

**Zeitschrift:** Schweizer Spiegel  
**Herausgeber:** Guggenbühl und Huber  
**Band:** 4 (1928-1929)  
**Heft:** 7

**Artikel:** Glänzende Existenz  
**Autor:** [s.n.]  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1065050>

### **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:** 18.01.2026

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

# Glänzende



Illustriert von Hugo Laubi

**N**ach wochenlangen, vergeblichen Versuchen, eine passende Beschäftigung zu finden, las ich eines Morgens in einer Tageszeitung folgendes Inserat:

## **Tüchtige Reisende**

auf gangbare Bücher bei hoher Provision gesucht. Nicht Fachkundige werden angelehrt. Bei Eignung später Fixum. Sich melden zwischen 2 bis 4 Uhr Hotel Simplon, Zimmer 17.

«Halt,» sagt' ich mir, «das wäre eventuell auch etwas für mich.» Ich zog meinen besten Rock an (damals hatte ich noch einen) und klopfte punkt 2 Uhr an Zimmer 17 an. Ein wohlgenährter Herr in den 40er Jahren öffnete die Tür und hiess mich Platz nehmen. «Sie kommen wohl auf das Inserat hin», sprach er freundlich. «Haben Sie schon gereist?»

Ich verneinte. «Das schadet nichts», sprach er weiter. «Wir werden Sie

schon anlehren. Es handelt sich nämlich um den Vertrieb eines vorzüglichen Doktorbuches, das in keiner Familie fehlen sollte. Sie machen mir einen guten Eindruck und ich glaube, dass Sie sicheren Erfolg haben werden, wenn Sie unsere Ratschläge befolgen. Um 3 Uhr kommt unser Herr Chefreisender, der hier seinen berühmten Vortrag halten wird, welchen Sie sich später genau einprägen müssen.»

Mittlerweile hatten sich noch drei weitere Herren eingefunden, die das Inserat ebenfalls gelesen hatten. Um 3 Uhr erschien dann der Herr Chefreisende. Ein kleines, mageres Männchen mit graumeliertem Spitzbart, der die Beweglichkeit selber schien. Nun folgte sein schon gerühmter Vortrag, der über eine halbe Stunde dauerte.

«Meine Herren, vor allen Dingen möchte ich vorausschicken, dass zwischen Tür und Angel keine Geschäfte gemacht werden. Es ist unbedingt notwendig, dass Sie sich den Eintritt in die Wohnung zu erzwingen suchen. Zu diesem Zwecke gehen Sie folgendermassen vor :

Ich komme im Interesse der öffentlichen Gesundheitspflege und möchte Ihnen an Hand dieses vortrefflichen Buches über Naturheilkunde einen kurzen Vortrag halten, der Sie sicher interessieren wird. Ich schicke voraus, dass der Vortrag vollständig gratis ist und Sie sich dabei zu absolut nichts verpflichten. Wie Sie schon gehört haben werden, gibt es eine grosse Anzahl Krankheiten, die in ihren Anfängen mit Leichtigkeit geheilt werden können, falls man eben die Symptome derselben zur rechten Zeit erkennt. Ohne grosse

Arztkosten wird es Ihnen an Hand dieses vortrefflichen Buches möglich sein, die Krankheiten schon im Anfangsstadium zu bekämpfen. Bedenken Sie, geehrte Hausfrau, die Sie ja über die Gesundheit Ihrer Angehörigen in erster Linie zu wachen haben, welche Verantwortung auf Ihnen lastet. Bedenken Sie auch, welche Gewissensbisse Sie quälen würden, falls Sie eines Ihrer lieben Angehörigen durch den Tod verlieren müssten, nur weil Sie die Krankheit nicht zur rechten Zeit erkannt und das richtige Mittel dagegen angewandt haben.»

Es folgten nun die verschiedenen Behandlungsmethoden einzelner Krankheiten mit einer Beredsamkeit, die den besten Parlamentarier vor Scham hätten erröten lassen. Ohne irgendwelche Pause zu machen, sprach das Zwirbelmännchen eine halbe Stunde weiter, dass uns vor lauter Verblüffung der Mund offen blieb. Während des ganzen Vortrages schmunzelte unser Prinzipal vergnügt, hie und da bei einer besonders drastischen Stelle, wie zur Bestätigung mit seinem Glatzkopf nickend.

Wie schon gesagt, waren wir unser vier, und zwar ein relegierter Student, ein Hauptmann a. D., ein stellenloser Kaufmann, nebst meiner Wenigkeit dem Kellner a. D.

