

**Zeitschrift:** Schweizer Spiegel  
**Herausgeber:** Guggenbühl und Huber  
**Band:** 15 (1939-1940)  
**Heft:** 2

**Artikel:** Man muss die Baumwolle mit Schmalz einfetten oder : die Kunst, seine Ersparnisse zu verlieren  
**Autor:** [s.n.]  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1066454>

### **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**

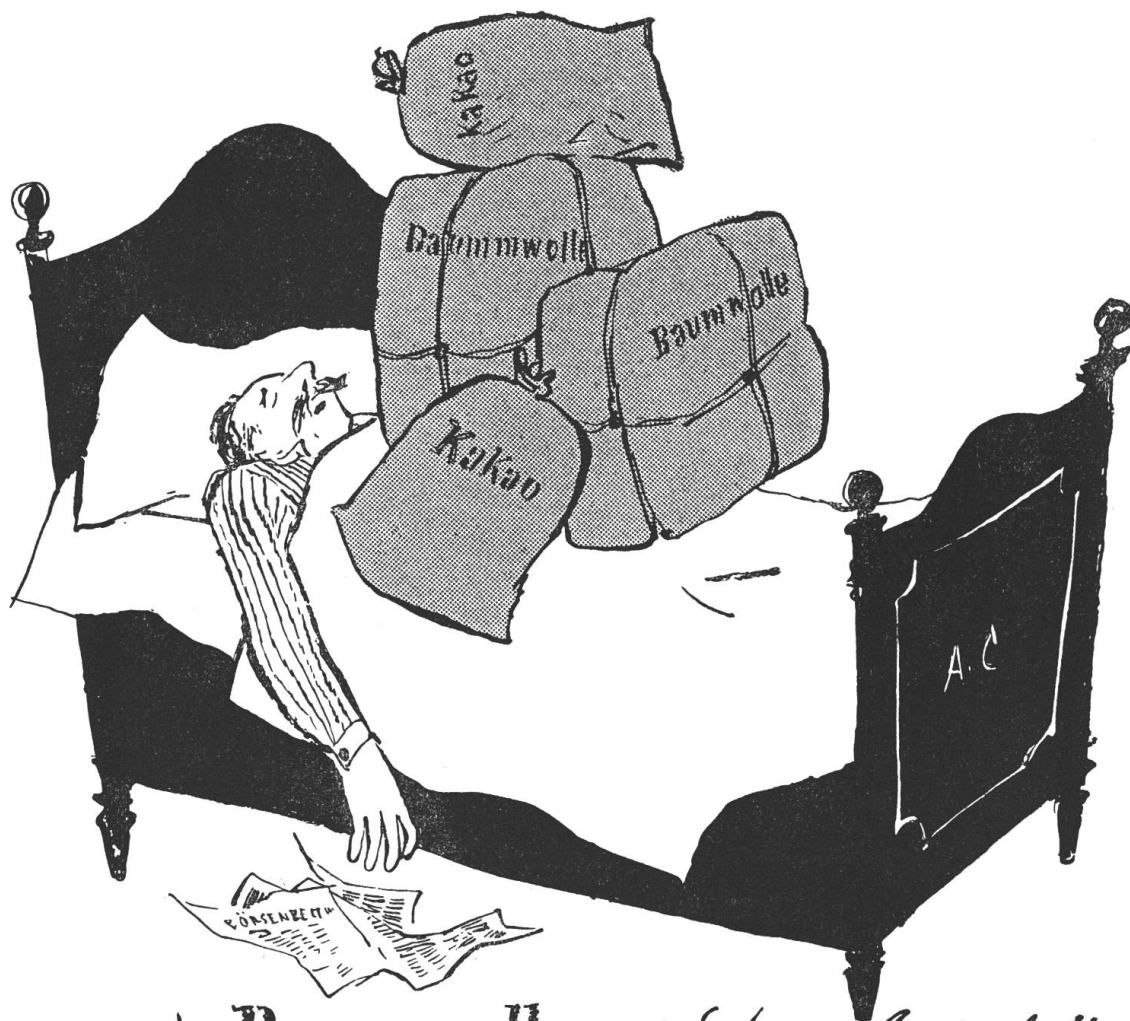
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées 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:** 02.04.2026

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



*Man muss die Baumwolle mit Schmalz einfetten*  
oder  
**Die Kunst, seine Ersparnisse zu verlieren**

Von \* \* \*

Illustration von Alois Carigiet

Ich war nicht etwa ein ahnungsloser Engel, als mich der Termingeschäftsagent Dr. Blanc aus Genf aufsuchte, sondern ich verfügte schon über reiche Erfahrungen als Wertschriften-spekulant.

Vor zwei Jahren war es mir gelungen, einen schönen Schnitt von ca. 8000 Franken zu machen. Mein Freund Ernst,

Die grossen Schwankungen, welche der Krieg an den Warenbörsen mit sich bringt, verlocken erfahrungsgemäss viele Neulinge, die glauben, mühelose Gewinne machen zu können, zum Spekulieren. Der vorliegende Artikel ist deshalb besonders zeitgemäss.

der Bankbeamte, hatte mir damals geraten, die 900 Franken, die ich von Tante Emilie für das kommende Semester bekommen hatte, für eine Börsentrans-

aktion in amerikanischen Eisenbahnaktien zu wagen. Wenn auch mit ganz schlechtem Gewissen, griff ich zu, und schon nach vier Tagen waren mir auf meinem Bankkonto zu meiner freien Verfügung siebentausendneuhundert und ungrad Franken gutgeschrieben. Die denkwürdige Abwertung vom 29. September 1936 war für mich im günstigsten Moment gekommen. Sie hatte mich vom mittellosen Studenten in einen kleinen Kapitalisten verwandelt.

Es ging aber nicht zwei Jahre, und dieser unverhoffte Gewinn war weggeschmolzen wie Schnee an der Frühlingssonne. Die gute Nase meines Freundes versagte von da an gründlich. Bei allen weitem Spekulationen war ich vom Pech verfolgt. Die Amerikanischen, in die ich mich verbissen hatte, stürzten in nie gewesene Tiefen, und es war so weit gekommen, dass ich nicht nur die 8000 Franken vollständig verlor, sondern schlussendlich sogar das ganze Semestergeld zum voraus verspekuliert hatte.

