.

J. B.

Inserentenurteile :

Aus Näfels : Will einen Versuch machen mit Ihrer Zeitschrift und ersuche Sie, beiliegende zwei Inserate je 2 mal erscheinen zu lassen auf $\frac{1}{16}$ Seite.

St. F. A.

Aus Langnau : Möchten Sie so gut sein und uns dieses Inserat zweimal bis viermal in Ihrem Blatt aufnehmen und den Betrag gegen Nachnahme erheben.

J. Sch.

In der Anpreisung dieses Nebenverdienstes schreibt der Verlag wörtlich :

Berechne, dass es sich hier sehr öfters um hohe Beträge handelt, und dass, wenn nur 10 Bestellungen à 50-100 Franken eingehen, es einen Betrag von 500-1000 Franken ausmacht, welcher eine Kommission von 50-100 Franken ergibt und der Verdienst ist unbegrenzt, denn je mehr man Adressen schreibt, desto höher der Verdienst.

Wie steht es nun damit in Wirklichkeit? Es ist ganz selbstverständlich, dass mit solch abgedroschener Propaganda nicht einmal die Portospesen auch nur entfernt herausgeschlagen werden können, sogar wenn man den ganzen Insertionspreis für sich behalten dürfte.

Wie gross, das heisst wie klein die Verdienstmöglichkeit ist, ergibt sich auch aus einer andern Ueberlegung : Die mir vorliegende Nummer der « Guten Stunde » vom 15. April enthält sage und schreibe eine halbe Seite bezahlte Inserate, das heisst für zirka Fr. 80, hoch berechnet (nach dem Insertionstarif). Das Blatt erscheint monatlich zweimal. Angenommen, alle Inserate seien durch Vermittlung eines einzigen Verdienstsuchenden eingegangen, so hat dieser ein Provision von 10 Prozent von Fr. 160 = Fr. 16 bezogen, wirklich ein schöner Monatsverdienst, wenn man bedenkt, dass davon nun die Unkosten für Porto, Prospektmaterial usw. abgehen.

Auch der Verlag Gugelmeier hat also das Geheimnis herausgefunden, wie man

andere Leute für sich arbeiten lassen kann, ohne selbst Kapital noch Arbeit zu riskieren. Wahrscheinlich rechnet aber dieser Verlag auch gar nicht mit dem Eingang von Inseratenaufträgen, sein Verdienst bilden die Fr. 1.50, für welche er als Gegenleistung Drucksachen sendet, welche ihn inklusive Porto auf höchstens 10 Rappen zu stehen kommen.

In einem Nachtrag heisst es denn auch bezeichnendermassen :

« Bei jeder Anfrage wolle man 50 Rappen in Marken beilegen für Porto, Drucksachen und Schreibgebühren. »

Dem Kuvert liegt ein neues Angebot bei, das den Arbeitsuchenden auffordert, 6 Franken einzusenden, man werde ihm dann zur Gründung eines Geschäftes verhelfen. Sendet man das Geld ein, so erhält man nochmals den gleichen Bestellschein, nur in grösserer Anzahl, und das « Geschäft » beruht in nichts anderem als in der schon vorher offerierten Uebernahme der Inseratenvertretung.

Wenn der Ausrufer einer Messebude ankündigt : « Hier ist zu sehen die Dame ohne Unterleib. Die grösste Sensation aller Zeiten und Länder ! » so wissen wir genau, dass irgend ein Schwindel dahinter steckt. Trotzdem bezahlen wir die 50 Rappen Eintrittsgeld. Warum ? Der Wunderglaube steckt tief in der menschlichen Seele. Wir alle besitzen ihn irgendwie. Der Zirkus lebt davon, die Aerzte leben zum Teil davon, die Apotheken leben davon.

Wir alle wissen, dass der Stein der Weisen nicht existiert. Trotzdem hören wir nicht auf, ihn zu suchen. Auch unsere Zeit ist voll von Schatzgräbern, welche unermüdlich dem Irrlicht nachjagen, das ihnen zeigen soll, wie man über Nacht reich werden kann.

Auf diesem Wunderglauben basieren, psychologisch gesprochen, Unternehmungen der Art, wie wir sie beschrieben haben. Er bewirkt, dass jeder noch so leicht zu durchschauende Schwindel immer wieder seine Opfer findet. Nicht umsonst kehrt in allen Prospekten immer wieder der Satz : « Dies ist die ersehnte Gelegenheit. Dies ist das Glück, auf das Sie so lange gewartet haben. Fassen Sie es beim Schopf, usw. »

Warum sind es nun gerade die armen und ärmsten Kreise, welche auf diese Inserate hineinfallen ? Gerade diejenigen, für welche ein Franken soviel wert ist, wie für andere 100 Franken, und die deshalb doppelt Ursache hätten, jeden Rappen zweimal umzudrehen, bevor sie ihn ausgeben ?

