

Zeitschrift: Schweizer Spiegel
Herausgeber: Guggenbühl und Huber
Band: 37 (1961-1962)
Heft: 8

Artikel: Ich wollte automatisch Geld verdienen
Autor: Huwyler, Peter
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1073947>

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>



Ich wollte automatisch Geld verdienen

von Peter Huwyler

Ich bin im Sternbild des Stiers geboren. Dieses Zeichen bedeutet gemäß allen Horoskopen Erfolg und Wohlstand. Es scheint aber, daß das Schicksal mit meiner Einreihung in das Sternbild des Stiers ganz allgemein andeuten wollte, daß ich im Leben die Rolle eines Rindviehs spielen sollte. Anders kann ich mir nicht erklären, daß es mir immer wieder passieren muß – besonders in geschäftlichen Angelegenheiten – die größten Dummheiten zu begehen.

Eine solche Rindviecherei war es, daß ich mir von einem redegewandten Vertreter den Kauf einer Serie von fünf Musikautomaten als

hochrentable Kapitalanlage aufschwätzen ließ und dabei in wenigen Monaten das Anlagekapital von 6000 Franken verlor.

Onkel Tobias

Die Geschichte begann mit dem tragischen Autounfall, bei welchem meine beiden Eltern ihr Leben verloren. Die kleine Liegenschaft im St. Galler Rheintal, die meinem Vater gehört hatte, wurde verkauft, und nach Abzug aller Kosten und Steuern verblieben mir und jedem meiner drei Geschwister je 10 200 Franken.

Ich bin gelernter Herren- und Damencoiffeur und zog sogleich in die nahe Stadt, wo ich eine bessere Stelle fand als in unserem Dorf. Da ich mich bald mit einer Kollegin, die im gleichen Geschäft arbeitete, verlobte, beschäftigte es mich, ob ich nicht, wie so viele andere Leute, die 10 000 Franken günstiger als in einem Sparheft anlegen könnte.

Mein Onkel namens Tobias, der oft als Klient in unserem Salon erschien und für den ich tiefe Bewunderung hegte, weil er eine so glückliche Hand in geschäftlichen Dingen hatte, war wie ich im Sternbild des Stiers geboren. Nur schien bei ihm die mit diesem Zeichen verbundene angenehme Prognose: geschäftlicher Erfolg und Wohlstand, zuzutreffen. Er besaß ein Fingerspitzengefühl für die kommerzielle Ausbeutung von Zeiterscheinungen. So hat er zum Beispiel vor einigen Jahren für 22 000 Franken einen leerstehenden Lager-schuppen gekauft und weitere 25 000 Franken hineingesteckt, indem er einen Haufen Zimmer einbauen ließ und alte Möbel sowie Occasions-Gaskochherde hineinstellte. Heute ist es ein Appartementhaus, in dem achtzehn Fremdarbeiterfamilien wohnen und ihm einen schönen Zins abliefern.

Ungeheuer imponierte es mir, als er jeweils so im Vorbeigehen berichtete, heute gehe er seine Automaten leeren und behauptete, daß er mit 4000 Franken Einnahmen im Monat rechnen könne. Er hatte, wie er mir erzählte, 115 000 Franken in das Automatengeschäft hineingesteckt und hierfür einundzwanzig Musikboxen erstanden, die in der näheren und weiteren Umgebung zerstreut in Cafés und Restaurants placiert waren. Er machte damit 40 000 Franken netto im Jahr.

Das Inserat

Seither ließ mir die Möglichkeit, durch Kapitalanlage in Musikautomaten mühelos Geld zu verdienen, keine Ruhe. Soweit ich in den Cafés und Restaurants, in denen ich verkehrte, beobachten konnte, wird dort täglich eine sehr große Anzahl von Zwanzig- und Fünfzig-Rappenstücken in den Geldschlitz des Automaten versenkt.

Entsprachen wohl die fast in allen Zeitungen zu lesenden Inserate der Wahrheit? Sie lauteten:

Interessante Kapitalanlage und sichere Existenz

bei Übernahme gutplacierter, erstklassiger Musikautomaten.

Nötiges Kapital Fr. 4000.— bis 5000.—. Ertrag bis 30 Prozent.

Interessenten werden eingeführt.
Alteingesessene Firma.

Anfragen erbeten unter Chiffre . . . an Publicitas

Die Warnung

In unseren Herrensalon kam oft ein Obrichter zum Rasieren; sein Haupt war fast haarlos und der Rest ratzekahl geschoren. Sicher war er ein ehemaliger Korpsstudent, denn auf den Wangen hatte er zwei tiefe Mensuren. Er war, wie man so sagt, eine Gemütsmohre und gab immer etwa einen trockenen Witz zum besten. Ihm zeigte ich ein solches Inserat und fragte ihn, was er von dieser Art Kapitalanlage denke. Sein Urteil war vernichtend: «Hände weg von diesen Musikautomaten», sagte er, «wir haben bald mehr Automaten-Prozesse als andere. Dabei kann man die Spitzbuben nicht fassen, weil ihre Versprechen und Garantien nur mündlich abgegeben wurden und nicht nachgewiesen werden können. Ein Automat ist gut für den, der ihn braucht; er soll ihn kaufen und selbst bewirtschaften. Alles andere ist Mumpiz!»