Als mir deshalb mein Freund riet, es einmal mit Warenspekulationen zu versuchen, griff ich nach dieser Chance wie ein Ertrinkender nach einem Strohalm. Mein Freund vertrat mit viel Überzeugungskraft die Meinung, dass ich mich von meinem Verlust nur dadurch erholen könne, indem ich von dem jetzt unsicher gewordenen Effektengeschäft auf das auf sichererer Grundlage stehende Warengeschäft umsattle.

Dann erzählte er, dass er gerade gestern eine fabelhafte Verbindung mit einem Genfer Hause, das Niederlassungen in Paris, London und sogar New York besitze, angeknüpft habe. Wenn ich wolle, so könne ich schon morgen vom Vertreter dieser Firma interessante Aufschlüsse über Möglichkeiten auf dem internationalen Warenmarkt erhalten.

### **Der Herr Doktor**

Es ging dann auch nicht lang, so erhielt ich den Besuch eines äusserst lie-

benswürdigen Herrn, der sich als Dr. Blanc vorstellte. Es ist begreiflich, dass ein nie fertig werdender Student für einen jungen Doktor Juris, der den Abschluss seiner Studien schon glücklich unter Dach gebracht hat, besondere Achtung empfindet. So wenigstens ging es mir, als mein lebenswürdiger Besucher sich als Jurist entpuppte.

Der Doktor war ein äusserst scharmanter Herr, so scharmant, dass ich es gar nicht merkte, dass er sich drei Stunden bei mir aufhielt. Als er nachts 12 Uhr meine Studentenbude verliess, hatte er zwei Kontrakte im Sack und eine Verpflichtung von mir, sofort 2000 Franken auf einer Bank für ein erstes Geschäft zu hinterlegen.

Der Doktor holte sehr weit aus in seinen Ausführungen. Er dozierte mir zuerst des langen und breiten, um was es sich beim Warentermingeschäft eigentlich handle. Wenn man am 1. November glaubt, dass eine Ware in einem Vierteljahr teurer sein werde als im gegenwärtigen Moment, so spekuliert man à la Hausse, d. h. man kauft am 1. November ein gewisses Quantum, lieferbar am 1. Februar.

Denkt man, dass der Preis sinkt, so spekuliert man à la Baisse, man verkauft die Ware heute in der Hoffnung, sie in drei Monaten, d. h. im Moment der Abrechnung, billiger bekommen zu können.

Die Ware selbst bekommt man natürlich nie zu sehen. Alle diese Abschlüsse kommen nur börsenmässig, d. h. auf dem Papier, zur Verrechnung. Da die Waren nicht geliefert werden, müssen auch nicht die ganzen Kaufpreise, sondern nur die Kursdifferenzen bezahlt werden. Beim Warentermingeschäft ist es daher üblich, dass bei Kaufs- und Verkaufsaufträgen nur ein Teil des Preises, die sogenannte Kursmarge, die meistens nicht einmal 10 % beträgt, als Preissicherstellung hinterlegt wird.

Der Doktor zeigte sich erstaunt darüber, wie rasch ich diesen komplizierten Mechanismus begriff, was mir wiederum

sehr schmeichelte. Dabei verschwieg ich wohlweislich, dass erst im letzten Semester in einem Kolleg diese Dinge behandelt worden waren.

Richtig ins Feuer kam mein Besucher aber erst, als er nach seinen allgemeinen Ausführungen dazu übergang, von einzelnen wichtigen Produkten des Welthandels zu sprechen, nämlich von Baumwolle und Baumwollöl.

Er erklärte, dass es auf dem Weltmarkt zwei Artikel Baumwolle gebe, die eigentliche Baumwolle selbst und das Baumwollöl. Das Baumwollöl hänge insofern mit der Baumwolle zusammen, als man dasselbe aus der Baumwolle gewinne. Nun sei aber eine Erscheinung wichtig: wenn die Baumwolle auf dem Weltmarkt steige, so müsse sich auch das Baumwollöl dieser neuen Preislage anpassen. Er behauptete, dass zur Zeit auf dem Weltmarkt ein ungeheurer Baumwollvorrat vorhanden sei, und deshalb die Baumwolle jetzt den denkbar niedrigsten Kurswert aufweise, dass — und das brachte er in fast leidenschaftlichem Tone hervor — auf dem Kaufe von Baumwolle ein Verlust praktisch ganz ausgeschlossen sei.

Und jetzt wagte er sich auch ganz vorsichtig mit der Hauptfrage hervor, mit der Frage nämlich, wie gross denn das Kapital wäre, welches ich in der Lage sei, für eine solche Transaktion anzulegen. Nun hatte ich zwar keinen Rappen; aber meine Tante Rösi, die von meinen Verlusten nichts wusste, hatte mir einmal ganz im Vertrauen mitgeteilt, dass sie auch 2000 Franken für eine absolut sichere Sache riskieren möchte.

So sagte ich dem Doktor aus einem gewissen falschen Stolz, ich hätte noch 3000 Franken, möchte aber nur 2000 riskieren. Der Doktor bedauerte, dass die Minimalhinterlage für den kleinstmöglichen Warenkontrakt 3000 Franken betrage. Schon wollte das Geschäft an der Differenz von 1000 Franken scheitern, da kam dem freundlichen Herrn aus Genf eine Zwischenlösung in den Sinn. Er sagte, er könne es schliesslich auch mit

2000 Franken machen, wenn ich gleichzeitig noch einen Sicherheitskontrakt abschliessen würde, und das brachte das Gespräch auf ein drittes Produkt, welches, wie ich jetzt erfuhr, auf dem Weltmarkt auch noch eine sehr grosse Rolle spielen soll, auf Schmalz.