#### Im Interesse der öffentlichen Gesundheitspflege

Am nächsten Morgen war ich der erste, der die Ehre hatte, vom Zwirbelmännchen in die intimsten Geheimnisse der Ueberredungskunst eingeweiht zu werden. Wir begannen unsere Arbeit in einem Arbeiterviertel. Zu sprechen hatte

ich nichts, denn das besorgte er ausgiebig für beide. Schon in der ersten Familie, die wir besuchten, erhielten wir eine unterschriebene Bestellung. Es war ein ziemlich primitiver Wohnraum, in den wir, alles im Interesse der öffentlichen Gesundheitspflege, geführt wurden! Beim Fenster sass der Familienvater, damit beschäftigt, einen Flick auf ein Paar reparaturbedürftige Schuhe zu pflanzen. Der 22jährige Sohn sass auf dem abgenutzten Sofa, mit einer Laubsägearbeit sich die Zeit vertreibend. Mit salbungsvollen Worten begann Zwirbelmännchen seinen berühmten Vortrag. Er appellierte an das Verantwortlichkeitsgefühl der Hausfrau, malte dem Hausvater die Kostenersparnisse bei Anschaffung des unbezahlbaren Werkes vor. Ich sah, wie seine Augen bei besonders ergreifenden Stellen feucht wurden. Wer hätte da widerstehen können? Der Schluss war denn auch, dass der Hausvater, ohne das Vorgedruckte lange zu lesen, den vorgelegten Bestellschein unterschrieb. Als dies geschehen war, verlangte Zwirbelmännchen die erforderlichen Fr. 10 Anzahlung. Es stellte sich nun heraus, dass der Vater seit sechs Wochen arbeitslos war und nur eine Arbeitslosenunterstützung von Fr. 5 pro Tag bezog, von der die ganze Familie leben musste. Der Sohn war ebenfalls arbeitslos. Das Barvermögen der Familie bestand aus ganzen Fr. 4. Wo nichts ist, ist nichts zu holen, dachte ich mir.

Nicht so unser Herr Chefreisende, der es durchzusetzen wusste, dass ihm von den Fr. 4 Fr. 2 als Anzahlung ausgehängt wurden, alles im Interesse der öffentlichen Gesundheitspflege. Nachdem er sich noch genau erkundigt hatte, wann

die nächste Rate der Arbeitslosenunterstützung fällig sei, verliessen wir den Schauplatz seiner Grosstat. Ich war jetzt schon davon überzeugt, dass ich einen solchen Grad von Tüchtigkeit niemals erreichen werde. Nachdem wir nun noch in einer weiteren Arbeiterfamilie unter ganz ähnlichen Umständen einen Auftrag ergattert hatten, war es mittlerweile 10 Uhr geworden, so dass Zwirbelmännchen gezwungen war, sich von mir zu verabschieden, da nun der Hauptmann a. D. an die Reihe kam. Mir selbst überlassen, konnte ich mein Glück auf eigene Faust suchen. Eingedenk der schlimmen Erfahrungen, die wir in Arbeiterfamilien gemacht hatten, und da ich hauptsächlich die Fr. 10 Anzahlung, mein Verdienst, bitter benötigte, versuchte ich es in einer Villa. Von dem Vortrag, den ich nun schon einige Male gehört hatte, war mir das Wichtigste im Kopf geblieben. In dieser Villa hatte man kein Verständnis für mein Interesse an der öffentlichen Gesundheitspflege. Ich wurde überhaupt nicht empfangen. In meinem Kopf begannen die verschiedenen Krankheiten, die mit dem goldenen Buch hätten geheilt werden können, bereits einen wüsten Reigen zu tanzen. Kurz vor Mittag gelang es mir noch, meine neue Weisheit einer Hausfrau vorzudozieren; leider lief sie mir dreimal davon, um in der Küche das Essen zu überwachen. Es gelang mir aber doch, die Unterschrift zu erhalten. Ich glaube, sie unterschrieb hauptsächlich darum, um mich los zu sein. Von einer Anzahlung wollte sie nichts wissen, da es ihr der Mann strenge untersagt habe, auf Bestellungen ohne vorherige Lieferung Anzahlungen zu leisten. Nachdem ich noch in

„Nachher reiste ich in Vergrößerungen . . .“





einer Buchhandlung erfahren hatte, dass dasselbe Werk, welches wir für Fr. 45 verkauften, im freien Buchhandel für nur Fr. 25 käuflich sei, hatte ich die Nase voll und ich brachte dem wohlgenährten « Glatzkopf » das Musterwerk zurück. Auf Bücher habe ich nie mehr gereist.

