

Zeitschrift: Die Berner Woche in Wort und Bild : ein Blatt für heimatliche Art und Kunst
Band: 20 (1930)
Heft: 19

Artikel: Lenzesweben
Autor: Johner, Hans Peter
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-638407>

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: 18.10.2024

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

Lenzesweben.

Wind wehte die Luft, die Sonne schien klar,
Am Waldrand ging ich, zur Lenzzeit es war.
Da sah ich vor mir das liebliche Kind,
Mit seinen Locken spielt' leise der Wind.
Singe, Waldböglein, singe.

Durch knospend Gezweig fiel goldener Schein
Auf seine Gestalt, es duftete fein
Der blühende Busch, draus zarter Gesang,
Braunvögels zitterndes Schluchzen erklang.
Singe, Waldböglein, singe.

Das Mägdlein schritt sinnend an mir vorbei
Und las wie im Traume. — Was war es — Ei
Das Buch der Lieder. — Stillselige Stund!
Was suchte so weh der kindliche Mund?
Singe, Waldböglein, singe.

Hans Peter Johner.

Die Finanzkraft der Frauen.

Zur Gründung der ersten Frauenbank in Europa.

Von Gisela Urban.

In der nordamerikanischen Union haben Frauenbanken, das sind Banken, die, von Frauen geleitet, vorwiegend Frauen zu ihrer Klientel zählen, sich längst in das wirtschaftliche Getriebe eingefügt. Zunächst haben einige Banken in richtiger Abschätzung der steigenden Finanzkraft der Frauen und in klarer Erkenntnis, daß die selbständigen Frauen ihr Vermögen auch selbständig verwalten wollen, eigene Frauenabteilungen errichtet. Später haben unternehmungstrebige Frauen eigene Frauenbanken begründet. Diese Gründungen entsprechen dem Zuge der Zeit, der den Frauen, dem bisher von Männern erhaltenen Geschlechte, das nach den Gesetzen vieler Länder noch nicht zur Verfügung über eigenes Vermögen oder Einkommen berechtigt ist, auch finanzielle Macht überantwortet. Erst kürzlich ist durch eine Zifferngegenüberstellung, die vom statistischen Departement der angesehenen Bankfirma Lawrence Stern und Company in Chicago und New York veröffentlicht wurde, die wachsende Finanzkraft der Frauen beleuchtet worden. Am auffälligsten ist wohl die Tatsache, daß die Lebensversicherungspolice, die in den Vereinigten Staaten im Betrage von 95,000,000,000 Dollars im Umlaufe sind, bis zu 80% zugunsten von Frauen ausgestellt wurden. Frauen zahlen von mehr als 3¼ Milliarden Dollar Einkommensteuer, hunderttausende Frauen investieren ihr Vermögen in Aktien und Effekten, in vielen geschäftlichen Unternehmungen besitzen weibliche Aktionäre die Majorität. Wie die Steuerlisten erweisen, bleibt die Zahl der eine Steuer entrichtenden Millionärinnen nicht hinter der Zahl der Millionäre zurück. 70% von den Vermögen, die von Männern zurückgelassen werden, vererben sich auf Frauen, ja sogar 40% vom Vermögensnachlaß weiblicher Erblasser geht in die Hände von Frauen über. Schließlich sind mehr als 8,500,000 Frauen selbständig Erwerbende. Wenn, so hat ein Statistiker errechnet, diese Entwicklung sich weiterhin im gleichen Tempo vollziehen sollte, dann wird der Reichtum des Landes im Jahre 2025 im weiblichen Besitz sein. „Daß das finanzielle Matriarchat kommen wird“, so schließt der die Statistik begleitende Bericht, „daran ist nicht zu glauben. Aber diese Ziffern illustrieren zur Genüge, auf welche finanzielle Entwicklung der Kompaß gerichtet ist.“

