

Zeitschrift: FRAZ : Frauenzeitung
Band: - (2001-2002)
Heft: 2

Artikel: Flexible Arbeitszeiten gefällig? : Erfahrungen mit Heimarbeit
Autor: Spirig, Jolanda
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1053897>

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: 15.03.2025

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

Susanne B. ist allein erziehend. Sie will arbeiten und gleichzeitig ihre beiden Kinder betreuen. Flexible Arbeitszeiten sind gefragt und bei manchen Unternehmen durchaus zu haben. Nur Geld verdienen lässt sich damit schwerlich.

Erfahrungen mit Heimarbeit

Flexible Arbeitszeiten

Nein, ihre beiden 5- und 9-jährigen Mädchen in fremde Obhut geben, das mochte Susanne B. nicht. Die Alimente reichten auf die Dauer nicht zum Leben. Und wieder in ihrem erlernten Beruf zu arbeiten, das konnte sich die 37-jährige gelernte Zahnarztgehilfin nicht mehr vorstellen, nachdem sie ihren Beruf vor 14 Jahren aufgegeben hatte. Ausserdem würde sie als Dentalassistentin ganze 3068 Franken brutto verdienen, vorausgesetzt sie brächte ihr Berufswissen auf den neuesten Stand.

So kam das Zeitungsinserat vor vier Jahren für Susanne B. wie gerufen. Angepriesen war ein selbständiger Neben- bis Hauptverdienst für Menschen, die ihren persönlichen und finanziellen Erfolg durch Engagement, Dynamik und Leistungsfähigkeit erreichen wollen. Sie griff zum Telefon. Der Informationsabend überzeugte die zweifache Mutter vom Unternehmenskonzept von Chanoine-Cosmetics. Die Chancen, sich mit einer eigenen Fachberatungsstelle eine Existenz zu sichern, stünden gut. Ohne Risiko und ohne hohe Investitionen, und dies alles bei freier Zeiteinteilung. Ausdrücklich versprochen war der teure Mercedes zwar nicht, doch auf den Dias war er unübersehbar. Das wars. Susanne B. war begeistert. Sie konnte ihre Kinder selbst betreuen und gleichzeitig ihr Unternehmen aufbauen. In zwei Jahren würde sie davon leben können, vielleicht schon in einem.

Sie besuchte Seminare, kaufte das Starterpaket und richtete in ihrer Wohnung einen Behandlungsraum ein. Ihren zukünftigen Kundinnen bot sie zweistündige Gratis-Behandlungen an. Eine Verkaufsschulung war anfänglich nicht vorgesehen. «Unsere Produkte sprechen für sich», hatte es geheissen, «die Kunden werden begeistert sein und die Produkte automatisch nachbestellen.» «Die Qualität der Produkte stimmt, nur der Preis spricht dagegen», sagt Susanne B. heute und zieht nachdenklich an ihrer Zigarette. An automatische Nachbestellungen war nicht zu denken. Nach der zweistündigen Gratisbehandlung verkaufte sie gerade mal ein Fussgel.

Kostenloser Schminkservice

Die Beratungsstellenleiterinnen trafen sich wöchentlich mit ihrer Koordinatorin. Alle sprachen sie von ihren Erfolgen und ihren neu gewonnenen Kundinnen, Umsatzzahlen waren kein Thema. Als Anfängerin blieb Susanne B. zuversichtlich, dass sich der Erfolg auch bei ihr einstellen werde, wenn sie nur genügend Werbung für ihre Produkte machte. Sie beteiligte sich an Weihnachtsausstellungen, schminkte die Kandidierenden der Miss- und Mister-Winterthur-Wahlen und bot ihren kostenlosen Schminkservice samt Vorgespräch und Hauptprobe auch für Bräute an. In der Hoffnung, diese würden auf ihr gekonnt geschminktes Gesicht angesprochen und von den Chanoine-Produkten schwärmen, die ansonsten niemand kannte, denn auf Produktwerbung in den Medien verzichtete die heute in Liechtenstein domizillierte Chanoine-Zentrale gänzlich.

Letztes Jahr bekamen die Beraterinnen erstmals Einblick in die Umsatzzahlen ihrer Kolleginnen. Susanne B., die dachte, sie stünde erst am Anfang, war mit ihrem Umsatz gutes Mittelmass. Sie hatte übersehen, dass die grosse Mehrheit ihrer erfahrenen Kolleginnen nicht von ihrer Arbeit leben musste. Ihr Jahresverlust steigerte sich von 12 396 Franken vom ersten Jahr auf 15 254 Franken im dritten Jahr. Was Susanne B. eingenommen hatte, wurde umgehend mit den Werbemitteln verrechnet, von der Plastiktasche bis zum Hochglanz-Prospekt: Alles hatte seinen Preis, Edelmarken verpflichten.