Das war die kurze und bündige Antwort auf meine Frage. Oh, hätte ich doch auf diese Auskunft gehört, ich hätte mir viel Kummer und Sorge erspart!

Erster Kontakt

Aber in meinem Kopf spukten die Zahlen von Onkel Tobias und die eines Photographen, der auch zu unserer Kundschaft gehörte und behauptete, mit zwei Zigaretten-Automaten, von denen der eine vor seinem Laden, der andere vor seinem Wohnhaus stehe, monatlich 700 Franken zu verdienen. Ein Dritter, ein Buchdrucker, erzählte, daß er jemanden kenne, der mit Automaten einen Haufen Geld verdiene. «Aber fragen kostet nichts», meinte er richtig, «gehen Sie doch zu einer Automatenfirma und

lassen Sie sich Berichte und Auskünfte geben.»

Eines Morgens – mein Patron saß wieder einmal im Tea-Room nebenan – telephonierte ich einer Automatenfirma, wie sie auf einem Inserat genannt war, und vereinbarte eine Besprechung an einem meiner freien Tage. Es war die Firma Bynbo AG.

Voller Erwartungen zog ich meinen Sonntagsanzug an und betrat punkt 14.15 Uhr wie vereinbart den prächtigen Bau der Bynbo AG, dessen Fassade in Stahl und Glas erglänzte. Das Empfangsfräulein begrüßte mich herzlich wie einen alten Bekannten und geleitete mich in den vierten Stock zum Direktions-Büro mit der Aufschrift: Bimetti, Direktion. Da drinnen aber ein heftiges Telefongespräch im Gange war, mußte ich ein paar Minuten warten. Ich glaubte, ins Telephon schreien zu hören: «Nehmen Sie das Wort Gauner zurück, oder ich klage Sie ein!»

Als es dann still wurde, ging die Türe mit unerhörtem Schwung auf, und Herr Bimetti, im tadellosen, dunkelblauen amerikanischen Einreihler, begrüßte mich: «Entschuldigen Sie bitte, daß ich Sie habe warten lassen. Ich hatte da eben einen Herrn am Draht, der diesen Monat noch zehn Apparate haben muß. Leider kommen wir mit den Lieferungen nicht nach, aber für einen guten Kunden wird sich sicher ein Weg finden. Herr M. hat bei mir schon dreißig Apparate gekauft, und er verdient damit schon so viel, daß er daran denkt, seinen Beruf als Maler aufzugeben. Jetzt aber zu Ihnen. Bitte nehmen Sie Platz. Rauchen Sie? Also, was ist Ihr Problem?»

Treuherzig schilderte ich ihm, daß ich Coiffeur sei, meine Eltern tödlich verunglückten und ich aus der Erbschaft nun etwa 10 000 Franken zur Verfügung hätte. Ich käme zu ihm, um dieses Geld gut anzulegen. Herr Bimetti schmunzelte und fühlte sich sehr geschmeichelt. Sogleich legte er mir eine Beige von Prospekten über in Bonbonsfarben glitzernde Musikautomaten und über rote Zigaretten-Automaten vor. Zwar waren die meisten Prospekte englisch gedruckt, aber schon die wenigen Worte wie «wonderful» und «perfection», die ich verstand, machten mir Eindruck.

Zahlenakrobatik

Dann schlug er mir ohne Umschweife den Kauf von fünf solchen Musikautomaten zum

Preise von 7800 Franken das Stück vor. Das sind total 39 000 Franken. Daran sollte ich nun die mir zur Verfügung stehenden 10 000 Franken als Anzahlung leisten, so daß noch 29 000 Franken plus Zins bleiben würden. Der Zins für drei Jahre machte 6064 Franken aus. Die ganze Restschuld von 35 064 Franken könne ich in Monatsraten von 974 Franken während drei Jahren abzahlen. Nachher gehörten die Apparate mir.

«Aber», meinte er, «machen Sie sich jetzt nur keine Sorgen. Sie werden ja jeden Monat weit mehr einnehmen, als Sie an Raten bezahlen müssen. Mit fünf Musikautomaten kriegen Sie monatlich mindestens 1500 Franken herein, das heißt 300 Franken pro Apparat. Ich sage *mindestens*, denn wir haben Apparate placiert, die auch 500 Franken und mehr abwerfen. Also, da können Sie ja kaum etwas verlieren!»

