

NB Gießen

~~22
524
51~~



DIE GERISSENEN

oder:

Woher
haben Sie
Ihren
Reichtum?

*K.P.
Napoli 08.*

Rara 4251

22.524,51

Nur zur Benutzung
im Lesesaal

UB GIESSEN



22 524 518

Die „Gerissenen“

oder:

„Woher haben Sie
Ihren Reichtum?“

Zehn Antworten von Millionären,
die mit nichts angefangen haben.

Gesammelt und herausgegeben

von

Hermann Blenhard.

Berlin 1907

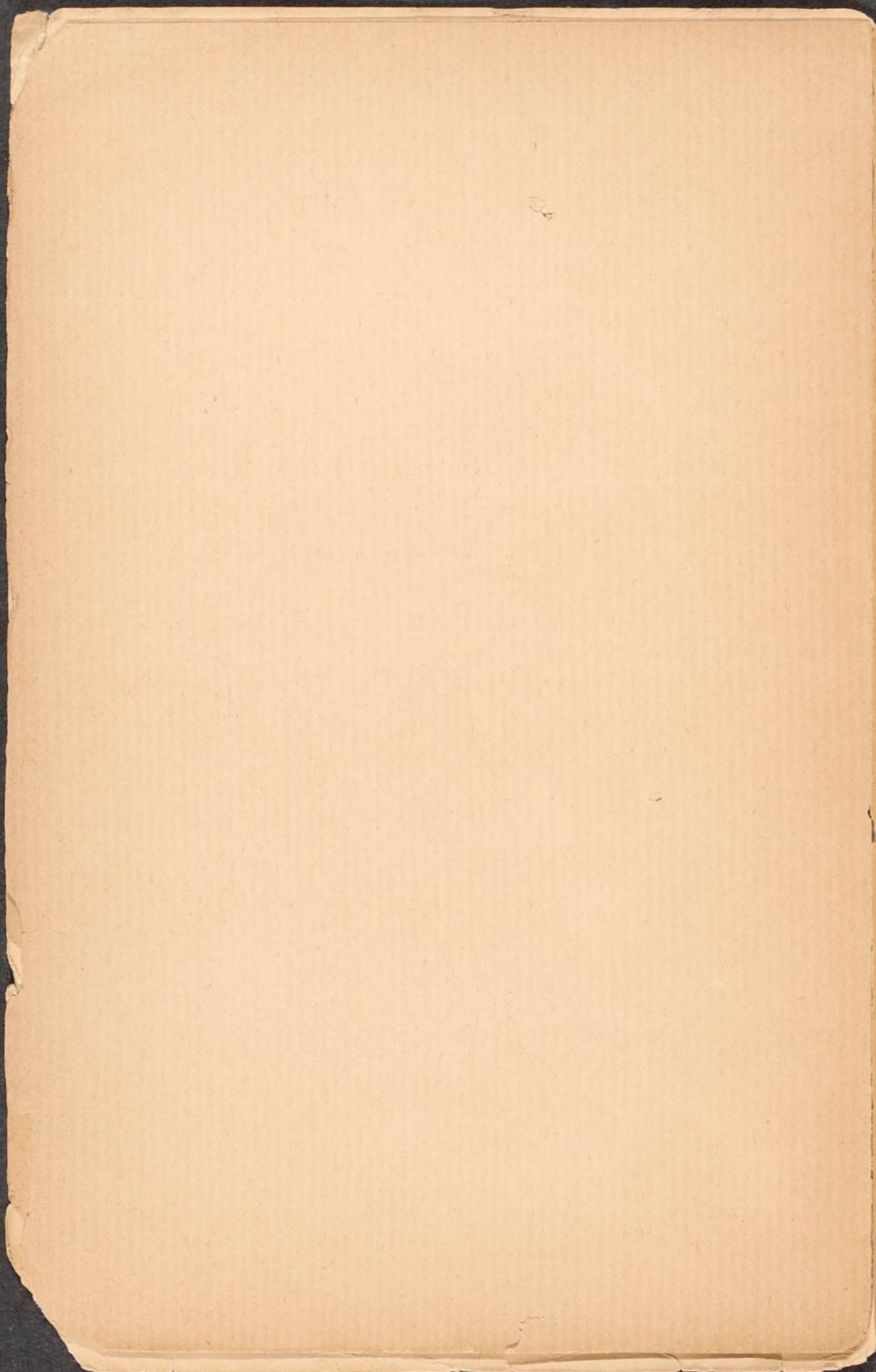
Boll u. Dickardt,
Verlagsbuchhandlung.

22.524.548



No.
No.
No.
No.
No.
No.
No.
No.
No.

	Seite
Einleitung	1
No. 1. „Zugreifen“	13
No. 2. „Cherchez la femme“	21
No. 3. „Sein Talent entdecken“	29
No. 4. „Der Prospekt“	45
No. 5. „Das Extérieur“	63
No. 6. „Meine Flamme“	67
No. 7. „Tropfen für Tröpfe“	95
No. 8. „Der Kali-Onkel“	107
No. 9. „Hohe Protektion“	115
No. 10. „Mit Humor“	123
Schlußbetrachtung	135



die

me

me

die

wie

wa

ges

alte

nich

unt

als

stof

läuf

r



Reich werden! — Der Traum aller oder fast aller, die nicht reich sind.

Geld verdienen! — Das Lösungswort der Kulturmenschheit auf dem ganzen Erdball.

Neunhundertneunundneunzig Tausendstel aller menschlichen Tätigkeit ist, offen oder versteckt, auf dieses Ziel gerichtet.

Wie werde ich reich, wie komme ich zu Geld, wie sind Andere zu Geld gekommen?

In diesen und ähnlichen Fragen gipfelt alles Das, was über jene große Frage gedacht, gesprochen und geschrieben ist, jene Eine Frage, die unserem Zeitalter sein Gepräge und seinen Namen gegeben hat:

die soziale Frage.

Soziale Frage — was ist das? Das ist zunächst nichts weiter als die Frage nach dem Grunde der unbequemen Tatsache, daß der Eine mehr Geld hat als der Andere.

An eine Lösung dieser Frage, also an ein Umstoßen dieser unbequemen Tatsache glaube ich vorläufig nicht. Diese Ansicht teile ich mit vielen, be-

sonders solchen, die sich um die soziale Frage nicht kümmern, weil sie für sie selbst gelöst ist, sei es durch Erbschaft, Börsen- oder Lotteriespiel, reiche Heirat, reellen oder unrellen Gewinn oder ähnliches. Aber auch unter uns Anderen sind viele mit mir gleicher Meinung.

Und wir glauben außer an den lieben Gott und das Glück nur noch an Eines: die Möglichkeit, auch reich zu werden. Darum sage ich:

Der liebe Gott muß dir helfen, daß du Glück hast, denn die Möglichkeit ist vorhanden. Amen . . .

* * *

Ich sagte mir nun, daß, wenn die Möglichkeit vorhanden ist, es auch Mittel geben müsse, das Ziel zu erreichen.

Wer Augen hat zu sehen, der sehe.

Und ich sah, daß, ebenso wie ich, viele kluge und gebildete Menschen am Hungertuche nagen, während bornierte und ungebildete Menschen im Golde wühlen, im Reichtum schwelgen.

Was folgt daraus? Daß man weder mit Intelligenz Geld, noch mit Geld Intelligenz erwerben kann. Das letztere wird mir jeder ohne weiteres zugeben. Das erstere sage ich auch nur ungern, aber in vielen Fällen ist es zweifellos wahr. Denn Tatsache ist es doch, daß es viele wirklich intelligente Menschen gibt, die nur das Eine nicht verstehen: Geld verdienen.

Donnerwetter, sagte ich mir eines Tages. Wenn so ein Rindvieh das Geld geerbt oder in der Lotterie gewonnen hat — meinetwegen. Aber Die, welche es, wie sie es so schön nennen, verdient haben? Was haben Die getan? Wie haben Die es gemacht? Zum Teufel, ich bin doch auch nicht auf den Kopf gefallen, wenn ich einstweilen auch nur ein unbedeutender Schriftsteller ohne jeden künstlerischen Ehrgeiz bin! Warum verdiene ich bei meinem Fleiß und meinem Talent kaum so viel, daß ich davon leben kann? Meine Erzeugnisse sind besser, als Manches, was gedruckt und honoriert wird. Warum habe ich kein Glück mit meinem Geschmier?

Arbeit, Arbeit! Jawohl, aber was nützt die Arbeit ohne Erfolg? Und ob die Arbeit Erfolg hat, das weiß man doch erst nachher.

Ich weiß, daß eine einzige gute Idee Manchen über Nacht zum reichen Manne gemacht hat. Sollten alle jene Dummen einmal eine gute Idee gehabt haben?

Unsinn — Glück haben sie gehabt!

Aber ist denn das Glück an die Person gebunden? Was hindert denn das Glück, auch einmal zu mir zu kommen?

Warum verdient mein Kollege X. so viel Geld und ich nicht? Ist die physische Möglichkeit für mich und jeden andern nicht ebenso gut vorhanden, wie für ihn? Ist er klüger als ich? Ich glaube das Gegenteil. Seine Schriftstellerei findet Anklang bei Redaktionen und Verlegern, trotzdem er gediegenen Quark fabriziert und trotzdem mancher gebildete Leser auf

ihn schimpft wegen der vielen Ohrfeigen, die er der Logik und dem guten Geschmack versetzt.

Also woran liegt es? Woran liegt es überhaupt, daß der Eine mit derselben Arbeit und Tätigkeit Erfolg hat, die der Andere erfolglos aufgibt? Wie kommt es, daß dem Einen ein Unternehmen glückt, das dem Andern bei gleichen Bedingungen mißglückt?

* * *

Plötzlich kam mir eine Idee. — — Was? Wie?
— — — — Gewiß, das geht! — — —

Was denn? — — — — —

— — — — Die Leute selbst fragen!

Sie werden es nicht sagen.

Ach was! Fragen kostet nichts! — — — —

Versuchen kann man es doch. Warum nicht?

* * *

Der Gedanke leuchtete mir immer mehr ein und gewann schließlich greifbare Gestalt

Eines schönen Tages verfaßte ich folgenden Brief:

„Sehr geehrter Herr!

Ich bin Schriftsteller und als solcher von einer angesehenen Verlagsfirma mit der Herausgabe eines

Werkes betraut*), welches Originalbeiträge aus der Feder der hervorragendsten self made men der Gegenwart enthalten soll.

Ich beabsichtige, dem deutschen Publikum, insbesondere der deutschen Jugend, an konkreten Beispielen zu zeigen, wie man auch noch in unserer Zeit, trotz oder vielleicht gerade wegen der Schärfe, die der Kampf ums Dasein angenommen hat, mit Intelligenz, Fleiß, Energie und Ausdauer vorwärts kommen und Vermögen schaffen kann.

Eine große Anzahl angesehener Leute, von denen keiner mit weniger als einer Million Mark zur Ergänzungssteuer veranlagt ist, hat mir bereits eine mehr oder weniger detaillierte Schilderung ihrer Carrière, eine Darstellung der Art und Weise, wie das große Vermögen verdient wurde, eingesandt.

Da ich nun weiß, daß es auch Ihnen gelungen ist, aus sich heraus ein großes Vermögen zu schaffen, das lediglich die Frucht Ihrer persönlichen Tüchtigkeit und geistigen Arbeit darstellt, so glaube ich, daß Ihr Beitrag in meiner Sammlung unter keinen Umständen fehlen darf.

Ich bitte Sie, mir Ihren Beitrag, über dessen Ausdehnung ich mir keinerlei Vorschriften zu machen erlaube, bis zum 1. Oktober ds. Js. einsenden zu wollen.

Bemerken möchte ich jedoch, daß, je ausführlicher Sie schreiben, desto mehr dem ethischen und erziehlichen Zwecke des Buches entsprochen wird.

*) Natürlich Schwindel! Ich bin erst während der Arbeit an meinen Verleger herantreten.

Ihr Name wird nur mit Anfangsbuchstaben genannt (auf Wunsch auch das nicht).

In der Hoffnung, Ihren geschätzten Beitrag recht bald zu empfangen, sage ich Ihnen schon heute meinen verbindlichsten Dank.

Hochachtungsvoll und ergebenst

Hermann Blenhard.“

* * *

Diesen Brief schrieb ich im Laufe von drei Jahren eigenhändig 117 mal.

Die Adressen suchte ich mir nach und nach zu verschaffen. Das war keine leichte Arbeit, denn ich mußte zuvor feststellen, ob der Betreffende auch tatsächlich ein self made man war. Er mußte Millionär sein, aber er durfte sein Vermögen weder geerbt noch in der Lotterie gewonnen haben oder dergl. Auch Leute, die „etwas“ hatten, als sie anfangen, konnte ich nicht gebrauchen. Meine Sammlung besteht ausschließlich aus Leuten, die „mit nichts angefangen haben“ und heute mindestens etwa 1 Million Mark besitzen.

Der Geographie nach schrieb ich folgende Briefe:

26	nach	Berlin und Vororten
8	„	Hamburg und Vororten
5	„	Frankfurt a. M.
3	„	Breslau
4	„	München

Uebertrag 46

- 3 nach Köln
- 6 „ Dresden
- 6 „ Hannover
- 1 „ Posen
- 4 „ Wiesbaden
- 2 „ Stuttgart
- 2 „ Magdeburg
- 1 „ Straßburg i. E.

30 nach verschiedenen mittleren und kleineren Städten, Rittergütern und Landsitzen in Deutschland, die ich natürlich nicht nennen darf, da sonst die Personen leicht zu erraten wären,

16 an Deutsche, welche im Auslande wohnen (Belgien, Österreich, Schweiz, Italien, Frankreich, England, Amerika)

zusammen 117.

An Antworten empfang ich:

- 18 zustimmenden
- 28 ablehnenden
- 6 beleidigenden Inhalts

zusammen 52 Briefe, während die restlichen 65 Briefe unbeantwortet blieben.

Den Gipfel erklimm von den sechs beleidigenden Millionären ein Maschinenfabrikant im Rheinlande, der in seiner Antwort wörtlich schreibt:

„Sie müssen total übergeschnappt sein. Es soll ja in Berlin tüchtige Irrenärzte geben. Lassen Sie sich von einem solchen auf Ihren Gesundheitszustand untersuchen.“

Dagegen schreibt ein Rentier und vielfacher Millionär aus einer thüringischen Stadt in seinem Begleitbriefe zu einer Lebensbeschreibung:

„Ihre Idee ist ausgezeichnet. Ich zweifle nicht, daß jeder reiche Mann, dessen Vergangenheit das Tageslicht nicht zu scheuen hat, Ihnen mit Vergnügen seinen Beitrag senden wird. Wenn es Ihnen gelingt, eine recht große Anzahl der gewünschten Originalbeiträge zu bekommen, so wird Ihr Buch meines Erachtens als eine Kulturtat (!) von großer Bedeutung zu begrüßen sein.“

Man sieht also hier Lombrosos Theorie bestätigt, daß die Grenzen zwischen Genie und Irrsinn manchmal schwer erkennbar sind.

Zehn Herren schrieben, daß sie meine Idee billigten, aus bestimmten Gründen jedoch nicht in der Lage seien, mir den gewünschten Beitrag zu senden.

Vier Postkarten (eine davon anonym), die mir infolge meiner Briefe zugehen, kann ich gleichwohl nicht als Antwort betrachten. Die verehrten Absender haben gewiß geglaubt, geistreich zu sein. Da diese Postkarten aber von Millionären kommen, möchte ich sie als documents humains der Welt nicht vorenthalten.

I.

F

D. 22. Okt.
1907

Herrn H. B!

Sie hab's geschafft, ohne
jemanden zu fragen. Die Leute,
die erst fragen, wie? sie affen
es sicher nicht.

Das ist meine Antwort.

L F

II.

W

den 15. Februar 1905

Geehrter Herr!

Die beste Freundin ist gut. Man will sie
schon bei der Einsegnung selbständig sein und sich
bei Blindheit ins Privatleben zurückziehen. Da wollen
sie mir wünschen, dass sie nicht mit 40 Jahren wieder
von vorn anfangen müssten. Ich bin England und
habe mich 40 Jahre lang gequält und geschunden.
Was bräuchst du eine Lebensbeschreibung?

Hochachtungsvoll

H L

III.

Berlin, den 26. März 1905.

Wenn einer solche Duffe schreibt
Und dann in Schöneberg wohnen bleibt.
Der ist daselbst für sein ganzes Leben
Der Lächerlichkeit preisgegeben

H. Y. L.

IV.

P.P.
 Ich habe eine große Freundschaft
 gemacht und habe dieser Mit-
 theilung nichts hinzuzufügen.
Gegeben
P.P.

An wirklichen Beiträgen mit der ausdrücklichen Erlaubnis der Veröffentlichung gingen auf meine 117 Briefe — 8 Stück ein, die ich hiermit der Öffentlichkeit übergebe. Außerdem füge ich auf Grund schriftlicher Ermächtigung die Wiedergabe einer mündlichen Unterhaltung mit einem Millionär bei, deren Inhalt sich meiner Sammlung völlig anpaßt. Und schließlich erfolgt der Abdruck des Briefes einer Dame, die Lebensgeschichte ihres Gatten und die Entstehungsgeschichte seines großen Vermögens enthaltend.

* * *

Zur Erleichterung des Wiederauffindens der einzelnen Beiträge habe ich die Aufsätze mit einer Überschrift versehen, die dem Inhalt entsprechend gewählt ist.

Sie
 träg
 es
 Wa
 Geg
 we
 die
 so
 gel
 las
 ent
 Da
 wil
 Gru
 Mit
 Auc
 Irrt

Meine Herren Millionäre!

Ich muß Ihnen einen großen Schmerz bereiten. Sie haben mir durch Überlassung Ihrer literarischen Beiträge Ihr Vertrauen geschenkt, und ich bin gezwungen, es zu mißbrauchen. Gezwungen, weil ich nur die Wahl habe, entweder Ihr Narr zu sein, oder — das Gegenteil. So zog ich Letzteres vor.

Sie haben zwar allesamt, die Sie mir, — so werden Sie jetzt sagen — in die Falle gegangen sind, die größte Vorsicht angewandt, Ihre Selbstbiographie so abgefaßt, daß daraus nichts für Sie Ungünstiges gelesen werden kann, und soviel Persönliches fortgelassen, daß auch Ihre besten Bekannten nicht immer entdecken können, wer der wirkliche Verfasser ist. Da ich aber mein Lesepublikum nicht mystifizieren will, so habe ich es mir nicht versagen können, auf Grund der von einigen Herren Millionären gemachten Mitteilungen weitere Nachforschungen anzustellen. Auch die reichen Leute sind nur Menschen und daher Irrtümern unterworfen. Ich mußte daher als gewissen-

hafter Herausgeber eines Sammelwerkes einzelne Punkte, die näherer Prüfung zu bedürfen schienen, aufzuhellen versuchen.

An den Beiträgen selbst ist selbstverständlich nicht das geringste geändert. Dagegen muß ich Sie, meine Herren Millionäre und verehrten Mitarbeiter, um die stillschweigende Erlaubnis bitten, den verbindenden Text zwischen den einzelnen Beiträgen dazu benutzen zu dürfen, die Resultate meiner Nachprüfungen und Ermittlungen mitzuteilen. Bei einzelnen Beiträgen erschien dies ganz besonders notwendig. Der Leser mag hierüber urteilen.

Wenn Sie, meine Herren Millionäre, jetzt nach Erscheinen des Buches bedauern, mir Ihre Beiträge und Ihr Vertrauen geschenkt zu haben, so kann ich nichts weiter tun, als Sie um Entschuldigung zu bitten und Sie darauf hinzuweisen, daß von mir eine Entscheidung verlangt wurde, ob ich Betrüger oder Betrogener sein wollte. Und wenn Sie meinen, daß Ihre 107 Kollegen, die nicht „hineinfliehen“, heute besser daran sind, als Sie, so möge Ihnen dies zum Trost gereichen: Jeder Leser meines Buches wird mir darin zustimmen, daß Sie meine Herren, jedenfalls weniger zu verbergen hatten, als ihre klüger gewesenen „Leidensgefährten“.

Schöneberg b. Berlin, September 1907.

H. B.

No. 1. „Zugreifen“.

Nachdem ich im Jahre 1903 begonnen hatte, mit dem oben mitgeteilten Schreiben diejenigen Millionäre zu belästigen, von denen ich ziemlich zweifelsfrei festgestellt zu haben glaube, daß sie „mit nichts angefangen“ haben, vergingen Wochen und Monate, bevor ich eine Antwort erhielt. Eines Tages kam eine elegante Karte, mit Monogramm in Goldprägung, folgenden Inhalts:

Berlin W., Tiergartenstraße,
den 20. Oktober 1903.

Herrn Hermann Blenhard

Berlin.

Bitte teilen Sie mir gefälligst mit, von wem Sie bereits Beiträge zu Ihrem Sammelwerk erhalten haben. Meine Lebensbeschreibung liegt fertig vor.

Hochachtend

F. S.

Hierauf antwortete ich umgehend:

Hochgeehrter Herr.

Die Namen derjenigen Herren, von denen ich Beiträge zu meinem Buche erhalten habe, bedaure ich

Ihnen beim besten Willen nicht mitteilen zu können, da ich nicht nur vollste Diskretion in meinem Briefe (den auch Sie erhielten) zugesichert, sondern auch mich nach Eingang der Beiträge ehrenwörtlich verpflichtet habe, die Namen Niemandem, also auch meinen Mitarbeitern nicht, mitzuteilen. Sie können sich aber darauf verlassen, daß ich bereits im Besitz einiger hochinteressanter Originalbriefe bin, die in meinem Buche veröffentlicht werden dürfen.

Hochachtungsvoll

H. B

Nach einigen Tagen kam dann auch ein dicker Brief mit einem Manuskript, welches hier wörtlich wiedergegeben ist.

* * *

„Mein Vater war Unterbeamter in der Disconto-Gesellschaft. Ich kam, nachdem ich mein Einjährigen-Zeugnis erhalten, in die Bank ins Bureau als Lehrling, obgleich sonst keine Lehrlinge dort angenommen werden, höchstens Volontäre. Ich wurde also auf ein Machtwort des alten Hansemann, an den mein Vater sich gewandt hatte, als „Volontär“ engagiert und wurde, da ich gut zu gebrauchen war, bald als Beamter mit M. 100,— pro Monat angestellt. Sieben volle Jahre war ich, mit sehr langsam steigendem Salair, in der Disconto-Gesellschaft.

Da passierte eines Tages eine merkwürdige Sache.

Wir hatten einen guten Kunden, der auch Mitglied unseres Aufsichtsrats war. Er war einer der Wenigen gewesen, die in den Gründerjahren zu großem Vermögen gelangt waren, ohne hernach alles wieder zu verspekulieren. Ich hatte ein paar mal Gelegenheit, mit diesem alten Herrn — nennen wir ihn Cohn — geschäftlich in Berührung zu kommen, und er lernte mich sozusagen kennen. Er wußte, daß ich S. hieß und Beamter der Disconto-Gesellschaft war.

Eines Sonntag-Nachmittags im Hochsommer bin ich mit einigen Freunden im Grunewald. In der Nähe von Hundekehle sehen wir plötzlich auf der Chaussee in der Ferne riesige Staubwolken aufwirbeln. Rechts und links stoben die Spaziergänger mit Geschrei auseinander — Getrappel von Pferdehufen — Geschrei — Gedränge — kurz, ein kritischer Augenblick. Ein paar prachtvolle Rapphengste vor einer eleganten Equipage waren durchgegangen. Vergeblich rissen der Kutscher und der Lakai auf dem Bock an den Zügeln — fortging über Stock und Stein. In diesem Moment war mirs wie — wie soll ich es nennen — als ob sich ein fremder Wille meiner bemächtigte — kurz, ich mußte förmlich mich den rasenden Tieren entgegenwerfen, faßte auch glücklicherweise sofort mit der Rechten einen Kandarenzügel und — siehe da! sie standen. Mit rollenden Augen, geblähten Nüstern, Schaum vor den Mäulern — so standen sie keuchend still. Eine ungeheure Menschenmenge umgab uns. Kutscher und Diener

sprangen ab und untersuchten die Pferde und den Wagen. Die Herrschaft in der Equipage sprang heraus — und wer wars? Mein Freund Cohn. „Was, Sie Herr S.“ schrie er voller Freude darüber, daß er noch einmal mit dem Leben davongekommen war, und schüttelte mir kräftig die Hand. Dann stellte er mich seiner Frau vor, die einer Ohnmacht nahe war, und bat mich um meinen Besuch usw. — Man kann sich ja das übrige leicht denken. Cohn fühlte sich also sozusagen mir verpflichtet und etwa acht Tage später machte er mir das Anerbieten, als Privatsekretär und Verwalter seines Vermögens bei ihm einzutreten. Ich bekam in seiner fürstlichen Wohnung in der Kaiserin Augusta-Straße ein Bureau für mich allein und besorgte seine sämtlichen Geschäfte. — Nun können Sie sich ja vorstellen, daß, wenn man erstens seine Stellung auf so romanhafte Weise bekommen hat, zweitens eine so absolute Vertrauensstellung innehat und drittens noch von seinem Bureauchef in der Disconto-Gesellschaft als vertrauenswürdig, fleißig und zuverlässig empfohlen wird, daß man also dann vorwärtskommen muß, besonders wenn man Augen und Ohren offen hat.

