

Amor wird Geschäftsmann

Autor(en): **Summers, Ralph**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Zürcher Illustrierte**

Band (Jahr): **10 (1934)**

Heft 7

PDF erstellt am: **26.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-754500>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Amor wird Geschäftsmann

VON DR. RALPH SUMMERS
Berechtigte Uebersetzung von Frank Andrew

Die wirtschaftlichen Schwierigkeiten unserer Tage haben auch die Heiratsaussichten unserer Jugend, besonders der weiblichen, schwer getroffen. Konnten die jungen Damen in normalen Zeiten warten, bis sich der richtige Lebenskamerad fand, der die Sorge um die weitere Zukunft auf sich nahm, so sieht die Sache heute wesentlich anders aus; einerseits ist die Zahl der heiratsfähigen Bewerber zurückgegangen, gleichzeitig aber lassen vielfach Arbeitslosigkeit im Elternhaus oder im eigenen Beruf die Versorgung in der Ehe doppelt wünschenswert erscheinen. Nichts lag also näher, als daß die moderne Jugend dem Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage durch geeignete Mittel zu begegnen, den Heiratsmarkt künstlich zu beleben suchte. «Inserieren bringt Erfolg!» mahnen unsere Zeitungen und Zeitschriften mit Recht, und so erlebte denn die Heiratsanzeige in den letzten Jahren einen ungeheuren Aufschwung, gegen den sich auch schwerlich etwas einwenden läßt, wenn man die Erhaltung der Gattung vom sittlichen und rassenhygienischen Standpunkt aus am besten durch die Ehe gewährleistet glaubt und in ihr in soziologischer Hinsicht die Grundlage der Gesellschaft und des Staates sieht. Aber darüber hinaus hat der Geschäftsgeist unserer Tage zu allerlei seltsamen Auswüchsen auf dem Heiratsmarkt geführt, denen man aus moralischen und ethischen Gründen nicht mehr zustimmen vermag.

Natürlich ist es Amerika, wo man Amor am weitgehendsten merkantilisiert hat, wo gefühlsmäßige Erwägungen gänzlich beiseitegeschoben sind und das wirtschaftliche Moment allzu taktlos in den Vordergrund gerückt wird. Es fing damit an, daß Joyce Flesh, die 1928 in Philadelphia zur Schönheitskönigin gewählt worden war, vor nunmehr zwei Jahren eine Anzeige in verschiedenen großen Tageszeitungen erscheinen ließ, in der sie ihre Hand dem Mann versprach, der ihr zur Verlobung einen Betrag von fünfzigtausend Dollar ausbezahlen würde. Offenbar aber hatte die junge Dame den Kassawert ihrer Schönheit einigermaßen überschätzt, denn es meldeten sich nur zwei Bewerber, die aber nach persönlicher Rücksprache mit der geschäftstüchtigen Ehekandidatin das Angebot ablehnten. Schon ein paar Wochen

später erließ dieses damals dreiundzwanzigjährige Fräulein ein Inserat gleichen Wortlauts, in dem nur die Summe — Kaufsumme wäre wohl der beste Ausdruck — auf dreißigttausend Dollar ermäßigt war; man muß eben offenbar auf die Verhältnisse unserer Zeit Rücksicht nehmen und die Preise ihnen anpassen! Wirklich war Joyce Flesh drei Monate später die Frau eines reichlich fünfzigjährigen Grundstückspekulanten, der ihre finanziellen Bedingungen erfüllt hatte und der sich inzwischen wohl schon darüber klar geworden sein dürfte, ob er in diesem Geschäft auf dem Heiratsmarkt eine ebenso glückliche Hand hatte wie bei seinen Spekulationen in Häusern und Bauplätzen.