Ich fragte Bimetti nach den Spesen, die doch unweigerlich damit verbunden seien. Falls ich, sagte er, den Service selber übernehmen möchte, müßte ich dafür pro Apparat 25 Franken im Monat einsetzen. Ich könne aber Service und Inkasso natürlich auch der Bynbo-AG überlassen. Für meine fünf Automaten mache das alles zusammen 125 Franken im Monat. Dazu kämen noch die Suisa-Gebühren für die Schlagerautoren von rund 25 Franken im Monat und die Prozente für die Wirte, in deren Lokal die Apparate aufgestellt werden. Mit 15 bis 20 Prozent, also etwa 300 Franken im Monat sei es mehr als genug. Das Total der monatlichen Auslagen für alle meine Apparate würde also 450 Franken betragen, oder im Jahr 5400. Da sich aber meine Einnahmen auf 12 mal 1500 gleich 18 000 Franken jährlich beliefen, von denen ich die Raten von 12 mal 974 Franken gleich 11 688 Franken, sowie die Unkosten von 5400 Franken also total 17 088 in Abzug zu bringen hätte, würde ich jährlich jetzt schon so gegen 1000 Franken verdienen, was einem Gewinn von rund 10 Prozent entspreche auf ein investiertes Kapital von 10 000.

Ich fand das eigentlich keinen sehr großen Gewinn, auf alle Fälle nicht den Inseraten entsprechend, und da ich wahrscheinlich ein ziemlich dummes Gesicht machte, meinte er:

«Ja, nun warten Sie noch einen Augenblick; die Rechnung ist noch nicht zu Ende. Sie dürfen nicht nur die 1000 Franken sehen, die sicher in Ihre Tasche fließen. Bedenken Sie doch folgendes: Nach 36 Monaten haben Sie

die fünf Kasten vollständig amortisiert. Der Wert jedes einzelnen Automaten wird noch mindestens 5000 Franken betragen. Jederzeit können Sie also die fünf Boxen für 25 000 wieder an den Mann bringen. Dazu kommt noch der Gewinn aus drei Jahren, also dreimal 1000 Franken, macht total 28 000. Eingesetzt aber haben Sie 10 000 Franken, und es entging Ihnen ein Zinsverlust von etwa 4 Prozent darauf, so rechnet man im Durchschnitt, gleich circa 1200 Franken. Also ziehen Sie von den 28 000 nun die eingesetzten 11 200 Franken ab, und Sie haben noch 16 800 bar auf den Tisch nach drei Jahren. Teilen Sie das durch drei, so haben Sie eine Rendite von über 5500 Franken jährlich, und damit dürften Sie nun wohl zufrieden sein bei einem Kapital von 10 000 Franken.»

Er schlug mit der Hand auf den Tisch, sprang auf wie ein Teufelchen aus der Federkiste und betrachtete mich mit großen Augen, aus denen die Erwartung sprach, daß ich jetzt sofort nach einem Vertrag verlangen werde.

Ich gestehe, daß ich nicht imstande war, dieser Zahlenakrobatik zu folgen. Kopfrechnen ist nicht meine Stärke. Ich notierte mir aber alle Angaben und wollte sie in aller Ruhe zu Hause nachrechnen.

... und Referenzen

Die Argumente schienen aber durchaus plausibel, und ich sah mich in drei Jahren als gemachten Mann. Trotzdem bat ich den Herrn Direktor, noch einige Referenzen anzugeben. Mit einem Griff nahm er ein Dossier von seinem Pult und legte es vor mich hin.

«Bitte, blättern Sie selbst in diesen Aufträgen und suchen Sie sich alles heraus, was Sie wissen wollen! Das sind lauter erfolgreiche und zufriedene Kunden. Überzeugen Sie sich davon, welche Art von Kundschaft bei uns einkauft. Sehen Sie, Herr B., ein pensionierter Bankprokurist, hat 1953 zehn Apparate gekauft, 1955 kamen zwanzig dazu und 1958 noch einmal vierzig. Nun ist er glücklicher Besitzer von siebzig Automaten und verdient jährlich ein Heidengeld. Und da ist ein bekannter Rechtsanwalt, der zu unseren treuesten Kunden gehört. Er besitzt nicht weniger als dreißig Automaten. Und diese Witwe, die ihr ganzes Vermögen in unseren Boxen angelegt hat, betreut den Service selbst. Das lenkt

sie ein bißchen von den Erinnerungen an ihren dahingegangenen Mann ab, und sie hat ein wunderbares Leben dabei!»

Ich schrieb mir einige Adressen aus dem Dossier heraus, verabschiedete mich und ging mit gedämpften Hoffnungen an meine tägliche Arbeit. Noch am gleichen Abend rief ich einige der notierten Referenzen an. Ein Metzgermeister in K. bestätigte mir, daß man im Durchschnitt schon 200 bis 300 Franken pro Apparat verdienen könne. Ein Problem sei allerdings die Placierung der Apparate, um die man sich selber kümmern müsse.

Eine zweite Referenz tönte weniger freundlich. Es war eine Frau, die sofort zu jammern begann und meinte, ich wäre gut beraten, die Finger von der Sache zu lassen. Sie habe fünf Automaten gekauft, aber heute seien nur noch drei davon in Funktion, weil die Firma Bynbo die Erneuerung der Aufstellverträge versäumt habe, nun habe sie noch keine neuen Plätze finden können. Zwei Apparate ständen in ihrer Wohnung und versperrten den Platz.

