Zeitschrift: Am häuslichen Herd : schweizerische illustrierte Monatsschrift
Herausgeber: Pestalozzigesellschaft Zürich
Band: 16 (1912-1913)
Heft: 12

Artikel: Wie man reich wird
Autor: Barnum, P.T. / Katscher, L.
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-665540

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: 22.07.2025

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

lieber junger Freund. Ich werde auch auf dem Sterbebette nicht an Reue und Buße denken. Ich habe nie daran gedacht.

Der Sämann wirft seine Körner aus und will, daß alle wachsen. Aber was vor seinen Fuß fällt, das tritt er selbst nieder. Es klebt dann an seinem Schuh, und er streicht's auf dem Wege ab. Da ist's zerquetscht und verloren.

Und allen Körnern ist doch der Keim des Wachstums gegeben, vergebens den paar wenigen. Ja, ja! Es ist so, das Leben.

Ich bin halt auf dem Wege abgestrichen worden, ich bin nicht in die rechte Furche gefallen."

Freundschaftsgruß.

Schatten sinken immer tiefer
Und der Berge Wand verglüht —
Träumend wie ein Hauch der Sehnsucht
Hoch die Rosenwolke zieht.

Unsrer Freundschaft ätherweicher
Wonniger Gruß ist dieser Traum;
Deine Seele, meine Seele
Lichtvereint im Himmelsraum.

Otto Volkart, Bern.

Wie man reich wird.

(Frei nach P. T. Barnum von L. Katscher.)

1.

Ich will dich lehren, wie man zu Geld kommt oder unter Umständen kommen kann. Solltest du mich fragen: Von wannen kommt dir diese interessante Wissenschaft? so sei dir gleich geantwortet: ich habe sie von einem Manne, der einmal nichts hatte und der mit 82 Jahren als fabelhaft reicher Mann starb. Es ist der berühmte englische Schaubudenbesitzer, Riesen- und Zwerg-Aussteller, Menagerie-Direktor und Raritätensammler Barnum. Derselbe hat ein Buch über sein Leben geschrieben, worin er Winke gibt, wie man sich ein Vermögen erwirbt. Es ist von Interesse, die Grundsätze kennen zu lernen, die diesen Mann zur Erlangung von Reichtum geleitet haben. Dieselben sind ausgezeichnet, nur sind sie wie viele Ratschläge schwer durchzuführen, aber es kann keinem Menschen schaden, sich dieselben stets vor Augen zu halten.

Barnums erste und wichtigste Regel heißt: Sei sparsam!

Hast du noch kein Vermögen, so spare, um dir eins zu erwerben; bist du aber schon bemittelt, so spare, um dir dein Vermögen zu erhalten. Geld zu erwerben, ist nicht immer schwierig, sehr schwierig aber ist die Kunst, im Besitze des Errungenen zu bleiben. In beiden Fällen besteht die Hauptsache darin, daß man weniger ausgebe, als man einnimmt; nur so kann Wohlstand erworben werden, es sei denn, es trete ein Glücksfall — eine Erbschaft, ein Lotteriegewinn usw. ein, und selbst in diesem Fall hört der Reichtum über kurz oder lang wieder auf, wenn man nicht entsprechend zu wirtschaften versteht.

Aber das Sparen allein genügt nicht. Man muß auch in der richtigen Art zu sparen wissen. Gar mancher glaubt zu sparen, während er in

Wirklichkeit nur einseitige Knickerei treibt oder auch einfach gemein ist. Viele halten sich für „ökonomisch", wenn sie ein Kerzenende sparen, die Käserinde essen, bei ungenügendem Licht lesen oder der Wäscherin fünf Rappen von der Rechnung abziehen. Solches Gebahren taugt nichts, am allerwenigsten, wenn solche Leute nach anderen Richtungen hin verschwenderisch sind. Manche Frau, die hie und da zehn Rappen erspart, wo sie übrigens ganz gut hätte dreißig ersparen können, hält sich für so wunderbar ökonomisch, daß sie sich berechtigt glaubt, häufig 10 oder 20 Franken für Putzsachen auszugeben, wo 4 oder 5 Franken genügt hätten. Es gibt Geschäftsleute, die aus Wirtschaftlichkeit jedes alte Kuwert, jeden Briefbogen aufbewahren; sie ersparen dadurch jährlich 15 oder 20 Franken, scheuen sich aber nicht, kostspieligen Liebhabereien zu huldigen.

Ein so planlos „sparender" Mensch kann es zu nichts bringen. Barnum sagt, solche Leute gleichen dem Manne, der aus Sparsamkeit zum Mittagsbrot für eine ganze Familie einen Hering kaufte, dann aber eine vierspännige Kutsche mietete, um den Hering nach Hause zu bringen.

