

# Eine Epistel über den Einkauf

Autor(en): **[s.n.]**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Wissen und Leben**

Band (Jahr): **6 (1910)**

PDF erstellt am: **04.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-749527>

## **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.

## EINE EPISTEL ÜBER DEN EINKAUF

Die Menge auf etwas aufmerksam machen, heißt: Dem gesunden Menschenverstand auf die Spur helfen. LESSING.

Kennen Sie Paddy Mc. Gray? Nicht? Nun Paddy ist der irische Till Eulenspiegel. Paddy schmeckten die Eier nicht mehr, die ihm seine heimatlichen Hennen legten. So ging er eines Tages ans englische Ende des Vereinigten Königreiches, da er gehört hatte, dass dort die Hennen Eier von besonderem Wohlgeschmack legten. Er kam zu Jonny, dem er seine Sache vortrug und dieser meinte: Weißt du Paddy, bei deiner Klugheit und Intelligenz verwundert's mich nicht, dass dir die Eier deiner Heimat nicht schmecken. Doch sieh meine Hennen an, wie stolz und groß sie sind. Die werden gefüttert von den fetten Körnern, die mir die Dummen der ganzen Welt zuschicken. Sieh, die Formenschönheit der Eier, wie stilgerecht der Bau, diese Linien, wie rein das Oval der Rundung! Leih mir dein ehrenwertes Ohr, auf dass ich dir noch ein Geheimnis hineinflüstere: Wisse, meine Hennen legen so viele Eier, dass ihnen der eine Legekanal nicht genügt, ich habe ihnen einen zweiten hinzugebohrt. Sie legen nun doppelt, drum sind die Eier billiger und von besonderer Güte, koste sie! Er kostete, und durch die suggestive Gewalt von Jonnys Rede schmeckten Paddy die Eier um so vieles besser als die seiner Heimat. By Jove, rief Paddy aus, nun wird's mir hell! Überglücklich pries er den englischen Flavor und — seine eigene Klugheit. Er kehrte heim, lobete mit vollen Backen das Ausland und rief: Wo finde ich solche Eier? Nur noch diese esse ich fürderhin! Und alle, die es hörten, taten's ihm nach und wollten nur noch Eier von ausländischen Hennen essen.

In unserem kleinen Schweizerlande gibt es viele Paddies. Ich maße mir nicht an, diese bekehren zu können, sonst würde ich mit meiner Parabel so fortfahren:

In Paddys Vaterstadt gab es einige Männer, die sich nicht so leicht verblüffen ließen, denen kam die Eiergeschichte von Anfang an kurios vor. Sie ließen sich von den fremden Eiern zum Vergleiche kommen, prüften sie auf innern Wert und Gehalt. Wie

erstaunte man aber, als man fand, dass die Dotter nicht größer, das Eiweiß nicht ausgiebiger, mit kurzen Worten, dass die fremden Eier auch nur vom gewöhnlichen Federvieh gelegt waren. Und alle, die das feststellten, berührten mit der Spitze des Zeigefingers ihre Stirne und sprachen: Eier können wir in der Heimat frisch und gut, dazu noch billiger wie vom Auslande haben, wenn wir die fetten Körner nicht mehr ins Ausland schicken, sondern sie den eigenen Hennen verfüttern.

Ich bin nicht berufen, über Volkswirtschaftslehre zu sprechen. Auf einige Grundbegriffe möchte ich aber doch aufmerksam machen.