« Schmalz », erklärte mein Besucher, « ist gegenüber dem Baumwollöl das edlere Produkt, und aus diesem Grund im Preis immer höher als Baumwollöl. Wenn also Baumwolle und Baumwollöl im Kurse steigen, so muss notgedrungen auch Schmalz steigen, und umgekehrt. Da Sie jetzt in Baumwolle à la Hausse, also auf steigenden Kurs, spekulieren, so müssen Sie sich gegen dieses Risiko dadurch sichern, dass Sie in Schmalz à la Baisse, also darauf spekulieren, dass der Preis sinkt. Wenn Sie also in der Hausse-Spekulation von Baumwolle dadurch zu Verlust kommen sollten, dass die Baumwolle unerwartet doch sinken sollte, so würde auch das Schmalz sinken, und dort hätten Sie dann einen Gewinn zu verzeichnen.

Mit andern Worten », sagte der Doktor schliesslich, « die Baumwolle muss mit Schmalz eingefettet werden. »

Es war nachts 12 Uhr, als ich mit klopfendem Herzen meine Unterschrift unter einen Baumwoll- und einen Schmalzkontrakt zeichnete. Der Doktor verliess mit den besten Glückwünschen meine mit Tabakrauch vernebelte Studentenbude.

Ich aber blieb zurück mit dem sichern Gefühl, dass jetzt börsentechnisch der Gewinn sitzen musste, von dem ich in Gedanken Tante Rösi jetzt schon die Hälfte überliess.

Was mich Esel mit besonderm Stolz erfüllte, war, dass ich dank meiner Hartnäckigkeit erreicht hatte, zwei ganze Kontrakte gegen nur 2000 Franken Deckung abgeschlossen zu haben, während andere, weniger Glückliche, für nur einen Kontrakt 3000 Franken hinterlegen mussten.

Und noch in einem andern Punkte war meine Standhaftigkeit von Erfolg gekrönt gewesen: Der Doktor hatte nämlich

ursprünglich die Courtage, d. h. die Spesen für einen Abschluss auf 90 \$, also total 900 Franken für diese beiden Kontrakte festgelegt. Da ich ja im Börsengeschäft kein ahnungsloser Engel war, so konnte ich mit gutem Gewissen behaupten, dass dieser Kommissionsansatz denn doch unverschämt hoch sei und jede Gewinnmöglichkeit zum vornherein ganz erheblich einschränken müsse. Auch in diesem Punkte war der Doktor daraufhin gewichen und setzte ausnahmsweise und weil es sich um mein erstes Geschäft handelte, die Kommission auf 75 \$ pro Kontrakt hinunter. Die hohe Kommission, erklärte er, finde in der Tatsache ihre Berechtigung, dass darin auch der Informationsdienst für die Kunden inbegriffen sei. Seine Firma verfüge nämlich an den wichtigsten Handelsplätzen über einen gut organisierten Stab von Fachleuten, welche jahraus, jahrein die Marktlage studierten, was ermöglicht, die Kunden fortlaufend über die (Gewinn-)aussichten auf dem laufenden zu halten, ein Umstand, der auch wieder geeignet sei, jegliches Risiko auszuschalten!

Es war mir ein leichtes, mit den gleichen gewählten Worten, die mein Doktor angewandt hatte, meine Tante Rösi, die ich am Morgen besuchte, von der absoluten Sicherheit der Transaktion zu überzeugen. Sie händigte mir die 2000 Franken aus, und diese wanderten prompt nach Genf, und ich erhielt von einer Firma Bright Star Ltd. die in englischer Sprache gedruckten Vertragsformulare, deren Hauptbestandteil eine ganze Menge Klauseln waren, in denen auch ein Jurist sich nur schwer zurechtfinden konnte.

## Der Nervenkrieg

Ich wartete jetzt mit Spannung auf die versprochenen Kurs- und Börsenberichte, doch es vergingen zwei Tage, drei Tage, fünf Tage, ohne dass ich etwas, weder von dem freundlichen Doktor, noch von der Genfer Firma, noch von deren Geschäftsverbindungen in Lon-

don und New York erfuhr. Wenn ich mich für die Kurse des von mir gekauften Schmalzes interessierte, musste ich selbst Zeitungen ausfindig machen, welche solche Kurstabellen enthielten. Natürlich habe ich das getan, denn die von meiner Tante Rösi (Erbtante!) gepumpten 2000 Franken lasteten schwer auf meinem Gewissen.

Am dritten Tage nach Kontraktabschluss war ich mir über die Chancen meiner Transaktionen klar: Meine Positionen lagen verkehrt. Mein Baumwollkontrakt lautete à la Hausse, der Baumwollkurs sank aber von Tag zu Tag. Die Schmalzspekulation war à la Baisse abgeschlossen, Schmalz stieg im Kurs. Also alles verkehrt. Von dem von meinem Doktor soviel besungenen Zusammenhang zwischen Schmalz und Baumwolle war keine Rede. Es waren lange, bange Wochen, die jetzt kamen. Ich konnte mit eigenen Augen verfolgen, wie die Hinterlage von 2000 Franken für die Kurschwankungen, die ja durch die Kommission ohnehin schon um 750 Franken geschröpft war, zusammenschmolz.

Da ich von dem Doktor nichts hörte, wandte ich mich in meiner Not an Freund Ernst. Von ihm vernahm ich, dass der Genfer Doktor selbst über die unerwartete Kursentwicklung bestürzt war und deshalb noch nicht den Mut gefunden hatte, bei mir vorzusprechen. Bald darauf rief er mich aber doch telephonisch an und meldete, dass nach seinen Informationen Deutschland im Begriff sei, sich mit einer grössern Position Baumwolle einzudecken, und die Kurse bald steigen müssten. Ich solle nur den Mut nicht verlieren, noch keiner seiner Kunden, der auf ihn hörte, hätte schlussendlich per Saldo verloren, jeder hätte gewonnen.

Und es war merkwürdig, schon am nächsten Tage trat die Wendung ein, die Baumwolle stieg um einige Punkte, während Schmalz sank. Aber am übernächsten Tage war es wieder umgekehrt, und ich kam mit dem besten Willen zu keinem andern Schluss als zu dem, dass

meine Position verkehrt lag, indem im grossen und ganzen die Baumwolle im Kurse fortwährend sank, während Schmalz stieg.