Die wahre Sparsamkeit besteht auch nicht darin, gute Ware umsonst oder halb geschenkt haben zu wollen und so den Erzeuger oder Verkäufer um seine Zeit und Arbeit zu bringen, sondern darin, die Ausgabe in vernünftiger Weise niedriger zu stellen, als die Einnahmen im äußersten Falle gestatten würden. Nötigenfalls trage man einen Anzug etwas länger, schiebe den Ankauf neuer Handschuhe auf, richte ein altes Kleid anständig her, ehe man sich zu seiner Beseitigung entschließt, und nähre sich mit einfacher Kost. Ein Franken hier, fünf Franken dort, alles trägt Zinsen und schließlich besitzt man ein Sümmchen. Es fällt vielen sicherlich schwer, sich in ihren unnützen Ausgaben einzuschränken, nachdem sie sich die gedankenlose Befriedigung jeder Laune angewöhnt; wer es aber energisch versucht, wird bald großes Vergnügen daran finden, seine Ersparnisse anwachsen und sich in einen mäßigen, überlegenden Menschen verwandelt zu sehen. Barnum unterläßt nicht, die etwas ältliche Lehre zu erteilen, daß man mit 1000 Franken Einkommen oft glücklicher sein und mehr Genüsse haben kann, als mit dem Zwei-, Zehn- oder Zwanzigfachen, je nachdem man sich sein Geld einteilt. Es gibt Personen — und die Zahl dieser Parvenüs oder Emporkömmlinge ist Legion — die, sobald sie zu viel Geld bekommen, ihren Bedürfniskreis absonderlich erweitern und Luxus zu treiben beginnen, so daß sie ihren neugebackenen Reichtum bald los werden. Sie fallen der Sucht, den „Schein zu wahren" und es andern gleich zu tun, zum Opfer. Schon Benjamin Franklin sagte: „Nicht unsere eigenen Augen, sondern die des andern ruinieren uns; wäre alle Welt außer mir blind, ich würde wenig nach eleganten Kleidern und feinen Möbeln fragen."

Es ist jedenfalls viel vernünftiger, sich nach seinen Mitteln zu richten und es nicht der „Welt" zuliebe zu unterlassen, für die Zukunft zu sorgen. Barnum führt gegen „Verschwendungssucht und falsche Sparsamkeit" ein Mittel an, das er als vortrefflich empfiehlt, und wir sind von der Richtigkeit seiner Ansicht überzeugt: „Wer ein anständiges Einkommen hat und am Ende jedes Jahres dennoch keinen Überschuß erzielt, schreibe seine Ausgaben nieder, teile jede Woche ein Stück Papier in zwei Rubriken ein, betitele die eine „Notwendiges", die andere „Überflüssiges" und verteile die Ausgaben in diese zwei Rubriken. Er wird finden, daß die zweite weit umfangreicher ist als die erste."

2.

Nächst der Sparsamkeit ist die Gesundheit die wichtigste Vorbedingung des materiellen Erfolges. Nur wenig Leidende werden im stande sein, sich ein Vermögen zu erwerben. Der Kranke ist gewöhnlich apathisch und energielos. Und wie viele tragen selber Schuld an ihrer schlechten Gesundheit! Sie verletzen die Gebote der Natur, Mode- und andern Torheiten zuliebe, gegen ihre besseres Wissen absichtlich.

Es ist also von großem Nutzen, die Gesundheitslehre zu studieren und sich an ihre Vorschriften zu halten, denn ihre Übertretung zieht immer die Bestrafung nach sich. Hütet euch vor dem übermäßigen Genuß des Tabaks und vor dem häufigen Gebrauch von geistigen Getränken. Zum Gelderwerb gehört ein klarer Kopf. Man muß seine Pläne reiflich überlegen und alle Einzelheiten einer Geschäftsangelegenheit genau prüfen.

Man mag noch so intelligent sein, so kann man seinen Geschäften nicht erfolgreich vorstehen, wenn man sich durch geistige Getränke das Hirn verwirren und die Urteilskraft trüben läßt. Wie manche günstige Gelegenheit geht unwiderbringlich verloren, während man mit einem Freund ein geselliges Glas schlürft! Wie manches törichte Geschäft wird unter dem Einflusse des „Nervenstärkers" abgeschlossen! Wie manche gute Aussicht wird auf morgen und dadurch auf immer hinausgeschoben, weil das Weinglas den Leib träge macht und somit die im Geschäftsleben erforderliche Energie neutralisiert.

3.