Am nächsten Tag begegnete mir ein früherer Bekannter, dem ich meinen Misserfolg mitteilte.

« Das glaube ich schon, » bemerkte er, « Du musst eben nicht gleich mit dem Schwierigsten anfangen. Komme zu uns, da wirst Du Deine 20 bis 30 Franken täglich mit Leichtigkeit verdienen. Da schau her, heute habe ich 10 Photographien für Vergrösserungen gesammelt und bekomme dafür pro Stück Fr. 3. Dabei habe ich aber bloss vier Stunden gearbeitet, das ist doch ein netter Tagesverdienst, oder nicht ? »

« Die Frage ist nun die, » entgegnete ich, « ob mich der Prinzipal engagiert. »

« Da sieht man, dass Du keine Ahnung von unserem Geschäft hast », sprach er. « Wenn täglich zehn zu ihm kämen, er würde sie alle engagieren, da er absolut kein Risiko dabei hat. Wenn Du willst, komme ich gleich mit Dir hin, ich bin sicher, dass Du engagiert wirst. »

Mein neuer Patron wohnte in einer Mietskaserne im 5. Stock. Glatze hatte er keine, im Gegenteil einen tiefschwarzen Haarschopf. Nachdem ich mich von meinem Bekannten hatte vorstellen lassen, waren wir zehn Minuten darauf schon handelseinig. Ich bekam eine Anzahl Prospekte, eine Wachstuchmappe, sechs alte Photographien, nebst einer Vergrösserung. Auf den Prospekten war das Wort « Kunstinstitut » fett gedruckt. Meine Aufgabe bestand darin, Photo-

graphien zur Vergrösserung zu sammeln. Von einer Familie durfte ich aber höchstens drei Stück annehmen. Warum, wurde mir erst später klar.

« Gehen Sie aufs Land, » sprach Herr Levisohn zu mir, « Sie werden dort die besten Geschäfte machen. » Am nächsten Morgen dampfte ich los. Ich kam in ein Bauerndorf mit zirka 800 Einwohnern und hatte das Glück, schon im ersten Haus zwei Photographien zu erhalten.

#### 107 % P r o v i s i o n

Einen langen Vortrag gab es da nicht, sondern die Sache war höchst einfach. Ich hatte folgendermassen vorzugehen :

« Ich komme im Auftrag von Herrn Levisohn, Kunstinstitut in Bern, der zur Bekanntmachung seines neugegründeten Geschäftes für jede Familie Photographien vergrössert zum Reklamepreis von nur Fr. 2.80. Sie können mir bis zu drei Photographien übergeben. Wie Sie an Hand meines Musters sehen können, werden diese Photographien tadellos ausgeführt. »

Es gelang mir auf diese Art, am selben Tage 14 Photographien zu sammeln, so dass ich 42 Franken verdient hatte, welche mir von Herrn Levisohn auch anstandslos ausbezahlt wurden. Immerhin war mir die Geschichte ein Rätsel. Wir waren unsere sechs Reisende, jeder brachte doch durchschnittlich in der Woche 50 bis 60 Photographien zusammen, für welche pro Stück Fr. 3 Provision bezahlt wurden, während der Besteller nur Fr. 2.80 auszulegen hatte. Das Rätsel hat sich mir dann später auf höchst einfache Weise gelöst : Die Vergrösserungen waren nichts anderes als sogenannte Printen, d. h. unretouchierte

Bilder, die auch dem primitivsten Geschmack nicht hätten genügen können. Herr Levisohn brachte den Bestellern diese Printen höchst persönlich. Er hatte dann eine wirklich fein ausgeführte Vergrößerung bei sich und erklärte den verdutzten Bestellern, dass sie, falls sie ein solches Bild wünschen, noch zirka Fr. 15 zu bezahlen hätten. Da aber ein Bild ohne Glas und Rahmen seinen Zweck, das Zimmer zu schmücken, immer noch nicht erfülle, so hatte er auch Rahmenmuster bei sich, die er zu fabelhaften Preisen an den Mann zu bringen suchte. Da er bei diesem Geschäft 200 bis 300 % verdiente, erklärt es sich leicht, wie es ihm möglich war, auf jede Printe 20 Rp. draufzulegen. Hinter dies alles kam ich aber erst später in einem Dorf, wo bereits ein Konkurrent alles abgegrast hatte.