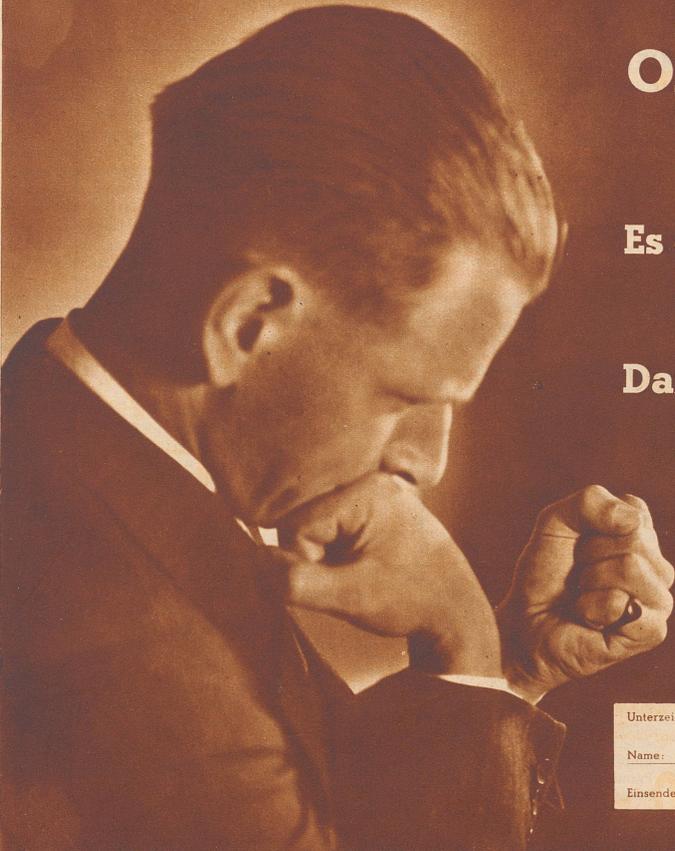
Der Erfolg dieses Vorgehens führte schon bald darauf zur Nachahmung in noch verbesserter Form. Mary Gennert, eine kaum zwanzigjährige Schönheit aus einer Kleinstadt in Ohio, erhielt auf Grund eines Zeitungsinserts nicht nur zwanzigttausend Dollar zu ihrer Verlobung mit einem angejahrten Bankier aus Chicago, sondern brachte außerdem noch ihre Auslagen für die Anzeige wieder herein. Ein paar ehelustige Damen, die auch den Wert möglichst ausgiebiger finanzieller Sicherstellung vor der Ehe allen anderen Rücksichten vorzogen, baten Mary Gennert nämlich um die Liste der übrigen Bewerber, die sich auf das Inserat gemeldet hatten, und die junge Frau, jetzt mit ihrem Bankier aus dem Rennen, überließ ihnen gern die eingegangenen Briefe. Gegen entsprechendes Entgelt, versteht sich, denn Geschäft ist Geschäft!

Es konnte wohl kaum ausbleiben, daß solche Methoden auch zu allerlei unvorhergesehenen Zwischenfällen führen würden. So verschwand die kaum zwanzigjährige Milly Hartford, die sich ebenfalls für zwanzigttausend Dollar angeboten hatte, am Tage nach der Verlobung mit dem Geld in der Tasche, und ihr Bräutigam, der Küchenchef eines großen New-Yorker Hotels, hatte das Nachsehen; daß die unternehmungslustige junge Dame kurz darauf gefunden und zu einem Jahr Gefängnis verurteilt wurde, war schwacher Trost. Unter Hinweis auf diesen warnenden Vorfall einigte sich ein Bewerber um die neunzehnjährige Lucy Miller in New

Orleans, die ihre Schönheit mit fünfzehntausend Dollar eingeschätzt hatte, in der Weise, daß er ihr einen Scheck auf die verlangte Summe gab, jedoch unter der Voraussetzung, diesen erst am Tag nach der Hochzeit einzulösen. Offenbar aber hatte die unerfahrene junge Dame einen schlechten Griff getan, denn der Scheck stellte sich als ungedeckt heraus, und die Neuvermählte brachte die Scheidungsklage gegen ihren Gatten wegen grober Täuschung ein. Einen ganz unerwarteten Ausgang aber nahm ein ähnlicher Versuch, einen Barzahler für weibliche Reize auf ehelicher Basis zu finden, den Mary Cowes aus Pennsylvanien unternahm. Ihr Inserat, denjenigen Mann, Farbige ausgenommen, zu heiraten, der einen Betrag von zehntausend Dollar — man beachte die fallenden Preise — erlegen würde, hatte den Erfolg, daß sich ein Jugendfreund, der sie aus den Augen verloren hatte, meldete und, obzwar arm, die Braut ein paar Monate später heimführte.