«Wer sich genügend einsetzt, kann von der Chanoine-Beratungsstelle leben», versichert die Zürcher Koordinatorin Brigitte Heiniger, doch sähen die meisten Beraterinnen ihre Arbeit als «Jöbli» an. Und Chanoine-Verwaltungsrat Markus Keel doppelt nach: «Wenn das Chanoine-Konzept keine erfolgreiche Sache wäre, gäbe es in Europa kein so dichtes Beratungsnetz.» Susanne B.s Arbeitsaufwand für die Beratungsstelle lag bei über 50 Prozent, und sie schrieb auch nach dreieinhalb Jahren rote Zahlen.

«Fröhliche Haushaltshilfe»

Die letzte Jahresrechnung endet im Mai 2000. So kann es nicht weitergehen, dachte sich die allein erziehende Mutter. Gesucht wurde eine fröhliche Haushaltshilfe im Zürcher Weinland von einem allein erziehenden Vater mit zwei Kindern, Hunden, Katze, Haus und Garten. 2000 Franken für die Hausarbeit von 7.30 bis 13.15 von Montag bis Freitag samt Kost und Logis erscheinen Susanne B. akzeptabler als ständige Jahresverluste. Sie zieht ins Weinland, um nach vier Monaten wieder auszuziehen. Der Halbtagsjob hatte sich langsam aber sicher zum Ganztagesjob gemausert. Ausserdem standen sich die Erziehungsprinzipien des allein erziehenden Vaters und jene der allein erziehenden Mutter trotz gegenseitiger Sympathie diametral gegenüber.

Sie zieht mit ihren Kindern ins Rheintal, wo sie aufgewachsen ist. Die Wohnung zwischen Autobahneinfahrt und Rangiergeleise ist laut, aber zahlbar. Ihre Mädchen, inzwischen 9 und 13 Jahre alt, will sie auch heute selber betreuen. Noch zieht Susanne B. eine Festanstellung nicht in Betracht: «Wo bleiben meine Kinder, wenn sie schulfrei haben, wer betreut sie in den Ferien, wenn sie krank sind, oder wenn die Lehrkraft ausfällt?» Eine Frage, die sie mit 65 500 allein erziehenden Müttern in der Schweiz teilt. So blättert sich Susanne B. durch die Inserateseiten und wird fündig.

Für die Frachtenbörse wirbt sie Transportunternehmen. Diese sollen ihre Fahrten im Internet publizieren, um so Frachten für den Rückweg zu übernehmen und damit ihre Leerfahrten zu reduzieren. Mit einem Jahresvertrag von 850 Franken sind sie dabei. Pro Vertragsabschluss winkt Susanne B. eine Provision von 100 Franken, die Telefonkosten gehen zu ihren Lasten. 150 Telefonate bringen einen einzigen Abschluss. Macht vier Franken Stundenlohn, abzüglich Telefonspesen. Noch ist die Frachtenbörse im Aufbau. Die Transportunternehmen wollen erst Referenzlisten sehen. Geschäftsführer Ruedi Greter verteidigt den Leistungslohn:

gefällig?

«Ich selbst verdiene nichts an der Frachtenbörse. Ich kann doch nicht das Fell verkaufen, bevor ich den Bären erlegt habe.»

Die allein Erziehende gibt nicht auf. Sie bewirbt sich um Putzstellen und verlangt 25 Franken pro Stunde. Damit hatte sie sich auch als Kosmetik-Beraterin über Wasser gehalten. Fehlanzeige: Die InserentInnen wundern sich über ihre Lohnvorstellung und finden Frauen, die die Putzarbeit für 15 Franken erledigen. Es bleibt noch der Bahnhofkiosk. Mit der Schichtarbeit würde sie brutto 16 Franken verdienen. Für so wenig Geld mag Susanne B. ihre Kinder nicht in fremde Hände geben. Gemäss kantonalen Richtlinien für Pflegekinder käme deren Betreuung auf 30 Franken pro Tag und Kind zu stehen.

Linie für einsame Herzen

Susanne B. sieht erneut die Kleininserate durch. Tele-World, eine Plauderbox mit Gemeinschafts- und Privatlinien für einsame Herzen, sucht «aufgestellte Frauen mit sympathischer Stimme». Die Frauen sollen dafür sorgen, dass die Herzen an der Strippe bleiben. Für 50 Rappen pro Minute, wie Geschäftsführer Jörg Frei in Aussicht stellt. Susanne B. rechnet mit einem Stundenlohn von 30 Franken und mit 150 Franken, wenn fünf Personen in der Leitung sind.

Sie macht sich etwas jünger und ihren Job gut. Plaudert stundenlang mit Peter, Rolf und Thomas und macht sich dabei Notizen. Rolf ist 28, arbeitslos und wurde als Kleinkind vom Stiefvater adoptiert. Er ist seit zwei Monaten praktisch jeden Abend bis zu sieben Stunden auf der Sky-Line. Es ist nur eine Frage der Zeit, bis seine Telefonleitung gesperrt wird. «Rolf ist der Grösste und der Schönste. Er hat wahnsinnig gerne über sich selbst gesprochen.»