« Machen Sie, dass Sie zum Teufel kommen mit Ihrem Schwindel, schon wieder so ein Gauner » und alle erdenklichen Liebenswürdigkeiten wurden mir an den Kopf geworfen, ohne dass ich erst wusste, was die Leute eigentlich meinten. Erst ein altes Mütterchen, das für die Vergrößerung einer Photo ihres im Militärdienst verstorbenen Sohnes 45 Franken mit Rahmen bezahlt hatte, öffnete mir die Augen über das Geschäftsgebaren des « Kunstinstitutvorstehers » Levisohn.

Von dem Grundsatz ausgehend, dass die Dummen nie alle werden, machte Herr Levisohn glänzende Geschäfte. Trotzdem ich in den letzten 14 Tagen schön Geld verdient hatte, bekam ich die Geschichte satt und schaute mich nach einem Gewerbe um, das ohne Bauernfängerei konnte betrieben werden.

Ohne Tricks geht es ja bei dieser Art Photographieren nicht ab. Das hatte ich schon früher erfahren, als ich einmal einen Reisephographen durch den Berner Jura begleitete. Aber die Tricks, die jener anwendete, waren immerhin harmloser Art gewesen.

Wenn wir dort zu einem Bauerngehöft kamen, sagte mein Begleiter den stereotypen Satz: « Bonjour Monsieur, nous allons photographier la maison, voulez-vous aussi vous mettre devant avec les enfants ? » Der Bauer, der glaubte, man wolle sein Haus für eine Postkarte abnehmen, holte gewöhnlich bereitwillig Frau und Kinder, oder, was ihm noch wichtiger war: Kühe und Kälber. Mein Begleiter machte dann eine blinde Aufnahme, d. h. er drückte nur scheinbar ab. Hierauf nahm er Bestellungen entgegen, das Dutzend zu Fr. 8. Stiegen die Leute nicht darauf ein, so war nichts verloren, bestellten sie aber wirklich Bilder, war der Photograph auch nicht verlegen. Dann hiess es: « Einen Augenblick bitte, ich mache gerade noch eine », und dann erst wurde die richtige Aufnahme gemacht.

Bei dieser Tätigkeit braucht es viel Menschenkenntnis. So war es für uns stets sehr wichtig, dass der Hund dabei war, « denn », sagte mir mein Arbeitgeber, « wenn ein Hund darauf ist, kann ich viel eher auf eine Bestellung rechnen ». Auch war es wichtig, dass sämtliches Vieh auf der Platte festgehalten wurde, wichtiger als sämtliche Kinder.

An einem Ort, wo der Mann fort war, photographierten wir den Viehstand, das Haus und die Frau. Eine halbe Stunde darauf springt uns die junge, hübsche Bäuerin atemlos nach: Sie wolle

die Bestellung rückgängig machen, der Mann wolle nichts von der Aufnahme wissen. Der Bauer war so eifersüchtig, dass er fürchtete, die Photographie könnte in der Nähe als Muster gezeigt werden und er wollte nicht, dass man wisse, was für eine hübsche Frau er habe.

#### Im Morgenrot der Reformation

Der Zufall wollte es, dass ich in Krattigen (Berner Oberland) einen ehemaligen Dienstkollegen, Huber aus Zürich, antraf. Er reiste mit gutem Erfolg für ein religiöses Werk «Im Morgenrot der Reformation». Ich habe ihn einmal auf seinem Geschäftsgang begleitet, da es mich interessierte, ob er auch so einen Vortrag halte wie seinerzeit Zwirbelmännchen mit seinem Doktorbuch. Es lag an der Natur der Sache, dass er anders vorgehen musste. Sein erster Gang in einem Dorf war gewöhnlich zum Pfarrer, von dem er eine Empfehlung an die Kirchgemeindeglieder zu erhalten suchte. Darauf folgte gewöhnlich der Gemeindepräsident, ein Arzt oder sonst eine einflussreiche Persönlichkeit, die als Lockmittel für die Bauern gelten musste und deren unterschriebene Bestellscheine er überall zeigte. Huber ging folgendermassen vor: «Ich komme im Auftrag des Herrn Pfarrer, der von seinen gläubigen Gemeindegliedern erwartet, dass sie das wunderbare Werk 'Im Morgenrot der Reformation' auch bestellen werden. Wie Sie sehen, hat der Gemeindepräsident auch schon bestellt. Es ist ein Werk, das ebensowenig wie die Bibel in keinem protestantischen Hause fehlen sollte. Der Preis von Fr. 48 ist zudem so gering, dass es jedem Bürger möglich ist, es sich anzuschaffen.»