Inzwischen hat es eine ganze Reihe derartiger Fälle gegeben, und wenn auch die meisten der geldhungrigen Damen irgendeinen fadenscheinigen Grund für ihr Vorgehen angeben, Hilfe für die verschuldeten oder kranken Eltern, Studium des begabten Bruders oder dergleichen, so bleibt die beschämende Tatsache, daß mindestens ein Teil der weiblichen Jugend den wahren Zweck seiner Ehebereitschaft nicht einmal mehr taktvoll zu verbergen bemüht ist. Daß neuerdings sogar Männer sich in ganz ähnlicher Weise öffentlich zu einem Mindestpreis als Ehegefährten angeboten haben, so ein Schwimmlehrer in Pittsburg und ein mittelmäßiger Boxkämpfer aus Chicago, mag nur nebenher erwähnt sein; beim Mann verträgt man den Geschäftsgeist vielleicht denn doch eher als bei den Damen!

Da berührt der Gedanke, der dem «Heiratsklub» in einer englischen Industriestadt zugrundeliegt und wohl auch nur in unserer schwierigen Zeit zur Ausführung gelangen konnte, bedeutend sympathischer. Fünfzig junge Brautpaare haben sich zusammengesetzt, um sich gegenseitig das Heiraten zu ermöglichen. Wer sich halbwegs nett einrichten will, braucht in England einen Mindestbetrag von zweihundert Pfund, eine Summe, die heute nicht leicht aufzubringen ist. So zahlt denn jetzt jedes Brautpaar wöchentlich ein Pfund in eine gemeinsame Kasse, und alle vier Wochen, also jeweils wenn wieder zweihundert Pfund beisammen sind, wird durch das Los entschieden, welches Paar den angesammelten Betrag erhalten und heiraten soll. Zwar müssen auch die Verheirateten dann noch weiterhin ihren wöchentlichen Beitrag leisten, bis alle Paare einmal verheiratet sein werden — und das wird nach einfacher Rechnung rund vier Jahre dauern, — aber die Vereinbarung führt doch dazu, daß



Ohnmächtiges Wüten

gegen ein hartes Schicksal . . . was kann es nützen? Dadurch wird die Not nicht kleiner, die Not, welche eine Familie bedroht, wenn der Vater unerwartet früh sterben müßte, oder durch einen unglücklichen Zufall dauernd invalid würde.

Es gilt dieser Not zuvorzukommen

Sie müssen dafür sorgen, daß ein genügendes Kapital vorhanden ist, um Ihre Angehörigen zu schützen, wenn das unerforschliche Schicksal Ihnen ein kurzes Leben beschieden haben sollte.

Dazu ist der Vita-Sparvertrag da

Sie legen wöchentlich oder wenn es Ihnen besser paßt monatlich einen kleinen Betrag an. Und dafür wird Ihnen von Anfang an Ihr Kapital garantiert. Wie? Sie verstehen nicht, wie das möglich ist?

Schneiden Sie untenstehenden Kupon aus, schicken Sie ihn mit Ihrer Adresse versehen ein, dann wird man Ihnen gerne und ohne Kosten oder Verpflichtungen Ihrerseits Auskunft geben.

V. Conzett & Huber · Zürich 4
Generalvertretung für die Vita-Volks-Versicherung

Unterzeichneter wünscht kostenlos u. ohne jede Verpflichtung genaue Angaben über d. Vita-Volks-Versicherung

Name: _____ Adresse: _____ Z. Jil. 7

Einsenden an V. Conzett & Huber Generalvertretung für die Vita-Volks-Versicherung, Zürich, Morgartenstr. 29

inzwischen wenigstens ein Hausstand nach dem andern gegründet werden kann, während bei gleichem Sparen für sich allein sonst jedes der Paare jahrelang zu warten hätte. Daß vermutlich diese hundert Menschen auch späterhin in Notfällen den Wert des Zusammenhaltens kennen werden, ist ein Vorteil für sich.