Die Bedürfnisse seiner Lebenswohlfahrt zu stillen, bedarf der Kulturmensch gewisser Güter, die wir uns entweder unmittelbar durch eigene Anstrengung verschaffen oder durch Gegenleistungen eintauschen. Daraus entsteht der Verkehr. Aus diesem bildet sich durch den fortwährenden Gütertausch eine gegenseitige Abhängigkeit mit den in Verbindung stehenden Menschen unter sich. Durch die heutigen Tages auf hoher Stufe stehenden Verkehrsmittel erhalten wir die Rohstoffe vom Auslande, auf das, wie jeder weiß, sämtliche schweizerische Industrien angewiesen sind. Die Rohstoffe bedürfen wir für unsere Produktion, sei es nun die Eisen-, Seiden-, Band- oder Uhrenindustrie oder eine andere. Die Produktion wiederum bezweckt die Vermehrung der Mittel zur Beförderung der menschlichen Bedürfnisse, und sie wird bewirkt unter Zuhilfenahme menschlicher Arbeitskräfte. Die aus den Arbeitskräften sich ergebenden Arbeitsleistungen sind nun die eigentlichen wirtschaftlichen Faktoren. Durch die richtige Ausnützung der Arbeitsleistungen in der Arbeitseinteilung und der Arbeitsvereinigung, durch Ausbildung der Arbeiter zu größter Geschicklichkeit und Leistungsfähigkeit erzielen wir auch die Wohlfeilheit oder Billigkeit unserer Produkte und Erzeugnisse im Gewerbe oder Handwerk. Sich die Bodenerzeugnisse fremder Gegenden oder Klimata zu beschaffen, darauf sind wir durch die Beschaffenheit dieser Erzeugnisse angewiesen. Frankreich ist von der Natur zum Weinland bestimmt, und unsere Kornkammer ist das südliche Russland. Die Produktionen und Erzeugnisse unserer Industrien und unserer Gewerbe liegen aber in uns und unseren Arbeitskräften.

Letztere sind unsere Erwerbskapitalien und auf diese baut sich unser Wohlstand auf.

Es liegt nun auf der Hand, dass, wenn wir Schweizer unsern Bedarf für unsere Lebensverhältnisse im Ausland decken, sei es, dass wir dort unsere Hauseinrichtungen oder unsere Bekleidungsstücke oder andere Gegenstände für den täglichen Gebrauch kaufen, wir so unsere wirtschaftlichen Unternehmungen, schädigen und es ergibt sich ein wirtschaftliches Manko für unser Land. Unsere Produktionskraft wird zugunsten eines fremden Landes lahm gelegt und das gute Schweizergeld eines kaufkräftigen Publikums rollt ins Ausland. Ist nun der auswärts erworbene Kaufgegenstand besser, ist er stilgerechter oder ist er billiger?

Um diese Fragen zu stellen und zu beantworten habe ich die wirtschaftlichen Grundbegriffe vorausgeschickt. Ich wollte zeigen, dass die Verkehrsmittel dafür da sind, um uns auf vorteilhafteste Art in den Besitz der Rohprodukte, der matière première zu setzen. Auch die Erzeugung bildet kein Hindernis. Die verschiedenen Ausstellungen der Schweiz und besonders in unserer Stadt Zürich beweisen, dass, was Geschmack, Ausarbeitung und Leistungsfähigkeit auf den Gebieten der Handfertigung anbetrifft, wir uns ganz wohl andern Ländern an die Seite stellen können. In der Mode sind wir ebenfalls nicht zurück, wenngleich wir uns darin an Paris anlehnen, wie es andere Kulturvölker auch tun müssen, weil Paris immer das Modezentrum war und es auch bleiben wird. Durch unsere Seiden-Industrie haben wir den Vorteil, mit Paris und den Modezentren so enge Fühlung zu haben, dass wir hier besser wie anderswo in der Lage sind, Schritt zu halten. Die gegenwärtige Textil- und Kostüm-Ausstellung im hiesigen Kunstgewerbemuseum bestätigt uns dies. Die im letzten Jahr stattgefundene Raumkunstausstellung hat uns ebenfalls Gelegenheit geboten, uns zu überzeugen, dass in bezug auf Stil und Kunstfertigkeit in der Innendekoration bei uns Großes geleistet wird. Der Berufsunterricht und die Bildungskurse unserer Gewerbeschulen sind aber auch vorbildlich, und es werden große Opfer dafür gebracht. Die Ausbildung der Handwerker und Gewerbekünstler zu größter Geschicklichkeit und Leistung und auch zur verbesserten Behandlung des Materials macht eminente Fort-

schritte und die Erfolge zeigen, dass die Opfer auch reichlich Früchte tragen.

