

**Zeitschrift:** Am häuslichen Herd : schweizerische illustrierte Monatsschrift  
**Herausgeber:** Pestalozzigesellschaft Zürich  
**Band:** 61 (1957-1958)  
**Heft:** 8

**Artikel:** Viel Geld  
**Autor:** Seiler, Richard C.  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-666334>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **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. [Voir Informations légales.](#)

### **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. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 12.03.2025

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

## V I E L   G E L D

«Das ist viel Geld», sagte Herr Bühler zu seiner Frau; es galt dem im Schaufenster so verlockend ausgebreiteten Kleid, das Anni schon lange heiss begehrte. Sie sagte nichts, drückte als Antwort seinen Arm fester an sich und lächelte ihn schmeichlerisch an. Bei ihm war alles viel Geld, das kannte sie, aber nach einigem Brummen liess er sich meistens doch umstimmen.

Im Laden drin stand Herr Bosshardt, Seniorchef der Firma Bosshardt & Sohn. Er hatte eine Rechnung seines Hauptlieferanten in der Hand und fuchtelte aufgeregt damit herum, als sei das Papier schuld an den, wie er zu seinem Sohn Hans bemerkte, übersetzten Preisen. «Die Leute sind einfach verrückt, soviel zu verlangen», schimpfte er. «Das werden unsere Kunden nie schlucken.» Hans zuckte die Achseln. Im Augenblick verspürte er keine Lust, den immer wieder neu ausbrechenden Streit über die Preise unnötig anzufachen. Er hatte die Waren äusserst kalkuliert und im Schaufenster hübsch ausgestellt und damit seine Pflicht getan, basta.

Zur gleichen Zeit fand im Büro der Kleiderfabrik Leu eine Sitzung statt; Herr Direktor Leu und der Betriebsleiter verhandelten mit einem Vertreter. Soeben hatte Herr Leu erklärt, dass sein Budget ihm keine so teuren Anschaffungen erlaube. Zwar seien die Vorteile der neuen Maschinen mit Händen zu greifen, doch wie sollte er die Summe herauswirtschaften bei den gedrückten Preisen? Die Konkurrenz liefere zu Bedingungen, dass Gott erbarm . . .

Darauf hatte Herr Siegrist, der Vertreter, gewartet. «Natürlich», triumphierte er, «die Konkurrenz benützt eben die neuen Maschinen, deshalb ist sie leistungsfähiger!» Er zückte den Bleistift und rechnete nochmals die Zahlen durch. Soundsoviel kosten die Maschinen, soundsoviel Arbeitsstunden sparen sie ein; nichts daran zu tippen, es geht glatt auf, und zweifellos mit einem Gewinn. Herr Leu seufzte; dem Gesicht des Betriebschefs sah er an, dass er in den sauren Apfel beißen musste.

So ein Geschäft ist unersättlich, man verdient sich arm daran.

Bei der «Novitas», wo die Maschinen gebaut wurden, verlief die gleichzeitige Unterredung nicht zahm. Direktor Haberstick besass ein feuriges Temperament und beherrschte sich schlecht. «Das ist blödsinnig viel Geld!» schrie er den Personalchef an. «Immer höhere Stundenlöhne — sind die Leute denn wahnsinnig geworden? Wenn ich an meine Jugend denke, als ich glücklich war, einen Franken zu bekommen! Und jetzt! Das lehne ich ab.»

Während einer Anstandsfrist liess der Personalchef ihn toben, dann brachte er höflich und sanft vor, die Zeiten hätten sich halt geändert. Ganz unmöglich sei eine bescheidene Aufbesserung nach der Kalkulation keineswegs. Im übrigen verkauften sie auch nicht zu den Vorzugspreisen, weit gefehlt. Und irgendwie, so fügte er versonnen bei, kämen die höheren Löhne schliesslich wieder dem Betrieb zugut. Sie gestatteten den Arbeitern und Angestellten mehr Anschaffungen, an denen viele etwas verdienten, und die wiederum würden sich Dinge gönnen, an denen die «Novitas», freilich auf langen Umwegen, einen Gewinn erziele.

«In Gottes Namen», entschied Direktor Haberstick. —

Herr und Frau Bühler verweilten immer noch vor dem Schaufenster, er ein bisschen verdrossen und sie zwischen Hoffen und Bangen. Plötzlich ging ihr ein Licht auf: Da das Schmeicheln ihr nichts eintrug, wollte sie es mit Vernunftgründen probieren. Rechnen konnte sie ganz gut, und ihr war, sie rechne richtig und ihr Mann falsch.

«Hör einmal, Fritz», begann sie scheinbar harmlos, «früher, als wir jung verheiratet waren — wieviel hätte da ein Kleid für mich kosten dürfen, ich meine, den wievielten Teil deines Monatslohns hättest du ausgegeben dafür? Besinn dich, wie es war, als die ‚Novitas‘ noch nicht die heutigen Löhne zahlte?»

«Ja, das muss ich mir erst überlegen. Wart, ich glaube, damals haben wir etwa hundert Franken bezahlt, und ich verdiente dreihundert.»