Versucht in diesem Fall privater Unternehmungsgeist, der bestehenden Schwierigkeiten Herr zu werden, so hat die französische Regierung zu einem anderen bemerkenswerten Plan gegriffen, um den unbemittelten Töchtern des Landes die Eheschließung zu ermöglichen. Im Rahmen von Wohltätigkeitsveranstaltungen erlauben und fördern die Behörden die Abhaltung von «Liebes-Lotterien», deren Ertrag durch die Bezirksvorsteher, vorläufig nur in Paris, zur Verteilung kommt. Mädchen zwischen zwanzig und dreißig Jahren, die ihre Mittellosigkeit, regelmäßige Beschäftigung und die Möglichkeit einer Heirat nachweisen können, werden für eine Zuwendung von fünftausend Franken vorgemerkt, wobei dann die Entscheidung der Reihenfolge ebenfalls durch das Los fällt. Das Geld, zur Gründung eines bescheidenen Heims ausreichend, wird übrigens erst dann wirklich ausbezahlt, wenn die Ehedokumente vorgewiesen werden können. Erst die Heirat, dann die Mitgift!

Man mag in einer Lebensgemeinschaft nun die romantische, biologische oder erotische Seite betonen und in den Vordergrund stellen: die Fortbestand der Ehe und ihr innerer Gehalt wird die Art und das Wesen kommender Generationen ausschlaggebend beeinflussen und damit das Schicksal der abendländischen Kulturgemeinschaft mitbestimmen. Und damit kennzeichnet sich das Problem, der Jugend die Möglichkeit der Eheschließung zu erleichtern, in seiner ganzen Wichtigkeit für die Allgemeinheit und verlangt, daß man ihm alle nur denkbare Aufmerksamkeit schenkt!

Der Schildwachbefehl

VON HERMANN RYSER

Keinem Wehrmann wird es entgangen sein, daß wir in der Armee Soldaten haben, die niemals instande sind, auch nur den simpelsten Schildwachbefehl am Schnürchen herzusagen. Und sonderbarerweise handelt es sich da fast immer um Leute, die ihr inneres Gleichgewicht selbst in den verwickeltesten Lebenslagen nicht verlieren. Nur darf man ihnen nicht etwa zumuten, den Schildwachbefehl zu wiederholen, denn sonst werden sie in der Regel vom Knieschnapper heimgesucht, bieten ein Bild erbarmungswürdigster Hilflosigkeit und neigen in diesem Zustand zum Irreden, als lägen sie im Fieberdelirium.

Selbstverständlich wird in diesen hoffnungslosen Fällen die Schuld nicht etwa auf den versagenden Wachtposten, sondern auf den aufführenden Korporal oder Gefreiten geschoben, oder der ungnädige Vorgesetztenhimmel entlädt sein Donnerwetter abseits der Truppe über den Wachtoffizier. Mangelhafte Instruktion heißt das Delikt. Gerüffelt zu werden, ist stets mit einem gewissen Unbehagen verbunden, besonders im Dienstbetrieb, wo man eine Menge Zusprüche einstecken muß, ohne aus dem Bereiche eigener Erfahrungen etwas Passendes zurückspenden zu dürfen. Doch tut man das aus gewissen Gründen nicht und beschränkt sich auf die Bewunderung der saftigen und urwüchsigen Ausdrucksformen, die den Meinungsäußerungen der Vorgesetzten eigen sind. Des-

halb kann auch ein ganz harmloser Rüffel das soldatische Schienbein ganz eklig zum Surren bringen.

Leutnant Ridaxi hatte diese Empfindung schon mehrfach ausgekostet. Sein Zug stellte die Kasernenwache. Es kostete ihn und die Unteroffiziere ein Unmaß von Geduld, den Rekruten die Schildwachbefehle beizubringen. Bei einigen klappte es wundervoll, bei anderen leidlich und bei einem überhaupt nicht. Diese Ausnahmestellung fiel dem Oberhasler Zumstein zu. Ein gutmütiger, etwas bedächtiger Rekrut. In soldatischer Hinsicht wollte es ihm nicht recht gelingen, etwas zu leisten, was seinem bedeutenden Ruf als Schwinger ebenbürtig war. Auch seine herrliche Jodlerkehle reichte nicht völlig aus, den Fehlbetrag an militärischem Können auszugleichen. Sein Vorrat an Schweizerliedern war einfach unerschöpflich und die genaue Kenntnis selbst der Texte erstaunlich. Aber für kriegerische Aufgaben hatte Rekrut Zumstein leider ein zolldickes Eichenbrett vor dem Kopf. Und für den Schildwachbefehl erwies er sich regelmäßig als geradezu hervorragend vernagelt.