Wenn wir nun in allen vorgenannten Punkten auf der Höhe sind, so bliebe nur noch die Frage der Wohlfeilheit, des Preises zu erörtern.

Bei Waren, namentlich Gewerbserzeugnissen, kommen für die Preisbestimmung nebst dem Material die Erstellungskosten, bewirkt durch menschliche Arbeit, in Betracht. Ohne Arbeit ist bekanntlich keine Erstellung oder Produktion möglich. Für Arbeitslieferung bildet der Arbeitslohn den Gegenwert. Ich gebe nun gerne zu, dass in unserem Lande höhere Löhne bezahlt werden, als zum Beispiel in England oder Frankreich. Eine Lohnsteigerung bis zu 30 und 40 % hat in den letzten Jahren bei uns in allen Erwerbszweigen stattgefunden. Naturgemäß drückt sich dies in den Verkaufspreisen aus. Wenn nun aber in andern Ländern Hungerlöhne bezahlt werden, sollen unsere Arbeitgeber jenen anderer Länder nacheifern? Oder sollen wir wegen vermeintlicher Billigkeit Waren und Bekleidungsstücke, die in fremden Spelunken, in Keller- und Dachbodenwohnungen von halbverhungerten Menschen im Schwitzsystem angefertigt werden, in jenen Ländern kaufen? Ich sage, vermeintliche Billigkeit, prüfen wir diese!

Wenn im Herbst die bunten Blätter fallen, so ist die Zeit wieder da, wo die großen französischen Warenhäuser, Bon-Marché, Louvre, und wie sie alle heißen, ihre Kataloge in alle Welt versenden. Zentnerweise werden sie den Pöstlern aufgeladen, und die bringen sie nicht nur in die Paläste der oberen Zehntausend, sondern auch in die guten Bürger- und Beamtenfamilien. Tagsüber oder auch beim Lampenschein werden dann diese Kataloge von der Hausfrau und vom Töchterchen studiert; die recht präsentabel zurechtgemachten Abbildungen werden im Geist verglichen mit dem, was hiesige Magazine bieten oder was man auch schon gekauft hat, und alles wird von allen „halt schrecklich billig“ gefunden. Es wirkt das Beispiel suggestiv. Der Bestellzettel liegt handlich bereit, man füllt ihn aus, nicht immer nur mit dem Nötigsten; manches bestellt man, weil gerade die Gelegenheit da ist und die Festzeit, die Geschenkzeit, nahe ist. Gar manche Dame, die ihre hiesigen Lieferanten — Ladenbesitzer, Schuhmacher, Schneiderin oder Modistin — ohne sich Skrupeln zu machen, monate-

lang auf Bezahlung warten lässt, schickt, ohne mit der Wimper zu zucken, mit der Bestellung ins Ausland das Geld in klingender Münze ein; verkauft doch kein Warenhaus anders als gegen bar. Dies rechnerisch Gute haben die Warenhäuser für sich voraus; ihr Nutzen wird nicht durch Zinsverlust geschmälert. Es kommen dann die Waren an, die erwartungsvolle Freude beim Öffnen der Pakete ist zwar etwas gedämpft, denn man hat noch Zoll und andere Spesen bezahlen müssen, auf die man nicht gerechnet hatte — ja nun! Man hat ausgepackt, man prüft, man findet „nach den Abbildungen“ habe man sich's doch anders vorgestellt, und kleinlaut gesteht man sich selbst ein, das und jenes hätte man sich hier ebenso billig kaufen können. Man entdeckt vielleicht noch irgendwo den Stempel „made in Germany“, obschon man die Ware am Seinestrand bestellt oder vom Themsefluss bezogen hat. Manchmal ist es auch schweizerisches Erzeugnis, was man über Paris oder eine andere Großstadt bezog. Ja, ja, die Welt birgt der Enttäuschungen viel, das merkt man besonders, wenn die gekauften Gegenstände in Gebrauch genommen werden. *Il y a fagots et fagots!* Keine der Enttäuschten wird dies aber Dritten gegenüber zugeben oder nur in seltenen Fällen; man will doch vor seinen Nebenmenschen als „klug und weise“ erscheinen. Ich brauche wohl nicht hervorzuheben, dass bei auswärtigen Bezugsquellen ein Reklamationsrecht meist illusorisch ist, während man bei den hier ansässigen Geschäftshäusern doch Garantien hat.