Immer wieder verstand es aber der Doktor, mich zu beruhigen. Seine Erklärungen waren in der Tat sehr einleuchtend. Ich legte mir im Moment nicht darüber Rechenschaft ab, dass der Doktor es sehr wohl verstand, *nachher* der Kursentwicklung eine gewisse Auslegung zu geben, aber doch nicht die Fähigkeit besass, die Kursbewegung richtig *voraus-*zusagen.

Später bin ich dann zum Schlusse gekommen, dass das wohl überhaupt nicht möglich sei; denn die Kursbewegung hängt von so vielen Umständen ab, dass es ebensowenig möglich ist, den Kurs der Baumwolle in drei Monaten zu prophezeien, wie es unmöglich ist, vorauszusagen, was für Wetter zu Ostern 1940 im Tessin sein wird.

Ich weiss nicht, ob meine baldige Erkrankung eigentlich auf diese seelische Zermürbung zurückzuführen war. Ein schweres Fieber, von dem ich nicht wusste, woher es kam, zwang mich ins Bett, und ich befand mich bald in einem lethargischen Zustand, in dem ich nicht mehr wusste, was ich tat. Tage vergingen, ich hatte keine Ahnung mehr, wie sich die Kurse entwickelt hatten, und erst ein Telephon des Genfer Hauses schreckte mich wieder aus meinen Fieberträumen auf. Ich muss in jenem Telefongespräch etwas gleichgültig reagiert haben, denn es war der Anlass dazu, dass mir die Genfer Firma den folgenden Brief schrieb:

*Sehr geehrter Herr !*

Wir nehmen höflich Bezug auf unsere gestrige telephonische Unterredung. Wir müssen neuerdings darauf insistieren, dass Sie die bereits reklamierte Marge *umgehend* überweisen. Dies besonders mit Rücksicht darauf, dass die Kursberichte, die wir soeben erhalten haben, in bezug auf Baumwolle und Schmalz weiter im Rückschlag sind. Baumwolle notiert August 7.86 und Schmalz Mai 6.77. Ihre gegenwärtige Deckung erreicht kaum 100 \$, Kommission und Spesen mitgerechnet.

Wir ersuchen Sie deshalb höflichst wie dringend, *morgen vormittag* den Betrag von Fr. 1000 auf der . . . Bank in Zürich einzuzahlen, und zwar mit der Bitte, dass deren Sitz in Genf sofort telephonisch oder telegraphisch avisiert wird.

Mangels Zahlung der erwähnten Marge würden wir uns in die Lage versetzt sehen, Ihre Position bei Eröffnung zu liquidieren.

Indem wir Sie höflichst um prompte Erledigung bitten, begrüessen wir Sie

mit vorzüglicher Hochachtung  
*Bright Star Ltd.*

Diesem Brief entnahm ich, dass sich also die Kursentwicklung noch nicht zu meinen Gunsten gekehrt hatte.

Meine Krankheit erlaubte mir, mich noch einmal an Tante Rösi zu wenden und auf ihr Mitleid zu pochen. Ich erhielt von ihr weitere 1000 Franken geborgt und schickte sie postwendend an die erwähnte Bank.

Diese Tat, die ich bei meiner heutigen nüchternen Betrachtung der Lage als eine abscheuliche Handlungsweise erkenne, kann nur durch meinen damaligen Krankheitszustand entschuldigt werden.

Meinem Freund Ernst schrieb ich folgenden Brief:

*Lieber Ernst !*

Im Bett liegend schreibe ich Dir die folgenden Zeilen und hoffe gerne, dass Du eine schönere Woche verlebt hast als ich.

Ich bin seit einigen Tagen nicht nur von einem mir unerklärlichen Fieber, sondern auch von dem Genfer Haus, das Du ja kennst, heimgesucht. Zweimal telephonierte man mir wegen Umdispositionen, gegen die ich mich leicht wehrte, worauf ich aber nicht eingehender darauf bestand. Ich hatte den Eindruck, dass diese Firma nur Verträge schinden will. Vielleicht bin ich etwas zu misstrauisch geworden in letzter Zeit, aber meine Nerven werden etwas stark gezupft.

Bei einem weiteren Telephon haben mir nun die Genfer in meinem Interesse zu einer Umdisposition dringend angeraten, worauf ich in voller Lethargie einfach ja sagte. Es wurde damit der Baumwollkauf per Oktober liquidiert und dafür dasselbe Quantum per Juni gekauft. Gleichzeitig wurde mein zweiter Vertrag durch einen neuen Kauf von Schmalz « gesichert ».

Nach meiner Rechnung habe ich jetzt drei laufende Verträge, die einen gegenwärtigen Verlust von zirka Fr. 2000 enthalten. Von diesen 2000 Franken sind nach meiner Berechnung nur etwa 800 Franken Kursverluste, der Rest

wurde durch Kommissionen und Spesen aufgezehrt.

Obwohl ich von befreundeter Seite noch Fr. 1000 mobil machen konnte, habe ich doch das Gefühl, dass nun die Genfer noch mehr Geld von mir wollen.

Würdest Du, im Falle, dass ich noch mehr Depot benötige, in das Geschäft eintreten? Du wärest dann mit Gewinn und Verlust, der sich vom Eintrittstag an ergibt, proportional beteiligt. Die Chancen sind für Dich natürlich im jetzigen Stadium grösser als für mich, aber ich könnte dann durchhalten, während ich jetzt eigenmächtiger Liquidation ausgesetzt bin.

Ich bitte Dich, mir bald zu berichten. Vor den telephonischen Anrufen aus Genf empfinde ich nur noch Furcht. Ich fühle mich in einem dumpfen Loch, in das der Mann hinunterruft und dessen Stimme ich in Fieberträumen immer höre.

Mit herzlichen Grüssen und auf baldiges Wiedersehen  
Dein \*\*\*.

## Charakter-Baisse

Mein Freund Ernst hatte Ausflüchte. Er sagte, dass er gegenwärtig das Geld nicht flüssig habe und seine Effekendispositionen nicht liquidieren könne. Er ermutigte mich aber und fand, dass nach seiner ganzen Erfahrung nach so langer Baisse jetzt unweigerlich die Hausse kommen müsse.