Damals begannen die großen Terrainspekulationen in der nächsten Umgebung Berlins. Natürlich liefen uns die Agenten und Grundstücksmakler das Haus ein. Sie wurden alle an mich verwiesen, und nur wenn ein Geschäft „reif“ war, d. h. zur endgiltigen Entscheidung, erschien Herr Cohn selbst auf der Bildfläche. Im

übrigen überließ er mir alles. Ich war von früh um 8 bis manchmal spät in die Nacht hinein, mit kaum 1—2 Stunden Mittagspause, tätig, kümmerte mich um alles, verfolgte die Kurse seiner Papiere, die Kündigungen, Konvertierungen usw. usw., revidierte die Abschlüsse der Fabriken an denen er beteiligt war, machte auch hier und da mal eine Reise, manchmal sogar sehr beschwerliche Reisen, um die Kohlen- und anderen Bergwerke, von denen Herr Cohn Anteile besaß, zu besichtigen, die Rechnungen zu revidieren usw., kurz, ich hatte zwar eine sogenannte selbständige Stellung, aber, wenn ich meine Sache gut machen wollte, auch eine mühevollen und arbeitsreiche Tätigkeit. Jedenfalls muß mein Chef mit mir zufrieden gewesen sein, denn er beschenkte mich immer sehr anständig. Allerdings hat sich ja auch sein Vermögen im Laufe der Jahre vervielfacht, trotz des ungeheuren Verbrauches, den seine Frau liebte. Als ich bei ihm eintrat, hatte er nach meiner Schätzung ein Vermögen von 4—5 Millionen Mark. Bei seinem Tode habe ich als Testamentsvollstrecker einen Vermögensbestand aufgenommen, der mit fast 20 Millionen Mark flüssig gemacht wurde. Vierzehn volle Jahre habe ich so bei Cohn Sekretär und Buchhalter gespielt. — Er hat mich in seinem Testament auch reichlich bedacht, und seine beiden Töchter, die beide hier verheiratet sind, haben sich für die unendliche Mühe und Arbeit, die ich auf die Liquidation und Erbschaftsregulierung verwandt habe, auch erkenntlich gezeigt.

Ich bin in dieser Hinsicht, das gebe ich zu, vom Glück begünstigt gewesen, aber ich habe auch Jahrzehnte lang wie ein Galeerensklave gearbeitet.

Herr Cohn war, wie gesagt, mit mir zufrieden, und mit dem Kapital, das ich mir gespart und mit dem, was ich von Herrn Cohn erbte, habe ich später selber hier und da Grundstücke erworben, an denen in den achtziger und neunziger Jahren, wie allgemein bekannt, ja auch ganz hübsch verdient wurde.

*Prinzip war und ist es bei mir: jedes Geschäft an-
hören und prüfen. Wird es gemacht, dann mit Energie
und Ausdauer voran. Was ich mir vornehme, führe
ich durch. Wenn ich also auf Grund meiner Lebens-
erfahrungen gute Ratschläge geben wollte, so würde
ich sagen: Es ist einerlei, ob man mit Hosenträgern
oder Grundstücken handelt — man muß arbeiten
und seine Arbeit mit Verstand tun. Dann gelingt sie
immer.“*

F. S.

*

*

*

Sie stehen, geehrter Herr S., in meiner Sammlung unter dem Schutze der Anonymität, und es wird Sie an Ihrem literarischen Selbstporträt nicht gleich ein jeder wiedererkennen — mit Ausnahme Ihrer nächsten Freunde. Diesen ist aber das, was ich hier noch erläuternd hinzufügen möchte, durchaus nicht unbekannt.

Die Sache mit den durchgegangenen Gäulen des Herrn, den Sie mit dem schönen Namen Cohn zu

bezeichnen beliebten, ist zum mindesten zweifelhaft. Herr C. R., Meister in der Maschinenfabrik von B. & M., stellt die Sache nach der Angabe seines verstorbenen Vaters fast genau so dar wie Sie. Nur ist es schade, daß Sie Ihr Licht unter den Scheffel stellen und Ihre eigene Großmut verschweigen. Herr R. junior zeigte mir den Originalbrief des Herrn „Cohn“ an Herrn R. senior, mit welchem er ihm „3 blaue Lappen zum Pflastern der blauen Stellen an der Schulter“ übersendet. Und das ist, wie aus dem Briefe deutlich hervorgeht, auf Ihre Veranlassung geschehen, Herr S.! Damit war bei dem „armen Teufel“ die Sache beglichen, Sie hatten Ihre Stellung, aus der Millionen herauszuholen Herrn R. doch niemals gelungen wäre.

Ferner haben Sie total „vergessen“ zu erwähnen, daß Ihr Herr „Cohn“ die letzten 10 Jahre seines ebenfalls an Vergangenheit so reichen Lebens nachweislich hochgradiger Morphinist war, und daß Ihr biederes Wesen, Ihr gerader offener Charakter (so wird es von Ihnen dereinst in einem Nachrufe heißen, wenn Sie gestorben sind), der Witwe und den halberwachsenen Töchtern so unbegrenztes Vertrauen einflößten, daß man Ihnen die alleinige Verwaltung des Vermögens übertrug. Richtig ist, daß Sie beim Tode Cohns den Erben ca. 20 Millionen vorzählten, aber die Buchführung war, nach Ansicht der Schwieger-söhne, durchaus unklar und die Korrespondenz sehr unvollständig. Aber was braucht der Mensch noch Buchführung, wenn er 20 Millionen hat!

Sie berichten, daß Sie nach dem Tode Ihres Herrn Prinzipals dessen Geschäft in Grundstücken fortgesetzt haben, aber Sie berichten nicht, daß Sie große Summen auf zweite Hypotheken auf Berliner Häuser gegeben haben, wenn man eine Baustelle mit in Zahlung nahm, so daß Sie nach der meist unausbleiblichen Subhastation fertige Häuser hatten, die Sie mit allerlei Mietskontrakten bald wieder an den Mann zu bringen wußten.

Ihre Macht war Ihr Biedermannsgesicht, Ihre schönen klaren Augen, die „nicht lügen können“, Ihr wallender blonder Bart, der nur einem braven Mann gehören kann, und Ihre sonore Naturburschenstimme, die Ihre Worte so treuherzig klingen läßt. Groß und edel aber ist es von Ihnen, daß Sie anerkennen, daß Ihr Glück vom Sonntag-Nachmittag im Grunewald seinen Ausgang nahm, daß es Ihnen in Gestalt zweier feuriger Rosse entgegengelaufen kam, und daß man, wenn man in der Welt zu etwas kommen will — „zugreifen“ muß. Will zufällig ein anderer eher zugreifen, so muß man ihm einen Tritt versetzen und sich um die Folgen nicht kümmern, allenfalls kann man ihm 300 Mark Schmerzensgeld zahlen — lassen. Wenn man im übrigen nur ein „einwandfreies“ Leben führt, so kann man auf diese Weise als Sohn eines Portiers Villenbesitzer im tiefsten Tiergarten werden.



No. 2. „Cherchez la femme.“

„Wer nichts erheirat't und nichts erbt,
Der bleibt ein armes Luder bis er stirbt,“

sagt ein altes, echtes deutsches Sprichwort. Ich habe es mir lange überlegt, ob ich die Geschichte des Herrn B., die hier folgt, aufnehmen soll, oder ob der Fall doch nicht so ganz in den Rahmen meiner Sammlung hineinpaßt. Nun denn, ich habe mich dafür entschieden, den Beitrag des Herrn B. meinem Buche einzuverleiben. Herr B., ein hübscher Mann von einigen vierzig Jahren, wurde mir von einem Freunde als self made man bezeichnet. Er bewohnt mit seiner großen Familie eine fürstliche Wohnung in Berlin am Kurfürstendamm. Lassen wir ihn erzählen.

* * *

„Ich bin als ganz armer Junge, im Alter von 17 Jahren, aus meiner schlesischen Heimat nach Berlin gekommen. Ich war das einzige Kind meiner Eltern. Mein Vater war Eisenbahnbeamter, war aber zu der Zeit, als ich von Hause fortging, schon mehrere Jahre tot. Meine Mutter lebte von ihrer kleinen Pension und dem, was sie von einem ihrer Brüder, einem in der Nähe meiner Heimat ansässigen, ziemlich wohlhabenden Landwirt, dazu bekam. Ich hatte in einem Getreide- und Kolonialwaren-Engros-Geschäft in Breslau eine drei-

jährige Lehrzeit durchgemacht und bekam dann durch Vermittelung eines Geschäftsfreundes meines Prinzipals eine Stellung in Berlin mit 75 Mark Monatsgehalt. Als ich fortging, sagte meine Mutter zu mir: „Louis“, sagte sie — ich heiße nämlich Louis — „Du mußt sehen, daß Du bald viel Geld verdienst, denn ich möchte nicht zeit-lebens auf die Unterstützung Deines Onkels angewiesen sein. Suche das Glück nur, Du wirst es schon finden.“ Diese Worte blieben mir im Gedächtnis. Damals war ich auch ein ganz flotter Bursche. Ja, ja, wenn ich jetzt auch eine Glatze bekomme und die Falten im Gesicht den Herbst verkünden — damals verstand ich es, den Weibern die Köpfe zu verdrehen. Ich hatte auch, wie man zu sagen pflegt, Glück bei Frauen. Dies war allerdings zunächst zu meinem Unglück. Bald machte ich zweifelhafte Damenbekanntschaften und kam überhaupt ins Bummeln, die lumpigen 75 Mark pro Monat langten nicht mehr, und anstatt meiner guten Mutter Geld zu schicken — von 75 Mark wäre es ohnehin nicht gut möglich gewesen — mußte ich sie alle paar Wochen um kleine Geldbeträge bitten. Außerdem machte ich natürlich Schulden. Mein damaliger Chef mochte mich gern leiden und sah mit Bedauern die Anzeichen eines loddrigen Lebenswandels bei mir. Eines Vormittags schließ ich an meinem Pult ein, der Chef sah es und ließ mich in sein Privatkomptoir kommen, wo er mich gehörig vornahm. Die Lektion hat jedenfalls dauernde Wirkung gehabt. Der Zufall wollte es, daß am selben

Tage Nachmittags derjenige meiner Kollegen, mit dem ich dazumal am meisten verkehrte, und der mich hauptsächlich zum Bummelleben verleitet hatte, Knall und Fall entlassen wurde, nachdem durch anonyme Briefe und dergl. herausgekommen war, daß er die bedeutenden Mittel, die er zu seiner vornehmen Lebensweise gebrauchte, keineswegs von seinen Eltern bekam, sondern von einer Dame — oder von mehreren, ich weiß nicht mehr genau. Also ein richtiger kleiner Zuhälter. Er soll dies Metier später beibehalten haben. — Die Sache machte damals einen gewaltigen Eindruck auf mich und hat hauptsächlich dazu beigetragen, daß ich das Familienleben so sehr hochschätzen und lieben gelernt habe. Es geht nichts über die Familie. Jeder junge Mann sollte das sein Leben lang beherzigen. Denn wirkliche Freude und wirklicher Lebensgenuß sind nur im Familienleben zu finden. Aber nun zu meiner Lebensgeschichte.

Passen Sie auf: Nicht auf den Kopf gefallen, mit angenehmen Umgangsformen und ziemlicher Bildung (für Berliner Spießbürgerfamilien sogar reichlich) und last not least — eine ziemlich gewinnende Erscheinung — was wollte ich mehr! Um in irgend einem Berufe etwas Großes zu werden, um aus eigener Kraft etwas zu schaffen, durch Ausdauer und Energie ein hohes Ziel in meiner kaufmännischen Karriere zu erreichen, also etwa mich ohne Geld selbständig zu machen oder eine sogenannte glänzende Stellung zu erlangen, das — das

wußte ich genau — ist mir nicht beschieden, dazu war ich, um deutlich zu sprechen, zu dämlich. Das sah ich ein. Ich mußte also Glück haben, wenn ich überhaupt zu irgend etwas kommen und nicht etwa nach Gottes unerforschlichem Ratschluß in den allerkleinsten Verhältnissen leben und sterben sollte. Meine Stellung hatte ich einigemale gewechselt, war auch nicht immer in derselben Branche geblieben, hatte mich so recht und schlecht, einfach, billig und bescheiden durchs Leben geschlagen, bei den Lübbener Jägern meine zwei Jahre abgerissen, und in ziemlich bescheidenen Stellungen so weiter vegetiert. Ich war fast 30 und hatte 200 Mark Monatsgehalt. Solange ich aber in Berlin war habe ich, so möchte ich sagen, nicht einen Augenblick geruht, Familienbeziehungen in gutsituierten Kreisen anzuknüpfen, und die angeknüpften, wenn sie nur einigermaßen lohnend schienen, aufrecht zu erhalten. Nicht ein einziges Mal habe ich in den Familien, in denen ich verkehrte, irgendwelche Familienfeste — sei es auch nur eine schriftliche Gratulation — versäumt. Keine Kremser- oder Dampferpartie ohne mich. Getanzt habe ich, bis mir die Zunge zum Halse heraushing, und mit Todesverachtung bin ich mit den dicken Madams herumgeschunkelt. Alles, alles, was es gab, machte ich mit. Und immer bei den dicken Madams Süßholz geraspelt und nicht geruht, bis ich es in ihren feisten Gesichtern deutlich lesen konnte, daß sie, sobald ich den Rücken wendete, sagen würden: „Das ist doch ein zu

netter Mensch.“ — Eine einzige Familie kannte ich, als ich nach Berlin kam, es waren die Eltern und Geschwister eines gleichaltrigen Kollegen; der Vater war aber Hausbesitzer, wenn auch nur in der Manteuffelstraße. Das war der Anfang. Und heute? Wenn Sie mir irgend eine bessere, alteingesessene Berliner Familie nennen — ich halte es fast für ausgeschlossen, daß ich sie nicht kenne, wenigstens dem Namen nach. Und das will viel sagen. Aber es hat Schweiß gekostet, im wahrsten Sinne des Wortes. Sehen Sie, andere Leute treiben irgend einen Sport, haben eine Lieblingsbeschäftigung, mit der sie ihre freie Zeit hinbringen. Der eine rudert, der andere radelt, spielt Skat, läuft Schlittschuhe, liest, kneipt oder tut sonst irgend etwas. Allen solchen Sachen habe ich entsagt, seit Jahren gänzlich entsagt, und habe mich nur dem einzigen Sport gewidmet: dem Verkehr in wohlhabenden Berliner Familien. Fast überall, wo ich in Gesellschaft war, in der Familie, im Restaurant, auf der Landpartie, fast überall machte ich neue Bekanntschaften und wurde eingeladen. Alle Einladungen, Besuche zu machen, nahm ich an. Bedenken Sie, was das heißt. Nun muß man berücksichtigen: ganz ohne sogenannte gesellschaftliche Talente, gänzlich unmusikalisch, talentlos auf allen Gebieten der Kunst und Wissenschaft. Aber gefällig! *Cherchez la femme*, kommandierte ich mir selbst im Stillen. Immer war ich bei den Backfischen und dicken Madams zu finden. Die Herren, größtenteils Bierphilister, die nicht klüger

waren als ich und nur zu erben verstanden hatten, machten sich über mich lustig. Das war mir egal. Ich hatte mein Ziel im Auge und ließ mich in meinem Streben nicht beirren. Ich sagte mir: Bei meinem freundlichen Wesen und meiner jugendlich gewinnenden Erscheinung mußte sich unter den Dutzenden von Mädchen eines finden, das sich in mich verliebt. Die Mütter hatte ich ja ausnahmslos auf meiner Seite — nach dieser Richtung hin konnte es keine Schwierigkeiten geben.

Mein Eifer war enorm, ganz enorm. Es waren Sommer-Sonntage, an denen ich morgens mit Müllers eine Dampferpartie nach Grünau antrat, mich vor Tisch unter irgend einem Vorwande verabschiedete, um bei Schulzens zu Mittag zu essen, nachmittags mit Schmidts im Grunewald Katz und Maus spielte und abends Lehmanns in ihrer Villa in Pankow besuchte. Es waren übermenschliche Anstrengungen, die nur mein fester Wille und späterhin meine Routine bewältigen konnten. —

Und wie das nun so kam Meine Frau lernte ich auf dieselbe Weise kennen, wie so viele andere junge Damen. Einen vollständigen Roman in sechs Bänden mußten wir erst erleben, bis wir zum Ziele gelangten. Ich hatte aber das Glück, in meiner Schwiegermutter wenigstens eine Frau zu finden, die mit ihrer Tochter nicht zu hoch hinaus wollte und Verständnis für meine Logik besaß, daß das Glück ihrer Tochter wichtiger sei, als das Einkommen oder die soziale Stellung des Schwiegersohns. Als ich mich meiner Frau endlich er-

klärte und heimlich ihr Jawort erhalten hatte, trat ich eines Tages frech wie Oskar vor die alte Dame hin und bat sie um die Hand ihrer Tochter. Ich hatte mich — zunächst — auf eine glatte und energische Zurückweisung gefaßt gemacht. Meine Schwiegermutter war aber im Gegenteil recht freundlich und wohlwollend, betonte, daß sie mich persönlich sehr gern hätte, daß ich aber doch noch gar nicht gesagt hätte, ob ich überhaupt in der Lage sei, eine Frau zu ernähren. Das war nun ein heikler Punkt, aber ich sagte ganz einfach, das käme darauf an, was für Ansprüche die junge Frau stelle. Minna — meine Frau heißt Minna — habe mir versprochen, recht bescheiden zu sein, und da sie doch von ihr, der Mutter, eine pikfeine Aussteuer und eine pikfeine Wohnungseinrichtung für 5 Stuben und Küche bekäme, so würden wir auch mit Wenigem auskommen. Außerdem hätte ich jetzt gerade Gelegenheit, mich an einer Lampenfabrik, die ein Freund von mir errichtet habe, zu beteiligen, der Freund habe eine so gute Kundschaft an der Hand, daß mit Leichtigkeit für jeden von uns 20000 Mark jährlich zu verdienen seien, und mein Onkel in Michowitz würde mir sicher das Kapital, welches ich zu der Beteiligung gebrauchte, gegen mässigen Zinssatz vorstrecken. Von meinem Onkel in Michowitz hatte ich schon häufig erzählt und dem alten Geizhals in „meinen Kreisen“ einen ganz unverdienten Nimbus verschafft. — Was soll ich weiter erzählen — meine liebe Frau, d. h. meine Braut, sorgte dafür, daß ich das Kapital zu der

Beteiligung an der Lampenfabrik meines Freundes von der Schwiegermutter bekam und meinen Onkel nicht darum angehen brauchte. Ich glaube, der alte Sünder hätte sich lieber den kleinen Finger abgebissen, als mir auch nur einen Groschen gegeben.

Also wir heirateten, und ich wurde Fabrikant. Dank der Tüchtigkeit meines Kompagnons ist unsere Fabrik heute eine der ersten der Branche. Allerdings stand uns auch infolge meiner Heirat Kapital in jeder Höhe zur Verfügung. Meine Ehe ist die denkbar glücklichste geworden, wir haben sechs gesunde Kinder. Leider ist die gute Schwiegermutter drei Jahre nach unserer Hochzeit gestorben.

So, jetzt habe ich Alles erzählt. Ich möchte dieses, auf so eigenartige Weise entstandene Selbstbekenntnis mit einem Bibelspruch schließen und sage daher zu meinem Leser: Gehe hin und tue desgleichen. (Ev. Lucas, Cap. 10 Vers 33.)

L. B.

* * *

Die Schwiegermama des Herrn B. hat mehrere Millionen hinterlassen, in die sich Frau B. und deren Bruder, Justizrat K. in B. teilten. Frau B. ist sehr niedlich, hat aber ein kurzes Bein. Herr B., durch dessen herzerquickende Offenheit in seinem „Selbstbekenntnis“ sich jedes erläuternde Wort erübrigt, ist ein famoser Kerl, dem jeder gern sein Glück gönnt, sein Glück, das er in der Tat nur seiner Energie und Ausdauer verdankt.



No. 3. „Sein Talent entdecken.“

Nach dem Eingang des Artikels des ollen ehrlichen Herrn F. S. und des Selbstbekenntnisses des gewerbsmäßigen Pousseurs, Herrn B., vergingen Wochen, ohne daß eine Antwort auf meine Millionärs-Anzapfungen kam. Auch konnte ich nur mit Schwierigkeiten geeignetes Adressenmaterial auftreiben. Da sah ich eines Tages in einer illustrierten Zeitschrift eine Reihe Bilder, betitelt: Intérieurs aus der Villa des Schriftstellers K. in Wannsee.

Oho, dachte ich in meinem Intérieur, so also wohnt der Schriftsteller K.? Eine Villa mit „Intérieurs“ zu haben, die als hervorragende Leistungen der Innenarchitektur in einer illustrierten Zeitung abgebildet und beschrieben werden — dazu muß man doch Millionär sein. Und ein Schriftsteller? Noch dazu einer, von dem man nie etwas gehört hat? Ich überlegte, dann kaufte ich mir ein Billett nach Wannsee und erkundigte mich nach dem Schriftsteller K. Die Auskunft lautete so, daß mir Herr K. für meine Sammlung wie geschaffen schien. Am anderen Morgen hatte Herr K. meinen Brief und drei Tage später hatte ich seine Antwort.

Hier ist sie:

*

*

*

„So wie es Fabrikanten gibt, die ihre Waren bei kleinen Handwerksmeistern nach genauer Vorschrift anfertigen lassen, sie zu Hause selbst nur nachsehen, ausbessern, zusammensetzen, verpacken lassen etc., so hatte ich fast 30 Jahre lang eine „Fabrik litterarischer Spezialitäten.“

Ich kann mir denken, daß manche Leser beim Lesen dieser „Branchenbezeichnung“ ein recht intelligentes Gesicht machen. Und doch wäre es schade, ungerecht, falsch, undankbar, wenn ich mein „Geschäft“ anders nennen wollte.