Eigentlich hätte ich jetzt zum Schluß kommen sollen, daß ich in das Geschäft nicht einsteige. Umso mehr als Yvonne, meine Braut, sauer reagierte, als ich sie schließlich auch ins Vertrauen zog. «Das wäre kein ehrlich verdientes Geld», meinte sie, «ich habe so Angst, daß es ungeschickt herauskommt. Ich bitte Dich, Peter, tu es nicht!»

Abmachung im Flüsterton

Es vergingen einige Wochen. Schon hatte ich das Automatenprojekt beinahe vergessen. Da brachte der Besuch eines Kunden eine unerwartete Wendung:

An einem Samstagmorgen tauchte Herr Butzer im Herrensalon auf. Butzer war früher als Vertreter für hygienische Artikel oft zu uns in den Salon gekommen und hatte seine Auslegeordnung gemacht. Er vergaß nie, mir auch ein paar Musterpäcklein «für die Liebe» zu schenken. Er machte immer einen schmusligen Eindruck. Heute merkte ich auf den ersten Blick, daß mit ihm eine Veränderung vorgegangen sein mußte. Der tadellose, dunkelblaue Anzug und der neue beige Kaschmirmantel deuteten an, daß der Wohlstand ausgebrochen war. Beinahe setzen aber mußte ich mich vor Staunen, als der sonst eher schmürzelige Klient ein Complet mit Schneiden, Waschen, Rasieren,

Friction und Kompressen zu 8 Franken verlangte.

«So, wie geht es, Herr Butzer?» fragte ich teilnahmsvoll als ich ihm den weißen Frisiermantel umhängte. Ich war nicht wenig gespannt, was er mir jetzt berichten werde.

«Sehr gut, Herr Huwyler. Ich habe die Branche gewechselt. Die Gummiartikel habe ich an den Nagel gehängt. Das war ja ein Hungerverdienst. Ich bin jetzt Vertreter auf Musikautomaten, großartige Sache – ja natürlich, nicht nur für mich, sondern auch für den, der so einen Automaten kauft! Das sind dann andere Umsätze als zwei halbe Dutzend Gummiware. Wissen Sie, was so eine Musikbüchse kostet? 7000 bis 8000 Franken per Stück! Da bleibt dann etwas hängen!»

Ich muß gestehen, daß mein Herz heftiger pochte, als ich das Wort Musikautomat hörte. Wußte ich doch nur zu gut, was die Apparate kosteten. Das Blut stieg mir zu Kopf, als ich Butzer im Flüsterton von meinen ersten Kontakten mit so einer Musikautomaten-Firma berichtete. Im Flüsterton redete ich, weil in der Nebenkabine meine Braut Yvonne eine Kundin unter der Haube hatte. Auf keinen Fall durfte sie davon hören.

Butzer lächelte über meine Unentschlossenheit, doch fand er auch Worte des Verständnisses und nannte es geradezu eine glückliche Fügung, daß ich noch nicht in die Arme der Konkurrenz geraten war und jetzt vielleicht mit der viel vertrauenswürdigeren Firma Musiag, die er vertrat, abschließen werde. Ich schabte seinen Bart, striegelte und frictionierte seinen dunkelbraunen Schopf und legte ihm heiße Kompressen an seine Wangen. Immer noch im Flüsterton vereinbarten wir beim Abschied ein Rendez-vous auf abends halb acht Uhr im «Roten Mantel», wo er mir ein Nachtessen offerieren wollte.

Im «Roten Mantel»

Ich fand mich pünktlich in dieser typischen Milieu-Bar ein. Bei einer kalten Platte und einer Flasche Lacrimae Christi trieben wir zwei Stunden lang Musikautomaten-Arithmetik.

«Ich bin jederzeit bereit, den absoluten Wahrheitsbeweis anzutreten, daß jede Spielbox im hintersten Kaff der Schweiz netto 300 Franken einbringt!» dozierte Butzer zum xten Male. Zuerst hörte ich die Prahlerei mit Zu-

rückhaltung an. Hatte ich doch die gleichen Phrasen schon bei der Bynbo gehört. Aber dann war mir der Wein ganz sachte ins Blut gekommen, mein kritisches Denkvermögen war reduziert.

Auf einmal kam mir Onkel Tobias in den Sinn, und ich fand doch wieder Geschmack und Interesse an den schönen Verdienstmöglichkeiten mit Musikautomaten. Da machte Butzer den Vorschlag, daß er mir bei einem Sympathie-Angebot 2000 Franken erlassen würde, so daß ich nur 8000 Franken anzuzahlen hätte. Und als besonderen Köder eröffnete er mir, daß eben jetzt eine Sendung modernst ausgestatteter Apparate aus USA einträfe, die natürlich wie warme Weggli in wenigen Tagen fort seien. Wenn ich jetzt den Vertrag abschließe, könne ich noch von dieser Lieferung profitieren.

So wurde die Falle gelegt, sie wurde gut gelegt, und ich Rindvieh fiel hinein! Bei der dritten Flasche unterschrieb ich den komplizierten, mit ganz klein gedruckten Klauseln geschmückten Vertrag, der im wesentlichen die folgenden Punkte enthielt.

