

Zeitschrift: Schweizer Frauenblatt : Organ für Fraueninteressen und Frauenkultur
Herausgeber: Bund Schweizerischer Frauenvereine
Band: 15 (1933)
Heft: 52

Heft

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: 30.03.2025

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

Verlag: Genossenschaft „Schweizer Frauenblatt“, Zürich
 Inseraten-Nachnahme: Publicitas A.-G., Martigasse 1, Winterthur, Telefon 18.44, sowie deren Filialen. Postfach-Konto VIII b 858
 Administration, Druck und Expedition: Buchdruckerei Winterthur vormals G. Winter, A.-G. Telefon 27.52

Insertionspreis: Die einspaltige Nonpareillezeile oder auch deren Raum 30 Rp. für die Schweiz, 60 Rp. für das Ausland / **Reklamen:** Schweiz 90 Rp., Ausland Fr. 1.50 / **Stichprobengebühr** 50 Rp. / **Reine Verbindlichkeit** für Placierungsvorschriften der Inserate / **Inseratenschluss** Montag Abend

Und diese ohnmächtige Verunsicherung, die Quelle der geistigen und seeligen, die Verklärerin der leiblichen Schmerzen, ist doch in Augenblenden der Selbstbegegnung unser ganzes Sein. In ihr empfinden wir die Zugehörigkeit zu einem Geistesreich, die uns vielleicht nie ergreifender und mächtvoller fähig ist als in der Nacht des Zahresüberganges, wenn im Löhneimer der Glodenstimmen ein Hauch aus einer andern Welt an uns herandrängt, oder wenn wir in der stummen

„Nimm diese Hand,
 Steht noch in meiner Brust.“
 Und faum ist die Melodie verklungen, bittet
 Lucie Werner theatralisch die treue Freundin, sie möge
 sich auf dem Strohboiler sanft die Kugen andrücken.
 „Nimm die Hand, die noch aus einem Lenz-
 Auenbüsch der Trennung beide Seelen fröhlich in
 das Band der reinsten Vereinigung fiegend empor-
 schwebt.“ —
 Mit einem aus schüßigen Vergrünemitteln, ein-
 mit klarem Augen Licht, ein aus klarem, festem,
 dem Joleph sich an. Was sie jedoch, während sie
 „dem Dornthal ihrer wahren Freundin“
 Sie meint:
 „Nehme Freundin, heiß und from,
 Sammetbüschchen, das ich dir
 Fraa. nur ihrer Schmeißen.

ih
ch
der
eil
ele
bie
mit
che
in
ibt
tig
us
in
arl
ber
u
be,
deß
el
ri
der

32

ere
er:
en

ire
ein

idj
rbe
be:
el:
cu:
idj
nn
en
uf:

en,

en.
 det
 nb
 te.
 es
 der
 ein
 es
 ein
 er.
 iat
 ihr
 en
 zu.
 jen
 the
 ich

en=
n?
er=

bre
 ent-
 ant
 zu
 af-
 ten
 ach
 auf
 ten
 zu
 en,
 te.
 itt-
 öts
 ie-
 ie-
 zu
 gen
 us
 ich
 ich
 ge
 ho-
 en-
 en,
 en,

der
mehr

hal,
eise
abel
ment
ren,
mit
23.

ge.
ep.
ch.
po.
eni
uch
als
rer
zu
rer
her
na.
es
en.
un.
is
ohl
ru

Interesse, kostbare Zeit und oft peinliche Schritte, um sich, wie es Pflicht ist, über den Wert des Verkaufsobjektes zu orientieren.

Gerne muß man ein guter Menschenteiler sein. Bei der ersten Begegnung mit neuen Menschen muß man sofort herausfinden, was man ihm anbieten darf und kann, was für ihn nützlich und vorteilhaft ist. Er muß sich für ihn umgünstigsten Umständen hingeworfen. Es kommt oft vor, daß, besonders bei Frauen, sich der Kauf von Hotels, Pensionen, Geschäften oder Immobilienkapitalien melden, die ganz und gar nicht das Zeug dazu haben. Diese lassen sich dann von geschickten und gut geschulten richtigen Spezialisten betreiben! Vielleicht sagen Sie dann, wenn Sie von ihnen mühsam verdienten Spargargelien entlastet, in die Heimat zurückkehren: „Im Zelt sind alle Bettelgüter.“ Das stimmt aber nicht. Hätten Sie sich nicht ins ererbte Geschäft eingelassen, hätten Sie eine geliebte Person gerettet, die Ihnen gesagt hätte: „Aufgepaßt, vieles Neuen, häufiges im Hotel wohnen, Erfahrung mit Einkäufen usw., befähigt mich lange nicht zur Führung eines eigenen Hotels oder Geschäfts, noch weniger zu Spekulationen.“, so hätten Sie nicht den verhängnisvollen Fehler begangen, bei dem ihr Vermögen brach und ihnen womöglich noch die nötige Sicherheit raubte, um mit heftiger Gefährdung oder wenigstens ruhiger Resignation, nun anzufangen.