Auch bei uns gibt es Kaufhäuser und Magazine, die gut organisiert sind und ihr Geschäft mit System auf gesunden Grundsätzen aufgebaut betreiben. Die freie Konkurrenz treibt den Produzenten wie den Kaufmann zu immer größerer Rührigkeit; auch unsere hiesigen dergestalt geführten größeren Geschäfte geben Kataloge heraus. Man beachte auch diese, man prüfe die Ware auf Qualität und Gehalt. Man bringe den hiesigen Kaufleuten dasselbe Vertrauen entgegen, das man dem Auslande schenkt. Man schicke nicht die großen, glatten, belangreichen Aufträge, die ertragreich und nutzbringend sind, ins Ausland, und hebe die mühsamen, nichtigen, kleinen Bestellungen, die ungleich mehr Mühe und Unkosten verursachen, als gut genug für die hiesigen Geschäftsleute auf. Dies ist ungerecht und unpatriotisch. Durch die sozialistischen Tendenzen, welche der Gegenwart ihren Stempel

aufdrücken, wird den hiesigen Geschäftsleuten ihr Dasein schon schwer genug gemacht.

Wenn wir einen Blick in die statistischen Erhebungen tun, so sind wir erstaunt, zu sehen, wie zum Beispiel letztes Jahr nur für Bekleidungsstücke über dreißig Millionen Franken ins Ausland flossen! Dies sind Zahlen, die zu denken geben! Darum prüfe man ernst und sachlich, ohne Voreingenommenheit für das Einheimische betrachte man das Ausländische mit kritischen Blicken, und man wird finden, dass man bei uns nicht nur ebenso gut, ebenso stilvoll und modern, sondern in den meisten Fällen besser und billiger kaufen kann als im Ausland.

Und noch ein's: Im Herbst, besonders auf die Festtage hin, freuten sich vor Jahrzehnten die Ladenbesitzer und Krämer. Die Weihnachtszeit, die so vielen Freude bringt, brachte den Ladenbesitzern vermehrte Tätigkeit, eine frohe Rührigkeit bemächtigte sich ihrer, denn durch die größeren Tageseinnahmen wurde manche Wunde geheilt, die der Gang des Geschäftes im Lauf des Jahres geschlagen hatte. Auf das Weihnachtsgeschäft bereitete man sich schon im Oktober vor, denn es begann bereits im November. Überall war man geschäftig bis in die Nacht hinein. Dies ist jetzt nicht mehr nötig. Gehen Sie zur beginnenden Festzeit durch die Straßen der Stadt Zürich; in den Kaufläden ist alles ruhig, manchmal unheimlich still. Wie kommt das? Ist ein Missverhältnis zwischen Konsumation und Produktion eingetreten, oder sind es vorübergehende Störungen, die den Kleinhandel aus dem Gleichgewicht bringen? Ja, Störungen gibt es allerdings und diese kommen von einer Seite, die ohne Hintergedanken handelt, die aber unbedachtsam dem Kleinhandel schweren Schaden zufügt. Ich weise auf die Auswüchse bei Werken der Gemeinnützigkeit, auf das Bazar-Unwesen hin. *Veritas odium parit.* Vergib, o Leserin, dass ich darauf aufmerksam machen muss, doch helfe ich damit Deinem gesunden Menschenverstand auf die Spur und Du wirst mir liebevoll verzeihen!