«Dann ist es doch billig!» jubelte Anni. «Viel billiger als früher. Es macht einen viel kleineren Teil deines Monatslohnes aus. Lange nicht ein Drittel wie damals. Viel, viel weniger.»

«Aber es kostet hundertfünfzig, nicht bloss hundert.»

«Was macht das schon aus? Es kommt nicht darauf an, was es kostet, sondern darauf, ob du es vermagst. Bitte rechne nicht in Franken. Du

musst mit deinem Verdienst rechnen, nicht mit Franken. Komm wir gehen hinein!»

Herr Bühler folgte seiner Frau widerwillig, aber im Laden legte er die hundertfünfzig Franken ohne Zögern auf den Tisch — ein bisschen grosspurig sogar, um die Wahrheit zu melden. Bosshardt junior nahm das Geld mit verbindlichem Dank entgegen und begleitete die Kundschaft zur Tür, wie es sich gehört. Bosshardt senior kratzte sich in den Haaren und murmelte ärgerlich: «Viel Geld.»

«Vater, weisst du, wieviel Geld viel Geld ist?» fragte der Sohn spottend. Herr Bosshardt senior blieb die Antwort schuldig, er wusste es nicht. «Siehst du», sagte der Sohn, «es gibt keine teuren und billigen Waren, es gibt nur solche, die preiswert und solche, die nicht preiswert sind. Und es spielt keine Rolle, wieviel Franken etwas kostet. Entscheidend ist nur das eine: ob die Leute es sich leisten können oder nicht.»

«Theorie, mein Lieber», nörgelte der Vater. Aber er spürte, dass er unrecht hatte.

*Adolf Guggenbühl*

## SCHATTEN ÜBER DEN BANKETTEN

«Ich eile zum Schlusse» sind die schönsten Worte, die ein Redner äussern kann — wenigstens vom Standpunkt des Zuhörers aus. Aber leider zeigt die Erfahrung, dass man sie selten für bare Münze nehmen darf. Wenn jemand sagt, dass er zum Schlusse eile, so ist tausend gegen eins zu wetten, dass er eine jener nichtssagenden Versprechungen abgibt, die nur bei Unerfahrenen trügerische Hoffnungen erwecken.

Aehnlich verhält es sich mit der beliebten Wendung «Ich will mich kurz fassen». Hört man diesen Satz, so kann man sicher sein, dass der Redner uns Sand in die Augen streut, dass er die feste Absicht hat, nun recht weit auszuholen.

Auch wenn uns ein Referent mitteilt, dass die ihm zur Verfügung stehende Zeit leider nicht reiche, um auch noch das wichtige Gebiet der wirtschaftlichen und sozialen Auswirkungen des neuen Gesetzes zu behandeln, dass wir aber wenigstens gestatten mögen, dass er noch ganz kurz das Wirtschaftspersonal streife, so kann man wetten, dass es bei diesem Streifen der Saaltöchter nicht sein Bewenden hat.

Fast alle unsere Fest- und Bankettreden sind viel zu lang.

Ich habe einmal einen dänischen Architekten, der ein Jahr in der Schweiz arbeitete, gefragt, was ihm bei uns am besten gefallen habe? Ich erhielt darauf die üblichen Komplimente über die schweizerische Sauberkeit, Zuverlässigkeit und so weiter. Als ich ihn dann bat, mir ungeschminkt mitzuteilen, was ihm am meisten missfallen habe, kam die unerwartete Antwort: «Die langen Reden».

Diese Dauerreden liegen wie ein Fluch über unserm offiziellen Leben. Sie machen jeden Empfang langweilig, vergällen einem die Freude an jedem Bankett.

Wir sind bekannt als wortkarge Nation, und viele, die nur selten den Mund auf tun, sind wenn möglich auf diese Untugend noch stolz und glauben, Schweigsamkeit sei ein Beweis von Tiefe. Aber wehe, wenn sie losgelassen! So wie bekanntlich jene Menschen, die sich für besonders tugendhaft halten, gerne über die Stränge hauen, sobald sie dazu Gelegenheit haben, scheint es, dass gerade der schweizerische Schweiger einer masslosen, oratorischen Hemmungslosigkeit verfällt, wenn einmal der Damm gebrochen ist.

Ein Hauptgrund der nicht endenwollenden Ansprachen ist in der Unsitte begründet, diese vorher Wort für Wort aufzuschreiben. Nachher besitzen dann die Redner weder die Fähigkeit noch die Opferbereitschaft, etwas wegzulassen, das bereits schwarz auf weiss auf dem Papier steht — auch wenn drei andere vorher genau das gleiche gesagt haben.

Ich war vor einiger Zeit an der Jubiläumsfeier einer Vereinigung eingeladen, wo der Redeschwall von zwölf Gratulanten von halb drei Uhr nachmittags bis sage und schreibe sechs Uhr abends dauerte.

Nun, die langen Reden sind sicher kein Kardinalproblem des schweizerischen Kulturlebens; aber wie die Grossraumwagen, der schlechte Kaffee und die Nichtbeachtung der Fussgängerstreifen machen sie ganz unnötig unser Leben ungefreut.