Ich erwartete nun mit Zuversicht diesen erwähnten Umschwung der Warenbörse. Ja, ich wurde zum Optimisten und war sicher, dass der Umschwung kommen musste. Dieser Optimismus wirkte sich auch auf meinen Gesundheitszustand aus.

Auf jeden Fall genas ich und konnte bald das Bett verlassen. Es schien mir, dass ich aus meiner Fieberkrankheit geläutert und gestärkt gegen weitere Schicksalsschläge hervorging. Diese Rückschläge traten nämlich auch ein. Natürlich waren die weitem 1000 Franken auch verloren, « natürlich » von meinem heutigen Gesichtspunkt aus. Dazumal war ich sehr empört. Ich überschüttete meinen Freund Ernst mit Vorwürfen über die traurige Lage, in die er mich gebracht hatte. Bei dieser Gelegenheit vernahm ich, dass auch er pro Abschluss von der Genfer Firma 10 \$, also im ganzen bis jetzt ungefähr 200 Franken Agentenprovision

erhalten hatte. Um in der peinlichen Auseinandersetzung weniger kläglich dazustehen, offerierte er mir die Hälfte seiner Agentenprovision.

Den Doktor beorderte ich in geharnisstem Ton auf meine Studentenbude. Meine Phantasie beschäftigte sich schon damit, wie ich den weichlichen Herrn mit einem Kinnhaken zu Boden schlagen würde.

Der Doktor liess auf sich warten, wahrscheinlich aus der richtigen psychologischen Erkenntnis heraus, dass die Zeit meine Wut schon dämpfen würde. Aber eines Abends kam er und hielt sich wie bei seinem ersten Besuche drei Stunden bei mir auf.

Ich gestehe, dass mir mein Charakter selbst manchmal etwas fraglich vorkommt. Es steckt da irgend etwas nicht ganz Perfektes in mir, das gelegentlich wieder zum Vorschein kommt. Was ich selbst, was mein Freund Ernst und alle vernünftigen Menschen nicht für möglich gehalten hätten, geschah: der Doktor hatte wieder zwei neue von mir unterschriebene Kontrakte in Händen, als er spät nachts mein verrauchtes Schlafzimmer verliess. Seine Devise, die er mir in endlosen Litaneien begreiflich zu machen suchte, lautete diesmal: « Wenn auf dem einen Bein alles falsch geht, so muss man halt auf das andere Bein stehen. » Wenn ich vorher in Baumwolle und Schmalz « getätigt » hatte, so wurde jetzt in Baumwollöl und Kakao abgeschlossen. Die neuen Kontrakte waren mit der Verpflichtung behaftet, weitere 1500 Franken als Margendeckung zu leisten.

Der Katzenjammer war gross, als ich am nächsten Morgen erwachte und mir Rechenschaft über diese neuen Abschlüsse ablegte. Es wurde mir auch sofort klar, dass mir nichts anderes übrigblieb, als meinerseits ein weiteres Opfer zu suchen.

Ich befand mich ja in der angenehmen Lage, in eine Verwandtschaft eingebettet zu sein, die einem sicher situierten Kleinbürgerstand angehört. Tante Rösi ist Arbeitslehrerin. Tante Emilie,

eine Beamtenwitwe, bezieht eine jährliche Rente, welche ihren Unterhalt bis an ihr Lebensende als gesichert erscheinen lässt. Zwei meiner Onkels sind ehrbare Handwerksmeister, und einer versteht den heutzutage so beneideten Posten eines Schulabwartes.

Bis heute habe ich im Kreise dieser Verwandtschaft, dank der Erfolge meiner Schullaufbahn, immer noch die Rolle eines hoffnungsvollen Jünglings spielen können, und als vor zwei Jahren die Sensation von meinem ersten Börsengewinn von Tante zu Tante und von Onkel zu Onkel geflüstert wurde, stieg mein Ansehen doppelt hoch.

Die passive Teilnahme von Tante Rösi war unter dem Siegel der Verschwiegenheit geschehen. Ich konnte deshalb damit rechnen, dass die andern Verwandten davon keine Kenntnis hatten. Ich war schamlos genug, diesen Umstand ohne Bedenken in meine Pläne einzukalkulieren, als ich den Entschluss fasste, mich in meiner jetzigen Lage einmal an den Onkel Schulabwart zu wenden, von dem ich wusste, dass er im Kreise seiner Kegelklubkollegen jeweils mit Stolz auf seinen hoffnungsvollen Neffen hinwies, der bald Dr. jur. sein werde.

Dieser Onkel hatte es durch eine kleine Erbschaft von Frauenseite her, aber auch durch Sparsamkeit und fleissige Arbeit zu einem Renditenhaus gebracht. Ich vermutete aber, dass er ein gewisses Faible dafür hatte, auch einmal ein paar tausend Franken ohne seiner Hände Arbeit, gewissermassen im Schlaf, zu verdienen. Ich hatte im Sinn, ihm ehrlich meine Lage darzulegen und ihn auf die besondern Gewinnmöglichkeiten mit Börsentermingeschäften hinzuweisen.

### **Der Schulabwart**

Aber mein guter Onkel war Rekonvaleszent, als ich ihn besuchen wollte. Er litt an den Folgen eines Nervenzusammenbruches. Als mir die Tante an der Haustüre diese Neuigkeit eröffnete,

war ich einen Moment unentschlossen, sollte ich ihn doch « stören » oder nicht. Aber ich musste mein Anliegen *jetzt* vorbringen oder dann gar nicht.

Der Anblick meines Onkels, den ich als grossen, starken Mann von sportlichem Aussehen kannte, überraschte mich. Es schien mir, er sei mit einem Schlage 20 Jahre älter geworden. Seine Gesichtszüge waren müd und zerfallen. Er ging so gebückt, dass er den Eindruck eines gebrochenen Menschen erweckte. Unwillkürlich stellte ich mir die Frage: was ist mit diesem Mann passiert?

Teilnahmslos erkundigte er sich nach meinem Befinden. Ich wagte es nicht, meine Sorgen vorzubringen und beschränkte mich daher darauf, ihn über sein Wohlergehen auszufragen. Doch auch dem Onkel fiel es schwer, auszupacken, obwohl ich aus dem Gespräch heraus merkte, dass er innerlich das Bedürfnis dazu hatte.