Wollte jemand nicht gleich einsteigen, so setzte Huber Himmel und Hölle in Bewegung. Unter anderm kamen wir auch zu einem alleinstehenden Fraueli, dem er besonders zusetzte.

«Ja, und wenn ich das Buch nun nicht bestelle?» fragte es.

«Wenn Sie es nicht bestellen,» erwiderte Huber, «müssen Sie die Folgen natürlich selber tragen.» Als ich das hörte, hatte ich die grösste Mühe, das Lachen zu verbeissen. Dieser Art Buchhandel konnte ich immer noch keinen Geschmack abgewinnen.

Schwierig war es für mich, nach meiner Entlassung irgendwelche Arbeit zu finden. Ein Kaffeegeschäft in Zürich beschäftigte mich schliesslich als Provisionsreisender für den Vertrieb ihrer Produkte bei der Landkundschaft. Es war ein mühsames Arbeiten, die oft weit verzweigten Bauerngehöfte stellten gewaltige Anforderungen an meine Schuhsohlen. Auch bei diesem Geschäft wurde, wie ich von Kollegen erfuhr, allerlei gemogelt. Sämtliche Bestellscheine mussten vom Auftraggeber unterschrieben werden. Es kam nun oft vor, und ich habe es später selbst praktiziert, dass die Anzahl Kilo erst nachträglich notiert wurden, was um so leichter zu machen war, da die wenigsten Besteller den Bestellschein, auf dem allerlei vorgedruckt war, gründlich durchlasen. Bestellte nun ein Landwirt 10 Kilo Kaffee, so konnte er mit Bestimmtheit darauf rechnen, dass ihm 20—25 Kilo geschickt wurden. Auf Reklamationen hin wurde ihm der unterschriebene Bestellschein, auf den die gesandte Anzahl Kilo vermerkt war, vorgezeigt. Natürlich wurde damit nicht der Reisende betraut. Al-



lerdings muss ich noch bemerken, dass es eine ganze Anzahl seriöser Firmen gibt, die seit Jahren ihre getreue Landkundschaft haben. Ich hatte eben nicht das Glück, für eine solche zu arbeiten.

Wie gewonnen, so zerronnen

Drei Monate habe ich bei dieser Kaffeefirma ausgehalten; ich sagte mir aber, dass ich nicht ewig für dieselbe Firma arbeiten könne, hauptsächlich, weil meine Verdienstmöglichkeit eine geringe war.

Da es gegen den Winter ging, gab ich den Kaffeehandel auf und ich fing an, mit Strickwaren zu reisen. Für Muster und Koffer hatte ich eine Kautions von Fr. 200 zu hinterlegen. Eine gewiss nicht unnötige Vorsicht des Geschäftsinhabers. — Ich bin nie ein Verächter der weiblichen Reize gewesen und fühlte mich daher so richtig in meinem Element, da ich bei Jaquets und Jumpers oft Brustumfang und Ärmellänge messen musste. Oktober, November bis gegen Weihnachten hatte ich goldene Zeiten. Nur schade, dass ich das verfluchte Jassen nicht lassen konnte. Der grösste Teil meines Verdienstes ging durch das Spielen wieder zum Teufel. In einer grösseren Ortschaft, in die ich an einem Markttag kam, traf ich in einem Gasthof drei Viehhändler beim Geldspiel mit hohem Einsatz. Sofort wurde in mir die alte Spielleidenschaft rege. Nachdem ich eine Zeitlang zugesehen hatte, fragte ich, ob es erlaubt sei, mitzumachen. « Wir haben schlimme Erfahrungen gemacht mit einem Unbekannten, der uns letzthin 500 Franken abnahm, und der, wie sich nachher herausstellte, keine fünf Franken in der Tasche hatte, als er anfang. So, wie wir es unter uns machen, verlan-