Der Lüftungsspengler kommt über die Privatlinie rein und hat es vor allem auf Susanne B.s Privatnummer abgesehen. Sie hält ihn trotzdem 40 Minuten auf der Linie. «Ich fragte ihn alles Mögliche von der Augenfarbe bis zur Schuhgrösse und hielt ihn bei Laune, damit er nicht schnallte, dass er so viel Geld vertelefonierte.»

Besonders wohl fühlt sich die allein erziehende Mutter dabei nicht. «Eigentlich beutete ich die Männer aus, ich half mit, dass ihre Telefonrechnung ins Unermessliche anstieg. Dabei hatten sie keine Ahnung, dass ich mich überhaupt nicht für sie interessierte, sondern nur im Auftrag von Tele-World mit ihnen plauderte.» Aber dann sagt sie sich, «wenn ichs nicht mache, machts eine andere, schliesslich muss ich leben davon.» Was einmal mehr ein Trugschluss ist. Ihre Freundin, die kurz zuvor bei der Plauderbox angefangen hat, drängt darauf, die Abrechnung zu sehen. Drei Nächte intensives Plaudern bringen Susanne B. gerade mal 25 Franken ein. Der Geschäftsführer von Tele-World hatte vergessen zu erwähnen, dass der Anteil von 50 Rappen pro Minute nur dann gilt, wenn der Kunde auf der teuren Privatlinie telefoniert. Für die Gemeinschaftsgespräche zu bezahlen, läge bei seinem schlechten Geschäftsergebnis nicht drin, meint Frei. Und seine Kunden für Privatgespräche mit älteren Gesprächspartnerinnen zu motivieren, sei ohnehin schwierig.

Als sich Susanne B. beschwert, schreibt Geschäftsführer Jörg Frei: «Auch Sie sollten wissen, dass man nicht bereits nach drei Abenden beurteilen kann, ob der Job rentabel ist oder nicht. Wenigstens einen Monat sollte man sich schon Zeit geben, um sich darüber annähernd ein Urteil bilden zu können.» Susanne B. bildet sich ihr Urteil inzwischen immer schneller. Noch nimmt sie die Sache mit einem Schuss Humor und einer gehörigen Portion Sarkasmus: «Ich werde nicht nur älter, auch mein Erfahrungsschatz ist ganz gewaltig gestiegen. Es ist doch positiv, dass wir schon nach drei Nächten herausgefunden haben, dass wir nichts verdienen. Stellen Sie sich vor, ich hätte meine Nächte einen ganzen Monat lang am Telefon verbracht und erst dann gemerkt, dass die Plauderei nichts einbringt.»

Susanne B. feierte vor kurzem ihren 41. Geburtstag. «Raten Sie mal, wer heute an Sie denkt», heisst es auf der vorgedruckten Geburtstagskarte von Channoine-Koordinatorin

Brigitte Heiniger. «...das ganze Channoine-Beauty-Team, das Ihnen heute recht herzlich zum Geburtstag gratuliert... Was dabei natürlich nicht fehlen darf, ist Ihre bleibende Attraktivität, damit Sie sich auch noch unbeschwert auf Ihre nächsten Geburtstage freuen können.» Der beigegefügte Geburtstagsgutschein im Wert von 15 Franken ist einlösbar beim Bezug von Channoine-Parfums ab 60 Franken.

Heimarbeit

Von den 65'500 allein erziehenden Müttern in der Schweiz sind 82% erwerbstätig, wovon 30% Vollzeit und 70% Teilzeit. Etwa 90% der Beschäftigten der rund 40'000 Heimarbeiterinnen und Heimarbeiter im industriell-gewerblichen Sektor sind Frauen. Bei der Tele-Heimarbeit mit rund 25'000 Beschäftigten überwiegt der Frauenanteil nur knapp. Man unterscheidet zwischen selbständiger und unselbständiger Heimarbeit. Letztere ist die Regel, sie liegt dann vor, wenn ein Abhängigkeitsverhältnis zu einem oder mehreren Arbeitgebern besteht. Heimarbeit ist nach dem Gesetz wie Betriebsarbeit zu entlohnen. Die Heimarbeitenden haben Anspruch auf Ferien oder Ferienvergütung. Seriöse Anbieter platzieren gemäss Roland Ronchi vom Schweizerischen Verband für Heimarbeit SVH reguläre Stelleninserate und keine Kleinanzeigen mit grossen Versprechungen. Sie verlangen weder ein Depot noch finanzielle Vorausleistungen. Vertragsmuster sind beim SVH in Bern erhältlich. js

Jolanda Spirig, Journalistin BR,
Industriestrasse 8, 9450 Altstätten
jspirig@mydiach.ch