Die Frauenbanken besorgen die Beratung von Frauen, die ihre Ersparnisse plazieren oder ihre Geschäfte selbst abwickeln wollen. Die Beratung geschieht nicht etwa nur im Hinblick auf Sicherheit und Ertragnis. Den Bankbeamtinnen obliegt es, sich vorerst über die persönlichen Verhältnisse der Kundin zu informieren, um ihr dann erst nahe

zu legen, wie sie ihr Geld nutzbringend anlegen soll. Diese Art der Kundenbehandlung bringt zweierlei Vorteile mit sich. In der Frau, die sich ratsuchend an die Bank wendet, wird durch das ihr entgegengebrachte Interesse Vertrauen erweckt. Ueberdies aber wird sie leichter zu finanziellen Entschlüssen bewogen, wenn die Ziele oder die Arbeitsorganisation des Unternehmens, dessen Aktien zu kaufen oder an dem sich zu beteiligen ihr empfohlen wird, irgend eine Beziehung zu ihrer eigenen Arbeit hat oder durch andere Eigentümlichkeiten ihr persönliches Interesse findet. So gelangt die Kundin in einen guten und dauernden Kontakt mit der Bank. Welche günstigen Rückwirkungen eine so gefestigte Verbindung auf das finanzielle Leben hat, braucht wohl nicht erst auseinandergesetzt zu werden. Vor allem werden wilde Spekulationen vermieden.

Nun haben sich auch wagemutige Europäerinnen — Holländerinnen — zur Gründung einer Bank zusammengeschlossen. Die Erste Holländische Frauenbank wurde als selbständiger Zweig der Rotterdamschen Bankvereinigung vor wenigen Monaten in Amsterdam eröffnet. Sie wird von Klara Meyers und der Rechtsanwältin Dr. Kleinhoonte geleitet und beschäftigt nur weibliches Personal. Wie in Amerika, sind es auch in Holland hauptsächlich Frauen, die sich als Kundinnen einstellen, um sich bei der Durchführung finanzieller Transaktionen von Frauen beraten zu lassen.

Mammon und der Bogenschütze.

Von D. Henry.

(Aus dem Englischen übertragen von Karl Wickerhauser.)

Der alte Anthony Rodwall, ehemals Seifenfabrikant und heute Hauptaktionär von Rodwalls Heureka Seifen A.-G. schaute beim Bibliotheksfenster seines Hauses in der Fünften Avenue hinaus und grinste. Sein Nachbar zur Rechten, der Aristokrat und Gesellschaftslöwe G. van Schunlight Suffolk-Jones, trat gerade an sein Auto, das ihn erwartete. Er schnitt wie gewöhnlich eine geringsschichtige Grimasse, als er wie gewöhnlich — der echt italienischen Renaissancefassade des Seifen-Palastes einen Blick zuwarf. Anthony Rodwall seinerseits blickte ebenfalls, aber es war ein Blick reinsten Mitleids.

Und dann ging der alte Mann zur Tür der Bibliothek — seinetwegen hätte niemand die elektrische Klingeleitung erfinden müssen! — und schrie mit aller Kraft seiner Lungen: „Mike!“ Und zu dem eintretenden Diener: „Sagen Sie meinem Sohn, er soll zu mir kommen, bevor er fortgeht.“

Als der junge Rodwall hereinkam, legte sein Vater die Zeitung weg, betrachtete den Sprößling nachdenklich und lange, riß mit der einen Hand an seinem schneeweißen Haarschopf herum und mit der anderen ließ er den Schlüsselbund in seiner Hosentasche rasseln.

„Richard“, sagte er endlich, „du bist unleugbar ein Gentleman. Es heißt, daß man zur Herstellung dieser Sorte von menschlichen Produkten drei Generationen braucht. Aber das ist falsch. Geld bewirkt das ebenso rasch und glatt wie Seifenlauge auf einer Rutschbahn. Zum Teufel! — das Geld hat doch sogar beinahe aus mir einen Gentleman gemacht. Ich bin schon annähernd so stolz und ekelhaft und unmanierlich wie diese beiden Ureinwohner der Stadt New York rechts und links von mir, die schlaflose Nächte haben, seit ich Plebejer mich zwischen sie hineingesetzt habe.“

„Es gibt einige Dinge, die Geld nicht herzaubern kann“, bemerkte der junge Richard Rodwall ziemlich düster.

„Sag das nicht“, meinte der alte Anthony erschrocken. Bis an mein seliges Ende wetzte ich mein ganzes Geld aufs Geld. Ich habe das Große Konversationslexikon bis X, Y und Z studiert, um irgend etwas zu finden, was man nicht mit Geld kaufen kann; aber ich glaube, ich werde nächste Woche mit ebensowenig Erfolg die Lektüre der Zu-