Ganz unvermittelt fragte er mich aber dann, ob im Bundesgericht gute Richter sässen, und das brachte dann wirklich das Gespräch auf das Thema, welches meinen Onkel so hergenommen hatte. Ich traute meinen Ohren kaum, als ich hörte, dass gerade dieser Onkel, an den ich mich jetzt in meiner Not als letzte Zuflucht wenden wollte, sich selbst in Waren-Terminbörsengeschäfte eingelassen und dabei so gründliche Schläge erhalten hatte, dass er jetzt als ruiniertes und seelisch gebrochener Mensch vor mir stand.

Wie ich jetzt aus den Papieren, die er mir vorlegte, (als Kenner der Materie) sofort überblickte, hatte er ca. 40,000 Franken, und damit sein ganzes erspartes Vermögen, verloren. Er hatte sich sogar bereits in Prozesse eingelassen und stand jetzt vor der Frage, ob er noch an das Bundesgericht appellieren solle. Wie er so vor mir stand und beschämt gestand, dass gerade meine seinerzeit so glücklich verlaufenen Spekulationen ihn immer gereizt hätten, auch einmal rasch Geld zu verdienen, und wie er dann mit ungelungenen Worten versuchte, mir den

Hergang der Börsentermingeschäfte zu erklären, war ich so betroffen, dass ich das ganze Aktenpaket unter den Arm nahm, versprach, es sofort zu studieren, und verschwand.

Beim Studium der Akten meines Onkels wurde mir klar, dass er wie ich auf ganz ähnliche Weise hereingelegt wurde, nur mit dem Unterschied, dass mein Animieragent meine Adresse durch einen Freund von mir erhielt; der Agent, der meinen Onkel zum Spekulieren verlockte, seine Adresse aber wahrscheinlich von einem Adressenbureau erfuhr.

Mein Onkel jedenfalls konnte es sich nicht erklären, woher die Börsenagentur, die ihm in regelmässigen Intervallen Prospekte und Werbebriefe zuschickte, seine Adresse herhaben konnte.

Solche Werbebriefe hatten ungefähr den folgenden Wortlaut:

*Jeder ist seines eigenen Glückes Schmid.*

Wir haben Ihnen am 10. ds. empfohlen, Käufe in Kupfer zu tätigen. Es wäre möglich gewesen, zu 8.80—90 zu kaufen. Gestern hätten diese Kontrakte mit 9.20 liquidiert werden können, was einem Nettogewinn von ungefähr 500 Franken entspricht, und zwar inner 8 bis 10 Tagen mit einem angelegten Kapital von 2000 Franken.

Wir haben heute aus Liverpool folgende Depesche erhalten :

*Empfehlen angesichts der Situation Käufe in Weizen aus New York. Käufe in Kupfer scheinen uns grosse Möglichkeiten zu bieten.*

Wir beraten Sie gerne unverbindlich und kostenlos.

Hochachtungsvoll

\*\*\*

Der Schulabwart hatte alle diese Briefe in den Papierkorb geworfen. Nach einiger Zeit wurde er dann von den Briefschreibern persönlich heimgesucht. Zuerst per Telephon, indem man auf die Briefe Bezug nahm. Man fragte ihn unverblümt, ob er denn wirklich so dumm sei und eine Chance, risikolos Tausende von Franken zu verdienen, unbenützt vorübergehen lassen könne.

Bei den ersten Anfragen sei er standhaft gewesen, erzählte er, doch die Anspielung, dass es eigentlich dumm und unverantwortlich von ihm sei, nicht

darauf einzugehen, habe ihm zu denken gegeben. Von mir hatte er ja gewusst, dass es möglich war, durch Börsentransaktionen Geld zu verdienen. Um endlich einmal Ruhe vor den Telephonanrufen zu haben, habe er dann schliesslich zu einem Rendez-vous mit einem Agenten eingewilligt. Auch dieser Agent hatte sich Doktor genannt, die Ausdrucksweise, die er gebrauchte, war aber bedeutend populärer als diejenige meines Doktors. Der Refrain seiner Rede gipfelte immer in folgendem Satz: «Da der Kakao heute nicht mehr als ein Hundredreck wert ist, kann sein Preis nicht mehr sinken, sondern nur noch steigen. Wer zum jetzigen billigen Kurse Kakao kauft, kann keinen Verlust haben. »

### **Gutes Geld schlechtem nachwerfen**

Mein Onkel empfing den Agenten nicht bei sich zu Hause, sondern begab sich in dessen Bureau. Er sagte mir nachher, dass der Eindruck, den er dort empfangen habe, eigentlich ungünstig gewesen sei. Eine Empfangsdame in einem Glasschalter war bestrebt, jeden neuen Besuch mit geheimnisvoller Eile sofort in eines der vielen Zimmer zu befördern. Sämtliche Türen zu den Nebenräumen waren schalldicht gepolstert, und in den Zimmern waren die Wände mit Statistiken und Kurvenbildern dekoriert.

Bei seinem ersten Besuch hatte der Onkel aus dem Nebenzimmer trotz der schalldichten Türverkleidung einen erregten Wortwechsel vernommen, doch konnte er den Inhalt des Gespräches nicht wahrnehmen.

Trotz dieses ungünstigen Eindruckes war er aber die Geschäfte doch eingegangen, weil der Doktor ihm alles als absolut ohne Risiko, nur gewinnbringend, geschildert hatte. Der Schulabwart hatte Kakao, Weizen und Schmalz gekauft.

Da alle Positionen, trotzdem sie nur «Dreck» wert waren, noch weiter hinter sanken, wurde er von dem Herrn auf dem Bureau veranlasst, Deckungs-

käufe zu machen, um die Kurse zu «sichern». So hatte er in wenigen Tagen acht Kontrakte abgeschlossen und war bereits 5000 Franken schuldig. Aber die Animierfirma war scheinbar etwas nobler als meine Firma aus Genf, sie drängte nicht gleich auf Deckung, sondern eröffnete meinem Onkel einen Kredit von 20,000 Franken, damit er unbeschränkt Geschäfte machen könne, einen sogenannten Margenkredit. Da mein Onkel ein Renditenhaus besitzt und die Agentur über ihn Informationen eingezogen hatte, schien es ihr ratsamer, jetzt noch nicht von der Deckung zu reden, sondern man liess den Schulabwart sich ruhig einmal in den Kakao-, Weizen- und Schmalzkontrakten austoben.