Um mich für den Gegenstandsbereich gewissheit vorzubereiten und weiter auszubilden, besuchte ich viele ausländische Immobilienbüros. Dabei habe ich die Erfahrung gemacht, daß wirklich nur wenige ganz befähigte Personen in dieser Branche arbeiten, die sich die Mühe nehmen, auf ihre Klienten einzugehen und ihnen zu bieten, was sich für sie am besten eignet. Meistens ist die mechanisch alle nach der gleichen Methode.

Nebenfalls wurde ich immer am besten von solchen Immobilienbüros bedient, die, einheimisch, allein die unentbehrlichen allgemeinen Volkswirtschaften über Lage, Steuerbefreiungen usw. kennen, und am besten die Fähigkeit besitzen, zu einem Geschäft gewissheit zu- oder abzurufen.

Zusammenfassend zum Schluss: Der Beruf der Gegenstandsbereich ist nicht so leicht und einfach wie viele Leute es denken. Er ist auch nicht überflüssig, trocken oder mechanisch. Seine Frau, die nicht mit großer Energie und sehr guter Menschenteiler ausgestattet ist, sollte ihn ersparen, besonders in der heutigen schweren Zeit.

Lugano, November 1933. H. Volontieri.

Interesse, kostbare Zeit und oft peinliche Schritte, um sich, wie es Pflicht ist, über den Wert des Verkaufsobjektes zu orientieren.

Gerne muß man ein guter Menschenteiler sein. Bei der ersten Begegnung mit neuen Menschen muß man sofort herausfinden, was man ihm anbieten darf und kann, was für ihn nützlich und vorteilhaft ist. Er muß sich für ihn umgünstigsten Umständen hingeworfen. Es kommt oft vor, daß, besonders bei Frauen, sich der Kauf von Hotels, Pensionen, Geschäften oder Immobilienkapitalien melden, die ganz und gar nicht das Zeug dazu haben. Diese lassen sich dann von geschickten und gut geschulten richtigen Spezialisten betreiben! Vielleicht sagen Sie dann, wenn Sie von ihnen mühsam verdienten Spargargelien entlastet, in die Heimat zurückkehren: „Im Zelt sind alle Bettelgüter.“ Das stimmt aber nicht. Hätten Sie sich nicht ins ererbte Geschäft eingelassen, hätten Sie eine geliebte Person gerettet, die Ihnen gesagt hätte: „Aufgepaßt, vieles Neuen, häufiges im Hotel wohnen, Erfahrung mit Einkäufen usw., befähigt mich lange nicht zur Führung eines eigenen Hotels oder Geschäfts, noch weniger zu Spekulationen.“, so hätten Sie nicht den verhängnisvollen Fehler begangen, bei dem ihr Vermögen brach und ihnen womöglich noch die nötige Sicherheit raubte, um mit heftiger Gefährdung oder wenigstens ruhiger Resignation, nun anzufangen.

Um mich für den Gegenstandsbereich gewissheit vorzubereiten und weiter auszubilden, besuchte ich viele ausländische Immobilienbüros. Dabei habe ich die Erfahrung gemacht, daß wirklich nur wenige ganz befähigte Personen in dieser Branche arbeiten, die sich die Mühe nehmen, auf ihre Klienten einzugehen und ihnen zu bieten, was sich für sie am besten eignet. Meistens ist die mechanisch alle nach der gleichen Methode.

Nebenfalls wurde ich immer am besten von solchen Immobilienbüros bedient, die, einheimisch, allein die unentbehrlichen allgemeinen Volkswirtschaften über Lage, Steuerbefreiungen usw. kennen, und am besten die Fähigkeit besitzen, zu einem Geschäft gewissheit zu- oder abzurufen.