Leutnant Ridaxi stand im Kasernendurchgang und äugte durch das offene Tor nach den drillenden Gruppen im Hof. Er war zufrieden mit sich und dachte an nichts Böses. Aber da verdunkelte sich plötzlich die Türöffnung

(Fortsetzung Seite 197)

für
Ihr Gesicht:
das
Wunder!

Köstlich wird die Haut davon, ganz weich, ganz rein. Wie anmutig und bezaubernd ist das Lächeln einer Frau, deren Gesicht duftende Sauberkeit sehen und spüren läßt. Wenn man eine so schöne Haut haben will, so muß man sie mit Scherk Gesichtswasser pflegen. Und regelmäßig! Denn die Haut - einmal gesund, duftig, sauber geworden - soll ja ihre neu gewonnene Frische und Elastizität viele Jahre hindurch bewahren. Reiben Sie Ihr Gesicht mindestens zweimal täglich, d. h. morgens und abends mit Scherk Gesichtswasser ab. "C'est une merveille - es ist ein Wunder" schrieb uns eine Dame aus Paris. ● Und noch etwas: Sicherlich haben Sie schon oft nach einem guten Puder gesucht. Lassen Sie sich einmal Mystikum Puder, den guten Scherk-Puder zeigen.

Scherk
Gesichts-
Wasser



SCHERK

Generalvertretung für die Schweiz: A. Weyermann jun., Zürich 24



Die vollkommenste Klein-Maschine, die je gebaut wurde, ein Meisterwerk der Firma E. Paillard & Cie., S.A., Yverdon und Ste-Croix, gegr. 1814

119 Jahre Feinmechanik
Bahnbrechend im Verkaufspreis

Verlangen Sie Angabe des nächsten Vertreters durch die Generalvertretung für die deutsche Schweiz:

AUGUST-BAGGENSTOS
Im "Du Pont" ZÜRICH 1 Tel. 56.694

INSERATE

in der «Zürcher Illustrierten» bringen erfreulichen Erfolg

Möbel-Pfister hat Ausverkauf!

Zubehör:

Zu jeder in untenstehendem Gutscheine aufgeführten Aussteuer gehören ferner:

- 2 Stühle
- 1 Tischdecke
- 2 Bettvorlagen
- 1 Klubbisch
- 1 Fußschemel
- 1 Spisezimmer-Bild (Oelgemälde)
- 2 Schlafzimmer-Bilder
- 1 Küchentisch
- 2 Tabourets
- 1 Garantieschein

Gutbürgerliche 2-Zimmer-Ausstattung, absolut zentralheizungssicher, edle Formen, wahrschaffte Arbeit, sogar mit reinem Roßhaar-Bettinhalt, samt gutem Federzeug und allen nebenstehenden Ergänzungs-Gegenständen, komplett samt Zubehör

Jetzt im Ausverkauf nur Fr.

2360.-



GUTSCHEIN

Ausschneiden, Sie erhalten dafür unsere photogr. Prospektte Als Leser der Z. Ill. wünsche ich Gratisprosp. über folg. 2-Zimmer-Aussteuern: Fr. 875.-, Fr. 1250.-, Fr. 1645.-, Fr. 1970.-, Fr. 2360.-, Fr. 2670.-, Fr. 3500.-, Fr. 5800.- Alle mit Bettinhalt und allem Zubehör. (Nichtgewünschtes streichen.)

Name u. Beruf:

Adresse:

Die beste Kaufgelegenheit des Jahres NUR PRIMA SCHWEIZER FABRIKAT MIT EHRLICHER GARANTIE