

Zeitschrift: Schweizer Spiegel
Herausgeber: Guggenbühl und Huber
Band: 8 (1932-1933)
Heft: 12

Artikel: Der Sinn fürs Verdienen
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1064999>

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: 15.01.2026

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



Der Sinn fürs Verdienen

Von einem Basler Schüler

Illustriert von Fritz Butz

Es wird der heutigen Erziehung oft vorgeworfen, sie bereite die Kinder zu wenig auf das wirkliche Leben vor. Eltern und Lehrer liessen die Kinder in einer lebensfernen Atmosphäre aufwachsen, die ihnen insbesondere keine richtige Beziehung zum Geldverdienen vermittelte. Man verweist auf amerikanische Beispiele, die beweisen, dass auf jenem Kontinent die Kinder ihren Geschäftssinn schon in früher Jugend aktiv betätigen.

Der folgende Aufsatz eines Schülers zeigt, dass und wie bei Jugendlichen auch in unsern Verhältnissen die praktische Entwicklung des Erwerbssinnes möglich ist. Er zeigt aber gleichzeitig auch die Gefahren, welche mit einer solchen Betätigung verknüpft sind. Der junge Autor ist an Lebensklugheit seinen Kameraden sicher weit voraus. Das ist ein Gewinn. Aber ist er nicht auf Kosten von Lebenswerten erzielt, die noch wichtiger als jede „Gerissenheit“ sind?

«Als ich einmal glaubte, die Geldnot, unter der ich litt, nicht mehr aushalten zu können, suchte ich meine alte Tante auf, damit mir diese etwas unter die Arme greifen würde. Doch die alte Tante gab mir anstatt rundem Geld eine wunderbare Antwort, sie sagte nämlich sehr überzeugt : «Ach, ihr Jungens, ihr sollt noch gar kein Geld haben !» Ich habe mich damals nicht gefragt, ob die Tante recht hat, sondern ich zog lautlos, wie ich gekommen war, von dannen. Bald darauf merkte ich aber, dass sie nicht recht hatte, denn wir Jungens müssen Geld haben. Aber mit dem blossem «müssen» haben wir noch kein Geld. Meine Eltern nehmen etwa dieselbe Stellung ein zum Geld, das man den Jungen geben soll, wie meine alte Tante. Und so bin ich ganz auf mich angewiesen.

Wenn einer Talent hat zum Geldverdienen, so hat er, wie ein durstiger Hund, der das Wasser von weitem schon in der Luft schnuppert, eine gute Nase für Geldquellen. Dieses geistige Organ bildet sich nach den ersten Erfolgen aus. Aber wie aller Anfang schwer ist, so sind auch die ersten Erfolge mit Mut zu erobern. Wenn mich einer fragen würde, wie wir Jungens neben der Schule Geld verdienen könnten, so würde ich ihm mit der Frage antworten: «Hast du Courage ?» Denn Mut muss man haben. Wenn derselbe mich dann weiter ausfragen würde, so würde ich ihm etwas von meiner Romantik erzählen, die begann nämlich auf der Strasse. Ganz zufällig merkte ich, wie Geldverdienen leicht ist !

Es ist Sommer. In den Alleen und Strassen blüht die Linde, und weil man aus den Lindenblüten Tee macht und weil ich den Lindenblütentea gern trinke, nehme ich eine Leiter auf den Rücken und einen Korb, gehe unter einen solchen Baum und pflücke Lindenblüten. Nach einiger Zeit habe ich meinen Korb voll und steige die Leiter hinunter. In diesem Augenblick kommt eine Frau des Wegs. Vor meiner Leiter

steht sie still, schaut mich an und schaut den Korb an und dann wieder mich. Ich weiss gar nicht, was sie will. Jetzt frägt die Frau : «Verkaufst du diese Blüten ?»

«Nein», antwortete ich, auf eine solche Frage gar nicht gefasst.

Plötzlich darauf kommt mir in den Sinn, was für ein Esel ich eigentlich bin : «Sie, Frau... eh... ich... nicht nein, ja, ich verkaufe diese Blüten !»

Die Frau kommt zurück, wir einigen uns auf, oder vielmehr, sie diktiert den Handel, und ich erhalte 50 Rp. Ich staune nur so, dass ich die 50 Rp. so rasch verdient habe. Das war mein erster Erfolg. Ich nehme die Leiter wieder auf den Rücken, hänge den Korb an eine Sprosse, ziehe gemütlich und vergnügt nach Hause.