gen wir auch von Ihnen, dass Sie mindestens 200 Franken zeigen können. » Nachdem ich mich mit Fr. 300 ausgewiesen hatte, konnte ich an dem Spiel teilnehmen. Hoch klopfte mir das Herz, als die eingesetzten Summen immer höher wurden. Ich hatte ein fabelhaftes Glück. Nachmittags 4 Uhr habe ich mit Spielen angefangen; am andern Morgen um ½7 Uhr war es zu Ende. Der Tricotagereisende hatte die dicken Viehhändler um Fr. 1400 ärmer gemacht. Herrgott, war ich wieder einmal reich! Weiter zu Fuss gehen? Ausgeschlossen! Es musste ein Motorrad her. Für Fr. 1200 kaufte ich mir eine neue Maschine, zahlte Steuern und Fahrbewilligung und liess noch einen Träger für den Musterkoffer anbringen. « Jetzt kann es mir nicht mehr fehlen », dachte ich mir. Doch erstens kommt es anders und zweitens als man denkt! Wie vorher dem Spielteufel, war ich jetzt der Töffraserei verfallen. Ganz zwecklos habe ich Hunderte von Kilometern abgerast, habe Hühner und Hunde überfahren; ich konnte nie genug bekommen. Zwei gesalzene Bussen wegen zu schnellem Fahren brachten mich einigermassen zur Besinnung. Auf der Strecke zwischen Langnau und Luzern ereilte mich das Schicksal. Ich fuhr über einen grossen Stein, der im Wege lag, ich verlor die Gewalt über die Lenkstange. Die Folge davon war, dass ich mit einem Grenzstein zusammenstiess und kopfüber in einen Graben flog. Den Anprall kann man sich vorstellen. Der Geschwindigkeitsmesser zeigte 65 km an. Mir war Hören und Sehen vergangen; ich muss einige Zeit bewusstlos gelegen haben. Als ich zu mir kam, Arme und Beine nach Brüchen abgetastet hatte und zu meiner

grössten Verwunderung nebst einer grossen Schramme im Kopf keine weiteren körperlichen Defekte zum Vorschein kamen, konnte ich den Schaden besehen, den das Motorrad genommen hatte. Hui, wie sah das aus! Das Vorderrad bildete eine Acht, der Benzinbehälter hatte ein faustgrosses Loch im Leib. Ueberhaupt sah alles aus, dass an eine Reparatur gar nicht mehr zu denken war. Mein schönes Motorrad, das mir soviel Freude gemacht hatte, verkaufte ich in der nächsten Ortschaft einem Schmied für ganze Fr. 150. Seither bin ich nie mehr auf einem Motorrad gesessen. Ich habe übrigens wieder zu Fuss bessere Geschäfte gemacht, als mit dem unentbehrlichen Vehikel. Bis zu Weihnachten, auch noch anfangs Januar, ging alles gut. Je weiter der Winter dahinschwand, desto schlechter gingen auch meine Geschäfte, da ich hauptsächlich auf Winterartikel eingestellt war.

#### Inserieren bringt Gewinn

Als der Frühling kam, sattelte ich neuerdings um, an den Schlußsatz eines alten Reisendenliedes denkend: «Und ist ihm dieses nicht gelungen, dann reist er auf Versicherungen.» Sind Sie schon von einem Agenten versichert worden? Wenn ja, dann wissen Sie auch, dass ein solcher reden kann. Reden und nochmals reden. Einige meiner Verwandten konnte ich von der Nützlichkeit einer Versicherung überzeugen. Furchtbar schwer ist es, hauptsächlich noch für einen Anfänger, im Versicherungswesen bei fremden Leuten eine Lebensversicherung abzuschliessen. Nach drei Wochen hing mir denn auch die ganze Geschichte zum Halse heraus.

Kurz darauf betätigte ich mich für ein sogenanntes Reklame-Institut — Institut tönt immer nobel! — neuerdings auf dem Gebiete der Reklame. Gute Zeiten wechselten ab mit schlechten, da eben auch dort die leidige Konkurrenz äusserst rege war. Immerhin habe ich dort 1½ Jahre ausgehalten und es sogar zu einem Fixum von Fr. 200 pro Monat gebracht. Dass auch dieses Gebiet nicht frei ist von Bauernfängerei, möchte ich an Hand von nachstehendem Beispiel erklären:

Ich zitiere hier den Bestellschein, so gut er mir noch in Erinnerung ist:

#### *Insertions-Auftrag.*

*Der Unterzeichnete bestellt bei der Firma X. eine Insertion laut beiliegendem Text für 30 Franken pro Jahr.*

Weiter unten steht unter anderem, dass dieser Auftrag für fünf Jahre Gültigkeit habe und nach Ablauf derselben jeweils als erneuert gilt, wenn nicht sechs Monate vorher Kündigung erfolgt. Der Auftraggeber, in der Meinung, er habe für ein Jahr abgeschlossen, muss nun mit Bestürzung gewahr werden, dass er sich für fünf Jahre verpflichtet hat. Erhobene Rechtsvorschläge mit nachfolgendem Prozess wurden stets von der Firma gewonnen, da auf dem Bestellschein ausdrücklich vermerkt war, dass mündliche Vereinbarungen mit dem Akquisiteur keine Gültigkeit haben, also nicht anerkannt werden. Selbstverständlich wären alle Streitigkeiten vermieden worden, wenn der Auftraggeber den Bestellschein gründlich durchgelesen hätte.