Die dritte Hauptregel, um in Ehren etwas zu erwerben, lautet: „Verfehle deinen Beruf nicht." Man wähle einen den eigenen Neigungen und der eigenen Beanlagung entsprechenden Beruf. Nicht selten begehen Eltern arge Irrtümer, wenn sie ihre Söhne für diesen oder jenen Stand bestimmen, ohne deren Neigungen und Fähigkeiten zu berücksichtigen. Der nicht die ihm von Gott und von Natur zugedachte Rolle spielt, kann keine großen Erfolge erzielen. Wie mancher schlechte Handwerker wäre ein guter Professor oder Arzt, und wie mancher Advokat würde besser zum Kaufmann oder zum Gewerbetreibenden passen!

Hat man einmal in dieser Hinsicht das Richtige getroffen, so wähle man dann auch den richtigen Ort. Geht man in dem geeignetsten Beruf an einen entweder ungeeigneten oder in derselben Beziehung bereits überfüllten Ort, so kann man keinen Erfolg erreichen.

4.

Ebenso wichtig ist es, daß man keine Schulden mache. Man borge weder, was man zum Essen, Trinken und Bekleiden braucht, noch auf Geld gegen Zinsen; sonst läuft man Gefahr, sich zeitlebens in Armut zu erhalten und die Selbstachtung zu verlieren. Barnum sagte: „Der Gläubiger, der zu Bette geht, erwacht des Morgens reicher, denn seine Zinsen sind über Nacht angewachsen, während der Schuldner im Schlafe ärmer wird, weil sich die Interessen gegen ihn anhäufen." Das unnütze Kreditnehmen verleitet oft zu unnützen Ausgaben, die nicht gemacht würden, wenn man keinen Kredit hätte. Je müheloser das Geld erworben wird, desto leichtsinniger verfährt man meist damit.

5.

Absolut nötig ist ferner die Ausdauer. Man darf sich nicht leicht abschrek-

ken lassen. Befürchtungen können die im Kampfe um die Unabhängigkeit so notwendige Energie lähmen. Oft ist die Ausdauer gleich bedeutend mit Selbstvertrauen. Wer dieses nicht hat, kann nicht auf Erfolge rechnen. Man darf nicht zu pessimistisch (schwarzseherisch, hoffnungslos) sein; man muß stets der Hoffnung Raum geben. Aber es ist auch verfehlt, übermäßig rosig zu sehen. Dieser Fehler läßt viele zeitlebens auf keinen grünen Zweig kommen. Solche Leute halten jeden Plan von vornherein für gelungen und wenden sich daher jeden Augenblick einem andern Gegenstand zu; das ist in hohem Grade verderblich, denn sie sind dann in nichts tüchtig. Es ist am besten, bei einer Sache zu bleiben und derselben so lange obzuliegen, bis sie glückt, oder bis man zur Überzeugung gelangt, daß es angezeigt wäre, sie aufzugeben. Wer seine Aufmerksamkeit ungeteilt auf einen Gegenstand lenkt, wird in demselben Übung erlangen und gewisse Einzelheiten wahrnehmen, die ihm entgehen würden, wenn er seine Kräfte zersplitterte.

6.

Mit der Ausdauer steht im Zusammenhange der Fleiß, die Energie. Man widme sich seinem Berufe mit Ernst und Feuer. Man lasse nichts ungeschehen, man verschiebe nichts auf später. Was überhaupt wert ist, getan zu werden, soll voll und ganz geschehen. Es taugt nichts, immer zu warten, bis einen die gebratenen Tauben in den Mund fliegen.

„Hilf dir erst selbst," sagt der Franzose, „dann wird dir auch Gott helfen." Eines Abends hörte Mohammed einen seiner Jünger sagen: „Ich werde mein Kamel losbinden und es der Obhut Gottes anvertrauen." Der Prophet fiel ein: „Nein, lieber binde es fest und dann vertraue es der Vorsehung an."

7.

Wer Erfolge sehen will, muß das Sprichwort „Selbst ist der Mann" ganz besonders beherzigen. Das Auge des Prinzipals taugt für sein Geschäft oft mehr, als die Hände eines Dutzend Angestellter. Zuweilen übersehen die besten Untergebenen wichtige Dinge, die dem Chef nie entgangen wären. Wer sein eigenes Geschäft nicht versteht und sich daher auf andere verlassen muß, darf sich nicht wundern, wenn seine Hoffnungen unerfüllt bleiben.