Ankauf von fünf Musikboxen

zum Preis von Fr. 7800.—	= Fr. 39 000.—
Preiserlass	Fr. 2 000.—
meine Anzahlung	Fr. 8 000.—
Restschuld	Fr. 29 000.—
Zins und Risiko-Prämie für drei Jahre	Fr. 6 064.—
36 Monatsraten à Fr. 974.—	Fr. 35 064.—

Inkasso, Service und Abrechnung mit den Wirten werden von der Musiag übernommen gegen eine Gebühr von 25 Franken pro Monat und pro Box. Nichtleisten einer Teilzahlung innerhalb 10 Tagen hat die Fälligkeit des ganzen Restbetrages zur Folge.

Als ich mich in später Stunde von Butzer verabschiedete, ahnte ich nicht, daß ich mit meiner Unterschrift den Verlust meines Erbanteils besiegelt hatte. Zwar hatte ich an jenem Abend und sogar noch am nächsten Tag, als ich der Abmachung gemäß die 8000 Franken mit dem mir übergebenen grünen Schein auf der Post einzahlte, noch keineswegs das Gefühl, hineingelegt worden zu sein (bei mir geht es immer länger als bei anderen Leuten, bis ich den letzten Sinn der Dinge begreife). Im Gegenteil, mein schon immer gehegter Wunsch, das kleine Kapital angelegt zu haben, wie wenn es ein zehnmal größeres Kapital wäre (zu 30 Prozent statt zu 3 Prozent), war nun erfüllt. Zunächst genoß ich das erhöhte Le-

bensgefühl, nun nicht mehr bloß ein Krampfer im Coiffeurladen zu sein. Ich war jetzt auch noch Zinslipicker mit einem jährlichen Ertrag von 3000 Franken. Rentier nennt man das! In wenigen Jahren konnte sich mein Kapital verdoppeln, dann vervierfachen!

Die Ernüchterung

Aber dann kamen Zweifel an meiner Handlungsweise. Als ich Yvonne (die von allem nichts ahnte) begegnete, war mir auf einmal die Kühnheit, mit der ich im «Roten Mantel» in das Geschäft eingewilligt hatte, unfassbar geworden. Das Gewissen quälte mich.

Die Zeit bis zur ersten Monatsabrechnung über die fünf Musikautomaten schien mir eine Ewigkeit. Wenn alles geklappt hätte, so hätte ich – wie mir Butzer versprochen hatte – mindestens 1200 Franken (eher noch mehr) als Saldo eingenommen und davon die Monatsraten für den Kauf der Apparate, also 974 Franken, an die Musiag, abgeliefert; für mich wären 226 Franken übriggeblieben. Oh, wie schön wäre das gewesen! Triumphierend hätte ich meiner Yvonne den Kaufvertrag und dazu den ersten Monatsertrag hingelegt, und sie hätte mich in ihre Arme geschlossen und mir ins Ohr geflüstert: «Ich bin stolz, daß du ein so tüchtiger Mann bist!»

Es kam anders, ganz anders! Der Termin verging, ohne daß die Automatenfirma ein Wörtlein von sich hören ließ, keine Abrechnung, keine Überweisung, kein Brief, nichts. Ist das das Gebahren einer Firma, die tagtäglich Verträge über 40 000 Franken und mehr abschließt? Ich mußte doch die Kaufpreisraten, so wie es im Vertrag festgelegt war, auch pünktlich bezahlen. Wovon, wenn ich das Geld aus den Automaten nicht erhielt?

«Ganz nett für den Anfang»

An einem der nächsten Morgen verlangte ich von meinem Patron eine halbe Stunde Ausgang, begab mich zum Telephonbüro der Post und verlangte voller Wut den Direktor der Musikfirma persönlich ans Telephon. In einem vielleicht nicht sehr freundlichen Ton fragte ich, wo das Geld für die von ihm verwalteten Automaten bleibe.

«Aha», sagte er nach einer langen Pause,

«Huwyler Peter, ein neuer Vertrag, vermutlich sind Sie noch nicht in allen Abteilungen registriert, aber Ihre Abrechnung ist versandbereit. Entschuldigen Sie bitte, wir sind überlastet, wir haben monatlich Hunderte von Automaten abzurechnen. Ihre Positionen möchten Sie wissen? Bitte, sie lauten: 180 Franken, 90 Franken, 110 Franken, 210 Franken und 180 Franken, total 770 Franken für fünf Apparate, ganz nett für den Anfang», meinte er tröstend. Da ich meine Enttäuschung über das schlechte Resultat nicht verhehlte und auf die Versprechungen von Butzer hinwies, meinte er beschwichtigend: «Nur Geduld, das kommt, die Leute müssen erst entdecken, daß so ein Musikapparat im Restaurant steht, das muß sich zuerst herumsprechen!»

Nach einigen Tagen brachte die Post die 770 Franken und ich hatte das Vergnügen, noch 204 Franken darauf zu legen, um meinen Verpflichtungen nachzukommen.