Jetzt sind die Sommerferien da. Immer noch blühen die Lindenbäume. Wieder nehme ich die Leiter und den Korb, und heute habe ich Glück. Jede Frau, die des Weges kommt, frage ich, und jeden Korb, wenn er wieder gefüllt ist, kann ich verkaufen. – Warum die Frauen mir den Tee abkaufen, weiss ich nämlich erst jetzt. Ich bin noch ein kleiner Knirps von zwölf Jahren, und da Frauen alle sparsam sind, meinen sie : «Ach, dieser Kleine da, der ist dumm genug, um seine Blüten spottbillig zu geben, also kaufe ich !»

Die Frauen fragen sich nicht, ob sie Tee brauchen, nur ihre Liebe zu den Mitmenschen stupft sie. So langsam merke ich, dass ich den Korb eigentlich auch teurer verkaufen könnte, auch das gelingt mir, und am Samstagabend habe ich 5 Franken verdient. Ich kehre heim mit meinem Schatz, stolz, meiner Arbeit bewusst, wie ein Sieger. Doch kaum erfährt meine Mutter, wie ich dieses Geld erworben hatte, gibt es einen fürchterlichen Krach. Ganz im Gegenteil zu meinem Vater, der eher angenehm überrascht ist von meinem Handel. Aber meine Mutter kann nicht verstehen, dass ihr Sohn auf die Strasse sitze, ganz fremden Leuten Tee verkaufe, gerade wie

ein armer Knabe. Das kann meine Mutter nicht begreifen, und ich muss ihr wohl oder übel versprechen, dass ich keinen Tee mehr verkaufe. Jetzt bin ich wieder auf dem Hund. Doch es soll nicht lange dauern.

Nach den Sommerferien finde ich eine Anstellung auf einem Tennisplatz als «Ballenbub». Jetzt beginnt meine Glanzzeit. Beinahe meine sämtliche Freizeit verwende ich, um auf den Tennisplatz zu gehen. Ich hatte schon die Chance, an einem Sonntag von 6–12 und von $\frac{1}{2}$ –3 Uhr Fr. 10 einzunehmen (genau Fr. 9.80). Innert zwei Jahren war ich auf vier Tennisplätzen, bis ich den einträglichsten gefunden hatte. Wunderbar, wie ich immer anders hiess, denn nur so konnte ich verhindern, dass mir meine Mutter nicht auch diese Geldquelle verstopfte. Ich habe genug reden müssen, bis ich meine Mutter überzeugt hatte, dass das Ballenauflesen auf den Tennisplätzen nichts Schlimmes und Entehrendes sei. Ich änderte meinen Namen mit der Witterung.

Doch jetzt kommt wieder der Winter, und ich habe keine Arbeit mehr. Mein Geldreservoir ist schon lange erschöpft, obwohl viel drin war. Mein Gefühl, das sich jetzt so langsam zur Vollendung ausgebildet hat, verlässt mich nicht. Mein Vater hat sein Bureau in der Stadt. Es kommt öfters vor, dass ich mich dort aufhalte. Neben meinem Vater auf dem gleichen Boden ist eine Firma, die verkauft Hosenbügler. Wenn jetzt ein solcher verkauft und nicht mitgenommen worden ist, so muss derselbe dem Käufer nach Hause gebracht werden. Mit guten Worten kann ich den Geschäftsleiter bewegen, dass ich jeden Mittwoch- und Samstagnachmittag diese Kommissionen besorgen kann. So erhalte ich ein kleines Honorar und mache natürlich etwa ebensoviel Trinkgeld. Doch mit der Zeit stellt sich bei mir ein Bedürfnis ein. Dieses ewige Gehen ist mir entschieden verleidet, zudem nimmt es noch beträchtliche Zeit in Anspruch. So bin ich fest entschlossen, mir auf

irgendeine Weise ein Velo zu verschaffen, was schon lange mein Wunsch gewesen ist. Nun spare ich, wo ich kann, alle Zeitungen werden durchstöbert und durchsucht, und wieder habe ich Schwein, ein Velo für 35 Franken ist zu verkaufen. Ohne meine Eltern zu fragen, eile ich um 12 Uhr nach der Schule in die Stadt, wo das Velo zu verkaufen ist. Der «Göppel» gefällt mir selbstverständlich gut, und ich laufe nach Hause, in der einen Hand das Inserat, gleichsam als Beleg, und zu Hause kommen in die andere Fr. 30, die ich innert kurzer Zeit erspart hatte. Meine Eltern, selbstverständlich sehr überrascht, geben mir nun auch die fehlenden Fr. 5. Die Velonummer plagt mich nicht, ohne die lässt sich auch fahren, bis ich nach etwa einem Monat es doch für gut halte, mir eine solche anzuschaffen. Das Velo, das dann noch am selben Tage gekauft wurde, teilte mit mir Freud und Leid während vier Jahren. Heute liegt es völlig seziert im Keller.