Man höre:

Zehn Jahre lang war ich preußischer Beamter in Berlin. Fast 30 Jahre war ich alt geworden und absolvierte täglich meine sechs bis acht Bureaustunden gegen ein monatliches Gehalt von schließlich 132 Mark 50 Pfennig. Meine Mußestunden habe ich immer nützlich angewandt, ich las viel und eignete mir mit der Zeit eine Bildung an, die ich zu meinem Berufe gar nicht nötig hatte. In den letzten Jahren meiner Beamtenlaufbahn wurde ich von dem Drange erfaßt, Geld zu verdienen. Bis dahin lebte ich wie andere Beamte, einfach und bescheiden. Von Heiraten war bei mir keine Rede, da ich wegen meiner Erscheinung — ich bin leider verwachsen — von den Weibern nicht geliebt wurde und sie deswegen auch nicht liebte. Mein Streben,

meine Lebens- und Glückseligkeits-Auffassung bekam eine andere Richtung, ich wollte reich werden, wollte „etwas vom Leben haben“, wie man zu sagen pflegt. Reich werden — aber wie? Wenn man noch etwas gelernt hätte, was man mit Verschlagenheit, Fleiß und Ausdauer — denn diese drei Eigenschaften führen immer zum Ziel — verwerten könnte! Aber ich hatte nichts gelernt. Ich war Beamter, ich konnte nichts, ich wußte nichts. (Das heißt nichts, was ich als Gewerbetreibender zum Geldverdienen nutzbringend anwenden konnte). Nächte hindurch habe ich nachgedacht und mir mein Hirn zermartert, wie ich zu Geld komme. Das Beamtenleben von 9 bis 3, mit den Anschauzern, den Intriguen, den Eifersüchteleien unter den Kollegen widerte mich immer mehr an. Die Anwendung der freien Zeit wie jene sie kannten, war mir ein Greuel. Nach einer Szene mit einem Vorgesetzten nahm ich eines Tages meine Entlassung. Ich konnte nicht mehr! Mein Vermögen betrug damals ein paar hundert Mark, die ich mir erspart hatte — und nun lag ich auf der Straße. Verwandte hatte ich hier nicht, Freunde auch fast gar nicht. „Den krummen Kerl“ mochte niemand leiden, meine Freundschaften habe ich meist mit barem Gelde bezahlen müssen, und ich empfand schließlich einen Ekel vor solchen Freundschaften. Nur eine Freundin hatte ich, und der habe ich auch mein Glück zu verdanken — wenn es ein Glück ist, dreißig Jahre lang die Welt zu betrügen und schließlich

ein paarmal hunderttausend Mark lachenden Erben zu hinterlassen. Diese Freundin war meine Zimmerwirtin, eine brave Frau in der Großen Hamburger Straße; sie ist vor 10 Jahren gestorben, nachdem ich sie einige Jahre vorher pensioniert hatte. Ich hatte 15 Jahre als alleiniger Mieter bei ihr gewohnt. — Nach meinem Abgang aus der Beamten-carrière wußte ich eine Zeit lang nicht, was beginnen. Ich besaß, wie bemerkt, ein ziemliches Wissen und schrieb auch einen ganz guten Styl. Aber was sollte ich damit machen? Ich hatte hier und da mal an Zeitungen Kleinigkeiten geschickt, aber das meiste war „mit Bedauern“ zurückgekommen. Da sagte eines schönen Tages, als ich wieder ein mißmutiges Gesicht machte, meine Wirtin zu mir: „Machen Sie doch Verse, det wird ja heutzudage ooch bezahlt!“ Ich hatte nämlich so ein ganz kleines Talentchen, ich verstand Reime aus dem Aermel zu schütteln. Zu Hochzeiten, Kindtaufen und Geburtstagen hatte ich Dutzende von gereimten Sachen verbroschen, auch schon einige Male für meine Wirtin — daher kannte sie mein Talentchen —. Die brave Frau, die es gut mit mir meinte, wiederholte indes ihren Ratschlag öfters, und nach einigen Tagen kam mir die Sache gar nicht mehr so verrückt vor. Ich überlegte: Ich konnte nur einen Erwerb gebrauchen, der mir gestattete, zu schreiben, Gehirntätigkeit zu entfalten — weiter gab es für einen Menschen, der von der Natur so entstellt ist, nichts. Ich mußte aber etwas tun, was nicht jeder konnte, sonst

hätte ich wieder unter das alte Joch müssen, und wer weiß, ob noch eins für mich da war. — Ohne der guten Wirtin etwas zu sagen, annoncierte ich in verschiedenen Zeitungen und empfahl mich als Gelegenheitsdichter. Acht Tage lang war es trotz der vielen Annoncen still. Dann kam plötzlich ein „Kunde“, und ich teilte nach dessen Fortgang meiner Wirtin mit, daß ich ihren Rat befolgt und eine Gedichtfabrik eröffnet habe. Sie lobte meinen Entschluß und stellte mir sogar ihr eigenes kleines Zimmer als „Wartezimmer“ zur Verfügung. — Mit den Preisen für meine Gedichte war es indessen eine eigene Sache. Ich hatte keine Ahnung, was für dergleichen Sachen so im allgemeinen bezahlt wird, und es passierte mir häufig, daß man meine Forderung zu hoch und dann auch wieder, daß man sie zu niedrig fand. Schließlich eignete ich mir einen Blick für meine Kunden an, und verstand es aus ihren Schilderungen, die sie mir ja als Stoff für die Gedichte geben mußten, auf ihre Vermögensverhältnisse zu schließen. Nur hier-nach bemaß ich dann meine Forderung und ließ dabei die Arbeitszeit, die ich früher meinen Liquidationen zu Grunde gelegt hatte, ganz außer acht. — So war ich in das literarische Kunsthandwerk hineingekommen. Im ersten Monat verdiente ich mit etwa 30 Mark Annoncen 20 Mark. Das war wenig ermutigend. Ich erhöhte meinen Etat für Reklame und erzielte im zweiten Monat mit 60 Mark Annoncen 70 Mark Brutto-Gewinn. Dann ging es schneller bergauf.

Aber was habe ich damals erlebt! Es schaudert mich, wenn ich daran denke. Pegasus im Joche! Der arme Pegasus! Wie hing ihm die Zunge zum Halse heraus und mir die Reimerei! — Sprechen wir nicht davon!

Nach ungefähr 6 Monaten seit Eröffnung meiner Poetenwerkstatt sagte eines Tages eine kleine Jüdin, der ich schon mehrere Male zu allerlei Polterabend- und Hochzeits-Anzüglichkeiten mit „sie leben hoch!“ verholten und die mich auch in ihrem Bekanntenkreise empfohlen hatte, „Herr Doktor,“ sagte sie — ich war längst Herr Doktor geworden — „ich glaube, wenn ich noch ein paarmal komme, lerne ich's auch; etwas Talent hat doch schließlich jeder.“ Du ahnungsvoller Engel Du! Gott sei Dank, daß jeder nur etwas Talent hat und nicht mehr, sonst hätte ich, weiß Gott, verhungern müssen. Diese unschuldige Aeüßerung des kleinen Fräuleins erzeugte jedoch in meinem Kopfe eine Idee. Ich ließ in die großen Berliner Zeitungen täglich folgende Annonce einrücken:

Jedermann Gelegenheitsdichter.

Unterricht im Anfertigen von Gelegenheitsgedichten aller Art. Eigene neue Methode. Erfolg garantiert. Schnelligkeit überraschend. Das kleinste Talent genügt. Beste Referenzen. Honorar mäßig. R, Große Hamburgerstraße 99, Sprechstunde 9—11 vormittags.

Was darauf kam, das läßt sich nicht beschreiben. Es möge genügen, wenn ich erzähle, daß in der kleinen Stube der Wirtin manchmal 20 bis 30 Menschen anti-chambrierten und . . . daß ich in den ersten drei Monaten über zehntausend Mark Honorare vereinnahmt habe. Dann kam die Geschichte nach und nach in Mißkredit. Es war aber auch ein zu krasser Blödsinn. Die Menschen stürmten mir das Haus und wollten alle dichten lernen. Das hätte der selige Martin Opitz erleben müssen! Ich ließ mir für die erste Stunde 20, für jede folgende 10 Mark zahlen. Mit dem Lernen wars natürlich Unsinn. Ich redete ihnen ein, sie hätten die schlechten Verse verbrochen, in Wirklichkeit habe ich aber mein Handwerk nur in Gegenwart der Auftraggeber ausgeübt. Das war meistens sehr störend, und nach Verlauf von 60 Minuten, nachdem die 20 Mark verwirkt waren, erbot ich mich liebenswürdiger Weise, für ein kleines Douceur das Gedicht zu beenden. So kam es dann fast jedesmal, und wie gesagt, nach kurzer Zeit wußte der Berliner, daß allerdings das kleinste Talent genügt, daß er aber auch dies nicht besaß. Aber ich hatte Geld geschafft; das war die Hauptsache.

Nun konnte ich's aushalten, war in besserer Gemütsverfassung und sah mich nun nach einer neuen Idee, meine Geistesgaben zu Industriezwecken auszunutzen, um. Ich hatte Blut geleckt, war meiner Wirtin gegenüber ein großer Mann geworden und wußte ja nun, wie man Geld verdient, auch wenn man bucklig

ist und chambre garnie wohnt. Mehrfach hatte ich die Idee, mein Geschäft nach der Bellevuestraße zu verlegen, einen Diener mit weißen Handschuhen auf den Korridor zu stellen und nur von 100 Mark aufwärts pro Stunde zu dichten. Aber dann schien mir dies wieder zu riskant, und hier hatte ich den Vorteil, daß man vielleicht auch so etwas wie Mitleid mit der Armut empfand und sich infolgedessen hier vier Treppen hoch in der Hamburgerstraße solider bedient glaubte. — Inzwischen hatten sich auch ab und zu Theaterdirektoren, Komiker, Tingeltangeldamen und andere Leute an mich gewandt und mich mit Anfertigung von Couplet-Versen, Prologen, Huldigungsgedichten und dergl. beauftragt. Auch zum Vereinsdichter war ich verschiedentlich ernannt; eine große Anzahl von Vereinen ließ ausschließlich bei mir arbeiten, und vor allem viele reiche Familien der Geburts- und Finanz-Aristokratie deckten ihren Bedarf nur bei mir. Also eine Kundschaft hatte ich, und das ist von unschätzbarem Werte, das weiß jeder Kaufmann.

Im Laufe der Zeit hatten sich aber auch „Kollegen“ an mich gewandt und mir ihre Hilfe angeboten. Wenn ich sagte: ihre Hilfe, so meinten jene aber damit meine Hilfe, denn es war der Dalles, der sie zu mir führte, und da sie selbst keine Kundschaft, meistens aber auch wohl kein Geld zum Annoncieren hatten, so hofften sie, ihr Talent durch mich, der ich ein großes Porzellanschild am Hause hatte „Literarisches Bureau, Festdichtungen aller Art“, ihre Ware absetzen zu können.

Als einmal so ein junger Hungerliterat wieder zu mir kam, gab ich ihm aus Mitleid den ehrenvollen Auftrag, ein Couplet nach einem ihm „aufgegebenen“ Refrain anzufertigen. Nach zwei Tagen hatte ich das Couplet in Händen. Es war großartig. Er verlangte 10 Mark, ich gab ihm 15, und er war glücklich. Ich habe später noch oft bei ihm machen lassen. Dies Couplet, das erste, das ich außer dem Hause arbeiten ließ, ist übrigens so populär geworden, wie selten ein solches Machwerk. Ich habe es mit gutem Nutzen einem bekannten Komiker überlassen, der es als „Originalvortrag“ schuf und dem es dann hunderte von Coupletsängern — es gab derzeit keinen Schutz für so etwas — nachsungen. Zum Andenken an den inzwischen verstorbenen jungen Dichter bitte ich den verehrlichen Herausgeber zwei Strophen des s. Zt. sehr bekannt gewordenen Couplets hier wiedergeben zu dürfen:

*Ich hab' hier 'nen Freund mit Namen Hannes, wie ein Faß so dick,
Der das Sprichwort bringt zur Wahrheit: der Dumme hat das
meiste Glück.*

*Erst starb ihm ein reicher Onkel, hinterließ der Häuser drei,
Seine Frau, die bracht' ihm auch so'ne fünfzigtausend
Taler bei.*

*Schließlich fiel ihm in den Schoß, auch noch gar das große Los.
Und bei alle diesem Schwein, dacht er bloß: dat muß so sein!
Wo ein andrer vor Vergnügen aus dem Häuschen mochte gehn,
Da sagt' er bloß allemal: Und das bekommt mich denn so schön!*

*In des Gartens dunkler Laube, sitzt ein junges Liebespaar,
Sie ruht sanft an seiner Brust, und er streicht ihr das weiche
Haar.*

*Holder Engel, flüstert leis er, ach! ich liebe Dich so sehr!
Süßer Schatz, so flötet sie, ich liebe Dich doch noch viel mehr!
Schließlich spricht er: Liebes Kind, ach! ein Küßchen gieb geschwind!*

*Anfangs sträubte sie sich sehr, doch dann gab sie einen her.
Und als schließlich aus dem einen wurden so an Stücker zehn,
Sagten beid' aus einem Mund: Und das bekommt mich denn
so schön!*

Der Dichter ist, wie erwähnt, jung gestorben, und dabei hatte er alle Aussichten, berühmt, ja sogar Stadtverordneter von Berlin zu werden. Als Zwanzigjähriger rief er den „Lyrischen Dichterbund für die Halleschen Thor- und angrenzenden Bezirke des Berliner Südwestens“ ins Leben. Anlässlich des ersten Stiftungsfestes gab der Bund eine Blumenlese aus Gedichten seiner Mitglieder heraus. Der Beitrag meines jungen Freundes, des Gründers und Vorsitzenden des Bundes, erschien in diesem Büchlein unter dem Pseudonym „Richard Wagner sel. Erben“. Die letzte Strophe lautet:

*Wehenden Windes wild wechselnde Wogen
Sprechen in Spätwinter's Sprühregen-Spiel:
Zag-zärtlich-zierlich kommt zu Euch gezogen
Fernfrühlings freudvolles Vorgefühl.*

Einmal entschuldigte er sich wegen unpünktlicher Lieferung einer bestellten Arbeit mit den Worten.

*„Schreibfaul und mundfaul, gedankenfaul sein,
Das ist mein Recht – und nur das nenn' ich mein!“*

Ein vorzügliches Geschäft machte ich, als der damalige Direktor des American-Theaters mich mit Lieferung mehrerer „ganz neuer“ Couplets, lauter „Schlager“ be-

auftragte. Waldmann hatte derzeit nichts besonders Epochemachendes auf der Walze, aber der Kapellmeister des Theaters, der schon einige sehr hübsche Lieder komponiert hatte, würde es ebenso gut machen, meinte der Direktor, und der warte nur auf einen passenden Text. Derselbe lyrische Dichter, der obige Strophen verfaßt hatte, brachte mir bald Texte, die alle Erwartungen übertrafen. Ich übernahm die Couplets im Selbstverlag und habe ca. zehntausend Mark damit verdient.

Aber alle diese Art Geschäfte, von denen ich Ihnen nur einige näher beschrieben, von denen ich aber wohl mehrere Hundert gemacht habe, immer als Lieferant gereimter Ware prima Qualität meine Produkte zu teuren Preisen verkaufend und als Wohltäter des hungernden Pegasus die erfrierenden und verschmachtenden Musenkinder gegen eine kleine Summe Geldes aufkaufend — ein einzigesmal habe ich über 30 Mark gezahlt, sonst meistens erheblich weniger — alle diese Geschäfte, sage ich, obgleich sie mir einige tausend Mark im Jahre einbrachten, hätten mich nicht reich gemacht, wenn ich nicht durch Zufall der Apollo der hohen Aristokratie geworden wäre.

Das kam so. Eines Tages — es sind jetzt gerade zehn Jahre her — hatte ich beim Grafen O. ein Gedicht abzuliefern, welches der Graf — ein Mensch von zwanzig oder zweiundzwanzig Jahren — bei der Einweihung eines neuen Schlosses, das er sich auf seinem Rittergute in

der Mark gebaut hatte, seinen Gästen vordeklamieren wollte. In diesem Gedicht war ein Rückblick auf die ganze ruhmreiche Geschichte des Geschlechtes Derer von O. geworfen, in schwungvollen Jamben und Anapästien wurden die alten Ritter von den Kreuzzügen bis zum westfälischen Frieden und die hochgemuten Herren, Offiziere, Landräte, Minister u. s. w. vom spanischen Erbfolgekrieg bis Mars-la-Tour besungen und beweihräuchert. Das Poëm hatte bei meinem Auftraggeber, dem jungen Grafen, einen Riesenerfolg. Er war geradezu begeistert. Immer wieder las er die formvollendeten, fließenden und wohlklingenden Verse laut vor, fragte mich hin und wieder wegen der Betonung und lobte mich in überschwänglichen Worten. Schließlich zog er seine Briefftasche und legte mir dreihundert Mark, unsern vereinbarten Preis, auf den Tisch. Ich wollte sie nehmen, doch er legte die Hand auf die blauen Scheine und sah mich mit einem durchdringenden Blick an. „Kann man zu Ihnen Vertrauen haben?“ fragte er mich gedehnt. Ich wußte erst nicht, worauf er hinaus wollte, dann aber erklärte er sich, anfangs zaghaft und diplomatisch seine Worte abwägend, hernach mit Emphase und überquellenden Herzens. Also kurz: er wollte der Dichter sein. Hin und wieder hatte er sich in Reimereien versucht, und Diejenigen, für welche er der Verfasser sein wollte, würden es ihm ja auch glauben. Nun können Sie sich denken, was für Anstrengungen er machte, mich zum Schweigen zu verpflichten. Eine halbe

Stunde lang mußte ich ihn beruhigen und ihm sein und mein Ehrenwort geben, daß ich schweigen würde, daß ich keine Notizen, keine Konzepte, Abschriften, Entwürfe etc. zurückbehalte und was er sonst noch für Bedingungen stellte. Dann nahm er die drei Hundertmarkscheine wieder an sich und gab mir einen Tausendmarkschein. Reich war ja das Gräflein — und da ihm anderer Sport vielleicht nicht die rechte Befriedigung gewährte, so düstete ihn nach Poëtenruhm, und er ging unter die Dichter — allerdings mehr sein Portemonnaie als sein Gehirnschmalz anstrengend. Er hielt es eben mehr mit dem Klang als mit dem Sang. — So entstand der erste Dichter von K.'s Gnaden. Der junge Graf O. dichtet jetzt nur noch wenig, aber jahrelang hat er viel geschafft, er hat sich im Kreise seiner Verwandten und Freunde sogar einen ganz netten Namen gemacht, denn es sind mehrfach kleine Festspiele in Knittelversen, Apotheosen und ähnliche Sachen bei Privatfestlichkeiten auf dem gräflichen Schlosse und anderswo aufgeführt — alles aus der Feder des jungen Grafen Kasimir von O. Ich glaube, er hat so nach und nach über 30 000 Mark „verdichtet“. Sie können sich denken, daß Graf O. nicht der einzige geblieben ist. Da die Sache so einträglich war, so fühlte ich bei neuen Aufträgen von zahlungsfähigen Kunden meine Auftraggeber jedes Mal erst auf den Zahn, ob sie vielleicht auch ruhmbedürftig waren. Dann machte ich ihnen in diskreter Weise den Vorschlag — zumal wenn der Kunde selbst ein wenig

Geschick zum Verse machen hatte — sich selbst als Dichter auszugeben und mich für Abtretung meiner Autorenrechte extra, das heißt vielleicht mit dem zehnfachen meiner gewöhnlichen Forderung zu honorieren. Dies gelang allerdings sehr wenig, aus dem einfachen Grunde, weil die guten Leute sich doch meistens selbst als die Dichter ausgaben, ohne mich extra dafür zu entschädigen, und selbst meine diskreten Hinweise darauf, daß ich hin und wieder das betreffende Gedicht als Muster vorlege, unbeachtet ließen. Ab und zu fanden sich aber doch Leute (und sonderbarer Weise meistens Damen der hohen Aristokratie) die das Geschäft gern mit mir machten, und sie sind gut dabei gefahren, denn ich war verschwiegen wie das Grab. Es ist hier das erste Mal, daß ich mein Geheimnis preisgebe, und zwar tue ich das, um es nicht mit ins Grab zu nehmen. Denn es wäre schade um die gute Idee, um mein Verdienst, meinen Ruhm, und ebenso schade wär's, wenn diese Leute den für schnödes Geld erkauften Poëtenruhm behalten würden. Sie haben ihn jetzt lange genug gehabt. Vielleicht gebe ich später einmal ein genaues Verzeichnis der angeblich von hochgestellten Personen verfaßten, in Wirklichkeit aus meiner Fabrik stammenden poetischen Werke heraus. Und auch die Namen der wirklichen Verfasser sollen bekannt werden, denn die armen Kerls, die für mich, um ein paar Groschen zu verdienen, tollkühne Pegasusritte unternommen haben, sie wissen gar nicht, was aus den Kindern ihrer Musen

geworden ist, und wieviel tausende ich gemeiner Kerl damit verdient habe. Die wenigsten Sachen habe ich selbst gemacht, in den letzten Jahren habe ich fast garnichts mehr selbst gedichtet, meine Arbeit bestand nur noch im Entgegennehmen der Aufträge, dem Anfertigen der Unterlagen mit Hinweis auf die Wünsche des Kunden, dem Verteilen der Arbeit mittels eingehender mündlicher Besprechung, dem Durchfeilen und Abliefern der fertigen Ware, der Buchführung und den Kassa-Angelegenheiten.

Als ich auf diese Weise ein kleines Vermögen zusammengegaunert hatte, mietete ich ein feines Bureau und verband mit meiner Gedichtfabrik ein literarisches Bureau, das sich hauptsächlich in der Provinz einfuhrte und hunderte von kleinen und mittleren Zeitungen mit Gedichten, Novelletten und anderen feuilletonistischen Artikeln versorgte. Da ich geschickte Reklame machte, ging die Sache bald gut. Ich engagierte einen Redakteur und erweiterte meinen Wirkungskreis, indem ich eine regelmäßige feuilletonistische Korrespondenz herausgab und das Geschäft mit den Gelegenheitsgedichten fast ganz meinem Personal überließ. Mein Redakteur hat sich dann der Politik in die Arme geworfen, und das wurde mir zu ungemütlich, weshalb ich ihm später das Geschäft käuflich überließ. Ich habe schließlich ein paarmal hunderttausend Mark aus der Sache herausgeholt, und da ich nicht viel für mich verbrauchte, hat sich der Betrag im Laufe der Jahre auch schon hübsch

vermehrt. Einen Teil meines Vermögens habe ich testamentarisch zum Bau eines Krematoriums in der Nähe von Berlin bestimmt. Bis der Bau zur Ausführung kommt, dürfte sich das Kapital mindestens verdoppelt haben. Es wird ein prachtvoller Bau, aber ich komme jedenfalls nicht mehr hinein!

K.

* * *

Der Nachfolger des Herrn K. hat, wie ich erfuhr, sein Vermögen bei dem „Geschäft“ eingebüßt, wurde überschuldet und hat Selbstmord verübt. Herr K., der noch in Wannsee lebt, wurde übrigens, wie ich später hörte, im Zusammenhang mit einer sehr unerfreulichen Wucheraffaire, die in den neunziger Jahren spielte, genannt — als „Geldmann“. Also auch ihm ist jetzt der „Klang“ wichtiger als der „Sang“.



No. 4. „Der Prospekt.“

Von einem Rittergutsbesitzer im Kurhessischen erhielt ich auf meinen Brief folgende Antwort:

W. bei C., den 6. Sept. 1904.

Geehrter Herr!

Anbei sende ich Ihnen einige Zeitungsnummern mit einer blau angestrichenen Annonce. Dieser Annonce nebst dem Prospekt, wovon ich ein Exemplar ebenfalls beifüge, verdanke ich mein Vermögen. Ich bemerke jedoch, daß ich an dem Prospekt mehrere Wochen in meiner freien Zeit — ich war damals Buchhalter in einer Fabrik in H. — gearbeitet habe. Ich ließ zunächst 10 000 Stück drucken und begann dann in kleinen Provinzblättern zu annoncieren. Da ich nicht nur gänzlich mittellos, sondern sogar ziemlich verschuldet war, so mußte ich mir das Geld für den Drucker und für die Zeitungsannoncen mühsam zusammenpumpen, und habe ich während dieser Zeit furchtbare Leiden durchgemacht (mehrfach ausgepfändet, manifestiert etc. etc.). Aber langsam, langsam kam die Sache in Aufnahme. Nach Verlauf von etwa $2\frac{1}{2}$ Jahren waren die 10 000 Prospekte, die ich nur auf

Verlangen versandte, gänzlich versandt, und ich war im Besitze von circa 20 000 Mark. Ich bezahlte meine Schulden, gab meine Stellung auf und annoncierte weiter. Bis zum Jahre 189, in welchem Jahre ich mein Geschäft aufgab, habe ich 843,652 Prospekte verschickt. Daß ein ziemlicher Prozentsatz der Empfänger des Prospekts die sechs Mark, die ich verlangte, riskiert hat, können Sie daran ermessen, daß ich Ihnen erkläre, daß ich keinerlei andere Geschäfte gemacht habe, als mein Bureau betrieben, annonciert, Prospekte versandt und die Korrespondenz bearbeitet, bis ich ein Vermögen von etwa 300 000 Mark beisammen hatte. Erst dann habe ich Häuser, Warenlager, Baustellen, Rittergüter gekauft, die ich zum Teil mit gutem Nutzen weiterverkauft, so daß Sie mich heute meinerwegen in Ihr „Millionärbuch“ aufnehmen können. Mit meinem Bureau, das heißt mit meiner Annonce, dem Prospekt und der Erledigung der Eingänge etc. habe ich im Laufe der acht Jahre, die ich es betrieb, eine Gesamtbruttoeinnahme von ca. 730 000 Mark erzielt, wovon man praeter propter 25 % für Annoncen, Unkosten und Verbrauch abrechnen muß. Ich kann also sagen, daß mir die Idee mit der Annonce (die in ca. 600 Provinzblättern in Deutschland, Oesterreich, Schweiz, Rußland, Skandinavien und Nordamerika abonnementsweise meistens mehrere Mal wöchentlich erschien) und dem Prospekt etwa 550 000 Mark in acht Jahren eingebracht hat.*

*Seitdem ich mein Geschäft aufgegeben, wohne ich mit meiner Familie hier auf dem Lande. Mein ältester Sohn ist Oberleutnant im Kürassierregiment * * *, meine jüngste Tochter in London in Pension.*

Hochachtungsvoll

G. M.

Annoncen-Ausschnitt aus dem L * * * Kreisblatt vom
16. Oktober 1892.

<p>Gratis-Austausch geschäftlicher Ideen aller Art für Abonnenten. Keine Provision. Nur direkte Vermittelung. Beste Erfolge! Man verlange Prospekt. G. M. in S., Karlstraße No. 43.</p>
--

Der Prospekt sah folgendermaßen aus:

**Bureau für Gratis-Austausch geschäftlicher
Ideen aller Art für Abonnenten.**

H. Datum des Poststempels.
Karl-Strasse 43.

P. P.

Mein „Bureau für **Gratis-Austausch** geschäftlicher Ideen aller Art für Abonnenten“ befaßt sich ausschließlich mit der
 provisionsfreien Vermittelung
 von Angebot und Nachfrage auf allen Gebieten des geschäftlichen Lebens.

Sie werden gewiß schon häufig Annoncen gelesen haben, in welchen Leute sich erbieten, geschäftliche Ideen in dieser oder jener Branche gegen Gewinnanteil oder einmalige bare Abfindung anderen Interessenten zu überlassen.

Warum, so fragt sich jeder, der eine solche Annonce liest, beutet der Mann seine Idee, wenn sie so gut ist, nicht selbst aus?