Wieder vergingen vier bange Wochen. Diesmal kamen die Abrechnungen und das Geld pünktlich auf den Tag, aber das Resultat war 690 Franken, also noch kläglicher als im Vormonat. Auf der Abrechnung stand der lapidare Satz: «Die Auslagen von Fr. 320.– für ein neues Relais infolge Schalterdefekt wurden an der Abrechnung abgezogen.» Ich mußte meine fixe Rate von 974 Franken wohl oder übel bezahlen. Mein Verlust war 284 Franken. – Sollte es so weiter gehen?

Gratwanderung

Langsam wurde mir bewußt, auf welch gefährlichem Grat ich wandelte; denn ich realisierte erst jetzt, was für eine furchtbare Drohung in der perfiden Verfallklausel des Vertrages lag: «Nichtleisten einer Teilzahlung innerhalb 10 Tagen hat die Fälligkeit des ganzen Restbetrages zur Folge.» Wenn ich also einmal die Raten nicht mehr bezahlen konnte, so waren plötzlich die ganzen noch restlichen 30 000 bis 35 000 Franken zur Zahlung fällig! Es war nicht auszudenken, was für eine Katastrophe das für mich bedeutet hätte.

Wieder telephonierte ich dem Direktor der Musiag und fragte ihn nach dem Standort meiner Apparate. Er nannte fünf Kaff im Wallis, deren Namen ich noch nie gehört hatte. Wir

Foto: Hans Baumgartner
Mädchen aus Ferden im Lötschental

vereinbarten eine Unterredung, in der ich beabsichtigte, ihm einmal meine Meinung über die Bauernfängerei seiner Mitarbeiter vorzutragen. Unterdessen hatte ich mittels Ortslexikon, Baedeker und Landkarte festgestellt, daß es sich bei diesen Ortschaften im Wallis um kleine Bergdörfer handelte, die nur zu Fuß, nach zwei- bis dreistündiger Bergwanderung, erreichbar waren.

Zur vereinbarten Unterredung erschien der Direktor nicht selbst; er ließ sich durch einen Mann vertreten, der mir durch seine martialische Gestalt nicht wenig Respekt einflößte. Immerhin wagte ich zunächst ganz bescheiden den Wunsch vorzubringen, ob meine Musikboxen nicht etwas günstiger, vielleicht im Unterland placiert werden könnten. Ich muß aber nicht sehr wählerisch mit meinen Worten gewesen sein. Denn plötzlich brach er das Gespräch ab, behauptete, daß ich zu Beleidigungen kein Recht hätte und drückte mich ziemlich unsanft zur Türe hinaus. Es war also der Rauschmeißer.

Es wird immer schlimmer

Nach einigen Tagen standen meine Musikboxen plötzlich in Cafés im Unterland, aber sie waren vom Regen in die Traufe geraten. Da auch dieser Monat mit einem Defizit von zweihundertfünzig Franken endete, die ich zu berappen hatte, konnte ich es mir nicht verkneifen, eines Tages mit einem Freund, der ein eigenes Auto besaß, eines dieser Restaurants aufzusuchen. Nachdem wir mit der Wirtin zwei halbe Liter Beaujolais konsumiert hatten, drückte ich ihr einen Franken in die Hand und bat sie, diesen mittels der schönen Musikbox in Musik umzusetzen.

Zu unserem nicht geringen Erstaunen ging die Frau zur Theke, entnahm der Buffetschublade einen Schlüssel, steckte ihn in die Box, drehte um, und schon ertönte der Schlager: «Ich habe Heimweh nach dir . . .» Mein Fränklein steckte die Wirtin in ihre eigene Tasche. Das war dann doch die Höhe! Großzügig gewährte sie uns noch eine Dreingabe. Ich gab mich nicht als Eigentümer des Musikautomaten zu erkennen, zahlte, und wir fuhren nach Hause.

Sofort teilte ich dem Direktor der Musikgesellschaft in einem Chargébrief den Sachver-

halt mit und erklärte meinen Rücktritt vom Vertrag. Aber so einfach war es nicht, aus dem Vertrag auszutreten.

Der Direktor schrieb mir einen freundlichen und sehr verbindlichen Brief, in dem er sich entschuldigte und erklärte, daß der Mißstand behoben worden sei. Sein Mitarbeiter, Herr Butzer, der ein Verhältnis mit der Wirtin habe, habe ihr in einer schwachen Stunde leider den Schlüssel zur Musikbox ausgehändigt. Butzer sei nun aber zur Rechenschaft gezogen worden, und der Zwischenfall sei erledigt.

Wie mochte es wohl mit den anderen Musikautomaten bestellt sein? Jeder Monat brachte ein weiteres Defizit von zwei bis dreihundert Franken. Ich sah meine Reserven, die ich noch aus der Erbschaft hatte, bedenklich zusammenschmelzen, und der Zeitpunkt war nicht mehr weit entfernt, wo ich nicht mehr zahlen konnte und die ganze Restschuld von 35 000 Franken fällig werden sollte.

Es erfaßte mich eine unheimliche Unruhe. Ich war nicht mehr derselbe. Tag und Nacht grübelte ich der Sache nach und suchte nach einem Weg, wie ich aus der Schlinge kommen konnte, die sich immer enger um meinen Hals legte. Ungeachtet der stets drohenden Haltung des Rausschmeißers ging ich jetzt unbekümmert im Hause der Musiag ein und aus, um meine Beschwerden und Reklamationen anzubringen, um Umplacierungen zu fordern und so weiter.