Zusammenfassend zum Schluss: Der Beruf der Gegenstandsbereich ist nicht so leicht und einfach wie viele Leute es denken. Er ist auch nicht überflüssig, trocken oder mechanisch. Seine Frau, die nicht mit großer Energie und sehr guter Menschenteiler ausgestattet ist, sollte ihn ersparen, besonders in der heutigen schweren Zeit.

Lugano, November 1933. H. Volontieri.

Interesse, kostbare Zeit und oft peinliche Schritte, um sich, wie es Pflicht ist, über den Wert des Verkaufsobjektes zu orientieren.

Gerne muß man ein guter Menschenteiler sein. Bei der ersten Begegnung mit neuen Menschen muß man sofort herausfinden, was man ihm anbieten darf und kann, was für ihn nützlich und vorteilhaft ist. Er muß sich für ihn umgünstigsten Umständen hingeworfen. Es kommt oft vor, daß, besonders bei Frauen, sich der Kauf von Hotels, Pensionen, Geschäften oder Immobilienkapitalien melden, die ganz und gar nicht das Zeug dazu haben. Diese lassen sich dann von geschickten und gut geschulten richtigen Spezialisten betreiben! Vielleicht sagen Sie dann, wenn Sie von ihnen mühsam verdienten Spargargelien entlastet, in die Heimat zurückkehren: „Im Zelt sind alle Bettelgüter.“ Das stimmt aber nicht. Hätten Sie sich nicht ins ererbte Geschäft eingelassen, hätten Sie eine geliebte Person gerettet, die Ihnen gesagt hätte: „Aufgepaßt, vieles Neuen, häufiges im Hotel wohnen, Erfahrung mit Einkäufen usw., befähigt mich lange nicht zur Führung eines eigenen Hotels oder Geschäfts, noch weniger zu Spekulationen.“, so hätten Sie nicht den verhängnisvollen Fehler begangen, bei dem ihr Vermögen brach und ihnen womöglich noch die nötige Sicherheit raubte, um mit heftiger Gefährdung oder wenigstens ruhiger Resignation, nun anzufangen.

Um mich für den Gegenstandsbereich gewissheit vorzubereiten und weiter auszubilden, besuchte ich viele ausländische Immobilienbüros. Dabei habe ich die Erfahrung gemacht, daß wirklich nur wenige ganz befähigte Personen in dieser Branche arbeiten, die sich die Mühe nehmen, auf ihre Klienten einzugehen und ihnen zu bieten, was sich für sie am besten eignet. Meistens ist die mechanisch alle nach der gleichen Methode.

Nebenfalls wurde ich immer am besten von solchen Immobilienbüros bedient, die, einheimisch, allein die unentbehrlichen allgemeinen Volkswirtschaften über Lage, Steuerbefreiungen usw. kennen, und am besten die Fähigkeit besitzen, zu einem Geschäft gewissheit zu- oder abzurufen.

Zusammenfassend zum Schluss: Der Beruf der Gegenstandsbereich ist nicht so leicht und einfach wie viele Leute es denken. Er ist auch nicht überflüssig, trocken oder mechanisch. Seine Frau, die nicht mit großer Energie und sehr guter Menschenteiler ausgestattet ist, sollte ihn ersparen, besonders in der heutigen schweren Zeit.

Lugano, November 1933. H. Volontieri.

Interesse, kostbare Zeit und oft peinliche Schritte, um sich, wie es Pflicht ist, über den Wert des Verkaufsobjektes zu orientieren.

Gerne muß man ein guter Menschenteiler sein. Bei der ersten Begegnung mit neuen Menschen muß man sofort herausfinden, was man ihm anbieten darf und kann, was für ihn nützlich und vorteilhaft ist. Er muß sich für ihn umgünstigsten Umständen hingeworfen. Es kommt oft vor, daß, besonders bei Frauen, sich der Kauf von Hotels, Pensionen, Geschäften oder Immobilienkapitalien melden, die ganz und gar nicht das Zeug dazu haben. Diese lassen sich dann von geschickten und gut geschulten richtigen Spezialisten betreiben! Vielleicht sagen Sie dann, wenn Sie von ihnen mühsam verdienten Spargargelien entlastet, in die Heimat zurückkehren: „Im Zelt sind alle Bettelgüter.“ Das stimmt aber nicht. Hätten Sie sich nicht ins ererbte Geschäft eingelassen, hätten Sie eine geliebte Person gerettet, die Ihnen gesagt hätte: „Aufgepaßt, vieles Neuen, häufiges im Hotel wohnen, Erfahrung mit Einkäufen usw., befähigt mich lange nicht zur Führung eines eigenen Hotels oder Geschäfts, noch weniger zu Spekulationen.“, so hätten Sie nicht den verhängnisvollen Fehler begangen, bei dem ihr Vermögen brach und ihnen womöglich noch die nötige Sicherheit raubte, um mit heftiger Gefährdung oder wenigstens ruhiger Resignation, nun anzufangen.