Niemand kann sich genügende Geschäftskenntnisse aneignen, ohne zur Sache Erfahrung und persönlichen Fleiß mitzubringen. Wer des Erfolges ganz sicher sein will, muß in seinem Berufe durchaus tüchtig sein. Ist man es, so kann man andre anstellen; aber man sei in ihrer Wahl vorsichtig; die besten Untergebenen sind nicht zu gut. Hat man einen brauchbaren Arbeiter, so trachte man, ihn so lange als möglich zu behalten; das ist besser, als das häufige Wechseln, denn er lernt täglich etwas dazu, und der Chef profitiert dadurch; dieses Jahr ist der Mann brauchbarer als im vorigen, und im nächsten Jahr wird er noch brauchbarer sein. Erweist er sich als treuer Diener, so erhöhe man ihm den Gehalt von Zeit zu Zeit, um ihn einerseits zu entlohnen, anderseits an sich zu fesseln. Eine solche Freigebigkeit pflegt Zinsen zu tragen. Am besten angewandt ist dieselbe, wenn der Untergebene außer seinem Eifer auch einen offenen Kopf hat.

8.

Es gibt junge Leute, die nach Zurücklegung ihrer Lehrzeit, statt sich durch längere Dienstzeit in ihrem Berufe zu vervollkommnen, auf der

faulen Haut liegen und ihre Selbständigmachung abwarten. „Ich will kein Sklave sein!“ rufen sie aus, „wozu habe ich mein Geschäft erlernt, wenn ich mich nicht etablieren soll?“ Fragt man nun einen solchen Jüngling, woher er denn eigentlich Kapital zu nehmen gedenke, so antwortet er vielleicht: „Ich habe eine reiche alte Tante, die bald sterben wird, stirbt sie aber nicht, so hoffe ich einen menschenfreundlichen Herrn zu finden, der mir einige tausend Franken leihen wird, um mir auf die Beine zu helfen.“

Wie töricht ist es aber, sich von erborgtem Gelde Erfolge zu versprechen! Wenn man ein Anfänger ist, der den Wert des Geldes noch nicht aus Erfahrung kennt, so nutzt einem das Geborgte wenig. Der Anfänger soll den Wert des Geldes dadurch kennen lernen, daß er es verdienen lernt; hat er es einmal so weit gebracht, so ist es schon eher angezeigt, ihm unter die Arme zu greifen. Man übe also Selbstverleugnung und Sparsamkeit, Geduld und Ausdauer und verdiene die ersten tausend Franken unter Kämpfen und Opfern, — dann kann man mit fremdem Gelde umgehen. Barnum behauptet, daß neun Zehntel der Reichen der jetzigen und der vorigen Generation in Amerika ihre Laufbahn als arme Knaben begannen, aber mit Energie, Fleiß, Sparsinn und Beharrlichkeit ausgerüstet waren, langsam ihren Weg machten und mit selbsterworbenem Gelde arbeiteten. Dadurch brachten sie es zu etwas, ja zu sehr viel: A. P. Stewart, ein armer irischer Junge, hatte in seiner letzten Lebensperiode ein Jahreseinkommen von anderthalb Millionen Dollar. J. J. Astor, ein armer Farmerknabe, hinterließ 20 Millionen Dollars. Stephan Girard, ein armer Schiffsjunge, erwarb ein Vermögen von 9 Millionen Dollars. Cornelius Vanderbilt, der Vater des jetzigen „Eisenbahnkönigs“, begann seine Laufbahn als Ruderer und hinterließ neunzig Millionen Dollars.

Ja, ja, es hält schwer, Erfolge zu erzielen, wenn man das Geld mit allzu großer Leichtigkeit erlangen kann.

9.

Unterschreibe nie eines andern Wechsel ohne genügende Sicherheit. Diese außerordentlich beherzigenswerte Lehre, — deren Nichtbeachtung schon unsägliches Unheil angerichtet hat, — sei illustriert durch das folgende Beispiel: Ein Mann, dessen Geschäft gedeiht und 100,000 Franken wert ist, kommt zu dir und sagt: „Sie wissen, daß ich 100,000 Franken im Vermögen habe und keinen Rappen schuldig bin. Wenn ich augenblicklich 10,000 Franken in barem hätte, so könnte ich eine Partie Waren kaufen, die mir in zwei Monaten das Doppelte einbrächte. Wollen Sie meinen Wechsel girieren?“