Ich war nicht der einzige

Beim Antichambrieren bei der hohen Direktion hatte ich immer wieder die gleichen Leute angetroffen. Ich bin sonst von Natur aus eher scheu und verschlossen, und es wäre mir nie im Traume eingefallen, schon im Vorzimmer Gespräche über meine Sorgen anzuknüpfen. In meiner Not aber kannte ich keine Hemmungen mehr.

«Haben Sie etwa auch Musikboxen gekauft?» fragte ich unverblümt, wenn jemand gleich mir im Vorzimmer saß. Ich war über meine Kühnheit selbst erstaunt. Aber diese Fragen haben sich gelohnt. Bald hatte ich heraus, daß ich nicht der einzige war, der mit Musikautomaten tief in der Tinte saß, es war eine ganze Legion.

Da war ein nettes, anständiges Ehepaar aus dem Toggenburg. Wegen Straßenverlegung wurde ihr «Heimet» expropriert, und sie er-

Foto: H. Heusser
Nach dem Regen

hielten eine Barentschädigung. Statt das Geld in Hypotheken oder einer neuen Liegenschaft anzulegen, investierten sie 24 000 Franken in Spielboxen und Kegelbahnen. Jeden Monat mußten sie fünf- bis siebenhundert Franken drauflegen. Jetzt stehen sie vor der Drohung, für die ganze Kaufsumme von 65 000 Franken betrieben zu werden.

Ein an Knochentuberkulose leidender junger Mann, der noch ein paar tausend Franken Ersparnes hatte, wurde im Sanatorium von einem Automaten-Vertreter aufgesucht und zum Kauf von zwei Spielautomaten bei einer Anzahlung von 2800 Franken veranlaßt. Statt die mündlich garantierten 600 Franken Reinertrag pro Monat zu erhalten, muß er jetzt seine Invalidenrente dazu verwenden, um die monatlichen Defizite zu decken.

Sogar ein mir nicht unbekannter Coiffeurmeister saß einmal im Vorzimmer der Direktion und gehörte zu den Leidtragenden.

Der Weg zum Anwalt

Eine ganz niederträchtige Handlungsweise leistete sich die Musiag aber mit einer Witwe, Mutter von drei unmündigen Kindern, der vor kurzem der Gatte an einer schweren Krankheit gestorben war. Von der AHV bezog sie nun eine Rente von etwa 400 Franken monatlich. Das war zu viel zum Sterben und zu wenig zum Leben.

Es wurde ihr aber eine Lebensversicherung im Betrage von 18 000 Franken ausbezahlt. Sie las die Insetate: «Legen Sie Ihr Kapital in Sachwerten an, Rendite bis 30 Prozent!» Da sie glaubte, auf diese Weise die Existenz ihrer Familie sicherstellen zu können, ging sie auf ein solches Inserat ein und kaufte eine Serie von 10 Musikautomaten.

Ihre Apparate brachten aber nie mehr als je 100 Franken monatlich ein, so daß sie drauflegte. Zudem soll es die Musiag noch vergessen haben, die Aufstellverträge für ihre Musikboxen zu erneuern. Die Apparate wurden ihr kurzerhand ins Haus zurückgestellt, so daß im Korridor ihrer Wohnung heute fünf Musikboxen stehen, die natürlich keinen Ertrag einbringen.

Diese Frau ließ sich aber nicht unterkriegen. Sie fand einen Advokaten, der bereits die Interessen unzähliger Leute, die bei diesem Automatenhandel geschädigt worden waren, vor Gericht vertreten hatte. Als ich das hörte, sah

ich einen Lichtblick, auch für meine traurige Musikapparat-Angelegenheit.

Ich notierte mir die Adresse des Rechtsanwaltes, und schon am nächsten Tag saß ich in seinem Lederfauteuil und erzählte ihm die bewegte Geschichte meiner Geldanlagen. Der Advokat war sofort im Bilde.

«Das ist ein Fall wie die andern 25 auch, die ich zu behandeln habe, und die Musiag ist nicht einmal die schlimmste», meinte er. «Wie konnten Sie nur auf so etwas eingehen! Wenn Sie sich die Sache nur ein wenig überlegt hätten! Jeder Musikapparat fordert circa 350 Franken Spesen im Monat, wenn man die Reparaturen, die Amortisationen und den Service wirklich mitrechnet. Keiner von den Apparaten aber bringt heute noch die angepriesenen 350 Franken im Monat, das ist passé. Die mittleren Einnahmen eines Musikautomaten betragen heutzutage höchstens 100 Franken. Jeder neue Käufer von Musikapparaten zahlt also 100 bis 250 Franken monatlich drauf. Da haben Sie sich schön einseifen lassen! Diese gerissenen Automatenvertreter verschweigen die Amortisation und versprechen monatlich Einnahmen von über 300 Franken und mehr, das ist der Schwindel.»

Mir fiel es wie Schuppen von den Augen.