Der Grund ist: entweder fehlen ihm die Mittel dazu, oder aber er ist mit anderen Dingen, also zunächst wohl seinem Berufe, seinem Geschäft, das mit seiner neuen, in der Tat vielleicht brauchbaren Idee nichts zu tun hat, zu sehr in Anspruch genommen, und kann einen Gedanken, der nicht direkt in sein Fach schlägt, nicht fruchtbar machen. Er ist daher gezwungen, seine Idee anderen zur Ausbeutung zu überlassen, möchte aber doch gern den ihm zustehenden finanziellen Vorteil daran haben. Er wendet sich also zunächst an die ihm bekannten, oder auch nicht bekannten „Fachleute“, d. h. an solche, bei denen er Interesse für einen neuen Gedanken vermutet. Aber Niemand will ihm „seine Idee abkaufen“, Niemand will sich an der Ausbeutung beteiligen, Niemand will ihm auch nur einen Pfennig dafür geben. Da er den „Richtigen“ somit noch nicht gefunden hat, so annonciert er. Ob er damit seinen Zweck erreicht? Wohl nur selten. Denn wenn nur einer auf der Welt ist (und das genügt ja!), dem die fragliche Idee Vorteil bieten, und der sie unter konvenierenden Bedingungen aufnehmen und nutzbringend verwerten würde, so ist es nötig, daß dieser eine die Annonce zu Gesicht bekommt und darauf reagiert. Die Chance ist also nur sehr gering.

Andererseits möchte jemand gern „eine neue Idee“ haben, sei es zu einer originellen Reklame, zu einer neu-

artigen Verwendung eines Artikels, den er produziert, zur Anbahnung ihm besonders wünschenswert erscheinender Verbindungen, sei es zur Erlangung einer Auswahl von Erfindungen, Unternehmungen, Projekten oder dergl., zu deren Verwirklichung den Inhabern das Geld, die Zeit, ein Sozium oder sonst etwas fehlt, oder zur Erlangung irgend welcher Vorschläge auf geschäftlichem oder anderem Gebiete, Beteiligungen, Gründungen, Vertretungen, Aufklärungen, Erledigung von Aufträgen irgend welcher Art &c. &c. Der Suchende mag einen noch so großen Bekanntenkreis haben — derjenige, den er für diesen bestimmten Zweck sucht, ist vielleicht nicht dabei.

Alle diese Ziele lassen sich ja nun durch Annoncen, durch Bureaus, Patentverwertungs-Unternehmen, Patentanwälte, Mandatare, Auskunfts-Bureaus usw. auch erreichen. Alle diese Personen, welchen es indessen auch keineswegs immer gelingt, die erstrebte Vermittelung herzustellen, arbeiten nur gegen hohe Provision, die in einem mehr oder weniger hohen Prozentsatz des „Objektes“, welcher sofort in bar zu entrichten ist, oder in einem auf längere oder kürzere Zeit zu gewährenden Gewinnanteil besteht.

In diesem Punkte hat mein Bureau für „Gratis-Austausch geschäftlicher Ideen aller Art für Abonnenten“ einem seit langer Zeit bestehenden Bedürfnis abgeholfen.

In meinem Bureau zentralisieren sich infolge meiner hundertfachen, in den gelesenen Blättern des In- und Auslandes erscheinenden Annoncen, täglich ganze Stöße von Anfragen, Angeboten, Vorschlägen usw., und diese Korrespondenzen aus nah und fern werden in meinem Bureau gesichtet, die zu einander passenden Angebote und Nachfragen werden mit größter Sorgfalt ausgewählt, und dem Beteiligten wird am selben Tage, an welchem

das passende Gegenstück eintrifft, ausführliche Mitteilung gemacht. Diese ausführliche Mitteilung besteht in Uebersendung einer wörtlichen Abschrift des den Beteiligten interessierenden Briefes nebst Angabe der genauen Adresse des Absenders, und sonstiger bemerkenswerter und in Betracht kommender Umstände 2c., und einer kurzen Auskunft, soweit dies bezüglich der beiden letzten Punkte nach Lage der Sache möglich und angebracht ist.

Zu einer Uebersendung der Originale, wenn ich solche vielleicht auch im besonderen Falle für zweckmäßig erachte, kann ich mich nicht verpflichten, weil die Briefe sehr häufig noch andere, für den betreffenden Anfragenden nicht bestimmte Mitteilungen enthalten und weil die Originalbriefe behufs etwaiger späterer Recherchen möglichst vollständig in meinem Archiv wiederzufinden sein müssen. Selbstverständlich halte ich die Originalbriefe zur eventuellen gefälligen Einsichtnahme seitens meiner geehrten Auftraggeber jederzeit während der Bureaustunden gern zur Verfügung.

Mit dem Augenblicke, da jedesmal ein passendes Gegenstück dem betreffenden Abonnenten mitgeteilt worden ist, hört die vermittelnde Tätigkeit des Bureaus zwischen diesen beiden Personen auf, und der Abonnent tritt, wenn ihm die fragliche Mitteilung zusagt, direkt mit dem anderen in Verbindung und zwar wiederholt sich dies bei öfters auftretendem Zusammenpassen von Angebot und Nachfrage — also auch bei ein- und demselben Abonnenten unter Umständen täglich — bis zur ausdrücklichen Abbestellung oder bis zum Ablauf des Abonnements. e

Man ersieht aus der obigen Darstellung der Organisation meines Bureaus, daß durch die daselbst erlangte **Zentralisierung von Angeboten und Nachfragen aller Art**

die Chance der Erreichung eines bestimmten Zweckes, d. h. eine gesuchte Idee zu finden oder eine vorhandene Idee lucrativ anzubringen, eine ganz außerordentlich hohe ist, ja, ich kann behaupten, daß der bei Weitem größte Teil der in meinem Bureau einlaufenden Anfragen und Angebote die gewünschte Erledigung finden muß und finden wird, wie denn auch schon eine ganze Reihe von Abschlüssen auf Grund des von mir vermittelten Ideen-Austausches (um deren Zustandekommen ich mich naturgemäß nicht kümmern kann) zu meiner Kenntnis gelangt ist. —

Den hauptsächlichsten Grund für den Erfolg meines Unternehmens sehe ich in der Billigkeit der Gebühren. Mark 3. — (Ausland Mark 6. —) pro Monat. Dieser Betrag mußte normiert werden, weil ich mit der Wahrscheinlichkeit rechnen muß, dem Anfragenden unter Umständen, wie oben dargelegt, täglich einen Brief senden zu müssen, was denn auch tatsächlich häufig vorkommt. Als Entschädigung für dieses Risiko ist ein Minimal-Abonnement von 2 Monaten festgesetzt.

Mit Uebersendung von Mark 6. — durch beifolgende Postanweisung erwirbt der Absender das Recht, von allen Anfragen, Angeboten, Vorschlägen, Gesuchen, Erfindungen, Projekten etc. überhaupt allen geschäftlichen oder sonstigen Ideen, sofern solche zu der von ihm dem Bureau mitgeteilten Offerte oder Anfrage in passender Beziehung stehen, sofort ausführliche Mitteilung vom „Bureau für „Gratisaustausch geschäftlicher Ideen aller Art für Abonnenten“ zu verlangen. — Selbstverständlich darf es sich bei jedem Abonnement **immer nur um eine einzelne Frage oder dergl.** handeln, auch ist mit Rücksicht auf prompte Erledigung der Anfragen pp. für jeden einzelnen

Gegenstand möglichst auch äußerlich getrennte Korrespondenz zu führen.

Ich weise nochmals darauf hin, daß den Abonnenten bei jedem einzelnen Vorkommen eines passenden Gegenstücks zu seiner Offerte oder Anfrage sofort ausführliche Mitteilung zugeht, daß der Anfragende alsdann **direkt** mit dem im Bureau für ihn gesuchten Partner in Korrespondenz treten kann, er also seinen Zweck im Falle des Zustandekommens, abgesehen von dem geringfügigen Abonnement

provisionsfrei, völlig kostenlos,

erreicht.

Ich verweise noch höflichst auf die anliegenden Beispiele und empfehle mich, mit der Bitte, über die Ihnen im Vorstehenden angebotenen Dienste meines Bureaus gütigst verfügen zu wollen, und prompte, sorgfältige und gewissenhafte Erledigung Ihrer werten Aufträge zusichernd

hochachtungsvoll

G. M.

Bureau für Gratis-Austausch geschäftlicher Ideen
aller Art für Abonnenten.

Beispiele.

Dresden, den 8. Mai 1894.

Herr G. M. in H.

Ich bereise seit mehreren Jahren ganz Süddeutschland, Sachsen und Schlesien für eine erstklassige Nürnberger

Metallwarenfabrik, und möchte sehr gern einige Neuheiten (patentirte Bauartikel oder dergl.) gegen Provision mit auf die Reise nehmen. Sollten Sie eine firma an der Hand haben, welche für den obigen Bezirk derartige Artikel zu vertreiben wünscht, so bitte ich um prompte Mitteilung.

Anbei per Postanweisung Mark 6.— für Abonnement bis 8. Juli 1894.

Hochachtend

Max Schneider.

Hannover, den 7. April 1894.

Herrn G. M. in H.

Anbei sende ich Ihnen Prospekt meiner „Victoria“ Drahtheftmaschine D. R. G. M. No.: . . . Diesen Artikel verkaufe ich seit Jahren dadurch, daß Reisende in Bureauartikeln meine Muster mitnehmen (3 Modelle in einer Zigarrenkiste), und habe ich auf diese Weise im vorigen Jahre fast 20000 Stück abgesetzt. Ich bitte Sie nun um regelmäßige Mitteilung — für beifolgende Mark 1.— in Briefmarken und Mark 5.— per Postanweisung — der Ihnen zugehenden Adressen solcher Herren, welche diesen Artikel mitnehmen wollen. Weitere Anzahl von Prospekten gern zu Diensten.

Hochachtungsvoll

Julius Meyer.

Berlin, den 1. Juli 1894.

Herrn G. M. in H.

Wir bitten auf Grund Ihres Prospektes um prompte Mitteilung von brauchbaren Ideen.

1. für eine originelle gänzlich neue Schaufenster-
Reklame.

2. Desgleichen für Reklame in der Öffentlichkeit.

Beides müssen aber wirklich vorzügliche Ideen sein, da wir eventl. größere Summe dafür aufwenden würden. Es handelt sich um den großartigen Vertrieb eines neuen Eiweißpräparates für Kinder und Kranke.

Anbei Mark 12.— für das Doppel-Abonnement pro Juli und August.

Um gefällige Empfangsbestätigung bittend, zeichnen
Hochachtungsvoll

fr. Frietsch & Co

Köln, den 18. Juni 1894.

Herrn G. M. in H.

Sie empfangen anbei Mark 6.— für Abonnement, sowie genaue Beschreibung meiner neusten Schaufenster-Reklame: „nègre siffleur“, einer hochinteressanten Neuheit, welche zum Herbst und zu Weihnachten zweifellos sehr beliebt werden wird. Der „nègre siffleur“ bläst etwa jede Minute einmal die Backen auf, spitzt den Mund und läßt einen langgezogenen Pfiff hören, der jeden Vorübergehenden aufmerksam macht. Hinterher verzieht der Neger das Gesicht zu einem freundlichen Grinsen. — Bitte teilen Sie mir sämtliche Firmen im In- und Auslande mit (ges. gesch.) welche neue originelle Reklame suchen. Der Neger ist vorzüglich geeignet zum Aufstellen am Eingang von Warenhäusern, Mode- und Spielwarengeschäften etc..

Bitte um baldige Nachricht.

Hochachtend

Eugen Sabusch.

Dresden, den 31. August 1894.

Herrn G. M. in H.

Mir ist unter Nr. ein „Luftballon mit selbsttätig auslösbaren Reklamezetteln“ gesetzlich geschützt, und beabsichtige ich diese Erfindung entweder durch Verkauf meines Gebrauchsmusters sowie der Auslandspatente und aller meiner Rechte daran, oder durch eigene Ausbeutung, vielleicht durch eine hierfür zu bildende G. m. b. H. zu verwerten. An letzterer würde ich mich, wenn die Sache von vornherein auf genügender Basis fundiert wird, auch mit Kapital beteiligen. Ich würde aber auch für verschiedene Bezirke oder für einzelne Großstädte und deren Umgebung Lizenzen abgeben, und zwar auch an Unternehmer, welche sich die betreffenden Annoncen selbst dafür sammeln, oder an Firmen, welche nur für ihre eigenen Artikel damit Reklame machen wollen (Warenhäuser, Fabriken oder Generalvertreter der Nahrungsmittelbranche oder dergl.). Da ich Fabrikant bin und mich durchaus nicht mit Reklame-Unternehmungen befasse, dies auch weder will noch kann, so wäre mir jeder Vorschlag erwünscht. Ich habe bereits mehrfach in Unterhandlung gestanden, doch suche ich nur zahlungsfähige und zuverlässige Kontrahenten von tadellosem Rufe, da ich mich nicht mit jedem einlasse. Vielleicht gelingt es Ihnen, mir einen oder mehrere Partner zu beschaffen. Jeder Vorschlag ist mir, wie bemerkt, angenehm, da es mir weniger um sofortigen großen Gewinn, als um lukrative Ausnutzung der Idee zu tun ist.

Anbei Mark 6.—.

Hochachtend

Max Barbe.

Charlottenburg, den 16. April 1894.

Herrn G. M. in H.

Gegen beifolgende Mark 6.— bitte ich mir zwei Monate lang stets mitzuteilen, wenn Beteiligungen an Gesellschaften, die gut prosperieren, offeriert werden. Ich würde von guten soliden Unternehmungen zu angemessenen Preisen Anteile erwerben, mich auch eventuell an neuen Geschäften dieser Art beteiligen. Es darf sich aber nur um ganz solide und chancenreiche Sachen handeln. Bitte möglichst gleich um ausführliche Angaben.

Hochachtend

C. Roller.

Braunschweig, den 12. August 1894.

Herrn G. M. in H.

Zur Gründung einer Fabrik von Jams und Marmeladen suche ich einen Kapitalisten mit im Ganzen ca. 100 000 Mark. Bin seit zehn Jahren in dieser Branche, habe Deutschland, Oesterreich, Belgien, Holland, Schweiz und Rußland für eine englische Firma bereist, habe eine vorzügliche Kundschaft mit mehreren hunderttausend Mark Jahresumsatz in diesem Artikel, kenne die Fabrikation sehr genau und beabsichtige durch neue Ideen die Artikel auf dem Kontinent noch viel mehr einzuführen. Bin 33 Jahre alt, ledig, groß, blond, spreche perfekt englisch und französisch. Vielleicht finden Sie mir für beifolgende Mark 6.— gleich einen Kapitalisten, dessen Schwiegersohn ich werden kann. Gefälliger Antwort entgegensehend, zeichne

Hochachtungsvoll

Th. Löske.

Der verehrte Leser kann sich vorstellen, daß es mich außerordentlich interessierte, Leute kennen zu lernen, welche zu den 125 000 „Kunden“ des Herrn G. M. gehörten, d. h. die tatsächlich die von Herrn M. verlangten sechs Mark eingesandt haben. Es erschien mir wissenswert, wie Jemand, der sechs Mark bezahlt, und somit „abonniert“ hatte, über die Leistungen des Herrn M. dachte und mit ihnen zufrieden war.

Aber wie sollte ich das feststellen? Ich wandte mich an verschiedene Freunde und Bekannte mit der Bitte um Mitteilung, ob ihnen die fragliche Annonce jemals zu Gesicht gekommen wäre, und ob sie irgend Jemanden wüßten, der mit Herrn M. auf Grund seiner Annonce resp. seines Prospektes in Verbindung getreten sei.

Nach vielen, vielen negativen Antworten kam endlich ein Brief aus Süddeutschland, in dem mir eine Firma der Nahrungsmittelbranche mitteilte, daß sie im Jahre 1890 einen M.'schen Prospekt erbeten und erhalten, die sechs Mark riskiert und dann nie wieder etwas von Herrn M. gehört habe. Auf Anfragen kam stets eine gedruckte Karte, daß „sich noch nichts Passendes gefunden habe, daß die Angelegenheit aber mit größter Sorgfalt weiter verfolgt werde.“ — „Später“, heißt es in dem Briefe, den die erwähnte Firma an mich richtete, „ist die Sache leider in Vergessenheit geraten. Immerhin glauben wir alle Veranlassung zu haben, das M.'sche Bureau falls es noch existiert, für Schwindel zu halten.“

Die Auskunft einer großen deutschen „Auskunftei“ bezeichnet Herrn M. als einen „hochintelligenten Mann, der jahrelang ein Vermittlungsbureau für geschäftliche Ideen aller Art in H. innehatte, hiermit viel Geld verdient und späterhin in Grundstücken sehr gewinnbringende Transaktionen vorgenommen hätte. Sein gegenwärtiges Vermögen wird auf 2¹/₂ bis 3 Millionen Mark geschätzt.“

Endlich erhielt ich von einem ehemaligen Obersteiger im Rheinland ein längeres Schreiben, das sich etwas eingehender mit Herrn G. M. beschäftigt, und folgendermaßen lautet:

„Ich hatte eine Erfindung gemacht, für welche mir ein Gebrauchsmusterschutz verliehen war, und ich wollte diese Erfindung gern in der Praxis verwerten. Die Erfindung bestand in einem Buchumschlag, der mit einer aufklappbaren, hübsch eingefassten Glasscheibe versehen war, und so als Bilder- resp. Photographie-Rahmen zu benutzen war. (Als Geschenkartikel sehr geeignet. Das Gebrauchsmuster besteht noch.) Zwecks Verwertung hatte ich mich an Herrn G. M. gewandt und die sechs Mark geschickt. Ich hörte mehrere Wochen nichts und mahnte dann bei M. an.

Es kam eine gedruckte 3 Pfennig-Karte: „Auf Ihre gefällige Reklamation teile ich Ihnen mit, daß sich in den bei mir eingegangenen Angeboten und Anfragen bis heute nichts gefunden hat, was zu der von Ihnen beregten Angelegenheit in passender Beziehung steht. Ich behalte die Angelegenheit jedoch nach wie

vor
sofo

Woch
erst
Ihner
bitte
Ange
2, 4
umge
zum
etc.,
bleibe

I
Recht
sollte
bezah
hören
zurüc
Das v
Recht
gesch
absch
eine

vor im Auge und werde Ihnen, sobald ich Anlaß habe, sofort mit entsprechender Mitteilung näherkommen.

Hochachtungsvoll

G. M.“

Dies sind natürlich dumme Redensarten. Drei Wochen später mahnte ich wieder an. Darauf kam erst gar keine Antwort, dann aber eine Karte: „Teile Ihnen mit, daß Ihr Abonnement abgelaufen ist, und bitte ich Sie, falls Sie auf weitere Verfolgung Ihrer Angelegenheit Wert legen, mir den Betrag für weitere 2, 4 oder 6 Monate (pro Monat Mark 3,—) freundlichst umgehend per Postanweisung einzusenden. Die bis zum Eintreffen Ihrer Geldsendung eingehenden Briefe etc., die etwa auf Ihre Angelegenheit passen sollten, bleiben für Sie reserviert.

Hochachtungsvoll

G. M.“

Das war mir zu bunt, und ich ging zu einem Rechtsanwalt. Der zuckte die Achseln und meinte, ich sollte dem M. doch eine Falle legen, nochmals 6 Mark bezahlen und dann nach 14 Tagen, wenn er nichts hören ließe, mahnen und dann meine ganzen 12 Mark zurückverlangen und klagen wenn er nicht bezahlt. Das war auch ein feiner Ratschlag. Ueberhaupt diese Rechtsanwälte. — Ich also noch einmal 6 Mark hingeschickt und kriege schon nach 4 Tagen zwei Briefabschriften des Herrn G. M. In einem Briefe sucht eine Lederwarenfirma neue Artikel und in dem

anderen sucht eine Verlagsfirma neue Werke zum Verlegen.

Nun bitt' ich Sie!

Trotzdem schrieb ich an beide Firmen. Beide lehnten dankend ab.

Ich also wieder zum Rechtsanwalt. Der meinte, das ist gar nichts, M. muß das Geld zurückschicken. Ich lasse den Rechtsanwalt also schreiben und gehe nach einigen Tagen wieder hin. Da zuckte er wieder die Achseln und meinte, das Klagen hätte doch wohl keinen Zweck, wenn ich es wollte, dann müßte ich den M. wegen Betrug an anzeigen, denn M. hätte geschrieben, er hätte seinen Vertrag erfüllt, und der Rechtsanwalt möchte doch nach H. kommen und sich ansehen, was er für ein Geschäft habe. Bei dem Einen klappte die Sache gut, bei dem Anderen war nichts zu wollen und er könnte ihm Leute nennen, die durch sein Bureau zu ihrem Ziele gelangt seien etc. etc. Sollte ich nun den Mann denunzieren? Dazu hätte ich nicht genug Beweise, meinte der Rechtsanwalt. Und dem Rechtsanwalt habe ich dann noch für Konferenz 6 Mark und für den Brief an M. 6 Mark müssen bezahlen, das rechnet sich immer so schön mit den jedesmal 6 Mark. Das Andere aber, was ich denke, das will ich man lieber für mich behalten, denn Sie bringen ja sicher den Kram in die Zeitung und damit möchte ich nichts zu tun haben.

Hochachtungsvoll

A. D.

Obersteiger.

juris
gesp
Jema
habe
Konfl
Erklä
genau
zu ke
war, 2
„Bure
gefunt
ist na
Herr l
zu bes
sich w
Ultra
mehr a
Di
überha
tagein
nach s
gewese
sächlich
„passen
essenter
„gearbei
des kras
Hat er
Uebrigen

Ich habe — ohne Namen zu nennen — mit einer juristischen Autorität wegen des M.'schen Prospektes gesprochen und gefragt, wie es möglich war, daß Jemand den Bauernfang mit diesem Prospekt jahrelang habe betreiben können, ohne mit dem Strafrichter in Konflikt zu kommen. Es gibt hierfür nur eine einzige Erklärung: Der Prospekt verspricht, wenn man ihn genau durchsieht, gar nichts, und Herr M. war de jure zu keinerlei Gegenleistung verpflichtet. Wer so dumm war, zu glauben, es müsse durchaus durch das M.'sche „Bureau“ für den bekannten schiefen Topf ein Deckel gefunden werden, und wer dafür 6 Mark opferte, dem ist nach dem Gesetz kein Unrecht geschehen, denn Herr M. versprach nur, das „passende Gegenstück“ zu beschaffen, wenn es sich bietet — und es dürfte sich wohl in den meisten Fällen nicht geboten haben. Ultra posse nemo obligatur, d. h. ein Schelm gibt mehr als er hat.

Die Frage ist jetzt: hat Herr M. in seinem Bureau überhaupt noch etwas anderes getan, als bloß tagaus tagein die eingehenden Postanweisungen — es dürften nach seiner Statistik so etwa fünfzig Stück täglich gewesen sein — zu quittieren, oder hat er sich tatsächlich die Mühe genommen, die Briefe durchzulesen, „passende Gegenstücke“ abschreiben und den Interessenten zugehen zu lassen? Hat er somit wirklich „gearbeitet“, so wäre meines Erachtens das Odium des krassen Schwindels zum Teil von ihm genommen. Hat er nur das Geld eingestrichen und sich im Uebrigen um den Teufel gekümmert, so muß man

bewunderr.d stillstehen vor der Größe der — Unverförenheit eines findigen Industrieritters, aber auch vor der Größe der Dummheit seines Publikums. Nehmen wir zur Ehre beider Teile an, es sei „von jedem etwas“ geschehen, Herr M. habe ab und zu für seine Klienten etwas mehr getan, als nur ihnen die 6 Mark abgenommen. Auf alle Fälle haben beide Teile — Herr M. und seine „Kundschaft“ — erhalten was sie verdienten.

Hier kann man mit dem bibelfesten Herrn B. (Cherchez la femme) sagen: „Gehe hin und tue desgleichen.“ — Dann kann Dein Sohn Kürassierleutnant werden und Deine Tochter nach London in Pension kommen.

Probatum est.



nic
vö
Sa
als
ge
He
die
vo
Ze

nu
mä
bel
ges
mä
ka
Sie
geg
(fa

No. 5. Das Extérieur.

Ich muß hier eine kleine Geschichte erzählen, die nicht nur den „Originalbeitrag“ eines reichen Mannes vollkommen ersetzt, sondern dem Zweck meiner Sammlung in mancher Hinsicht sogar besser entspricht, als mancher schlecht stilisierte Bericht eines wenig gebildeten oder ungebildeten Millionärs. Dem reichen Herrn, dessen von ihm selbst erzählte Lebensgeschichte dieses Kapitel enthält, hat mein Bericht im Manuskript vorgelegen und ist von ihm mittelst nachfolgender Zeilen gutgeheißen:

Z., den 17. April 1905.

Sehr geehrter Herr Blenhard!