Du weißt, daß der Mann wirklich ein Vermögen von 100,000 Franken hat, und daß du daher bei deiner Unterschrift für 10,000 Franken nichts riskierst, du tust ihm daher den erbetenen Gefallen, ohne Sicherstellung zu begehren. Nach kurzer Zeit zeigt er dir den eingelösten Wechsel und teilt dir mit, er habe aus dem Geschäfte wirklich den erwarteten Nutzen gezogen. Du freust dich, Gutes getan zu haben, und leistest ihm das nächste Mal denselben Dienst, wobei du immer den Eindruck hast, es sei nicht nötig, von einem so braven und pünktlichen Menschen Sicherstellung zu fordern. Aber gerade der Umstand, daß er so mühelos Geld zur Verfügung hat, ist für ihn ein Unglück. Er braucht nur einen Wechsel mit seiner und deiner Unterschrift in die Bank zu tragen, um ohne Umstände Kasse zu erhalten. Das

zieht üble Folgen nach sich. Eines Tages bekommt er Lust auf eine außerhalb seines Geschäftskreises liegende Spekulation, zu der er eine zeitweilige Anlage von 20,000 Franken erforderlich wäre, welche zweifellos wieder hereinkommen, ehe ein Wechsel fällig sein kann. Er legt dir den Wechsel auf 20,000 Franken vor, und du unterfertigst denselben fast mechanisch. Aber die Spekulation wickelt sich nicht so rasch ab, wie dein Freund dachte; um die zwanzigtausend Franken einlösen zu können, müssen andere 20,000 eskomptiert werden. Ehe der neue Wechsel fällig ist, hat die Spekulation fehlgeschlagen, und das ganze Geld ist verloren. Dein Freund schämt sich (oder hütet sich), dir zu sagen, er habe spekuliert und sein halbes Vermögen eingebüßt. Er will sich durch eine andere Spekulation schadlos halten und verliert wieder, da er von diesen Dingen nichts versteht. Der Spekulationsteufel hat ihn gepackt, er macht neue Versuche, und du gibst ihm in deiner Unschuld immer wieder deine Unterschrift, bis es sich schließlich herausstellt, daß er sein und dein Vermögen verspekuliert hat. Du sagst dann: „Es war grausam von ihm, mich zu Grunde zu richten," allein du könntest ebenso gut sagen: „Ich habe ihn zu Grunde gerichtet." Hättest du ihm nämlich von vornherein gesagt: „Ich will Ihnen diesen Gefallen erweisen, allein ich girire niemals ohne genügende Sicherstellung," so hätte er nicht über sein eigenes Vermögen hinausgehen können, und wäre nicht in Versuchung geraten, vom Pfade seines Fachberufes abzuweichen. Man vermeide es daher, durch zu sorglose Hülfeleistung sich und andere in Gefahr zu bringen. Die tägliche Erfahrung lehrt, daß die Warnung nur allzu begründet ist.

10.

Eine vortreffliche und kostenlose Kapitalanlage ist Höflichkeit und Promptheit der Bedienung. Ohne diese Eigenschaften werden die ausgedehntesten Warenlager, die prächtigsten Firmentafeln und die packendsten Annoncen nichts nützen. Von ungeheurem Werte ist ferner die Ehrlichkeit, die Rechtschaffenheit, sei es in Bezug auf Maß und Gewicht, oder auf die Einhaltung von Zahlungsversprechungen oder in irgend einer andern Hinsicht.

Nichts ist schwieriger, als auf unehrlichem Wege Geld zu erwerben. Die Unredlichkeit kommt bald an den Tag und es bleibt dem Betreffenden fast jede Aussicht auf Erfolg im Leben benommen. Strenge Rechtschaffenheit ist die Grundlage jedes wie immer gearteten Erfolges.

Redaktion: Dr. **Ad. Vögtlin in Zürich V, Asylstrasse 70.** (Beiträge nur an diese Adresse)

Unverlangt eingesandten Beiträgen muß das Rückporto beigelegt werden.

Druck und Expedition von Müller, Werder & Cie., Schipfe 33, Zürich I.

Insertionspreise

für schweiz. Anzeigen: 1/1 Seite Fr. 72.—, 1/2 S. Fr. 36.—, 1/3 S. Fr. 24.—, 1/4 S. Fr. 18.—, 1/8 S. Fr. 9.—, 1/16 S. Fr. 4.50;

für Anzeigen ausländ. Ursprungs: 1/1 Seite Mk. 72.—, 1/2 S. Mk. 36.—, 1/3 S. Mk. 24.—, 1/4 S. Mk. 18.—, 1/8 S. Mk. 9.—, 1/16 S. Mk. 4.50.

Alleinige Anzeigenannahme: Annoncen-Expedition **Rudolf Mosse,** Zürich, Basel, Bern, St. Gallen, Luzern, Montreux, Schaffhausen, Berlin, Breslau, Dresden, Frankfurt a. M., Hamburg, Köln a. Rh., Leipzig, Magdeburg, München, Straßburg i. E., Stuttgart, Wien.