Mein Onkel hatte lange Zeit von der Schrumpfung, die sich jetzt an seinem Vermögen vollzog, keine Ahnung, obschon er tagtäglich Briefe und telefonische Anrufe von der Agentur erhielt. Er hatte bis jetzt noch keine Zahlungen leisten müssen, sondern es wurde ihm alles auf seinem Margenkonto belastet.

Erst als der Kredit von 20,000 Franken überschritten war, kam der erste Brief, der ihn ohne Umschweife daran erinnerte, dass er jetzt mit dem Kapital, das er riskiert hatte, ausrücken solle. In diesem Briefe hiess es :

*Sehr verehrter Herr !*

Wir teilen Ihnen mit, dass Ihre Kreditlimite erreicht ist, und Sie deshalb ersucht werden, den früheren Zustand wieder herzustellen, indem die £ 1000 bezahlt werden. Sie können es tun, indem Sie £ 1000 in englischer Währung direkt einzahlen, oder vorzugsweise den Gegenwert von Fr. 20,000 bei uns deponieren.

Wir sehen der umgehenden Erledigung entgegen.

Hochachtungsvoll

\*\*\*

Diese Aufforderung wirkte auf meinen Onkel wie ein Blitz aus heiterm Himmel. 20,000 Franken in bar sofort aufzubringen, ist auch für einen Renditenhausbesitzer keine kleine Sache. Mit diesem Brief in der Hand begab er sich sofort zu der Firma mit den abgedichte-

ten Wartezimmern. Jetzt hatte er selbst Gelegenheit, Teilnehmer an einem solchen lauten Gespräch zu werden. Es war diesmal der Geschäftsinhaber in eigener Person, der sich seiner Sache annahm. Mein Onkel kargte nicht mit massiven Worten, um seiner Wut über die Zumutung, 20,000 Franken bar auf den Tisch zu legen, Ausdruck zu geben. Der Geschäftsinhaber war charakterlos genug, mit liebenswürdigen Worten darüber hinweg zu gehen. Er bestand aber dafür darauf, dass die Schuld von 20,000 Franken, die jetzt zu recht bestand, in zwei Tagen beglichen sein müsse.

Die Sitzung dauerte sehr lang, und der Geschäftsinhaber musste nicht der Geschäftsinhaber selber sein, wenn es ihm nicht gelungen wäre, nach zwei Stunden ausserordentlich freundlichen, aber eindringlichen Zuredens, den Schulabwart zu drei neuen Kontrakten zu veranlassen, welche den Verlust der 20,000 Franken auf alle Fälle verhindern sollten.

Ich wäre der Letzte gewesen, welcher wegen dieser Dummheit Steine auf meinen Onkel geworfen hätte; denn aus eigener Erfahrung kann ich nur zu gut seine seelische Verfassung im Moment des Vertragsabschlusses begreifen. Es ist die Sucht, die jeden vom Spekulations- taumel Befangenen ergreift, schlechtem Geld noch gutes Geld nachzuwerfen, in der Meinung, alles damit zu retten.

Der Schulabwart musste sich jetzt in aller Eile eine Schwanzhypothek auf sein Renditenhaus beschaffen, wozu mein Onkel Fritz Bürge war.

Es kam jetzt die Atempause, die auch ich erlebt hatte, und die wieder mit einem Verlust von weitem paar tausend Franken endete. Als er bereits 30,000 Franken hinterlegt hatte, wandte er sich in seiner verzweifelten Lage an einen Advokaten, und es kam dazu, dass sich zu allem Unglück auch noch das Prozessfieber meines Onkels bemächtigte. Als das erste Urteil gefällt wurde, welches den Standpunkt meines Onkels ablehnte, hatte er seinen Nervenzusammenbruch.

## Die traurige Legion

Aus den Gerichtsakten und Gutachten, die er mir zeigte, konnte ich dann auch sehen, dass die Erlebnisse meines Onkels und die meinen gar nicht etwa allein dastanden, sondern dass sich die Gerichte schon x-mal mit solchen Börsentermingeschäften kleiner Leute zu befassen hatten.

Da war eine Stenotypistin aus einem Metallgeschäft, welche mit 6000 Franken hineingefallen war und nun umsonst bei den Gerichten um Hilfe nachsuchte. Ihre Klage wurde abgewiesen.

Ein Metzger hatte 12,000 Franken verloren, ein Konditorgeselle 18,000 Franken, ein Polizeibeamter 9000 Franken. Ferner zählten sich zu den Geschädigten Chauffeure, Bäcker, Buchbinder, Rentiers, ein Geistlicher und mehrere Lehrer.

Durch eine Freundin meiner Cousine, welche in einer solchen Agentur die Buchhaltung führte, hatte ich Gelegenheit, Einblick in den Geschäftsbetrieb eines solchen Unternehmens zu bekommen. Es zeigte sich, dass die Kundenliste dieses Geschäftes aus einem Auszug aus dem Steuerregister besteht, in welchem aber nur Personen aufgenommen werden, die über ein versteuertes Vermögen von minimum 20,000 Franken verfügen.

Diese zukünftigen Opfer werden nun, gleichviel, ob es sich um Landwirte, Metzger, Bureauangestellte oder Dienstmädchen handelt, von einem Vertreterstab, sogenannten Unteragenten oder Remisiers, besucht und zu Börsenkontrakten verleitet.

Die Agenturfirma legt grossen Wert darauf, dass sich die Remisiers aus akademischen Berufen: Lehrer, Juristen, Philosophen rekrutieren; daher kommt es auch, dass die liebenswürdigen Herren, welche die Aufgabe haben, die unerfahrenen kleinen Leute zu Börsenaufträgen in Schmalz, Kakao, Zink und Weizen zu überreden, sehr oft den Dokortitel führen.