Auch das hat seinen natürlichen Grund. Je grösser die Sehnsucht, desto blinder der Mensch. Wenn man einem Sträfling Freiheit, einem Matrosen ein schönes Mädchen und einem armen Teufel einen Haufen Geld verspricht, so verlieren alle drei den Kopf.

Natürlich sind lange nicht alle Nebenverdienstinsereate in den Tageszeitungen von solchen « Zentralen » aufgegeben. Zum grossen Teil stammen sie von Leuten, welche den Nebenverdienstschwindel nicht systematisch, sondern nur einmalig betreiben, eben von betrogenen Betrügern, welche in einer der Broschüren Anleitung bezogen haben « wie man es machen soll ».

Diese « Einzelreisenden » betreiben nun mit Vorliebe etwas, das ja eigentlich auf der Hand liegt, nämlich den Portoschwindel. Von 60 Annoncen (Heimarbeit, Nebenverdienst, Versandgeschäfte), welche ich beantwortete, erhielt ich von gut

einem Drittel überhaupt keine Antwort, die Aufgeber begnügten sich also, die beigelegte 20 Rappen-Marke einzuheimsen. Sicher nicht immer aus eigentlicher Betrugsabsicht, sondern einfach, weil sie das Geld so bitter nötig haben zur Befriedigung der dringendsten Lebensbedürfnisse.

Die zweite Art Schwindel (und diese bleibt nun im Rahmen des Gesetzes) beruht darin, dass der Aufgeber des Inserates in erster Linie darauf ausgeht, ein Muster zu verkaufen. Es wird also gar nicht damit gerechnet, dass der Verdienstsuchende die ausgeschriebene Vertretung übernehme, dem Inserenten ist es nur darum zu tun, möglichst viele Muster zu einem hohen Preis an den Mann zu bringen.

Ein Beispiel :

« Infolge meiner Annonce erhielt ich Ihre werte Anfrage. Die Neuheit betrifft Sohlenersatz « Maginal ». Es handelt sich hier um ein Produkt, das ohne Benützung von besonderem Werkzeug oder Nägel abgelau- fene Stellen, schiefe Absätze usw. über Nacht wieder gebrauchsfähig macht.

Obgleich der Artikel noch nicht bekannt ist, wird ohne Zweifel in kurzer Zeit eine starke Nachfrage herrschen. Der Abnehmerkreis ist nahezu unbegrenzt, zumal bei der augenblicklichen, wirtschaftlichen Notlage überall gespart werden muss. Bei intensiver Bearbeitung stellt das Produkt einen Massenartikel dar mit grösster Absatzmöglichkeit. Einzelmuster Fr. 2.50 per Nachnahme, En- grospreise: 15 Dosen Fr. 31.50 per Nach- nahme. Verkauft wird « Maginal » zu Fr. 2.80, doch sind Sie an einen bestimmten Verkaufspreis nicht gebunden.

In Erwartung, dass Sie sich dieses rentable Angebot nicht entgehenlassen, sehen wir Ihrem gütigen Auftrag gerne entgegen. »

Da wohl die meisten Erwerbssuchenden Schuhe besitzen, welche unbedingt neu gesohlt werden sollten, so ist es nicht unwahrscheinlich, dass ein grosser Teil

sich zum mindesten ein Muster kommen lässt. Die Idee leuchtet ihm ein und er sagt sich, im schlechtesten Fall kann ich die Waren selbst brauchen.

Zu den Waren, auf deren Weiterverkauf der Nebenverdienst gewöhnlich hinausläuft, gehören nun alle jene Produkte, welche sich « ohne Kapital und ohne ausgedehnte Räumlichkeiten » (das heisst auf deutsch im Schlafzimmer) herstellen lassen.

In vielen Fällen sind diese Produkte natürlich völlig wertlos. Der « Schlager », den eine deutsche Firma unter dem Namen « Elektro-Gesundheits- stärkeapparat » zum Wiederverkauf offerierte, entpuppte sich als eine ganz gewöhnliche, an eine Taschenbatterie angeschlossene Elektrisiermaschine. Die Behandlung besteht nur darin, dass man täglich einige Minuten

« den wohltätigen elektrischen Strom durch sich gehen lässt und dadurch wieder Kraft, Lebensfreude und Gesundheit erlangt ».

Dem Prospekt war ein Auszug aus einem Gutachten beigegeben, das ich auf- führen möchte, weil es in seiner Art ty- pisch ist. Es lautet folgendermassen :

Prof. Dr. E. Henzelmann schreibt in sei- nem « Handbuch der Therapie » : « Die Elektrizität ist berufen... eine grosse Rolle in der Krankheitsbekämpfung zu spielen. »

Kennen Sie die Scherfrage von den vier Schlangen, die einander auffressen ? Die erste nimmt den Schwanz der zweiten ins Maul, die zweite den der dritten, die dritte den der vierten und die vierte den der ersten. Sie bilden also einen ge- schlossenen Kreis. Was kommt nun her- aus, wenn diese vier Schlangen sich gleichzeitig auffressen, d. h. wenn jede ihren Vordermann verschluckt ?