Es ist eine schöne Sache um philanthropische Wallungen. Die edlen Frauen früherer Tage stillten sie damit, dass die einen Strümpfe strickten, andere Kinderzeug anfertigten und die dritten sonstige nützliche Gegenstände schufen. Mit diesen Dingen wurden die Hütten der Armen aufgesucht und manche Träne wurde

getrocknet, mancher Seufzer gestillt, dafür aber eine innerliche Befriedigung geholt, und Segenswünsche flossen obendrein. Später brachte man die gestrickten Strümpfe und sonstige Handarbeiten, zu welchen man auch Produkte der schönen Künste zählte, in einen Wohltätigkeitsbazar, wo diese Gegenstände verkauft oder verlost wurden. Manches schöne Bildchen, das ich mir im Wohltätigkeitsbazar erworben, erfreut mich heute noch. Der Erlös bei diesen Bazaren war zugunsten der Armen, und ein Frauenverein verwaltete die richtige Verteilung. Heute macht man in Philanthropie mit Dampfbetrieb. Gerne gebe ich zu, dass man unter heutigen Verhältnissen mit Strümpfestricken nicht weit käme, aber wie man jetzt die Wohltätigkeit betreibt, ist bemühend anzusehen. Ich will von den Festen und Vergnügungen absehen, wo man zum Wohl der Armen tanzt oder sich sonst vergnügt, hier kommen schließlich alle Beteiligten auf ihre Rechnung. Betrachten wir aber die Wohltätigkeitsbazare von ihrer geschäftlichen Seite. Von einem Damenkomitee wird meist im Spätherbst ein Zirkular, unterschrieben von Namen mit Klang und gesellschaftlicher Stellung, an Private und an Geschäftsinhaber gesandt, der Zweck der Veranstaltung mitgeteilt und die Aufforderung, die Gaben in Geld oder in natura dem einen oder andern Vorstandsmitgliede abzuliefern. Welcher Geschäftsinhaber wagt es, der deutlichen Bitte zu widerstehen und keine Gaben zu senden? Er gibt. Es steht doch Weihnachten vor der Tür und das Geschäft möchte durch Nichtgeben recht ungünstig beeinflusst werden. Er muss geben. Man sieht zwar auf dem Papier mit der freundlichen Aufforderung um Gaben Namen von Leuten, die man sonst nie bei sich sieht, aber man kann ja nicht wissen. Kurz, er gibt! Er erhält sogar direkt briefliche Aufforderungen, doch nicht zu vergessen, dass man Kunde ist. Ja doch, man gibt! Es ist aber nicht das freudige Geben, man gibt, weil man den drohenden Finger sieht. Wer würde zu mucksen wagen? Wie heißt die Krämerseele? Man gibt also. Dass jede Vorstandsdame den Ehrgeiz hat, für die gute Sache soviel wie möglich zusammenzubringen, ist menschlich und natürlich. Und wer's nicht geschenkt bekommt, der kauft es. Das ist ein rührend nobler Zug. Wo werden aber oft die Sachen für den Bazar gekauft? Direkt vom Ausland! Nicht möglich! Es ist aber so... Wenn die herbstlichen Winde durch die Straßen fegen,