Es ist mir klar, dass die Warenbörsen der Welthandelsplätze einem volkswirtschaftlichen Bedürfnis entspringen und dass natürlich auch unsere schweizerischen industriellen und kaufmännischen Betriebe sich dieser Warenmärkte bedienen müssen. Es hat schon immer Börsenagenturen in unserm Lande gegeben, welche diese Vermittlerrolle zwischen den Warenmärkten und den schweizerischen Käufern versahen. Soweit ihre Kunden sich aus Kaufleuten und Industriellen mit effektiven Kaufbedürfnissen rekrutieren, haben diese Geschäfte nichts mit den in den allerletzten Jahren aus dem Boden geschossenen Animieragenturen zu tun, welche nur die Spekulation und die Jagd auf Maklergebühr zum Ziele haben.

Ein Geschäftsführer einer solchen altingesessenen Warenbörsenagentur hatte die Freundlichkeit, mich noch näher über die Bedeutung der von mir abgeschlossenen Warengeschäfte aufzuklären. Erst jetzt wurde mir so richtig bewusst, was ich eigentlich beim Genfer Agentendoktor gekauft hatte. Ich hatte nämlich noch nicht gewusst, dass ich mit meinen Kontrakten im ganzen für zirka 135,000 Franken Waren gekauft hatte: Baumwolle, Baumwollöl und Schmalz.

Der Wert der Ware, die mein Onkel auf den Weltmärkten zusammengekauft hatte, betrug etwas mehr als 2 Millionen Franken. Der Kakao allein hätte für den Bedarf der Eidgenossenschaft ein Vierteljahr ausgereicht.

Ich vernahm auch noch, dass vor wenigen Jahren ein Landwirt aus dem Thurgau durch eine solche Animieragentur, ohne dass er es selbst wusste, fast den ganzen Weltvorrat an Pfeffer gekauft hatte und dabei sein ganzes Vermögen verlor.

Der Geschäftsführer wusste auch, dass die Courtagengewinne dieser Spekulationsagenturen unerhört übersetzt seien und dass sowohl die Geschäftsinhaber wie die Remisiers Geld wie Heu verdienen würden.

Da ja mein Doktor aus Genf nur an

meinen Geschäften in einem Monat an Courtage zirka 1900 Franken eingenommen hatte, interessierte es mich einmal zu erfahren, in welchen Verhältnissen diese hauptsächlichsten Terminwarenschieber lebten. Ich fand heraus, dass der sehr freundliche Geschäftsinhaber, welcher meinen Onkel Schulabwart zuletzt persönlich zum Abschluss seiner letzten zwei Kontrakte verführt hatte, laut Steuerregister sich eines jährlichen Einkommens von 80,000 Franken erfreute und dass sich sein Vermögen, das er sich in den letzten Jahren aus nichts erworben hat, auf 1,300,000 Franken beläuft. Und der junge Mann, welcher bei diesem freundlichen Herrn die Lehre absolviert hatte und sich erst vor zwei Jahren durch Gründung einer eigenen Warenbörsenagentur selbständig machte, bewohnt bereits eine Villa am Zürichberg und kann es sich leisten, eine Luxuslimousine und ein Motorboot zu halten.

Es ist mir heute klar, dass die Spekulationsgeschäfte, die mit einer Anmieragentur gemacht werden, fast notwendigerweise zum Verlust führen müssen; denn die Interessen des Agenten sind den Interessen des Auftraggebers entgegengesetzt. Das Ziel des Spekulanten ist, durch Kauf und rechtzeitigen Wiederverkauf einen Gewinn zu machen. Das Ziel des Agenten aber ist es immer, durch möglichst viele Abschlüsse möglichst viele Kommissionen einzuheimen.

Ist der Kunde im Gewinn, so wird er fortwährend zu neuen Geschäften überredet. Ist er aber im Verlust, so wird zu sogenannten Sicherungskontrakten geraten, welche zwar das Verlustrisiko vermindern, aber auch einen Gewinn praktisch fast unmöglich machen.

Ich hörte von einem Fall, wo ein harmloses Grünhorn überredet wurde, im gleichen Artikel gleichzeitig à la Hausse und à la Baisse zu spekulieren.

*C'est le prince de Monaco,*

*le seul, qui gagne à la roulette,*

heisst es in einem Lied. Genau so ist bei solchen Geschäften der Agent der einzige, der ganz sicher verdient; denn mit

jedem Auftrag ist von vornherein eine Kommission von 800 bis 1000 Franken verbunden.

Natürlich hat eine Ware wie Baumwolle immer einen gewissen Wert, aber das macht Warentermingeschäfte nicht weniger spekulativ; denn dadurch, dass die Anzahlung, die Marge, nur wenige Prozente beträgt, so genügt auch eine Kursschwankung von wenigen Prozenten, um die Deckung aufzubrechen.

\* \* \*

Eine Woche hatte genügt, um mich davon zu überzeugen, dass es sich hier um einen eigentlichen Beutezug auf das Geld der kleinen Leute handelt. Ich wusste jetzt genug vom Warentermingeschäft.

Es blieb mir nur noch eines übrig: Ich zog ein Ende mit Schrecken dem Schrecken ohne Ende vor. Zu diesem Zwecke schrieb ich der Genfer Firma, meine Positionen unverzüglich zu liquidieren.

Natürlich war die Abrechnung so, dass Null auf Null aufging. Das einzige, was ich zurück erhielt, waren die hundert Franken, welche mir mein Freund Ernst von seiner Kommission zurückbezahlte.

Auch meinem bedauernswerten Onkel musste ich, so leid es mir tat, anraten, keinen Rappen mehr für die Rettung seines verlorenen Kapitals zu riskieren, sondern nur noch für das einzige, was ihm gerettet werden konnte, besorgt zu sein, nämlich für seine Gesundheit.

Das schlimmste für mich war, meiner guten Geldgeberin, Tante Rösi, ihren Verlust von 3000 Franken schonend beizubringen. Es versteht sich, dass ich in ehrlicher Überzeugung hoch und heilig versprach, alles daran zu setzen, mein Studium raschmöglichst zum Abschluss zu bringen, um ihr nachher ihren schweren Verlust mit Zinsen und Zinseszinsen zurückzahlen zu können.

Und das will ich auch halten.