#### S e m i - E m a i l

Wie schon gesagt, habe ich auf Photographievergrößerungen gearbeitet. Dort hatte eine Vergrößerung Fr. 2.80 geko-

stet. Ein verwandter Zweig davon sind die sogenannten Semi-Email-Photographien für Broschen, Anhänger, Krawattennadeln und Manschettenknöpfe. Da ich gerade nichts Besseres fand, sammelte ich für einen Herrn Goldberg neuerdings Photos. Dieselben wurden in Matt und koloriert ausgeführt. Pro Stück wurde mir Fr. 1 für Matt und Fr. 1.20 für kolorierte ausbezahlt. Der Besteller hatte hier überhaupt nichts zu bezahlen. Folgender Prospekt erklärt das am besten.

*Institut für Semi-Email-Photographien*

*Anstatt viel Geld für Zeitungsinserate und sonstige Reklame auszugeben, haben wir uns entschlossen, zur bessern Bekanntmachung unseres Geschäftes vorläufig für jede Familie bis zu drei Stück Semi-Email-Photographien vollständig gratis anzufertigen. Wir bitten Sie, unserm Vertreter Ihre Photographien zu übergeben. Sie werden dieselben unverseht zurück erhalten. Eine weitere Verpflichtung Ihrerseits besteht nicht. Die Semi-Email-Photographien eignen sich für Broschen, Anhänger, Krawattennadeln und Manschettenknöpfe. Ausführung in Matt und farbig in jeder gewünschten Grösse. Sie können versichert sein, dass jeder Auftrag mit der grössten Sorgfalt, genau dem Original entsprechend, ausgeführt wird.*

*Indem ich hoffe, Sie werden mich nach Empfang der Gratisphotographie ihren Bekannten empfehlen, zeichnet hochachtend*

*J. Goldberg,*

*Institut für Semi-Email-Photographie.*

Vorsteher des « Institutes » war Herr Goldberg. Geschäftsräume: Küche und Wohnzimmer der Familie Goldberg. Die gesammelten Photographien wurden ei-

ner Fabrik überwiesen, die zu Engrospreisen die Anfertigung der Platten in-  
nert wenigen Tagen übernahm. Der Prospekt hatte weiter keinen Zweck, als dem Reisenden das Sammeln der Bilder zu erleichtern. Von einer eigentlichen Reklame konnte überhaupt nicht gesprochen werden, da eine Familie sicher nie mehr als einmal bestellte. Genau wie bei den Vergrösserungen, kam auch hier das dicke Ende nach. Vollständig gratis, eine weitere Verpflichtung Ihrerseits besteht nicht. Unterschrieben hatte der Besteller auch nichts, konnte also auch zu keiner weitem Bestellung gezwungen werden.

Also ist die Sache diesmal doch streng reell. Einen Augenblick bitte, es kommt gleich. Die fertigen Plättchen, auf Blech aufgezogenes Zelluloid, brachte Herr Goldberg der Kundschaft selber. Dieselben waren gewöhnlich gut ausgeführt, leider aber ohne Fassung, völlig wertlos. Darauf wurde denn auch spekuliert. Eine ganze Musterkollektion von Broschen, Anhängern, Nadeln und Manschettenknöpfen zu Preisen von Fr. 3.50 bis zu 100 und noch mehr, in Doublé, Silber und Gold machten den Leuten die Auswahl schwer. Die Fassungen waren so eingerichtet, dass einige kleine Handgriffe genügten, um das Plättchen einzusetzen. Dies wurde denn auch von Herrn Goldberg besorgt, da die Photo erst in der Fassung richtig zur Geltung kam. Mit grosser Ueberredungskunst wurden nun den Bestellern von Gratisbildern die Fassungen aufgeschwätzt. Am meisten wurde dabei an den Doubléfassungen verdient. Gewinne von 500 % waren da nichts Seltenes. War nun ein Kunde absolut nicht zu bewegen, eine Fassung zu kaufen, so war der Schaden auch nicht gross, ein anderer

musste eben für ihn bezahlen. Trotzdem ich das alles natürlich wusste, sagte ich den Leuten selbstverständlich nichts davon, machte mir auch keine Gewissensbisse mehr; wenn ich nur Geld verdiente, das war mir die Hauptsache.