Der Winter ist vorbeigegangen, und der Frühling kommt und damit auch mein neuer Saisonarbeitsplan. Der Frühling ist relativ die «beste» Zeit für mich gewesen. Gleich zu Beginn des Frühlings oder schon etwas vorher wird der Kassabestand, sofern ein solcher da ist, auf einen Schlag verbessert und um etliches erhöht. Und das geschieht bei der Fastnacht. Da geh ich nämlich nicht trömmeln oder pfeifen, sondern ich verkaufe Plaketten. Mein Rekord bis jetzt ist die Fastnacht 1933 gewesen, da habe ich von morgens $4\frac{1}{2}$ Uhr bis mittags 3 Uhr, mit Unterbruch der Mahlzeiten, 200 kupferne und 2 silberne Plaketten verkauft, was einen Gewinn von Fr. 31.50 ausmacht. Das Plakettenverkaufen ist nämlich nicht nur anstrengend, sondern, wenn man es versteht, auch ganz originell und angenehm. Am Fastnachtsmorgen so zirka von $8\frac{1}{2}$ Uhr an geht man ins Zentrum der Stadt und dort von einem Laden zum andern. Da steht das Plakettenverkaufen plötzlich nur noch an zweiter Stelle, jetzt will man einmal

geniessen, wenn einem andere Leute nicht kennen. Man unterhält sich in bester Stimmung mit den Verkäuferinnen, wozu ein rassiges, originelles Kostüm und eine gute Maske ihre Sache beitragen. Es wird kritisirt, alles wird angeschaut, man lässt sich alles erklären und versucht, macht Kostproben, wo bei die Konfiserien vorgezogen werden. Ich habe keine Konditorei verlassen, ohne dass ich nicht etwas mitnehmen durfte. Kaum habe ich die Schwelle eines Ladens überschritten, als die Gesten und Worte kommen, man weiss nicht woher. Ich erinnere mich an einen Laden oder besser gesagt an ein ganzes Haus in der Freienstrasse, wo ich mich bestimmt eine halbe Stunde aufhielt. Das war einfach herrlich, was ich dort gelacht habe, und das ganze Personal mit mir, das war wunderbar.

Wie hier ein lustiges Aufreten Geld einbringt, so ist ein trauriges Gesicht nötig bei meiner nächsten Nummer, nämlich dem Palmsonntag. Von allen Arbeiten ist das Verkaufen von Stechpalmen das weitaus einträglichste. Da steht man so mit 2–3 Körben vor einer katholische Kirche, und da verkauft man die Palmen wie frische Semmeln. Die Palmen, die am Tage oder in der Woche vor dem Palmsonntag in der Nähe unserer Stadt geschnitten werden, werden von den Gläubigen, die gut bezahlen, gekauft. Den Preis lässt man vom Käufer selbst bestimmen, denn der Verkauf ist so am ergiebigsten; auch kennen die Gläubigen so den Preis der Konkurrenz nicht. Meistens gehen die Frauen zu den kleinern Knaben, warum, das weiss der Leser. Auch auf dem Tennisplatz, bei Trinkgeldern, überall kann man das beobachten, dass die Frau geizig ist und eine rührende Menschenliebe an den Tag legt. Leider gibt es auch solche Weiber unter den Männern, auch die hat es überall. Aber so im allgemeinen steht der Preis per Palmenstrauß zwischen 20 und 100 Rappen, was eine Gesamteinnahme von 30–40 Franken ausmacht. Natürlich kann ich mit dem zunehmenden Alter nicht

mehr selbst vor die Kirche stehen. Um mir diese Einnahme doch nicht entgehen zu lassen, wurde ich vom Detaillisten zum Grosshändler. Ich schliesse am Palmsonntag mit einigen Knaben einen Vertrag ab, worin sie mir versprechen, dass sie mir die Palmen, die ich ihnen in Körben liefere, verkaufen. Selbstverständlich bin ich ganz auf ihre Ehrlichkeit angewiesen, da der Preis der Sträusse in keinem Verhältnis zu der Anzahl derselben steht. Der Reingewinn wird bei jedem in zwei Teile geteilt, und jeder Mitarbeiter erhält einen Teil. Wenn man Chance hat, schauen für jeden immerhin etwa 20–25 Franken heraus. Wenn man jetzt so zwei, drei oder gar vier Verkäufer hat, so ist man froh, dass Christus einmal in Jerusalem eingezogen ist.