Anbei Ihr Manuskript zurück. Alles sehr nett, nur muß ich bedauern, daß Sie die eigentliche kaufmännische Seite meiner Carrière etwas stiefmütterlich behandelt haben. Ein völliges Eindringen in die rein geschäftlichen Fragen und ein Beherrschen der kaufmännischen Zusammenhänge ist von einem Nichtkaufmann auch schließlich nicht zu verlangen. Da Sie aber wenigstens die Tatsachen an sich gut wiedergegeben und teilweise sogar sehr hübsch erzählt haben (fast hätte ich gesagt „literarisch behandelt“ — aber

mit der Literatur haben Sie nach Ihrer eigenen energisch betonten Aussage nichts zu schaffen), so will ich mich mit der anonymen Veröffentlichung der Erzählung auf Ihren Wunsch einverstanden erklären.

Mit freundlichem Gruß

W. H.

* * *

Zwei Monate waren vergangen, seit ich mit der Verwirklichung meines Planes begonnen hatte. Nach vielfachen Anstrengungen und vergeblichen Bemühungen hatte ich nun glücklich vier reichen Leuten „ihr Geheimnis abgelauscht“ und doch nichts erfahren, was mir irgendwie von Nutzen sein konnte. Inzwischen war mir das Geld knapp geworden. Ich faßte daher nach furchtbaren Seelenkämpfen einen verzweifelten Entschluß, nämlich den, mein Geheimnis preiszugeben, um eines elenden Vorschusses willen. Aber was half es? Um mein Vorhaben auszuführen, gebrauchte ich Geld, wenigstens so viel, daß ich nicht verhungerte, bis mein „Sammelwerk“ erschienen und einige Exemplare verkauft sein würden. Ich begab mich also eines Vormittags zu meinem lieben Verleger und erzählte ihm, daß ich mit der Herausgabe eines Buches beschäftigt sei, in welchem beschrieben werden sollte, wie dieser und jener mit nichts angefangen und Millionen verdient habe usw. Mit den schließlich herausgepreßten 100 Mark Vorschuß ging ich traumverloren die Leipzigerstraße entlang und befand mich

plötzlich in einem bekannten, mit Menschen aller Sorten überfüllten Weinrestaurant nahe der Friedrichstraße.

Ich nahm an einem Tische Platz, an dem ein einzelner, mit großer Eleganz zurecht gemachter, nach der allerneuesten Mode, der Franzose würde sagen: *à la recherche* gekleideter Herr von etwa 40 Jahren saß. Beim Essen beobachtete ich ihn. Der Mann machte einen überaus distinguierten Eindruck. Das war gewiß ein Graf, ein Großgrundbesitzer, ein Diplomat, ein freikonservativer Abgeordneter, ein Kammerherr, ein Ehrenritter des Johanniterordens, oder „noch mehr“. Ich brannte vor Begierde, in ein Gespräch mit ihm zu kommen, was für Anregung hätte ich durch den Mann erhalten!

Plötzlich entfiel meinem schneidigen *Vis-à-vis* die Serviette, und als er sich, nachdem er sie aufgenommen hatte, wieder emporrichtete und sich den Zipfel in den Westenausschnitt steckte, streifte er mit der Spitze seiner weißglänzenden Manschette sein Weinglas und — bauz! da floß die rote Tinte über das weiße Tischtuch.

Natürlich kamen wir jetzt in ein Gespräch.

Man muß eben Glück haben, wie ich schon in in der Einleitung zu diesem Buche sagte.

Eine halbe Stunde später saßen wir gemütlich in einem Café, und ich hörte die Lebensgeschichte dieses eleganten Herrn, eine Geschichte, die eines der wertvollsten Kapitel dieses bedeutsamen Buches bildet.

Schon in der Unterhaltung beim Mittagessen machte der noble Herr Andeutungen, aus denen hervorging, daß er sehr reich sei, früher aber auch schon einmal Uhr und Kette versetzt habe. Beim Dessert fand ich endlich Gelegenheit, Bruchstücke meines famosen Briefes an die haute-finance anzubringen.

„Ihre Idee ist nicht schlecht,“ meinte der distinguierte Herr, „doch interessiert sie mich weniger als solche, wie als Beweis dafür, daß die Erkenntnis sich Bahn bricht, daß der Weg zum Reichtum jedem Menschen mit gesunden fünf Sinnen offen steht, daß man weder als Millionärssohn zur Welt zu kommen, noch studiert zu haben, noch ein Schwindler zu sein braucht, um Millionen zu besitzen resp. zu erwerben. Sehen Sie mich an! Etwa in meinem fünfundzwanzigsten Lebensjahre erwachte der Trieb in mir, Geld zu verdienen, Reichtum zu schaffen. Nicht etwa, daß ich mich mit Feuer auf irgend eine Sache gestürzt oder va-banque gespielt hätte, um bei Gefahr des Lebens oder der Existenz so schnell wie möglich ein reicher Mann zu werden. Im Gegenteil! Nur Augen und Ohren offen, viel unter Menschen gehen — denn aus toten Gegenständen holt man kein Geld — und ruhig abwarten. Seine Pflicht tun, fleißig sein, „hinterher sein“, wie man zu sagen pflegt. Man zwingt das Glück mit meinen Prinzipien, das habe ich selbst bewiesen. Endlich siegt die Tugend.“

„Aber sind Sie nicht auch der Ansicht,“ bemerkte ich, „daß es zum Erfolge für jeden Menschen vor allem notwendig ist, zu wissen, wo seine Stärke liegt,

welches der Punkt ist, in dem er, um mich eines geschäftlichen Ausdruckes zu bedienen, besonders leistungsfähig ist und demgemäß konkurrieren kann? Haben Sie ferner in Ihrem Lebensgange nicht auch gefunden, daß jeder Mensch, wie Sie sagen, mit gesunden fünf Sinnen, das heißt jeder einigermaßen intelligente Mensch, ob Mann oder Weib, diesen Punkt herausfinden kann, und daß früher oder später im Leben ein Moment kommt, der dem Kämpfenden zuruft: Nun zeig', wer Du bist!?"

„Sicher, sicher,“ antwortete mein Gegenüber, seinen prachtvollen, goldblonden Schnurrbart streichend, „aber wichtiger als das ist die Ueberzeugung: was andere können, kann ich auch, nichts steht dem im Wege, daß ich nicht auch viel verdiene — es sei denn — ich selbst. Es sind nur wenig Menschen, die ernten, ohne gesät zu haben. Wer aber säet und seinen Acker richtig bestellt hat, der darf auch ernten.“

„Und wer verhagelt?“

„Zur richtigen Bestellung des Ackers gehört auch eine Hagel-Versicherungs-Polize. Lassen Sie nur gut sein, meine Theorie ist erprobt. Ich bin dreimal in meinem Leben zusammengebrochen und dreimal wieder hochgekommen.“

Im Café erzählte mir mein neuer Bekannter sodann, daß er aus Westfalen stamme und ursprünglich Dorfschullehrer gewesen sei.

„Wenn ich nicht aus so kleinen Verhältnissen hervorgegangen wäre, wie es tatsächlich der Fall ist, so könnte ich wohl kaum solche Betrachtungen an-

stellen und meine Theorie überhaupt nicht in Worte kleiden. Der geborene Geschäftsmann — ich kenne Hunderte dieser Spezies — ist gar nicht im stande zu philosophieren und zu sagen: dieses oder jenes Ziel habe ich verfolgt, dies ist meine Lebensauffassung, und darnach habe ich mich gerichtet. An solche Leute würden Sie sich auch mit Ihrem Anliegen vergebens wenden, wenn sie auch sonst die Richtigen für Ihr Werk wären. Beim geborenen Geschäftsmann, ob Jude oder Christ, liegt es, wie man sagt, im Blute, er hat den Instinkt, nichts weiter zu suchen, als seinen Vorteil, er ist in geschäftlichen Dingen von jedem Idealismus, von jeder Sentimentalität, ja von allem, was an das Gefühls- oder Seelenleben überhaupt nur erinnert, gänzlich entblößt, er kennt nur das Gefühl seines absoluten, sicheren, alles überwindenden Willens. Es ist eine unerhörte Konzentrierung aller geistigen Fähigkeiten auf diesen Willen, der dadurch tatsächlich etwas Elementares bekommt, was sich der Umgebung dieses Menschen und allen, mit denen er in Berührung kommt, unbewußt mitteilt. Man nennt dies Erwerbssinn. Wohl dem, der ihn hat. Freilich ist der Erwerbssinn häufig mit einem vom Standpunkt der sozialen Frage aus geradezu segensreichen Leichtsinne gepaart, der in einer Stunde, ich sollte sagen: in einer schwachen Stunde, verpraßt, verspielt, verjubelt oder — verpumpt, was in Jahren zusammengescharrt ist. Das schadet nichts. Der Mann mit dem Erwerbssinn kommt wieder zu Gelde. Ich spreche natürlich nicht von Spitzbuben, bei denen der

ursprünglich vielleicht vorhandene Erwerbssinn kriminelle Form angenommen hat. Tatsächlich sind ja die Finanzverbrechen, z. B. betrügerischer Bankerott, komplizierter Betrug, Unterschlagung, Wechselfälschung usw. in den meisten Fällen Verzweiflungsakte von Leuten, die entweder gar keinen Erwerbssinn haben oder aber, wenn sie ihn besitzen, nebenbei geborene Verbrecher sind.“

„Pardon,“ unterbrach ich, „nach dieser These hätte der einfache, biedere und legale Erwerbssinn mit den großen Verbrechen, wie wir z. B. bei riesenhaften Fallimenten und ähnlichen erlebt haben, rein nichts zu tun? Das scheint mir etwas gewagt.“

„Ich habe mich vielleicht zu schroff ausgedrückt. Ich will nur sagen, daß der Erwerbssinn an sich nicht im geringsten auf die ungeraden Wege führt, sondern gestattet, gerade Wege zu gehen und grundehrlich zu bleiben, daß er demnach, wenn er ausartet, eine kriminelle Anlage, die angeboren sein muß, zur Voraussetzung hat.“

„Das gebe ich ohne weiteres zu,“ warf ich ein.

„Um nun ad rem, das heißt auf mich zu kommen,“ fuhr Herr W. H. fort, „wie ich mein Vermögen — ich müßte sagen: mein jetziges, denn ich hatte schon öfters viel Geld — verdient habe, das ist mit wenigen Worten erzählt.“

Als ich etwa zwei Jahre in Schalligehausen bei Zippenbüren als Meister von der Schul' angestellt war, da begab es sich, daß ich zu einer Hochzeit in Elberfeld eingeladen wurde. Auf dieser Hochzeit machte

ich die Bekanntschaft des Inspektors einer Lebensversicherungsgesellschaft. Sie wissen, wie sich manchmal große Dinge aus Kleinigkeiten entwickeln. Ich hatte mit dem Manne eine lange Unterredung. Bei gutem Wein und schweren Zigarren plaudert sich's gut, und einem 23jährigen Dorfschullehrer imponiert so ziemlich alles. Der Mann erzählte mir ununterbrochen von seiner Tätigkeit, von den horrenden Provisionen der General- und Unteragenten, von der segensreichen Institution der Lebensversicherungen usw. Er betonte, daß diejenigen Acquisiteure das beste Geschäft machen, die bei den zu versichernden Personen den besten Eindruck hervorrufen, und daß, auch in anderen Berufen, die Leute, die nichts auf ihr Aeußeres geben, wenn sie nicht gerade ganz besonders tüchtig, geistig hervorragend oder vom Glück begünstigt sind, meistens unten bleiben und zu nichts kommen. Der Mann wußte gar nicht, was er mit seiner Philosophie in meinem armen Gehirn anrichtete. Als er mir schließlich sogar noch auf die Schulter klopfte und ausrief: Sehen Sie, Sie wären ein famoser Acquisiteur mit Ihrem hübschen Bärtchen und Ihren treuherzigen Augen! — da war es um mich geschehen. Acht Tage später schrieb ich ihm, ob seine Aeüßerung, daß er mich für einen guten Acquisiteur halte, sein Ernst sei, und er mir wirklich empfehlen könnte, meine Dorfschullehrer-Carrière aufzugeben, um Versicherungsagent zu werden. Anstatt einer schriftlichen Antwort kam zwei Tage später ein sehr feiner alter Herr mit Zylinder und Glacéhandschuhen nach

Schalligehausen, der mich gleich mitnehmen wollte. Da dieser Herr — ein Generalagent der Gesellschaft, bei welcher mein Bekannter von der Hochzeit Inspektor war — einen Kontrakt mit mir abschloß, wonach ich 200 Mark Monatsgehalt auf anderthalb Jahre garantiert bekam, so ging ich zum nächsten Termin ab und siedelte nach Köln über, um Lebensversicherungsagent zu werden. Ich war, wie bemerkt, 23 Jahre alt, und ich war überzeugt, daß ich in den Glückstopf gegriffen hatte. Das großstädtische Leben behagte mir ungemein. Mein Gönner, der Inspektor, war sehr lebenswürdig mit mir, meinte, daß es doch ein Jammer gewesen sei, wenn ich auf dem Dorfe verkommen wäre, und machte mir stets von neuem Mut. Nach einer Vorbereitungszeit von zwei Monaten wurde ich auf die Tour geschickt und mir selbst überlassen. Ganz langsam gewöhnte ich mich an meine neue Tätigkeit, machte erst gar nichts, dann wenig, schließlich gings aber. Ich sah nun ein, daß ich tatsächlich zu etwas Höherem als zum Dorfschullehrer geboren war — obgleich mir eigentlich bis dahin nie so recht klar zum Bewußtsein gekommen war, daß ich für den Beruf nicht paßte. Meinen Eltern — sie wohnten auf einem Dorfe in der Nähe von Münster — war es ja schließlich egal, was ich tat, die Hauptsache war, daß ich von ihnen kein Geld verlangte.

Etwa fünf Jahre lang war ich in Köln, Barmen-Elberfeld, Dortmund, Hamm, Münster und all den rheinländischen und westfälischen Städten als Ver-

sicherungsagent tätig. Meine Arbeit war derart geregelt, daß ich von Köln aus kleine Reisen machte, drei, vier oder auch mal acht Tage fortblieb und überall versuchte Abschlüsse anzubahnen. An meinem neunundzwanzigsten Geburtstage erhielt ich von meiner Direktion das Anerbieten, als Generalagent nach Berlin zu gehen, was ich natürlich mit Freuden annahm. Hier ging es mir anfangs glänzend. Das war die erste Periode mit Geld, das heißt, ich besaß nichts, hatte aber ein gutes Einkommen und konnte sparen, wenn ich wollte. Letzteres tat ich aber nicht, gewöhnte mir vielmehr, durch noblen Verkehr veranlaßt und bestärkt, noble Passionen an, wie Spazierenreiten, Sektrinken usw. Vor allem aber lernte ich hier, wie ein Gentleman sich anzieht. Meine bisherige Kleidung, obgleich sie stets gut und meiner Ansicht nach geschmackvoll war, begann mir lächerlich vorzukommen. Ich lernte diskrete Stoffe mit vornehmem Muster und der Farbe angepaßter Oberfläche für Rock, Hose und Weste aussuchen, lernte Knöpfungstiefel von „aristokratischer Façon“ tragen, lernte elegante Oberhemden, zu meiner Figur und zu meinem Gesicht passende Kragen kaufen, und last not least eine Kravatte auswählen, um die mich unter Umständen das gesamte diplomatische Korps am Berliner Hofe beneidet hätte. Diese Gewohnheit, nämlich einen nicht unbeträchtlichen Teil meiner Kapazität auf die Gestaltung des Verhältnisses meines Extérieurs zur Textilindustrie zu verwenden, habe ich beibehalten, sie ist mir treu geblieben, und ich habe sie durchgehalten in guten,

wie
sch
Prin
zu
auc
mei
ich
unc
gef
auc
ist
so
ho
sa
ve
Sit
sch
an
Kl
he
me
nic

—
visi
daß
Tag
Köln
Vorf
Gesc

wie in den inzwischen auch herangereiften recht schweren Zeiten. Und ich darf sagen, daß ich diesem Prinzip: durch mein Aeußeres einen guten Eindruck zu machen, also kurz: meinem Extérieur — wenn auch nicht gänzlich, so doch zum großen Teil — meine geschäftlichen Erfolge verdanke. Heute kann ich mich in Sammet und Seide kleiden, die neuesten und teuersten Kravatten tragen und in Lackstiefeln gehen. Das ist keine Kunst. Aber als ich arm war, auch damals sah ich stets anständig aus. Das eine ist sicher: Sobald der Mensch erst reduziert aussieht, so sind 90 Prozent seiner Chancen, jemals wieder hochzukommen, dahin. Solange er aber noch einen sauberen Kragen am Halse hat, solange soll er nicht verzweifeln, denn solange gehört er zu den „besser Situierten“, also jener Klasse, die nach dem Bellamyschen Vergleich auf dem Wagen sitzen, den „die anderen“ ziehen und schieben müssen. Ist die Kleidung defekt, so ist der Mensch vom Wagen heruntergefallen, und die im Wagen sitzenden Mitmenschen schlagen ihm auf die Finger, damit er nicht wieder „hochkommt“.

Also -- um in meiner Vergangenheit fortzufahren — der junge Herr Generalagent mit Fixum und Provisionsanteil lebte in dulci júbilo und merkte nicht, daß das Geschäft miserabel ging. Eines schönen Tages erschien der Herr Subdirektor Soundso aus Köln im Berliner Bureau, um mir ganz ernstliche Vorhaltungen zu machen. Es war zu spät. Das Geschäft war verdorben, und um es wieder hochzu-

bringen, bedurfte es einer zähen, unermüdlichen Arbeitskraft. Und diese war ich nicht. Ich konnte nur das tun, was ich sollte, konnte nur die unbewußt durch mein Aeußeres mir eröffneten Chancen ausnutzen, wodurch ich gelernt hatte, mich auf mein Glück zu verlassen — weiter nichts. Das wußten die Herren Direktoren in Köln besser, als ich ahnte. Als nun eines schönen Morgens ein Brief kam, in dem auf § 3 unseres Kontraktes Bezug genommen war, und ich um eine bündige Erklärung gebeten wurde, ob ich durch Neuorganisation und gänzlich veränderte Prinzipien in der Acquisition usw. das früher ganz gute Berliner Geschäft zu heben im stande sei — da sah ich, wie bei mir die Aktien standen. Ich schrieb: jawohl, und die Direktion versuchte es nochmals drei Monate mit mir. Dann erhielt ich meine Kündigung, und derselbe alte Herr, der seiner Zeit mich in Schalligehausen bei Zippenbüren aus der Dorfschulmeisterei erlöst hatte, nahm meinen Platz ein. Bei der Geschäftsübergabe lachte ich ihn aus, sagte, es sei unmöglich, in Berlin zu konkurrieren, er solle ruhig wieder nach Köln reisen und mich mitnehmen. Aber er fing an, und nach kaum anderthalb Jahren war er „drin“. Er machte brillante Abschlüsse und hatte sein Einkommen verdoppelt, während ich zu jener Zeit Uhr und Kette versetzt hatte. — Als ich auf der Straße lag, halfen mir erst noch meine Freunde so gewissermaßen von Fall zu Fall durch. Meine Bemühungen, für eine andere Lebensversicherungsgesellschaft zu arbeiten, waren gänzlich erfolglos,

abgesehen davon, daß ich mir als einfacher Versicherungsagent — Generalagent war ein großes Tier — entwürdigt vorkam. „Das kommt gleich nach dem Pferdestehlen“ sagten meine Freunde, die übrigens schon bald nach meiner Katastrophe anfangen, furchtbar beschäftigt zu sein, wenn ich diesen oder jenen aufsuchte. Die Pumperei begann schon lästig zu werden, und meine Stimmung sank immer tiefer.

An einem schönen Frühlings-Vormittag schlenderte ich in einem feinen hellen Sommeranzug, mit gelben Schuhen, himmelblauer Kravatte und circa 60 Pfennig an barem Gelde in der Tasche, durch die Berliner Straße in Charlottenburg. Abends vorher hatte jemand am Stammtisch erzählt, wie durch Vermittelung von Häuser-, Grundstücks- und Hypotheken-Geschäften in Berlin Tausende und Abertausende verdient seien. Dies ging mir durch den Kopf, und ich beschloß, mich nach und nach diesem Geschäftszweige zuzuwenden. Neben einem prachtvollen neuerbauten Hause stand da plötzlich vor mir eine elende alte Baracke, ein uraltes Haus mit einer Etage, halbverfallenen Fenstern — kurz ein Jammerbild mitten in dem Paradies von schönen Häusern und Bäumen. Das Haus war aber bewohnt. Ein unbewußter Drang oder Instinkt, über den ich mir im Moment nicht Rechenschaft ablegen konnte, zog mich nach dem Hause hin. Die Tür stand offen. Auf dem Hausflur begegnete mir ein altes weißhaariges Mütterchen, ganz zu dem Hause passend. Sie erwiderte meinen Gruß freundlich und lud mich ein in die Stube zu kommen.

„Liebe Frau, ich komme wegen Ihres Hauses,“ sagte ich, mußte es aber zweimal, immer lauter werdend, wiederholen, denn die Alte war stocktaub. Schließlich bekam ich dann mit Mühe aus ihr heraus, daß „schon viele dagewesen seien“, daß sie ihr Haus aber nicht verkaufe, ihr Vater sei darin geboren und gestorben, ihr Großvater sei darin geboren und gestorben, sie sei darin geboren und wolle auch darin sterben. „Mein Sohn kann es nach meinem Tode verkaufen, vorher nicht“, wiederholte sie mehrere Male. Das war ja nun alles klar und deutlich und hatte gewiß schon Dutzende von Käufern und Vermittlern von weiteren Verhandlungen abgeschreckt — mit gutem Grunde. Anders bei mir. Ich spielte *va banque* — ohne Einsatz. Möglicherweise konnte ich bei diesem Spiel nichts gewinnen, verlieren keinesfalls. Die Frau war 83 Jahre alt, wie lange konnte sie noch leben? Ihr Aussehen ließ fürchten, sie könnte im nächsten Moment eine Leiche sein. Der Hinderungsgrund, so sagte ich mir, liegt hier auf rein menschlichem Gebiete, sachliche oder geschäftliche Gründe sind nicht vorhanden. Was wollte die Frau? Sie wollte in ihrem Vaterhause, nicht in einer fremden Mietswohnung ihr Leben beschließen. Bon, das war nicht zu ändern. Aber mir das Geschäft entgehen zu lassen — dazu war dies kein Grund.

„Liebe Frau“, sagte ich — ich wußte ihren Namen nicht einmal — „ich will Ihnen einen ganz einfachen Vorschlag machen. Hoffen wir, daß Sie noch zwanzig Jahre leben. Was kann in den zwanzig Jahren alles

pass
Hun,
Ruhe
zahlt
Garte
wolle
bis
Miete

alles,
stand
lich l
mit i
habe,
Der
war
trat.

hübsc
etwas
erst e
impor
Millio
betont
haupt
entsch
zu gel
Hier e
sich r
nächst

passieren? Wir können Krieg, Revolution, Cholera, Hungersnot, Gott weis was alles, kriegen, heute ist Ruhe und Frieden, und Grundstücke werden gut bezahlt. Sagen Sie mir, was Sie für Ihr Haus mit Garten, für das gesamte Grundstück hier haben wollen. Ich kaufe es Ihnen ab und gestatte Ihnen, bis an Ihr seliges Ende wohnen zu bleiben. Die Miete verrechnen wir auf den Kaufpreis. Na?"

Die Frau schüttelte den Kopf, sie hatte nicht alles, was ich sagte, verstanden und was sie verstanden hatte, wohl schwerlich alles begriffen. Schließlich hatte ich sie soweit, daß sie mir sagte, ich sollte mit ihrem Sohn, der „da hinten“ die große Gärtnerei habe, einmal Rücksprache nehmen. Dies tat ich sofort. Der Gärtner, ein Mann von einigen fünfzig Jahren, war gerade im Garten bei der Arbeit, als ich zu ihm trat.

Es war ein mittelgroßer kräftiger, sogar ganz hübscher Mann, der aber in seinem ganzen Wesen etwas merkwürdig Weibisches hatte. Ich hielt ihm erst einen langen Vortrag, mit dem ich ihm offenbar imponierte, zumal ich von meinen Beziehungen zu Millionären, großen Banken und Bankiers sprach und betonte, daß er den höchsten Preis erhalte, der überhaupt zu erzielen sei. Nach längeren Verhandlungen entschloß er sich endlich, mit mir in seine Wohnung zu gehen und zu hören, was ich von ihm wollte. Hier gelang es mir, die Zusage von ihm zu erlangen, sich meinen Vorschlag zu überlegen und mich am nächsten Tage wieder zu erwarten.

Am nächsten Tage hatte ich, was ich wollte. Eine feste Offerte auf drei Monate, genau verklausuliert, mit allen Details, besonders daß, wie es auch komme, seine Mutter bis an ihr Ende wohnen bleibe und bis dahin auch an dem Hause nichts gebaut, verbessert oder verändert werden dürfe.

Mit dem Schlußschein ging ich nun auf die Wanderschaft. Kapitalisten aller Art, Bauunternehmer, Architekten und Grundstücksspekulanten suchte ich auf, verhandelte mit ihnen und fand auch überall Entgegenkommen. Aber jedesmal, wenn es soweit war und ich von meinem Schlußschein sprach, lachten sie mich aus und sagten, die alte Frau werde uns alle noch überleben.