Um mich für den Gegenstandsbereich gewissheit vorzubereiten und weiter auszubilden, besuchte ich viele ausländische Immobilienbüros. Dabei habe ich die Erfahrung gemacht, daß wirklich nur wenige ganz befähigte Personen in dieser Branche arbeiten, die sich die Mühe nehmen, auf ihre Klienten einzugehen und ihnen zu bieten, was sich für sie am besten eignet. Meistens ist die mechanisch alle nach der gleichen Methode.

Nebenfalls wurde ich immer am besten von solchen Immobilienbüros bedient, die, einheimisch, allein die unentbehrlichen allgemeinen Volkswirtschaften über Lage, Steuerbefreiungen usw. kennen, und am besten die Fähigkeit besitzen, zu einem Geschäft gewissheit zu- oder abzurufen.

Zusammenfassend zum Schluss: Der Beruf der Gegenstandsbereich ist nicht so leicht und einfach wie viele Leute es denken. Er ist auch nicht überflüssig, trocken oder mechanisch. Seine Frau, die nicht mit großer Energie und sehr guter Menschenteiler ausgestattet ist, sollte ihn ersparen, besonders in der heutigen schweren Zeit.

Lugano, November 1933. H. Volontieri.

Interesse, kostbare Zeit und oft peinliche Schritte, um sich, wie es Pflicht ist, über den Wert des Verkaufsobjektes zu orientieren.

Gerne muß man ein guter Menschenteiler sein. Bei der ersten Begegnung mit neuen Menschen muß man sofort herausfinden, was man ihm anbieten darf und kann, was für ihn nützlich und vorteilhaft ist. Er muß sich für ihn umgünstigsten Umständen hingeworfen. Es kommt oft vor, daß, besonders bei Frauen, sich der Kauf von Hotels, Pensionen, Geschäften oder Immobilienkapitalien melden, die ganz und gar nicht das Zeug dazu haben. Diese lassen sich dann von geschickten und gut geschulten richtigen Spezialisten betreiben! Vielleicht sagen Sie dann, wenn Sie von ihnen mühsam verdienten Spargargelien entlastet, in die Heimat zurückkehren: „Im Zelt sind alle Bettelgüter.“ Das stimmt aber nicht. Hätten Sie sich nicht ins ererbte Geschäft eingelassen, hätten Sie eine geliebte Person gerettet, die Ihnen gesagt hätte: „Aufgepaßt, vieles Neuen, häufiges im Hotel wohnen, Erfahrung mit Einkäufen usw., befähigt mich lange nicht zur Führung eines eigenen Hotels oder Geschäfts, noch weniger zu Spekulationen.“, so hätten Sie nicht den verhängnisvollen Fehler begangen, bei dem ihr Vermögen brach und ihnen womöglich noch die nötige Sicherheit raubte, um mit heftiger Gefährdung oder wenigstens ruhiger Resignation, nun anzufangen.

Um mich für den Gegenstandsbereich gewissheit vorzubereiten und weiter auszubilden, besuchte ich viele ausländische Immobilienbüros. Dabei habe ich die Erfahrung gemacht, daß wirklich nur wenige ganz befähigte Personen in dieser Branche arbeiten, die sich die Mühe nehmen, auf ihre Klienten einzugehen und ihnen zu bieten, was sich für sie am besten eignet. Meistens ist die mechanisch alle nach der gleichen Methode.

Nebenfalls wurde ich immer am besten von solchen Immobilienbüros bedient, die, einheimisch, allein die unentbehrlichen allgemeinen Volkswirtschaften über Lage, Steuerbefreiungen usw. kennen, und am besten die Fähigkeit besitzen, zu einem Geschäft gewissheit zu- oder abzurufen.

Zusammenfassend zum Schluss: Der Beruf der Gegenstandsbereich ist nicht so leicht und einfach wie viele Leute es denken. Er ist auch nicht überflüssig, trocken oder mechanisch. Seine Frau, die nicht mit großer Energie und sehr guter Menschenteiler ausgestattet ist, sollte ihn ersparen, besonders in der heutigen schweren Zeit.

Lugano, November 1933. H. Volontieri.