#### Historiker über Nacht

Mit meinen Semi-Email-Photographien konnte ich bei siebenstündiger Arbeitszeit Fr. 20—40 verdienen. Hauptsächlich im Emmental habe ich gute Geschäfte gemacht. Ungefähr ein Jahr habe ich für Goldberg gearbeitet, bis mir, es war in Basel, etwas anderes anlief.

Ich traf dort mit einem elegant gekleideten Herrn zusammen, der gleich mir im Bahnhofbüfett speiste. Im Verlaufe des Gesprächs vernahm ich dann, dass er sich mit Heraldik beschäftige, ein Gebiet, von dem ich damals keine Idee hatte. Er interessierte sich für meine momentane Tätigkeit und meinte dann, dass ich bei ihm entschieden mehr und zudem viel leichter Geld verdienen könne. « Wenn Sie an einem Tage nur einen Auftrag machen, so haben Sie schon über Fr. 60 verdient », suchte er mich zu überreden. So leicht liess ich mich von dem « Wenn », das jeder Tschumpel, der Reisende einstellt, im Munde führt, nicht fangen. Ich hätte ihm ebensogut sagen können, dass, « wenn » ich hundert Photos gesammelt habe an einem Tag, auch über Fr. 100 verdiene. Immerhin interessierte mich die Sache, trotzdem ich keinen Hochschein hatte, wie mit Familienwappen Geld verdient werden könne. Herr Merian (in Wirklichkeit heisst er anders) klärte mich auf. Herr Merian spricht: « Heraldik ist ein Gebiet, in dem auch heute noch sehr viel Geld zu verdienen ist. Die Familien-

wappen, früher ein Privilegium der Adligen, sind heute auch bei Handwerkern, überhaupt beim Mittelstand, wieder in Aufnahme gekommen. Erleichtert wird unsere Arbeit noch dadurch, dass in letzter Zeit wiederholt Zeitungsartikel über Wappen und Wappenkunde erschienen, die bei manchem das Interesse an seinem Wappen und Stammbaum geweckt haben. Wie manchen Neureichen gibt es, der keine Ahnung hat von der Existenz seines Familienwappens und der sich geschmeichelt fühlt bei dem Gedanken, dass auch die seltene Familie Müller ein Wappen habe! » So ging es eine ganze Weile fort, er erklärte mir, wie man in Bibliotheken, Staatsarchiven und Gemeindkanzleien ein Wappen suchen müsse. Bei seinem Vortrag musste ich unwillkürlich an Zwirbelmännchen denken, nur dass mir die Sache diesmal besser gefiel. Nachdem ich in der Bibliothek noch ein Buch über Heraldik gelesen hatte, ging ich andern Tags zu Herrn Merian und erklärte mich bereit, für ihn zu reisen. Es war diesmal doch ein anderes Milieu, in das ich durch Herrn Merian nun eingeführt wurde. Aerzte, Notare, Pfarrer usw. waren unsere Hauptkunden. Eine Wappenscheibe in Glasmalerei kostete mindestens Fr. 250. Provision hatte ich 25 %, so dass man wirklich sagen konnte, « wenn Sie eine Bestellung machen, so haben Sie einen schönen Taglohn verdient ». Aber machen muss man die Bestellung. Ich hatte es eben hier mit einem Publikum zu tun, dem ich kein X für ein U vormachen konnte, obschon es auch unter akademisch Gebildeten Herren gab, die keinen Hochschein vom Wappenwesen hatten. Bei Handwerkern ist es mir oft vorgekommen, dass ich erst

lange erklären musste, was ein Familienwappen sei. Dass auch auf diesem Gebiet viel Schwindel getrieben wurde, konnte ich fast alle Tage sehen. Ich hatte grosse Freude an der Sache und habe mich redlich bemüht, die richtigen Wappen zu liefern. Am meisten Scherereien machten mir stets Sammelnamen, wie Meier, Meyer oder Müller. Da nahm man's nicht immer

so genau mit der Untersuchung. Eine plötzlich auftretende Brustfellentzündung unterbrach jäh meine Tätigkeit als Heraldiker, die mir doch während meiner mehrjährigen Reiserei am besten gefallen hatte.

\* \* \*

Der Teufel soll einmal gesagt haben, dass er alles sein wolle, nur nicht Lehrling und Provisionsreisender.

## Schwierige Entscheidungen