So gingen fast zwei Monate hin, meine Verhältnisse begannen jetzt effektiv unhaltbar zu werden, da die Waschfrau nicht mehr borgen wollte. Und was war ich ohne schneeweiße, saubere Wäsche? Ich bemühte mich schon um eine Stelle als Kontorist, Buchhalter, Schreiber oder irgend etwas, denn meine Eltern hatten in ihren letzten Briefen gedroht, ihre Unterstützung aufhören zu lassen, wenn ich nicht schleunigst Anstalten machte, Geld zu verdienen. — Da begegnete ich eines Vormittags Unter den Linden einem Architekten, dem ich das Haus ebenfalls angeboten hatte. Er fragte mich, ob ich das Grundstück noch zu verkaufen hätte, was ich bejahte. Dann nahm er mich mit in eine Weinstube und fing ernstlich an zu handeln. Ich sagte mir im Stillen, daß das einen Grund haben müsse, vielleicht ist die Alte ge-

storben. Ich versprach, ihn Nachmittags zu besuchen und fuhr nach Charlottenburg. Richtig, das Mütterchen war schon begraben. Ich untersuchte die Stimmung des Sohnes und einzigen Erben und fand sie für meine Zwecke nicht ungeeignet. Ich kondolierte dem Gärtner und sagte, sein Haus sei verkauft, wenn er 50 000 Mark billiger sei. Wir einigten uns auf 20 000 Mark, die er nachließ, und ich schrieb einen neuen Schlußschein auf den Rest der Frist, also etwa vier Wochen, den er unterzeichnete. Ferner ließ ich mir von dem Mann, der inzwischen durch unseren mehrfachen persönlichen Verkehr großes Vertrauen zu mir gefaßt hatte, einen Provisionsschein geben, laut welchem eben diese 20 000 Mark, die er nachgelassen, für mich sein sollten. Also kurz und gut, das Geschäft mit dem Baumeister kam zu Stande, und ich verdiente circa 28000 Mark bar an dem Geschäft.

Ich habe Ihnen dies besonders ausführlich erzählt, weil dies Erlebnis die Grundlage zu meinen späteren geschäftlichen Erfolgen war, obgleich diese zum Teil auf ganz anderen Gebieten liegen. Sie sehen, einem Zufall verdanke ich alles; ich habe freilich tapfer gesucht, meine Chancen auszunützen, aber was hätte nicht alles passieren können, um den wirklich erhaltenen Schlußschein wertlos zu machen. Nicht ein Glücksfall wars, das bekenne ich offen, sondern eine ganze Reihe von Glücksfällen, aber fortes fortuna adjuvat — das ist ein wahres Wort.

Diese Sache ist jetzt über 12 Jahre her. Durch die 5 oder 6 Monate, die ich in der Misère war, bin ich

gewarnt worden. Leichtsinnig wurde ich nicht wieder. Aber dann kam eine schlimme Sache.

Ich hatte einen Freund, der war Beamter in einer Berliner Großbank. Als ich ihn in seinem Bureau aufsuchte, um ihm von dem Glücksfalle Mitteilung zu machen, ließ er sich verleugnen. Soweit war's mit mir gekommen. Ich war krank vor Wut. Ich ging direkt zu Hiller frühstücken und schrieb auf Hillerschem Briefpapier, was sich ereignet habe. Ich erwarte ihn um 12 Uhr zum Frühstück. Natürlich kam er pünktlich, entschuldigte sich zweiundzwanzigmal und trank eine Flasche Pommery allein aus. Dann machte er mir Vorschläge für „Kapitalanlagen“. Damals war Hochkonjunktur. Die Börse war andauernd „fest“. Ich kaufte Industripapiere, verdiente große Summen und wurde einer der besten Kunden der betreffenden Bank. Mein Vermögen war auf fast 150 000 Mark angeschwollen — allerdings unterhielt ich bei der Bank noch fortlaufend große Engagements, besonders „per ultimo“. Da kam der 9. November 1895, und ich war „alle“. Zunächst wurden noch Versuche gemacht, meine Position zu retten, aber die Verhandlungen mit den Bankdirektoren führten, obgleich die Herren wegen meines Extérieurs viel Wohlwollen für mich hatten, schließlich doch zu keinem Ziel. Kurz vor Weihnachten 1895 wurde mein Engagement „glattgestellt“, und ich war Schuldner der Bank mit circa 20 000 Mark. Mein Reichtum hatte gerade sechs Monate ange dauert.

Was nun? Meine Freunde, die während meiner „Millionärsperiode“ alle wieder sehr intim mit mir

wurden, halfen wieder eine Zeitlang mit Bargeld aus, da sie ihre früheren Forderungen sämtlich mit Zins und Zinseszinsen zurückbekommen hatten. Jetzt sagte man sich: Wird H. wieder hochkommen? Die einen sagten: bestimmt, die anderen: undenkbar. Aber die ersteren hatten recht.

Zunächst übernahm ich in einem wenig beneidenswerten Seelenzustand die Vertretung einer auswärtigen Firma für die Berliner Gewerbeausstellung 1896, diese Stellung hatte ich durch eine Annonce und infolge persönlicher Vorstellung erhalten. Ich gefiel dem Chef der betreffenden Firma und wurde kurzer Hand engagiert. Der Sommer 1896 ging passabel hin, ich konnte sogar der Bank die Zinsen meiner Schuld bezahlen. Während meiner Tätigkeit in der Berliner Gewerbeausstellung kam ich viel mit Ingenieuren, Technikern und Erfindern zusammen. Auch mit Leuten, die als Kapitalisten oder Spekulanten für Erfindungen und dergleichen Interesse hatten. So lernte ich einen Herrn kennen, der gerade eine größere Summe geerbt hatte und jetzt eine geschäftliche Tätigkeit suchte. Mir war von einem Erfinder, einem Ingenieur, angeboten worden, seine Erfindung auszubeuten, die er mir gegen eine relativ geringe Lizenzgebühr überlassen wollte. Allerdings müßte ich mir die nötigen Kapitalien dazu erst beschaffen. Die Sache kam zu stande, und so wurde die noch jetzt bestehende bekannte Firma X. Y. & Co. gegründet. Das Geschäft ging gut. Die Bank, der ich noch Geld schuldig war, hatte mir bei Gründung meines Geschäfts großes Entgegenkommen

gezeigt, und ich machte beträchtliche Abzahlungen. Das flotte Leben hatte ich mir abgewöhnt, lebte solide und hätte mich beinahe verheiratet. Aber da kam wieder ein schlimmes Ereignis.

Mein Sozius war ein etwas eigentümlicher Mensch. Trotzdem er, durch mein elegantes Exterieur bestochen, mir jedes Vertrauen entgegenbrachte, konnte ich doch niemals so richtigen geistigen Kontakt mit ihm gewinnen. Privatim kamen wir fast nie zusammen. Er war, wie ich, Junggeselle, hatte aber eine sehr anspruchsvolle Freundin, eine Schauspielerin, ein schönes Weib, elegant und schick. Eines Morgens kam er nicht ins Geschäft und gab auch keine Nachricht. In seiner Wohnung war er seit dem Morgen des vorherigen Tages nicht gewesen. Die Wohnung seiner Geliebten war verschlossen. Die näheren Umstände sind übrigens zu jener Zeit in den Tageszeitungen so breit getreten worden, daß ich auf eine Schilderung verzichten kann. Also er war verschwunden — angeblich war er mit seiner Maitresse ins Ausland gegangen. Nun stellte sich heraus, daß er kolossale Verbindlichkeiten eingegangen war und Akzente unserer Firma ausgestellt hatte, die demnächst fällig wurden. Sein riesiger Verbrauch, die Ansprüche seiner Geliebten, ferner Spielschulden und andere Schulden, die er kontrahiert hatte, um sich zu halten, das alles war ihm über den Kopf gewachsen. Mir blieb nichts übrig, als Konkurs anzumelden und abzuwarten, was für Wechselschulden herauskamen. Es war eine Riesensumme. Ich lag wieder im tiefsten

Dreck. Verwandte meines verschwundenen Kompagnons vermittelten unter großen finanziellen Opfern einen Akkord, und die Firma wurde verkauft. Sie floriert heute wieder.

Mich trieb mein unruhiger Geist weiter. Ich warf mich wieder auf die Grundstücksgeschäfte. Ein einziges hatte ich in meinem Leben gemacht, das hatte mir Geld gebracht, und so versuchte ich's wieder. Mir war erzählt worden, daß ein Wilmersdorfer „Millionenbauer“ seine Terrains im Werte von mehreren Millionen — am Kurfürstendamm — zwar verkaufen, aber keine Provision zahlen wolle. Eine Marotte, aber es war so. Bei allen Verhandlungen erklärte der verrückte Alte stets kategorisch: Nach dem Gesetz bin ich verpflichtet, Vermittlungsprovision zu zahlen. Ich schließe nur ab, wenn es mir schriftlich gegeben wird, daß ich dies nicht brauche. Mir wurde die Sache von einem Freunde an einem Sommerabend 1897 im Zoologischen Garten erzählt mit dem Hinzufügen, daß die N. N.-Bank das Terrain wahrscheinlich direkt zu kaufen suchen werde. Die Sache spukte mir im Kopfe herum, als ich — wenige Minuten nachdem mir der Fall erzählt war — auf der Terrasse Herrn F., einen der Direktoren jener Bank, bei welcher ich die großen Spekulationsgeschäfte gemacht hatte, erblickte. Mir ging's wie damals, als ich in Charlottenburg die Hausbesitzerin aufsuchen mußte — ein unbestimmtes Gefühl drängte mich, dem Bankdirektor auf der Stelle die Sache vorzutragen.

Ich hatte Glück. Der Mann war in Stimmung (das ist die erste Bedingung für erfolgreiche mündliche Verhandlungen!), und es gelang mir, ihn dazu zu bekommen, daß er mir versprach, am anderen Morgen um acht Uhr in Begleitung des Sachverständigen der Bank, den ich benachrichtigen sollte, das Terrain zu besichtigen.

Alles klappte. Der Bausachverständige war ein Frühaufsteher. Als ich frühmorgens um dreiviertel acht mich bei ihm melden ließ und ihm die Visitenkarte des Bankdirektors überreichte, war er sofort bereit mitzugehen. Wir besichtigten und schlossen sofort ab. Anstatt der Provision hatte ich mir von der Bank, die als Käuferin auftrat, einen Gewinnanteil von zehn Prozent ausbedungen, die mir auch bewilligt wurden. Gleichzeitig erhielt ich den Auftrag, das Terrain zu verkaufen. Die N. N.-Bank, die mir als Reflektantin genannt war, hatte in der Tat schon eine Besichtigung vornehmen lassen, hatte eine Taxe ihres Sachverständigen in Händen und hatte von diesem sogar schon einen Parzellierungsplan anfertigen lassen. Sie war also die „geborene Reflektantin“! Es klingt märchenhaft, aber das Glück war mir zu jener Zeit hold: Nach kaum zwei Monaten war das Terrain an eine von der N. N.-Bank gegründete neue Terrain - Aktiengesellschaft verkauft, und der Gewinn betrug Mark 1 300 000. Ich habe meine hundertdreißigtausend Mark Provision bar herausgezahlt erhalten, zahlte der Bank den Rest ihrer Forderung und war ein gemachter Mann. Nahe Freund-

schaften mit Großkapitalisten erleichterten mir mein weiteres Geschäft. Ich habe eine Reihe bedeutender Grundstücksgeschäfte in Berlin vermittelt, habe für eigene Rechnung Baugelände in Vororten gekauft und parzelliert, mich ferner an einem Theaterunternehmen beteiligt, das in zwei Saisons mehrere hunderttausend Mark abwarf, und verschiedene andere große Kapitalbewegungen vorgenommen, die guten Gewinn brachten. Ich lebe jetzt eigentlich nur noch meinen Vergnügungen, als da sind: Reisen, Automobil, gute Zigarren und ein guter Schneider. Wenn Sie Geld verdienen wollen, so sorgen Sie für ein einnehmendes Exterieur. Nur diesem, ich wiederhole es, verdanke ich meinen Erfolg.“

* * *

So lautet die Autobiographie des Herrn W. H., der ich nichts hinzuzufügen habe. In die Wahrheitsliebe des Herrn W. H. auch nur den geringsten Zweifel zu setzen, scheint mir frivol, nachdem ich den Mann kennen gelernt, mich stundenlang mit ihm unterhalten und später öfters wieder getroffen habe. Er ist eine in Berlin bekannte Persönlichkeit und genießt in seinen Kreisen allgemein die größte Achtung.

* * *

Die Begegnung mit Herrn W. H. fand, wie oben bemerkt, im Jahre 1905 statt. Vor kurzem, im

Sommer 1907, erfuhr ich aus den Zeitungen, daß Herr W. H. in Zahlungsschwierigkeiten geraten ist. Er hat sich in verschiedenen Unternehmungen stark engagiert und ist vermutlich etwas über seine Kräfte hinausgegangen. Bei seiner Rührigkeit und Tüchtigkeit ist aber wohl nicht daran zu zweifeln, daß Herr W. H. auch diesmal wieder hochkommt (zum vierten Mal — vielleicht auch zum fünften, zehnten und zwanzigsten Mal). Er soll übrigens ein ziemlich großer Hazardspieler sein.

n, daß
ten ist.
n stark
Kräfte
Tüchtig-
aß Herr
vierten
ten und
ziemlich

No. 6. „Meine Flamme“.

Als Antwort auf meinen Brief erhielt ich eines Tages folgendes Schreiben einer Dame, das als Erzählung freilich meinem Wunsche nicht völlig entsprach (ich hatte, wie der Leser weiß, um Beiträge der Herren Millionäre selbst gebeten), das aber doch inhaltlich den Zweck meiner Sammlung so hervorragend erfüllt, daß ich kein Bedenken trage, es als Antwort eines Millionärs mit zu veröffentlichen.

Die Dame schreibt:

Sehr geehrter Herr!

Mein Mann, an den Sie kürzlich wegen eines Beitrages zu Ihrem Buch geschrieben haben, lehnt es entschieden ab, Ihnen zu antworten. Seine Gründe muß ich Ihnen leider, um Sie nicht zu kränken, verschweigen. Er nimmt Ihr Projekt nicht ernst. Darum möge es Ihnen genug sein, daß ich Ihnen — nicht in seinem Namen, aber an seiner Stelle — antworte, allerdings ohne Auftrag meines Mannes, ja, sogar gegen seinen Willen! Aber ich finde, wenn Sie überhaupt die gewünschten Beiträge erhalten, so können Sie einen passen-

deren Beitrag nicht erhalten als denjenigen, der Ihnen mit zehn Worten den Lebensgang meines Mannes erzählt. Da Sie weder unseren Namen noch den Namen unseres Wohnsitzes nennen, so kann ich ja ganz offen mit Ihnen reden. Also wir sind an Gasglühlicht reich geworden. Mein Mann besitzt heute mehrere Millionen und hat sich mit 43 Jahren vom Geschäft zurückgezogen. Gewiß ein seltener Fall von großem kaufmännischen Erfolge. Mein Mann hat heute nur noch Sport- besonders Automobil-Interessen, während ich mich für die Frauenfrage erwärmt habe und mich schriftstellerisch betätige. Meine beste Freundin ist Ellen Key. Doch zur Sache.

Mein Mann war in einer großen Stadt Mitteldeutschlands, welche die Ehre hat meine Geburtsstadt zu sein, Buchhalter in einer Fabrik, als wir uns kennen lernten. Ich gab Klavierunterricht und mußte zu den Kosten des väterlichen Haushaltes — die Familie bestand aus Eltern und acht Kindern, von denen ich die Dritttälteste war — fleißig beitragen. Mein späterer Mann war sehr musikalisch, und wir lernten uns in einem gemischten Chor kennen. Er sang ersten Tenor (heute will er nicht mehr, was sehr bedauerlich ist). Er war von Hause aus ebenfalls mittellos und quälte sich mit zweihundert Mark monatlich tapfer durch. Durch einen Freund, einen jungen Chemiker, wurde er darauf gebracht, Gasglühlichtstrümpfe, die damals noch gut bezahlt wurden, zu fabrizieren. Anfangs machte er dies

neben
eines
schäft
die er
keiten
Mutte
und
hatte
besaj
Tale
Fert
Ama
Bille

ihm
Als
ziel
Ste
fab
die
übe
beg
eben
Veri
sich,
Hers
gesa
hatte

nebenbei, abends nach Geschäftsschluß, in der Werkstatt eines kleinen Kupferschmiedemeisters, den er durch geschäftliche Beziehungen gut kannte. Ich selbst strickte die ersten Strümpfe, tränkte die Gewebe in den Flüssigkeiten, die er in einigen irdenen Töpfen, die meiner Mutter gehörten, nach den Rezepten seines Freundes und mit den von diesem gekauften Chemikalien gemischt hatte, und hing sie zum Trocknen auf. Mein Mann besaß für derartige Handfertigkeiten ein ungeheures Talent, alles, was mit Geschicklichkeit und manueller Fertigkeit geschehen muß, gelingt ihm glänzend. Er ist Amateur-Jongleur und kann mit vier, auch mit fünf Billardkugeln Fangball spielen.

Die ersten Dutzende Glühstrümpfe nahm ihm ein ihm ebenfalls geschäftlich bekannter Installateur ab. Als er einen Reingewinn von einigen hundert Mark erzielt hatte (nach ungefähr drei Monaten), gab er seine Stellung auf und widmete sich nur der Glühstrumpf-fabrikation. Ich hatte schon vorher die Haupttätigkeit, die sich für Frauenhände vorzüglich eignet, im Geschäft übernommen, gab daher, als wir unsere kleine Fabrik begannen, meinen Musikberuf auf und widmete mich ebenfalls nur dem Geschäft. Mein Mann hatte den Verkauf und die Beaufsichtigung der Fabrikation unter sich, während ich bestimmte Teile der Fabrikation, Herstellung der rohen Strümpfe, Verpackung, sowie die gesamte Buchführung, Fakturen und Kassa unter mir hatte. A propos Verpackung: Als wir uns etablierten,

gab mein Mann dem Fabrikat einen Namen, der gesetzlich geschützt wurde, und zwar nannte er die Marke mir zu Ehren „Meine Flamme“. Die Marke wurde rasch beliebt. Nach einigen Monaten waren wir vollständig ins laufende Geschäft gekommen, so daß wir uns wesentlich vergrößern konnten resp. mußten. Wir gebrauchten allerdings zur Anschaffung eines Gasmotors, mehrerer Strickmaschinen, Gasanlagen zum Abbrennen und zum Ausprobieren der Glühkörper etc. etc. Geld, und da hatten wir das Glück, daß mein Vater der verschiedene große Mietshäuser verwaltete, einen seiner Hausbesitzer für unser junges Unternehmen zu interessieren vermochte. Der alte Herr sah sich unseren Betrieb an, die Sache gefiel ihm, und er übernahm bei der Bank für uns eine Bürgschaft, die ihm niemals Kopfschmerzen gemacht hat (denn der Kredit dauerte nur ein paar Monate, dann war alles bezahlt), die uns aber gestattete, eine große, leistungsfähige Fabrik einzurichten.

Mit den Einzelheiten der Einrichtung unseres Unternehmens will ich Ihre Leser nicht langweilen. Genug, daß wir in einigen Jahren mehrere hunderttausend Mark zurücklegen konnten. Mein Mann war ein hervorragender Verkäufer und Organisator. In ganz Deutschland, fast in jeder Stadt, wurden Verkaufsstellen errichtet. Alles, was im Geschäft verdient wurde, wurde wieder hineingesteckt, große Abschlüsse auf Chemikalien und Rohmaterial gemacht, dann wurde eine eigene

Fabrik zur Herstellung der Chemikalien gebaut, wodurch der Gewinn am Fabrikat fast auf das Doppelte stieg. Kurz, mein Mann leistete kaufmännisch Hervorragendes, so daß die großen Verdienste wohl als durchaus berechtigt anzuerkennen sind. Wir haben Jahre gehabt, in denen vierhundert-, fünfhundert- und sechshunderttausend Mark netto verdient worden sind. Unser Verbrauch war nie sehr groß, auch heute noch gebrauchen wir nicht die Hälfte unseres Einkommens. Unsere beiden Kinder werden sehr einfach erzogen, und seitdem wir das Geschäft aufgegeben haben, leben wir fast nur unseren Kindern. Bis vor sechs Jahren war ich immer noch im Geschäft tätig, wenn auch seit der Zeit, da wir großes Personal haben mußten, nicht mehr so wie zu Anfang.

Da haben Sie, geehrter Herr, die Lebensgeschichte eines „self-made man“. Wer sie liest, wird uns gewiß beneiden, aber wer uns beneidet, kann auch überzeugt sein, daß wir im Anfange unserer geschäftlichen Unternehmung viel durchgemacht haben. Ich habe besonders im Elternhause eine Jugend voller Sorgen und schwerer Kämpfe gesehen. Auch mein Mann hat eine böse Jugendzeit durchlebt, von einer Stiefmutter schlecht behandelt, und ohne Freude am Leben. Wer weiß, was es heißt, in einem Milieu aufzuwachsen, in dem nur selten die Sonne einer angenehmen Häuslichkeit strahlt, der wird uns den selbstgeschaffenen schönen Lebensabend gewiß gönnen

Frau E. B.

z. Z. Lugano, Mai 1906.

* * *

Wer etwas für die Oeffentlichkeit schreibt, muß sich unter Umständen auch eine öffentliche Kritik oder Richtigstellung gefallen lassen. „Wenn man's so hört, möcht's leidlich scheinen“, und wenn sich das Leben des B.'schen Ehepaares so schlicht abgepielt hätte wie es hier erzählt wurde, so wäre jede Randbemerkung vom Uebel.

Ist Dir, lieber Leser, nicht aufgefallen, daß Frau B. nicht erwähnt, an welchem Zeitpunkt ihrer gemeinsamen Carrière sie geheiratet haben? Diese Unterlassung hat ihren Grund. In der Geschichte der B.'schen Gasglühlichtfabrik mag alles gestimmt haben — in der B.'schen Ehe hat nicht alles gestimmt. Ich muß Sie, gnädige Frau, um Verzeihung bitten, aber es ist unmöglich, absolut unmöglich, daß ich Ihre sympathische Erzählung meinen Lesern ohne Zutaten, gewissermaßen au naturel, auftrische, weil ich die freiwillig übernommene Pflicht strengster Wahrhaftigkeit und Sachlichkeit verletzen und meinen Lesern ein — von Ihnen entworfenes und rührend schönes — aber gänzlich falsches Bild Ihres Lebens geben würde. Deshalb gestatten Sie mir, der Wahrheit gemäß nur kurz folgende Kleinigkeiten festzustellen.

1. Ihr Herr Gemahl ist ein tüchtiger Kaufmann, musikalisch, Amateur-Jongleur und hat auch sonst noch große Vorzüge, aber er hat Sie geheiratet.

2. Sie nannten sich Klavierlehrerin, haben aber nie eine Klavierstunde gegeben, weil Sie es nicht nötig hatten. Ihren Eltern ging es allerdings schlecht. (Bekannte von Ihnen behaupten, das sei noch heute

der F
komm
Ihren
Ihr je
heimli
schad
Anfär
Einric
Vater
„das
Bürg
war

keit
Sie
zur
Obw
wuf
fünt
wal

mo
seh
zw
asc

Ihr
Lo
sir
Et

der Fall, trotzdem Sie nicht die Hälfte Ihres Einkommens verbrauchen). Sie sind als Siebzehnjährige Ihren Eltern durchgebrannt und ließen sich aushalten. Ihr jetziger Herr Gemahl war zu jener Zeit bei Ihnen heimliche, aber bevorzugter Liebhaber, und — unbeschadet der Glaubwürdigkeit Ihrer Erzählung von den Anfängen Ihrer Fabrik — das Geld zur eigentlichen Einrichtung der Fabrik haben Sie (nicht Ihr Herr Vater) ihm verschafft, von jenem alten Herrn, dem „das Unternehmen so gut gefiel“ und der dann „eine Bürgschaft bei der Bank“ leistete. Dieser alte Herr war nämlich Ihr Protektor.

3. Als infolge Ihres Fleißes und Ihrer Tüchtigkeit das Geschäft gut ging und sich ausdehnte, zwangen Sie den Mann nicht nur zur Heirat, sondern auch zur Adoptierung und Legitimierung Ihres Kindes. Obwohl er um Ihr Verhältnis mit dem alten Herrn wußte, konnte er sich nicht weigern, da er Ihnen fast fünfzigtausend Mark schuldete und außerdem Sie wahnsinnig liebte.

4. In gewissen Kreisen herrschten über Ihren moralischen Lebenswandel auch nach Ihrer Heirat sehr geteilte Ansichten (von wem mag wohl Ihr zweites Kind, die schwarze Hertha, sein, wo Sie doch aschblond sind und Ihr Gatte rothaarig?).