dann sieht man trotz Sturm und Wind, wie eine freudige Gemeinde in hellen Scharen einem Ziele zusteuert. Was ist wohl los? Es findet eine Veranstaltung für einen Wohltätigkeitsbazar statt. Die Wogen tragen auch dich dorthin. Du betrittst einen hell erleuchteten, festlich dekorierten Saal, wo reges Leben und Kauflust herrscht, ein großer Bazar mit allen Herrlichkeiten tut sich dir auf. Reizende Verkäuferinnen in allen möglichen Trachten strecken dir irgend einen Kaufsgegenstand hin, ihr holdes Gesichtchen erglüht, ihre Blicke sehen dich bittend, fragend an, es geht von ihnen ein gewisser Charme aus, dem du nicht widerstehen kannst, oder du seist denn ein Rohling. Du kaufst, nur um einen dankbaren Blick zu erhaschen, du kaufst Nützliches und Unnützes, du kaufst nicht nur für dich, du kaufst für deine ganze Familie, vergissegst selbst die Schwiegermama nicht; du kaufst, denn die Festzeit kommt doch heran und Abnehmer werden sich für das Gekaufte schon finden. Du würdest sogar für zukünftige Generationen kaufen, wenn du nicht die unliebsame Entdeckung machtest, dass der wohlgespickte Geldbeutel schlaff und dünn wie eine leere Wursthaut geworden ist. Nun! Noch ein letzter Blick in den im vollen Lichterglanz erstrahlenden Saal, und man befindet sich wieder auf der Straße, sieht die vielen Magazine und deren Auslagen, wo man dieser Tage Gegenstände betrachtete, die nützlich, praktisch, fein und elegant für dieses oder jenes Familienglied, oder diesen oder jenen Freund oder Freundin bestimmt war und nur noch deiner reiflichen Überlegung harrten. Nun alle diese vorgenommenen Festeinkäufe fallen dahin. Schade! Kleine Bedenken steigen auf, ob man im Wohltätigkeitsbazar auch das Richtige gekauft, ob es auch gut, dauerhaft, praktisch und passend sei. Diese Bedenken müssen aber sofort suggerierten, altruistischen Gefühlen weichen; man hat doch für das Wohl der Armen, am Werk der Philanthropie gearbeitet und sein Geld ausgegeben!... Auch der Ladenbesitzer hat einen Blick in den lichterstrahlenden Bazarsaal hineingetan, er erkennt vielleicht wieder seine eigenen Waren, er sieht die Scharen der Kauflustigen, er schätzt die ungeheuren Summen, die in die Kasse der Wohltätigkeitsunternehmung hineinfließen; sinnend verlässt er das Lokal. Er weiß, dass zu Hause sein Laden nur mit Angestellten bevölkert ist, er schätzt nach dem, was er im Bazar sah, dass die Leute, die dort kauften, kein Geld mehr

für die Kaufläden haben, er ahnt, dass sein Weihnachtsgeschäft dahin und seine Kasseneingänge nur spärlich sein werden. Er sinnt und friert bei dem Gedanken an seine Jahresbilanz. Und wenn er im nächsten Jahr wieder Zirkulare von den verschiedenen Wohltätigkeitsveranstaltungen der Stadt und Dutzende von Zugschriften ähnlicher Veranstaltungen in den entlegendsten Ortschaften der Schweiz erhält, sinnt er geduldig wieder — und gibt wieder. Denn Geduld ist die Kunst zu hoffen!

Die aufgerollten Bilder sind der Wirklichkeit entnommen, und von Paddy Mc. Gray lässt sich immer wieder etwas lernen, sei es auch nur, wie man's nicht machen soll.

Drum Schweizerfrau handle klug beim Einkauf und denke patriotisch: Das Vaterland verleiht die allerbesten Gaben; fördere das Wohl des eigenen Landes, denn „Charity begins at home!“

ZÜRICH

GRADAUS



## DROITS ET DEVOIRS DU CONTRAT SOCIAL

Pour faire un peu de place dans notre petit appartement, ma bonne mère avait relégué au grenier plusieurs caisses pleines de bouquins et de lettres jaunies. En cherchant dans ces lettres de vieux timbres à échanger à l'école („Rappen“ et „rayons“), je découvris un jour bien mieux encore: d'abord une petite histoire de la Suisse par Descombaz, où mon père avait écrit en 1847 (il était alors régent à Vuilliens): „L'histoire du passé est le miroir de l'avenir“, et ces mots me révélèrent pour ainsi dire ma vocation d'historien; puis un gros volume, fort mal imprimé, orné de médiocres images, qui contenait les œuvres de J. J. Rousseau. Dès lors — j'avais quatorze ans — je passai au grenier des heures délicieuses . . . „Ce Rousseau, disait ma mère, est un homme dangereux; ton père l'appelait un sophiste.“ Je n'en retournais pas moins à l'in-folio, essayant de comprendre, attiré par