Einen ähnlichen Kreis bilden die Nebenverdienstsucher: Ein Erwerbssuchender bietet dem andern Erwerbsgelegenheit an, es entsteht ein eigentlicher Circulus viciosus. Da kein einziger weder Kapital noch Arbeit aufwendet, so wird natürlich auch nichts produziert und es kann nichts verdient werden. Verdienen können nur diejenigen, welche das Nebenerwerbsgeschäft organisiert haben, dadurch, dass sie es verstehen, jedes Risiko und vor allem jede Ausgabe von sich abzuwälzen, also diejenigen, welche ein « Portogeschäft » betreiben oder welche das Schneeballensystem für sich arbeiten lassen.

Dabei sind die Anstrengungen, welche der Arbeitsuchende macht, um auf diesem prinzipiell verfehlten Wege ohne Arbeit zu einem Einkommen zu gelangen, oft so gross, dass er bei gleichen Bemühungen in einer seriösen Tätigkeit ein ganz nettes Auskommen hätte.

Er gleicht dem Manne, welcher die ganze Nacht steht, weil er zu faul ist, sich niederzulegen.

Die Aufgeber der Nebenverdienstinserrate sind natürlich nicht die einzigen Dunkelexistenzen, welche den Annoncenanteil unserer Zeitungen missbrauchen.

In die gleiche Kategorie wie die Nebenverdienstinserrate gehören die Reklamen von zweifelhaften Hebammen, Massenreisen und von Firmen, welche Heilmittel gegen Tuberkulose, Abtreibungsmittel usw. inserieren. Auch unter den Heiratsinserraten liegen viele dubiose Absichten verborgen.

Eine Kategorie für sich bilden die sogenannten Darlehensinserrate.

Jemand sucht Fr. 300 von edlem Selbstgeber zu entlehen gegen sichere Rückzahlung

Unsere sorgfältige und umfangreiche Enquête hat ergeben, dass von diesen Inseraten über 80 % unseriös sind. Sie hat uns zugleich Einblick gegeben in ein Milieu, dessen Existenz die meisten von uns friedlichen Bürgern kaum vermuten, wenn wir behaglich auf dem Kanapee sitzen und beim schwarzen Kaffee unser Leibblatt lesen.

Der Inseratenteil einer Tageszeitung ist eben wie ein Marktplatz, ein Spiegelbild des wirtschaftlichen und sozialen Lebens eines Volkes. Schönes und Hässliches, alle Tugenden und alle Laster finden hier ihren Niederschlag.

Es ist natürlich das einfachste, nach der Polizei zu rufen, nach dem Staatsanwalt und nach behördlichen Massnahmen. Aber wenn es uns an etwas nicht fehlt, so sind es Gesetze, vor allem Strafgesetze, und auch über mangelnder Einmischung der Polizei am wirtschaftlichen und sozialen Leben können wir uns sicher nicht beklagen.

Es ist sehr leicht, etwas zu verbieten. Aber damit ist es noch nicht aus der Welt geschafft, es verändert nur seine Erscheinungsform. Der Staat hat eine starke, aber eine grobe Faust, und wenn er Unkraut ausreisst, müssen gewöhnlich auch noch ein paar Blumen darunter leiden.

Es ist so schwierig, eine Formulierung zu finden, welche den Tatbestand des unseriösen und des seriösen Inserates abgrenzt, dass meiner Ansicht nach die Gefahr besteht, dass wir durch gesetzgeberische Massnahmen den Teufel mit dem Belzebub austreiben, d. h. die Bekämpfung des Inseratenmissbrauches nur durch

eine übermässige Einengung der persönlichen und wirtschaftlichen Freiheit erreichen.

Schwindler und Betogene hat es zu allen Zeiten gegeben. Der Inseratenschwindel ist nichts anderes als eine moderne Form der Bauernfängerei.

Solange es Menschen gibt, welche gerne mit möglichst wenig Arbeit möglichst viel verdienen möchten, solange wird es Gaunder geben, welche darauf basierend andere übers Ohr hauen. Der Verleger wäre vielleicht der einzige, welcher mit Erfolg auf eine Besserung hinwirken könnte, ihm ist es möglich, unseriöse Inserate zu er-

Walter Guggenbühl

kennen und sie abzulehnen. Vielleicht läge eine vermehrte Zensur auch im geschäftlichen Interesse der Tageszeitungen, sicher im Interesse der Reklame als solcher. Es ist aber begreiflich, dass auch der Verleger, der « Wahrheit in der Reklame » durchaus als berechtigtes Postulat anerkennt, eine gewisse Scheu davor hat, eine zu scharfe Kontrolle auszuüben.

Ein Mittel aber gibt es, welches die Dunkelmänner in der Nebenverdienstbranche mehr scheuen als die Katze das Wasser : Das ist das Licht der Publizität. Und dieser soll der vorliegende Artikel dienen.



Das Gewitter