5. Trotz des glänzenden Zeugnisses, das Sie Ihrem Gatten ausstellen, und der wirklich rührenden Lobeshymne, die Sie ihm und seinen „Verdiensten“ singen, darf nicht verschwiegen werden, daß Ihre Ehe vom ersten Tage an (sie begann ja schon vier

Jahre vor Ihrer offiziellen Verheiratung) viel zu wünschen übrig ließ. Die Gründe siehe oben. Auch heute noch sieht man Sie wie Ihren Gatten zwar recht oft (ihn bei allen Automobil-Gelegenheiten), aber nie beide zusammen. Sie reisen meist jeder für sich allein, und in Ihrer schönen Villa in der „großen Stadt Mitteldeutschlands“ sind Sie beide nur selten vereint zu finden.

6. Wie können Sie, schöne Frau, bei knapp vierzig Jahren von einem „Lebensabend“ sprechen? Das ist ein Irrtum — Sie befinden sich auf der Mittagshöhe!



pflie
und

Ar
Ka
ber
kle
Bä

ist
wa
da
Fe
in
für
ab
ab

No. 7. Tropfen für Tröpfe.

Den nachfolgenden Beitrag fühle ich mich verpflichtet, buchstäblich, mit sämtlichen orthographischen und grammatischen Eigenheiten zu reproduzieren.

* * *

„Ich habe meine Million ganz und gar auf ehrliche Arbeit und furchtbares Schuften verdient. Ich habe Kaufmann gelernt, Kolonialwaren und Cigarren, in F. bei H. Dann bin ich gereist und habe hauptsächlich kleine Oerter besucht. An die Kaufmannsleute und Bäcker und solche.

Da habe ich eine Schnapsvertretung gehabt. Viel ist nicht dabei verdient, aber ich habe es gemacht. Da war ein ganz kleines Dorf, da bin ich oft hingekommen, da war eine ganz kleine Bude, ein Stockwerk, vier Fenster, da machte der Mann Tropfen. Das war schon in die zweite oder dritte Generation, das waren Tropfen für Bandwurm und schweren Stuhlgang. Die sollen aber so gut wie garnichts getaugt haben. Es hat mich aber auf eine Idee gebracht.

Früher war das noch nicht so, mit die Reklahme. Für so was hatte ich kein Geld. Gute Sache muß sich selbst empfehlen. Das spricht sich rum, man weiß nicht wie. So habe ich es gemacht.

In der besagten kleinen Bude da war Hauptsache die Frau. Der Mann reiste in die Umgegend herum und verkaufte die Tropfen. Und die Frau machte sie, füllte sie auf Flaschen, klebte die Zettel an, und schrieb die Postsachen. Der Mann reiste die ganze Gegend ab, bis runter nach Cöln und rauf nach Flensburg. Davon lebten sie.

Ich habe mal so ein Fläschchen genommen, schmeckte miserabelig, half nicht vor einen Sechser, nicht Bandwurm, nicht Verstopfung und gar nichts. Es war wie der Berliner sagt: Mumpitz.

Ich fing anders rum an. Mein Freund, der sich nachher das Drogengeschäft aufgemacht hat, lieferte mich und mischte mich auch die Sachen. Wir haben da lange rumprobiert, aber dann schmeckte es prima und half manche Leute überhaupt auf der Stelle.

Da das früher noch nicht so war mit die Reklahme, so nahm ich ein Dutzend Flaschen mit und verkaufte sie unterwegs. Von meinem Chef bezogen wir den Spiritus und das Zurechtemachen besorgte ich selber. Mein Freund, der Drogist hat auch verdient, aber das Verkaufen, das war meine Sache, deshalb habe ich auch das Geld verdient. Ich nannte sie einfach „Gesundheits- und Verdauungstropfen“. Achtzehn Tropfen auf ein

Stück Zucker. Wenn so ein roher Bauer ein Schnaps-
glas voll nehmen wollte, meinetwegen, mir war es gewiß
recht, und schaden konnte es nichts.

Und somit hing ich meine Schnapsvertretung und
den übrigen Kram an den Nagel und legte mich gänz-
lich auf die Tropfen-Fabrikation. In E. mietete ich
das erste Lokal und dann ging es los. Reklamhe hat
für so was gar keinen geringsten Zweck. Die Sache
muß gut sein und Einer empfiehlt es dem Anderen.
So muß es sein.

Die ersten kleinen Gesundheitstropfen kosteten
1,50 pro Flasche. Jetzt wurde sie bedeutend größer
und kostet 17 1/2. So sah die Etiketete aus:



(Original-Etikett war in den Brief eingeklebt.)

Den Zettel hat mein Freund, der Drogist gemacht. Da hat er auch für verdient. Leben und leben lassen. Aber Reklahme, das war früher nicht so wie heute. Ich fabrizierte en gros, schmeckte zu, und dann reiste ich ab. Erst allein in meiner Gegend, dann stellte ich welche an, die bekamen 30 Pfennig pro Flasche und wenn sie 100 Flaschen verkauft hatten, 10 Mark extra. Aber sie mußten die 100 Flaschen in einer Woche verkauft haben, sonst war es nichts mit die 10 Mark, und denn immer nur Casse. Wer nichts bezahlt, da kriegt er auch die Provision nicht von. Ausfälle gib'ts nicht, sonst könnte ich auch ausfallend werden!! Aber Spaß apart. Ich hatte schließlich zehn Stück, die herumreisten. Einer nur in Schlesien, der hat mein Lebtage am meisten verkauft. Das war unheimlich, was der Mann absetzen tat, manchmal 6, 800, 1000 Flaschen die Woche an Kaufleute, Pastöre, Gutsbesitzer, Apotheker und hohe Beamte in Stadt und Land. Dann hat er selber angefangen. Da war ich ihn los. War also kein reeller Mann Die Vertreter haben schönes Geld verdient. Wenn ich da noch an denke. Manchen schönen Groschen, und dann manchmal noch was Extra.*)

So wie ich genug hatte, verkaufte ich mein Geschäft, das ich an 20 Jahre im Schweiß meines Angesichts

*) Diese letzten Sätze sind klassisch. Der Reisende, der abging und „selber anfing“ „war also kein reeller Mann“. Und dann der Jammer um die gezahlten Provisionen! Mit etwas Phantasie sieht man im Geiste den Verfasser weinen.

Der Herausgeber.

betrieben habe. Ich kaufte das große Grundstück in H. jenseit der Bahn und Gott hat es gefügt, daß gerade Vis à vis der neue Central-Bahnhof gebaut wurde. Ich wollte so wie so ein Hotel hinbauen. Dieses tat ich auch und betrieb das Hotel über 6 Jahre. Da kam R. und kaufte mir das ganze Hotel ab. Aber die beiden Grundstücke daneben, die abgetrennt wurden, kaufte nachher der Baumeister D. und das auf der anderen Seite hat der Staat schließlich doch noch gekauft.

Der mir die Liqueurfabrik abgekauft hat ist voriges Jahr pleite geworden. Das habe ich kommen sehen. Ich halte nichts von Reklahme. Arbeiten muß man. Einfach annoncieren, und daß die Leute kommen und Einem die Ware aus dem Hause holen und hier ist das Geld auf dem Tisch? So was kenne ich nicht. Da geht das Geld mit weg. Die Zeitungen machen die besten Geschäfte dabei. Was hab' ich davon?

Meine Frau war sehr tüchtig im Hotel, da muß aufgepaßt werden, gutes Essen, gute Weine, gutes Bier. Das kann man verlangen. Und dann das verdiente Geld zusammenhalten, nicht saufen und früh aufstehen.

So hab' ich meine Million verdient, so kann es Jeder, der arbeitet und Gottes Segen ruht auf ihm.

Hochachtungsvoll

W. W.

* * *

Als Ergänzung zu vorstehender Erzählung setze ich hierher den Brief des „Freundes, der sich das Drogengeschäft aufgemacht hat“. Es gelang mir durch Rückfrage bei Herrn W. W., der mir den Namen des Freundes (aus guten Gründen) nicht verraten wollte, einige Anhaltspunkte zu gewinnen, auf Grund deren ich den „Freund“ ermitteln konnte. Er ist ein einfacher, solider Kaufmann in Hamburg, der ein Ladengeschäft in „Drogen, Farben und Parfümerien“ betreibt. Nachdem ihm absolute Wahrung des „Redaktionsgeheimnisses“ zugesichert worden, sandte er mir folgendes Schreiben, das eine vorzügliche Charakteristik des Herrn W. W. enthält. Sie paßt zu Herrn W. W.'s Autobiographie wie die Faust auf's Auge.

Hamburg, den 4. Febr. 1905.

Geehrter Herr Blenhard!

Da ich selbst, wie Sie schreiben, vor irgend welchen Folgen meiner Aeußerungen durchaus gesichert bin, will ich Ihnen mitteilen, daß W. W. der schmutzigste Kerl ist, den man sich denken kann. Auf die Idee, den „Antiseptischen Liqueur“ selbst zu fabrizieren, habe ich ihn gebracht. Wir hatten uns in einem Hotel einer kleinen Stadt kennen gelernt, ich reiste damals in Drogen und Apothekerwaren, W. in Likören. W. erzählte mir von „die lütsche Bude“, womit er ein kleines Fabrikgebäude meinte, das einem gewissen N. gehörte und in dem dieser „Gesundheitstropfen“ fabrizierte, in denkbar kleinstem Masstabe. Den zu den Gesundheitstropfen benötigten

reinen Spiritus kaufte N. von der Firma, die W. W. vertrat. So lernte W. die Familie N. kennen, deren sämtliche Mitglieder sich an der Arbeit der Tropfenfabrikation aktiv beteiligten. Eines Tages brachte mir W. eine Flasche dieser „Tropfen“ — weiß der Himmel, warum der „Fabrikant“ das Zeug „Tropfen“ nannte, man hätte es ruhig aus Biergläsern trinken können — und als alter Apotheker sah und schmeckte ich sofort, was der Mann da einfach aus Wachholderbeeren, Lackritzen, Zucker und Spiritus zusammengebraut hatte. Jtem eine unschädliche Droge, von deren Herstellung und Vertrieb die Familie, schon in der zweiten Generation, sehr mäßig lebte, ohne irgendwie damit vorwärts zu kommen. Ich sagte nun zu W., ich könnte ihm einen ebensolchen, sogar noch viel besseren, wirksameren und schmackhafteren Likör bereiten, er sollte hiervon mit auf die Reise nehmen, und wir könnten uns damit einen hübschen Nebenverdienst schaffen. Gesagt, getan. Ich mischte ihm einen „Gesundheitstropfen“ ersten Ranges, und W. nahm einige hübsche Flaschen in eleganten Lederetuis mit auf die Reise. Er hatte guten Erfolg, wie er überhaupt ein tüchtiger Verkäufer war und den Leuten mit dem treuherzigsten Gesicht in seiner ungebildeten, bürgerlichen, aber biederen Art den größten Dreck zu verkaufen verstand. Sein Aeußeres machte ihn für den Verkehr mit der Landkundschaft besonders geeignet, er sah immer etwas ungewaschen aus, ging stets nach der Mode von 1875 gekleidet, mit riesigem Westenausschnitt und Klappkragen, mit „Knoten“

Ein großer dicker Kerl mit niedriger Stirn und abstehenden Ohren. Nebenbei war er ganz ungebildet und verwechselte mir und mich.

Nach kaum zwei Jahren, während deren er durch häufige Besuche bei mir das Rezept ziemlich kennen gelernt hatte, sagte er mir eines Tages: Du, Gustav, mach' mir doch mal so eine Skizze, wie ich mir so eine lütsche Fabrik für die Tropfen, die Du mir machst, einrichte. Ich will dann nichts weiter machen.

Wie, sagte ich, jetzt willst Du allein anfangen? Wenn Du die Tropfen en gros fabrizieren und nichts weiter tun willst, so erwarte ich von Dir, daß Du mich beteiligst.

Natürlich, sagte er, Du bist beteiligt, verkaufen tue ich und Du fabrizierst die Ware.

Ich war einverstanden. Von einem „Freunde“ verlangte ich natürlich nichts Schriftliches, sondern verließ mich auf sein Wort. Ich machte ihm einen Entwurf für Einrichtung eines Mischraumes mit sämtlichen Vorrichtungen zur Herstellung der Ingredienzien. Nun wollte er auch noch einen „schönen Namen“ und einen „schönen Text“ für die Etikettierung haben, und in der Weinlaune schuf ich den Namen „Antiseptischer Magenliqueur“, an dem jeder Gebildete sofort bemerkt hätte, daß ich mir einen Scherz erlaubte und mich über W. lustig machte. Ebenso mit dem Wort „Von der Lippe bis zum After“ — Alles Sachen, die jeder als Ulk versteht, denn jedes Kind weiß, daß man bei innerlichen Medikamenten nicht von „antiseptisch“ reden kann. Nicht so Herr W. W. Er

war begeistert von dem Text und ließ gleich 100 000 Stück Etiketten drucken. Als ich ihm später einmal sagte, die Sache sei ein Scherz, sagte er: „Das ist schnuppe, ich habe 100 000 Stück Etiketten bestellt und nun bleibt es so“. Daran sieht man, auf welchem Niveau Herr W. und seine Käufer stehen.

W. kaufte ein Häuschen in E., einer kleinen Stadt im Hannoverschen und richtete die „Fabrik“ nach meinem Plan ein. Dann hörte ich einige Wochen nichts von ihm. Ich schrieb ihm, und fragte, wie das Geschäft ginge, und wann wir unseren Societätsvertrag machen wollten. Keine Antwort. Ich schrieb ihm dringend. Er antwortete, er käme in acht Tagen nach Hamburg (wo ich wohnte, wenn ich nicht auf Reisen war) und dann wollten wir alles regeln. Er kam aber nicht. Schließlich fuhr ich nach E., traf ihn aber nicht zu Hause. Dafür sah ich mir die Fabrik an: ein Kontor mit drei jungen Leuten, in der Fabrik drei Mischer und drei Flaschenfüller, vier Mädchen als Etikettiererinnen, zwei Packer, ein Riesenvorrat von Flaschen, Kisten usw. Also flott im Gange. Ich fragte einen jungen Mann, ob Herr W. allein für das Geschäft reiste, worauf man mir erwiderte, es seien noch drei Reisende auf Fixum und Provision angestellt, es sollten aber noch einige Reisende angestellt werden.

Ich war sprachlos. Schließlich überlegte ich mir, was zu tun sei, und beschloß, Herrn W. ehestens mündlich zu interpellieren. Nach einigen Wochen traf ich ihn zu Hause an. Mein plötzliches Auftreten

brachte ihn sichtlich in die größte Verlegenheit. Als wir dann allein waren, klagte er sehr über's Geschäft, meinte, er habe zu groß angefangen, und tat sehr bedrückt. Der lebhafteste Verkehr im Kontor und Fabrik strafte ihn aber Lügen, und als ich energischer in ihn drang, wurde er kratzbürstig und schließlich grob. Endlich ersuchte ich ihn kühl, mir nun wenigstens seine Vorschläge zu machen, und nach langem Drucksen proponierte er mir als endgültige Abfindung für alle ihm geleisteten Dienste 1000 Mark, sage und schreibe tausend Mark, in 4 jährlichen Raten à 250 Mark zahlbar. Ich sagte einfach: Du bist verrückt, nahm meinen Hut und verließ das Lokal.

Natürlich verklagte ich ihn, der Prozeß war sehr langwierig, und selbst die Anwälte beider Parteien waren für einen Vergleich, da sie bei jedem neuen Schriftwechsel und jedem neuen Termine in endlose Diskussionen über die Höhe des Streitobjektes kamen. Schließlich war ich mit einer einmaligen Abfindung von 10 000 Mark und Vergütung meiner Auslagen, Gerichtskosten etc. einverstanden, und der Prozeß wurde beigelegt.

W. hat sehr viel Geld mit seinem „antiseptischen Magenliqueur“ — der gute Witz ist meine einzige heitere Erinnerung an dieses Schwindelgeschäft — verdient, denn er hat viel Dumme gefunden. Dumme, die an die blödsinnigen Versprechungen des Etiketts glaubten, Dumme, die den Likör für M. 1,75 pro Flasche kauften, und vor allem Dumme, die gegen Hungerlohn und Hungerprovision die kleinen Städte

und Dörfer bereisten, um den W.'schen Likör zu verkaufen, den sie sich selbst bequem billiger hätten anfertigen können. Er soll zeitweilig 10 bis 20 „Reisende“ in allen Gauen Deutschlands unterwegs gehabt haben, nicht gerechnet die unzähligen Landreisenden, die den Likör provisionsweise weiterverkauften. Das war seine Reklame. Er hat niemals annonciert oder sonstwie schriftliche oder gedruckte Reklame gemacht, wozu er infolge seines Mangels an Bildung auch nicht im stande gewesen wäre.

Ich persönlich habe nach einigen Jahren meine Reisetätigkeit aufgegeben, da ich das Leben auf der Reise, besonders in Kleinstädten und auf dem Lande satt hatte. Es wäre mir wohl auch nicht möglich gewesen, Erfolge wie W. mit dem Likör zu erzielen, denn einerseits mußte er selber immer reisen, um seinen Reisenden zu zeigen, daß man tatsächlich viel von dem Zeugs verkaufen kann, und andererseits gehört ein eigenes Naturell dazu, eine Ware, wie diesen Likör, mit einem Nettoverdienst von mindestens 1 Mark per Flasche Jahr aus, Jahr ein bei dem weniger bemittelten und weniger gebildeten Publikum abzusetzen.

Schließlich fand W. noch einen ganz Dummen, der ihm sein Geschäft für 60 000 Mark abkaufte. Der Mann machte das Geschäft mit Reklame, die bekanntlich sehr ins Geld geht, und mit der er nach wenigen Jahren „fertig“ war. Heute kennt kein Mensch mehr den „Antiseptischen Liqueur“, und wenn man ihn heute noch in dieser Weise vertreiben wollte,

so würde es wohl nicht lange dauern, bis die Polizei auf Grund des Geheimmittel- und Nahrungsmittel-Gesetzes gegen den Fabrikanten vorgehe. Die Erfinder des Volta-Kreuzes, der Gichtringe und ähnlicher Artikel für diejenigen, die nicht alle werden, sind ja auch reich geworden. Ein ähnliches Genre ist Herr W. W., der übrigens später noch einmal mit einem Hotel, das er gebaut, betrieben und vorteilhaft verkauft hat, großes Glück hatte. Ja ja, Glück muß der Mensch haben. Aber daß Herr W. W. einen schmutzigen Charakter hat, habe ich, bezw. hat er bewiesen und den waschen seine Millionen nicht rein. Dies ist meine Ansicht. Eine Beleidigung liegt mir fern. Im übrigen berichte ich nur Tatsachen.

Hochachtungsvoll

A. J.



No. 8. „Der Kali-Onkel.“

Meine Lebensbeschreibung.

Von R. L.

Meine zahlreichen Neffen und Nichten nennen mich den „Kali-Onkel“, weil ich mein Geld an Kali verdient habe.

Ich bin als armer Bergmann aus dem Rheinlande nach dem Hannoverlande gekommen, um einen Braunkohlenschacht abzuteufen. Das war anfangs der achtziger Jahre. Als wir ein paar Monate im Gange waren, starb unser Betriebsführer, und ich mußte die Leitung übernehmen. Aber ich merkte bald, daß es bei den Unternehmern mit dem Gelde haperte. Die Gesellschaft hatte ihren Sitz in H. — Eines Tages blieb das Geld für Arbeitslohn aus. Ich fuhr nach H. — und richtig — pleite. Die Sache war aus. Der nur einige Meter heruntergebrachte Schacht blieb liegen, Maschinen, Werkzeug, Gebäude und Material, alles wurde verschleudert, und wir saßen da. Ich hatte mir etwas gespart, und meine Frau hatte immer mit Damenschneiderei eine Kleinigkeit nebenbei verdient — eine kurze Zeit ging es. Dann aber wurde es schlimm. Ich glaubte immer noch im hannoverschen Bergbau unterzukommen, denn damals

ging es mit den Bohrungen auf Kali los. Aber schließlich fehlte uns sogar das Reisegeld zur Rückreise in die Heimat. Es war eine traurige Zeit. Ich habe als Handlanger auf Bauten, als Bote in einer Fabrik, ein paar Wochen sogar beim Hoftheater in Hannover aushilfsweise gearbeitet. Dazu hatte ich nun die Bergschule besucht, hatte mein Examen als Steiger gemacht, und so schlecht ging es mir. Ich wollte mir soviel sparen, daß ich mit meiner Frau bis Dortmund kommen konnte, dann hätte ich schon das Richtige gefunden.

Da traf ich einmal den jungen Mann, der für die verkrachte Braunkohlen-Gesellschaft die Bücher und Kasse geführt hatte und den ich damals gut kannte, auf der Straße. Er meinte, ob ich etwas vom Tiefbohrgeschäft verstehe, er suche einen tüchtigen Bohrmeister. Das war das Richtige für mich. Ich bekam eine Tiefbohrung zur Beaufsichtigung und zog nach dem Dorfe. Hier merkte ich denn bald, wie das Kalifieber anfang um sich zu greifen. In dem Dorfe — wir nannten es Sensaucenhagen, weil es im Wirtshaus fast jeden Tag Rindfleisch mit Senfsauce gab — hatten die Bauern durch das Bohren schönes Geld verdient, und die Kalispekulanten hatten Hunderttausende geschluckt, denn sobald eine Bohrung fündig wurde, gab es „Hausse“ in den Anteilen, und man riß sich die Anteile zu kolossalen Preisen aus den Händen.

Unvergeßlich bleibt mir der Moment, wie ich an einem Nachmittag mal in Hannover war und mit meiner Frau

ins Café Robby ging, wo viele junge Leute aus Bankgeschäften und Kalispekulanten saßen und lebhaft schwatzten und disputierten und Kuxengeschäfte machten. Plötzlich kommt ein junger Mann in die Gruppe und ruft: „Geld! Geld! Fünfzehnhundert Geld! Fünfzehnhundertfünfzig Geld! Sechzehnhundert Geld!“ Aus der lebhaften Diskussion hörte ich nur, daß „Dalilah“ kalifündig geworden sei, und daß die Anteile rapide stiegen. Beim Hinausgehen sagte ein junger Mann zu einem anderen: „Wir haben gestern noch fünfundzwanzig Stück „Dalilah“ mit sechshundert Mark gekauft!“ Ich erklärte meiner Frau, was da für Geld verdient werde, worauf sie meinte: Könntest Du nicht auch mal eine Bohrgesellschaft machen? Lübbecke würde doch gewiß dabei sein. — Dieses Wort meiner lieben Frau bildet den Ausgangspunkt meiner Kalibestrebungen, die durch Gottes Segen zu so schönen Erfolgen führen sollten.

Lübbecke war ein reicher Mann, der lange Jahre in Amerika Gastwirtschaften betrieben hatte, als Sechszjähriger in seine Heimat Senfsaucenhagen zurückgekehrt war und hier eine schöne Villa, die er sich erbaut hatte, allein mit seiner Frau bewohnte. Ich hatte ihn kennen gelernt, und wir hatten manchen Schoppen Bier im Wirtshaus zusammen getrunken. Er hatte mir mehrfach gesagt, wenn einmal in unserer Nähe eine Kali-bohrgesellschaft gegründet würde, dazu würde er Geld geben, aber nur, wenn ich ihm mit gutem Gewissen

dazu raten könne. Dann käme es ihm auf zwanzigtausend Mark nicht an.