Leider verschwindet, je älter man wird, all diese schöne Romantik. Auch die Pflichten der Schule erlauben einem nur noch Samstag und Sonntag, alte, vertraute Orte aufzusuchen, wo es etwas zu beissen gibt. Aber wenn man sich einmal an Geld gewöhnt hat und man sich öfters etwas leisten konnte, sei es, um im Sommer seine Kehle immer feucht zu halten, sei es, dass man im Winter auf Ski oder Schlittschuh sich etwas Aussergewöhnliches erlauben durfte, oder dass man öfters sich etwas zu Gemüte führen konnte, sei's im Theater oder Kino, so gewöhnt man sich nur ungern, all diese leiblichen Freuden, an die man sich im Laufe der Zeiten gewöhnt hat, wieder ab.

Bei Veranstaltungen wie Reitfest, Schwingfest, Fastnacht usw. stört das Alter z. B. in keiner Weise. Gerade am letzten Reitfest im April 1932 meldete ich mich beim Präsidenten des Organisationskomitees. Ich kannte den Herrn nicht, stellte mich aber trotzdem zur Verfügung und konnte arbeiten. Ich wurde als Telephonist engagiert, hatte einen sehr leichten Dienst, ich konnte an der Starttafel sitzen und telephonisch die Resultate und Fehler der Konkurrenten abnehmen. Ich erhielt auch mein Mittagessen und z'Vieri, vergass nie, zweimal

zu gehen, indem ich immer für die andern Herren, die bei mir waren, das Essen holte, die das ihrige jedoch schon lange gegessen hatten.

Früher habe ich nie in einem Zirkus bezahlt; ich arbeitete dort beim Errichten desselben mit, und wenn es dann Freibillette gab, holte ich rasch einen Knaben, den ich nicht kannte, oder meinen kleinen Bruder und sagte, der habe auch mitgearbeitet, und dann hatte jeder von uns eines erhalten.

Selten zahlte ich an einem Match. Warum lernen wir in der Schule denn klettern? Um unser Können an der Holzmauer, die den Fussballplatz umzäunt, auszuprobieren! Wenn ich früher an einem Match oder an einem andern Fest Durst und Hunger hatte, war ich als Gläzersammler tätig und erhielt so mein z'Vieri. Gerade ein solches Leben und Treiben gefiel mir.

Doch, wer würde daran zweifeln, dass diese Romantik aufgehört hat? Doch endet auch die Romantik, so bleibt doch das Glück, das oft die Handlung begleitet hat, noch zurück. Wenn ich recht viel Geld verdiente, so nannte ich das Glück, wie ich aber das benennen soll, wenn man Geld kriegt ohne zu arbeiten, weiss ich nicht.

Da stand ich just vor den Ferien, und dass Ferien Geld kosten ist eine alte Weisheit. Doch das Märchen vom Glück kam unerwartet. Da habe ich nämlich einen Onkel in Indien, der kam zu uns auf Besuch. Gesprächsweise erfuhr er von mir meine Ferienpläne, denn ich

wollte eine Fusswanderung ins Wallis unternehmen, und so endete dann das Märchen, dass mir der exotische Onkel einen Check auf die Schweizerische Nationalbank ausstellte im Werte von Fr. 50.

Na, so was kann man sich ja gefallen lassen; aber auch dieser Mammon ist nun aufgebraucht, und ich besitze nur noch das leere Bankbordereau, mit dem ich in meiner Bude ein Loch in der Tapete überklebt habe.

Wenn ich aber kein Geld aus all diesem Tun mitnehmen kann, so habe ich doch eins gelernt, das mir niemand nehmen kann, das ist das Draufgängertum. Keck muss man sein, frech, nicht im Sinne von ungezogen, sondern im Sinne von furchtlos. Man darf keine Angst haben vor den Menschen. Man muss frech vor den andern hinstehen. Nicht warten, bis der andere einen geistigerweise besiegt hat, sondern brüllen, damit man seinen Rivalen übertönt, und wenn's schlimm geht, kann man immer noch springen. Mehr als eine Ohrfeige kann man ja nicht kriegen, und wenn man dann noch 5 Franken als Entschädigung dafür erhält, so kann es einen gereuen, dass man nicht zwei gekriegt hat. Drum keine Menschenfurcht und frisch das Leben angepackt, und durch Tat wollen wir den Spruch beweisen: «Selbst ist der Mann.» Wenn alles in der Welt nach Geld brüllt, warum sollen denn wir Jungens, wie meine alte Tante gesagt hat, kein Geld haben?