«Jetzt ist guter Rat teuer! Sie können froh sein, wenn Sie nicht die ganzen 8000 Franken und die bereits bezahlten monatlichen Defizite ins Kamin schreiben müssen», sagte der Anwalt, «überlassen Sie es mir, ich werde mein bestes tun.»

Es gelang dem Advokaten, der die Musiag schon öfters am Wickel gehabt hatte, mit dieser Firma einen Vergleich abzuschließen: Die Musiag zahlte mir von den gemachten Zahlungen 3500 zurück, während ich auf die Apparate und die restlichen circa 6000 Franken verzichtete.

Von dem Anwalt erfuhr ich noch, daß der Automatenmarkt heute stark übersättigt sei. In den Cafés und Restaurant der Schweiz seien mehr als 9000 Musikautomaten placiert. Hunderte solcher Kasten stehen, wie gesagt, in den Wohnungen der Automatenkäufer im Weg oder sind in Keller- und Estrichräumen verstaubt, weil sie nicht mehr placiert werden können. Sie müssen aber abbezahlt werden, ohne daß sie irgendeinen Ertrag einbringen. Unzählige Prozesse wegen Kaufverträgen mit Automaten sind bei unseren sonst schon genug überlasteten Gerichten im Gange.

Noch glimpflich weggekommen

So kam ich doch mit einem allerdings sehr blauen Auge davon, aber der schwere Alldruck der fällig werdenden Forderung von 30 000 war gewichen. Ich war um 6000 Franken ärmer, aber um eine Erfahrung reicher.

Es blieb mir nun nur noch die schwere Aufgabe, Yvonne, meine Braut, über meinen «Seitensprung» aufzuklären. Sie hatte unter meinem sonderbaren Benehmen in der letzten Zeit sehr gelitten. Doch ahnte sie nicht, was meine geheimnisvollen Ausgänge und Ausfahrten zu

bedeuten hatten. Sie verzehrte sich vielmehr in unbegründeter Eifersucht, weil sie glaubte, daß ich eine andere ins Herz geschlossen hätte.

«Nun bin ich froh, daß es nur das ist», sagte sie schließlich, als ich ihr alles gebeichtet hatte, «viel schwerer wäre es für mich gewesen, wenn ich dich verloren hätte.» Ich war glücklich, daß es so glimpflich abging und wir beschlossen, jetzt von dem Rest unseres kleinen Vermögens sofort wenigstens einen Teil der Aussteuer zu kaufen, damit ich nicht noch einmal in Versuchung komme, es «gewinnbringend» anzulegen, ich Rindvieh!

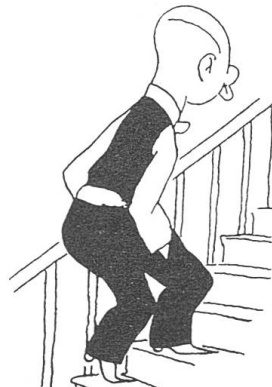
Der kleine Familienfilm



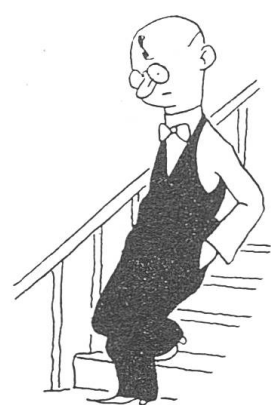
Sucht Hammer in der Werkzeug-Schublade



Ruft nach oben: «Wer weiss, wo der Hammer ist? Warum kann niemand den Hammer versorgen, wo er hingehört?»



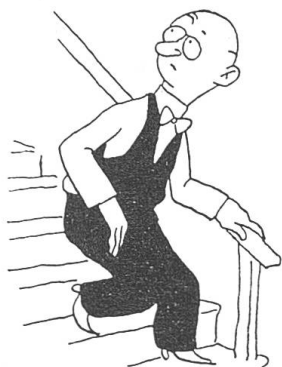
Erfährt, dass Fredi den Hammer brauchte, um eine geographische Karte aufzuhängen. Geht nach oben.



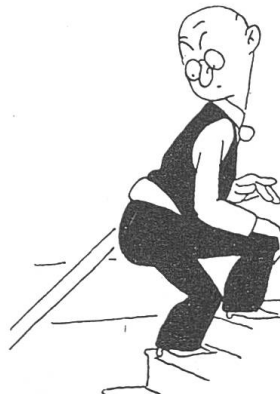
Fredi erklärt, Susi habe Hammer geholt, um damit Nüsse aufzuschlagen in der Küche. Geht hinunter.



Susi sagt, Mutter habe Hammer in den Keller hinabgenommen, weil sie ihn brauchte, um eine Kiste aufzutun. Geht in Keller.



Mutter ruft von zu oberst, sie habe Hammer im Estrich gebraucht, um das Estrichfenster aufzustemmen.



Im Estrich angelangt, ruft ihm Fredi, dass Mutter ihn gebeten habe, Hammer zu versorgen. Das hätte er getan — aber wo?



Findet Hammer in der Papier- und Schnurschachtel. Kann sich absolut nicht erinnern, für was er den Hammer haben wollte.