In den folgenden Wochen benutzte ich jeden freien Augenblick, mit den Bauern der anliegenden Ortschaften zu verhandeln, um Kaliverträge fertig zu bekommen. In der Provinz Hannover müssen Sie mit den Grundeigentümern Vertrag schließen, daß Sie bohren dürfen. Im übrigen Deutschland kann man überall bohren und schürfen, (soweit nicht Staatsmonopol besteht), in Hannover aber gehört das Salz den Grundbesitzern. Das ist noch so ein altes Vorrecht von vor 66. Nach zwei Monaten hatte ich eine Anzahl Verträge zusammen und einen großen Komplex Landes fest gesichert. Mein Posten als Leiter der Bohrgesellschaft neigte sich auch seinem Ende zu, und so kam es mir zu paß, daß Lübbecke gleich mit mir zum Rechtsanwalt ging und mit mir eine Bohrgesellschaft gründete. Ich wurde wieder als Betriebsleiter angestellt. Lübbecke zahlte zunächst zehntausend Mark ein, ich schloß die Bohrung mit dem Unternehmer Sch. in B. ab und wir gaben tausend Anteile aus. Lübbecke hatte gleich von vornherein gesagt: „De lütche Prophet mutt ook mit bi sien.“ Das war sein Freund und Pferdlieferant Mosessohn, ein kleiner krummbeiniger jüdischer Herr, mit dem Lübbecke tagaus tagein seinen Spott trieb. Da Mosessohn einen Vornamen hatte, den schon einer der kleinen Propheten gehabt hatte (so behauptete Lübbecke), Habakuk, Zephanja, Ezechiel oder Maleachi, ich weiß

es nicht mehr, so nannte er ihn nur: der lütche Prophet. Der sollte also auch mitmachen, Lübbecke bekam von den Anteilen 500, der lütche Prophet und ich jeder 250. Nun kam aber die Sache mit den „Zubußen“. Die Verträge kosteten nicht viel und waren von den zehntausend Mark, die Lübbecke gegeben hatte, bezahlt. Für die Bohrung hatten wir ebenfalls eine Anzahlung von dem Gelde geleistet. Da ich kein Geld für die Zubußen hatte, fuhr ich nach Hannover und verkloppte meine Anteile. Lübbecke machte es ebenso. Nur der lütche Prophet wollte seine 250 Anteile durchaus behalten. Er hatte dafür an Lübbecke ein Reitpferd im Werte von 600 Mark geliefert, denn ganz umsonst wollte Lübbecke ihm die Anteile auch nicht geben. Als die Sache mit den Zubußen anfing, denn der Bohrunternehmer wollte auch Geld sehen, fing der lütche Prophet, und besonders seine keusche Enehälfte ein großes Zetermordio an. Dazu hätten sie die Anteile nicht gekauft, sie hätten geglaubt, sie könnten die Anteile mit Nutzen verkaufen, statt dessen sollten sie jetzt nachzahlen, das fiel ihnen nicht ein, usw. Tatsache war ja, daß, nachdem wir, das heißt Lübbecke sowohl wie ich, den größten Teil unserer Anteile zu ganz niedrigen Preisen verkauft hatten, der Wert wegen der Zubußen auf Null gegangen war, denn es fanden sich zu jener Zeit nicht immer Leute, die das Risiko der Zubußen übernehmen wollten. Der lütche Prophet zahlte jedenfalls nicht, und Lübbecke, der sonst nicht leben

konnte, ohne mit ihm herumzualbern, wußte nicht, was er machen sollte. Verklagen wollte und konnte er ihn nicht, übernehmen wollte er die Anteile nicht, ganz verfallen lassen konnte er sie auch nicht, und einen Käufer fand er damals nicht. Er schimpfte furchtbar auf Mosessohn, der auch im übrigen in seinem Wesen in letzter Zeit etwas eigentümlich geworden war. Obwohl ihm sein Arzt verboten hatte, sich irgendwie aufzuregen, kam Lübbecke eines Tages zu mir, machte mir furchtbare Vorwürfe, ich hätte ihn 'reingeritten, ich möchte gefälligst die Sache mit dem lütchen Propheten in Ordnung bringen, er müßte nach Karlsbad. Und er reiste ab.

Ich hatte von Anfang an die Führung der Geschäfte unserer Bohrgesellschaft. Die Sache mit dem lütchen Propheten wurde immer unangenehmer. Um mit dem Bohrunternehmer nicht in Differenzen zu kommen, mußte ich ihm die Zubeußenforderung gegen Mosessohn cedieren, und der Unternehmer ging mit Klage vor. Bei Mosessohn hatten sich Symptome von Geistesstörung gezeigt, und es dauerte nicht lange, da brachten sie ihn nach Hildesheim. Nun bekam ich es mit seiner unglücklichen Frau zu tun. Sie lief mir das Haus ein, jammerte und klagte, und als sie gar die Klage vom Gericht zugestellt erhalten hatte, war's ganz aus. Aus Jammer und Flehen wurden Drohungen und Beschimpfungen, so daß ich eines Tages sagte: Das gibt eine Skandalgeschichte, und kurz entschlossen die 250 Anteile übernahm. Da ich damit die Zubeußenzahlungsverpflichtung

übernommen hatte, war die Sache für Frau Mosessohn erledigt, und ich hatte zunächst Ruhe. Aber was wurde nun aus den Anteilen? Ich hatte viele schlaflose Nächte.

In der Klagesache sollte in ungefähr 14 Tagen Termin sein. Ungefähr acht Tage vor dem Termin — ich war in einem desperaten Seelenzustand — komme ich eines Morgens zum Bohrturm, wo mir der Vertreter entgegenkam und rief: Salz! So muß dem seligen Columbus zu Mute gewesen sein, als er in Ketten lag, und vom Mastkorb der Ruf ertönte: Land! Mir schwindelte in dem Gedanken nicht nur an Rettung, sondern an Riesenverdienste, und im Geiste sah ich den jungen Mann aus dem Café Robby vor mir, wie er rief: Geld! 1500 Geld!

Und es kam, wie ich es nie zu hoffen oder zu träumen gewagt hatte. Nach drei Tagen war die Bohrung kalifündig, die Anteile hatten ihren Kurs wiederbekommen, und ich bekam in Hannover von einer Bankfirma gegen Verpfändung einer Anzahl meiner Anteile das Geld, um die eingeklagten Zubeußen bezahlen zu können. Durch unsere erfolgreiche Bohrung, in der wir hochprozentige Kalisalze in großer Mächtigkeit aufschlossen, war das Kaliefieber in Hannover wieder in Gang gekommen. Die Anteile wurden nach knapp drei Monaten mit viertausend Mark das Stück bezahlt, und ich war ein gemachter Mann. Auf dringendes Zureden meiner Frau verkaufte ich peu à peu den

ganzen Krempel. So wurde nach langen harten Kämpfen und vielen traurigen Tagen eine Million verdient. Lübbecke kam telegraphisch aus Karlsbad zurück. Er hatte noch 25 Anteile, kaufte und verkaufte viel hin und her und hat auch heute noch ziemlich viel, wo die Anteile schon wieder viel niedriger stehen.

Wir zogen bald fort und kauften uns eine Villa in W. bei Hannover, wo wir noch wohnen. Der lütche Prophet ist in Hildesheim in der Anstalt an Gehirn-erweichung gestorben, hat aber ein ganz hübsches Vermögen hinterlassen. Später hieß es, ich hätte der Witwe Mosessohn von meinen Anteilen abgeben, ihr also Anteile schenken sollen. Ich habe gesagt, wenn sie dafür meine Angst und meine schlaflosen Nächte haben will, die ich damals hatte, können wir mal über das Geschäft sprechen.

Ich habe nachher noch manches Geschäft in Kali gemacht, habe noch viel an solchen Unternehmungen verdient, auch in Petroleum, aber auch viel verloren. Im allgemeinen aber ist es gut gegangen, und Sie können Ihren Lesern sagen von einem, der es selbst durchgemacht hat: Die erste Million ist die schwerste. Im übrigen aber meine ich: Wer auf Gott vertraut und feste um sich haut, hat nicht auf Sand gebaut.

Hochachtungsvoll

R. L.



No. 9. Hohe Protektion.

Aus Thüringen kam mit einem außerordentlich schmeichelhaften Begleitbrief folgender Beitrag.

* * *

Ich bin allerdings ein self made man und glaube, daß mein Beitrag für Ihr Werk geeignet ist. Viel ist freilich von mir nicht zu erzählen, aber das, was ich mitzuteilen hätte, ist vom Gesichtspunkte des von Ihnen angeschnittenen Themas aus vielleicht nicht uninteressant.

Zunächst ein Wort zu Ihrem Unternehmen. Ich denke mir, daß Sie viele Absagen erhalten werden, weil sehr viele Leute, die zu Reichtum gelangt sind, über den eigentlichen Ursprung nicht gern reden — aus bestimmten Gründen, denn neun Mal unter zehn kann man annehmen, daß irgend etwas Zweifelhaftes dabei im Werk war, und daß die Sache haut goût hat. Die Fälle, daß jemand auf moralisch und juristisch ganz einwandfreie Weise im Laufe eines Menschenlebens von Armut zum Reichtum gelangt, sind sehr selten, meistens sind Generationen an der Arbeit, bis ein wirklicher Reichtum vorhanden ist. Ist es nicht direkt unreeller Erwerb, der in wenigen Jahrzehnten, in Jahren oder Monaten zu Millionengewinnen führt, so ist es meist

Spekulation in Unternehmungen, Grundstücken, Wertpapieren oder Waren — und diese Art des Gelderwerbs, die im Falle des Fehlschlages zum Ruin führt, braucht man, wenn man will, nicht zu den reellen zu rechnen. Es gibt genug Leute, die so denken. Ich bin vorurteilsfrei. Die Art, wie ich vorangekommen bin, dürfte indeß wohl von dem strengsten Sittenrichter nicht gut beanstandet werden können. Ich gebe zu, daß ich enormes Glück hatte in meinem Leben. Aber einen Teil meines Erfolges nehme ich für meine Ausdauer, meine Grundsätze und meinen kaufmännischen Blick in Anspruch.

Meine Geschichte ist kurz erzählt. Ich bin 1850 in H. bei Offenbach geboren, habe eine kaufmännische Lehre in Mainz durchgemacht und war dann in verschiedenen süddeutschen Städten in Stellung. Im Jahre 1877 lernte ich in Homburg v. d. Höhe ganz durch Zufall einen älteren Herrn kennen, der Gefallen an mir fand und mich öfters abends vom Geschäft zu Spaziergängen abholte, die mir ein großer Genuß wurden. Ich habe stets großen Bildungstrieb besessen, viel gelesen und fremde Sprachen gelernt. Der Verkehr mit diesem Herrn gab mir eine Fülle von Anregungen; ihm zu lauschen, seine Erzählungen, seine Erlebnisse, seine künstlerischen Eindrücke und Ansichten zu hören, mußte jedem gebildeten Menschen Genuß bereiten. Ich kann wohl sagen, daß die stundenlangen Gespräche mit dem Herrn einen tiefen, nachhaltigen Eindruck auf mich gemacht haben, daß sein unerschöpfliches Wissen, seine

Belesenheit, seine feine durchgebildete Aesthetik, sein beispielloses Kunstverständnis mir immer neue Welten erschlossen, mich mit ganz neuen Idealen erfüllten und mich sozusagen zu einem ganz neuen Menschen machten. Die Spuren des geistigen Verkehrs mit diesem hervorragenden, feinen Kopfe sind meiner Psyche unvergänglich aufgedrückt. Es wurde bald eine wirkliche Seelenfreundschaft zwischen uns, und die Trennung wurde uns schwer. Im November reiste mein Freund aus Homburg, wo ich Disponent in einem größeren Geschäft war, ab, kam aber im März wieder, um mich mit auf Reisen zu nehmen.

*Ich will nicht länger verschweigen, daß mein Freund der Prinz ** war, Mitglied eines Königlichen Hauses. Seinen wahren Namen erfuhr ich selbst erst mehrere Wochen nach Beginn unserer Bekanntschaft.*

Drei Jahre war ich sein Reisebegleiter und Privatsekretär. Dann wurde er leidend, ruhte aber nicht, bis er mir eine, wie er sich ausdrückte, „unser Beider würdige“ Position verschafft hatte. Der Prinz hatte in Biarritz die Bekanntschaft einer feinen, hochgebildeten Dame gemacht, der Gattin eines Industriellen aus einer thüringischen Stadt, mit dieser Dame waren wir zu jener Zeit viel zusammen, hatten entzückende Stunden in anregendsten, gebildeten Gesprächen verbracht, und der Prinz stand seitdem in regem Briefwechsel mit ihr. Die Dame war aus allerbesten Familie, mehrere männliche Verwandte befanden sich in hohen Staatsstellungen,

einzelne spielten politisch hervorragende Rollen. Ein Bruder der Dame war Professor und Geheimer Regierungsrat. Leider ließ der Gesundheitszustand des Gatten dieser Dame seit Jahren zu wünschen übrig. Als der Prinz — und bald darauf auch ich — die Dame kennen lernte, war sie bereits seit mehreren Jahren von ihrem Manne getrennt, der in verschiedenen Anstalten und Sanatorien Heilung von einem schweren Nervenleiden suchte. Infolgedessen hatte die Dame die Verwaltung des Vermögens und der umfangreichen industriellen Unternehmungen übernommen, so daß eine große Arbeit und schwere Verantwortlichkeit auf ihren Schultern lastete.

Als der Prinz anfang zu kränkeln, und mir, der ich nicht daran dachte, ihn zu verlassen, immer wieder von neuem nahelegte, doch auch an mich und meine Zukunft zu denken, ihn ruhig seinem Schicksal zu überlassen und einen Beruf zu ergreifen, der mir eine gesicherte Zukunft böte, und zu dem er mir selbstverständlich behilflich sein würde, gab ich schließlich nach und fuhr auf Befehl meines Chefs nach Thüringen zu jener Dame. Der Prinz hatte schon seit Wochen in meinem Interesse mit ihr korrespondiert. Der Briefwechsel muß wohl sehr eingehend und sehr ausführlich gewesen sein, denn ich wurde in N. gleichsam wie der neue Herr empfangen. Die Besitzerin des Etablissements — es bestand auch zwischen uns vom ersten Moment an eine lebhaft Sympathie — hatte lange

jemanden gesucht, der ihr die kolossale Arbeit der Verwaltung der weitverzweigten kaufmännischen Unternehmungen abnahm. Sie betrachtete mich als ihren Retter in der Not, da unter den langjährigen Angestellten niemand war, der ein genügendes Organisations-talent, Autorität und Verständnis für die verschiedenartigen Unternehmungen hatte. Ich fuhr nur zur Erledigung dringender Angelegenheiten noch einige Male zu meinem bisherigen Chef und Gönner, um mich dann mit voller Kraft in die Aufgaben meines neuen Amtes, als Generalbevollmächtigter der Dame, als Pfleger ihres verfügungsunfähigen Gemahls und Leiter der gesamten geschäftlichen Angelegenheiten der Familie, zu stürzen. Der Gemahl der Dame starb bald nach meinem Amtsantritt. Wenige Jahre später hatte ich das große Glück, die Dame zum Traualtar zu führen, aber schon zwei Jahre später den größten Schmerz meines Lebens, die edle Frau zur Ruhe bestatten zu müssen. Wäre ich ein Dichter, so würde ich ihr an dieser Stelle ein literarisches Denkmal setzen, besser noch in der Form, die diesem edlen Geist allein angemessen wäre: in einem mit meinem Herzblut geschriebenen Roman. Aber selbst das würde mir als Profanierung erscheinen, im Gedanken an die Heiligkeit und Schönheit der Seele, deren erwärmende und erquickende Strahlen wenige sonnendurchleuchtete Jahre mein armseliges Leben verschönten.

Heute ist es mein Lebenswerk, die Unternehmungen, die mir als Erbteil überkommen sind, zu erhalten, aus-

zubauen, zu vergrößern und zu verbessern, ebenso aber im Sinne meiner verklärten Gattin deren mit großem Kunstverständnis begonnene Sammlungen fortzuführen und zu vervollständigen: die Sammlung kostbarer alter und moderner Gemälde, die Autographensammlung und die Sammlung wertvoller alter Bücher. Ich besitze einige bemerkenswerte Unica von enormem Wert. — —

Das ist mein curriculum vitae, vom armen Kommissar bis zum Kunstsammler. — Jeder ist seines Glückes Schmied. Ich kann nur wünschen, daß jedem jungen Mann mit ernstem Wollen und lauterem Streben so wie mir das Glück hold sei — aber es ist beileibe nicht alles Gold, was glänzt, und nicht alles Glück, was so aussieht. Vor allem sollte niemand den Reichtum für den Inbegriff des Glückes halten — das ist er nur, solange man darnach läuft und rennt. Ist man am Ziel, so sieht man meistens, daß man einem Phantom nachgelaufen ist; es sieht ganz anders aus, als man sich's dachte. Doch ich will keine müßigen Betrachtungen anstellen, sondern möchte lieber Ratschläge und gute Lehren für die Praxis geben, denn Ihr Buch soll doch für die Praxis sein. Ratschläge und gute Lehren — wenn das für den Lebenskampf, für den Gelderwerb, für den Weg zum Reichtum möglich wäre! Du lieber Gott, gern würden wir Besitzenden jedem, der es wissen will, sagen: Mach' es so, oder so, oder so — wenn wir es nur selber wüßten!

A. B.

* * *

Was sollte zu diesem Beitrag noch zu bemerken sein, wenn alles der Wahrheit entsprach? Daß dies der Fall sei, konnte ich mit Leichtigkeit feststellen. Späterhin gelang es mir freilich, einige wichtige Tatsachen festzustellen, die eine wertvolle Ergänzung der Lebensbeschreibung des Herrn B. bilden, so wertvoll, daß einem manches klar wird, was einem vorher unklar war. Wie gewöhnlich, sind auch hier alle äußeren Facta wahrheitsgetreu erzählt. Manches konnte aber nicht erzählt werden. Da ist zunächst der Umstand, daß Herr B. ein schöner Mann, und dadurch als junger Mensch dem Prinzen ** in Homburg aufgefallen war. Ferner konnte Herr B. nicht sagen, daß der erste Gatte seiner Frau zur Zeit, da Herr B. die Bekanntschaft seiner späteren Frau machte, schon seit Jahren als Paralytiker in einer Anstalt war. Ebenso war es nicht zu verlangen, daß Herr B. erwähnte, daß seine Gattin 15 Jahre älter war als er, und daß sie bereits ein schweres Gallensteinleiden hatte, als sie Herr B. in Biarritz kennen lernte. Herr B. gibt zu — und das entwaffnet den gern den Cyniker spielenden Kritiker — daß er großes Glück gehabt hat: der Mann unheilbar geisteskrank, die Frau leidend und in den schönen Herrn B. sterblich verliebt, keine Kinder, hohe Protektion als Empfehlung für die Stellung als Generaldirektor, in der ganzen Verwandtschaft kein vernünftiger Kaufmann, unter dem Personal keine Persönlichkeit. Der Weg war geebnet für ein Sonntagskind — und Herr B. ging den Weg. Bleibt höchstens noch die Frage, wie

Herr B. sich die hohe Protektion des Prinzen ** erwarb — und da wird in Hof- und anderen eingeweihten Kreisen seit Jahrzehnten behauptet, daß Prinz ** homosexuell veranlagt gewesen, und daß Herr B. viele Jahre seine intimste Freundin gewesen sei. Das sind natürlich Erzählungen, Behauptungen, die nicht zu beweisen sind, und die ein verständiger Mensch nur als solche wiedergeben kann. Denn der Prinz ** ist längst tot, und Herr B. wird diese Behauptung — davon bin ich überzeugt — in das Reich der Erfindung verweisen.

No. 10. Mit Humor.

Als eine sehr prompte Antwort auf mein Schreiben kam folgender Brief:

z. Z. Partenkirchen, den 2. Aug. 1905.

Villa * *

Geehrter Herr!

Gestatten Sie mir die Anfrage, woher Sie meine Adresse haben, ferner, ob der Inhalt Ihres Schreibens ein verspäteter Aprilscherz sein soll, und ob es tatsächlich einen lebendigen Menschen Ihres Namens gibt, der glaubt, auf einen solchen Brief eine Antwort zu bekommen.

Hochachtungsvoll

Dr. S.

Hierauf schrieb ich:

Schöneberg, den 4. August 1905.

Geehrter Herr Doktor!

Mit Ihrem Schreiben vom 2. d. M. setzen Sie in die Wahrhaftigkeit meiner Angaben derartige Zweifel, daß ich es eigentlich ablehnen müßte, Ihnen zu antworten. Aber ich bin es gewohnt, daß man mich beleidigt, weil ich um etwas bitte, was mit dem

nun einmal herrschenden Kultus der Heuchelei in Widerspruch steht. Es steht Ihnen frei, mir zu antworten oder nicht. (Eine ausführliche Beschreibung Ihrer Karriere wäre mir die liebste Antwort.) Auch steht es Ihnen frei, mein Unternehmen so viel zu kritisieren, wie Sie wollen, aber an der Wahrheit meiner tatsächlichen Mitteilungen zu zweifeln, kann ich Ihnen nicht gestatten. Ihre Adresse habe ich aus den Münchener Neuesten Nachrichten, in denen Sie kürzlich genannt wurden.

Hochachtungsvoll

H. B.

Hierauf erhielt ich postwendend folgende Postkarte:

Bravo! Man darf sich nichts gefallen lassen, Sie sollen von mir bedient werden, daß Ihnen und Ihren Lesern die Augen übergehen. In acht Tagen haben Sie meinen Beitrag, nb. das erstmal, daß er nicht in barem Gelde zu bestehen braucht. Das imponiert mir.

Ergebenst

Dr. S.

Ebenso postwendend schrieb ich zurück:

Geehrter Herr Doktor!

Wenn mir und meinen Lesern die Augen übergehen sollen, so bitte ich Sie, Ihren Beitrag für sich zu behalten. Ich reflektiere nur auf einen Artikel, der erweislich wahre Tatsachen enthält — die

Wirkung, die er auf mich oder mein Lesepublikum ausübt, hat dabei ganz und gar aus dem Spiel zu bleiben. Ich weiß, daß Sie zeitlebens alle Welt gern „g'frozzelt“ haben. Das geht aber hier nicht. Also bitte, senden Sie mir Ihren wahrheitsgetreuen Bericht oder lassen Sie es bleiben — ganz nach Belieben. Für beide Fälle verbindlichsten Dank im voraus.

Hochachtungsvoll

H. B.

* * *

Etwa acht Tage später kam folgende ulkige Epistel:

Geehrter Herr!

Sie wohnen in der Nähe der Reichshauptstadt und wissen daher wohl, was ein „Quatschkopp“ ist. Wenn ich Sie persönlich sprechen könnte, würde ich Sie nämlich so nennen, ganz wie jeden anderen, der leicht grob wird, noch dazu, wo es durchaus nicht nötig ist. Also Sie bekommen hiermit meinen wahrheitsgetreuen Bericht unter der Bedingung, daß Sie in Ihrem Buche nichts daran ändern, nichts fortlassen und nichts hinzusetzen, keinerlei Rand- oder Fußbemerkungen machen und sich jeder Kritik meiner Handlungsweise enthalten. Wollen Sie auf diese Bedingungen nicht eingehen, so senden Sie meinen Bericht sofort zurück. Sollten Sie es wagen, diesen Brief abzdrukken, ohne diese Bedingungen strikte

einzuhalten, so — ja so, da fällt mir ein, daß ich dann auch nichts machen kann, denn wenn Sie kein anständiger Mensch sind, hätte ich lieber gar nicht erst . . . also schön, ich schreibe meinen Bericht, behalte mir aber bis zum Schluß vor, ihn eventuell nicht abzusenden.

Mit Ihrer Idee der Autobiographie von selbstgemachten Millionären kommen Sie mir nämlich, das will ich offen sagen, gerade recht. Ich sagte neulich schon zu meiner Frau: Geraldine (sie heißt nicht so, aber ich nenne sie gern mit Namen einer Bühnengröße, die gerade modern ist), wir versteuern jetzt so und soviel. Was ich jetzt Steuern zahlen muß, das ist unerhört. Und vor zehn Jahren haben wir noch unseren Hering aus der Hand gefressen — weißt Du noch, Sarah? Und heute — darüber könnte man wirklich mal ein Buch schreiben. Was meinst Du, liebe Isadora?

— Dummheiten, sagte sie, (bitte das Komma nicht zu vergessen. Mancher Setzer ist so ein — Krippen-setzer). Aber ich ließ nicht locker.

Erinnerst Du Dich, was für ein Buch wir kürzlich bei unserem Buchhändler sahen: Daedalus und Ikarus oder der Flug zur Sonne, ein lyrisches Epos in fünf Gesängen von Kommerzienrat Nebbich und Frau Blanca, geborene Redelheimer? Also da haben Mann und Frau ein Geisteskind erzeugt — laß uns das auch einmal probieren.

Sie antwortete nur mit einem vorwurfsvollen Blick (wir haben nämlich keine Kinder) und schwieg.

— Gut, sagte ich so trocken, wie ich es als ehemaliger Sektvertreter herausbringen konnte, dann mache ich's allein.

Zunächst habe ich gar nicht mit nichts angefangen, indem ich von meinem verstorbenen Papa so viel bekam, daß ich Juristerei ohne das geringste heiße Bemühen studieren konnte. Das ist doch schließlich auch Kapital, und ich gehöre eigentlich gar nicht in Ihr Buch für die deutsche Jugend. Andererseits kann ich ruhig sagen, daß ich, als ich meinen Dr. jur. und Referendar gemacht und mein Jahr beim königlich bayerischen Protzkasten abgedient hatte, ohne einen Pfennig dastand. Mein Vater starb ohne irgend welches Vermögen zu hinterlassen, meine Mutter war schon seit Jahren tot, meine Geschwister waren mittelmäßig versorgt, und ich hatte eine Zukunft. Einige Jahre war ich Bankkommis, und dann stürzte ich mich in die Geschäfte.

Les affaires c'est l'argent des autres, sagt der alte Dumas, und ich sagte mir: es gibt so unmenschlich viel Geld in München und anderswo — sieh zu, daß Du was abbekommst. Wie macht man das? Nun, man macht Geschäfte. Es brauchen ja nicht Wucher- oder andere unfaire Geschäfte zu sein. Es werden ja auch täglich reelle Geschäfte gemacht — fragt sich nur, wer sie macht.

Ein Menschenalter habe ich nichts weiter getan, als Geschäfte gemacht — oder richtiger, zu machen versucht. Stellenweise machte es mir Vergnügen, aber

nur sehr selten. Soll ich die Geschäfte aufzählen? Unmöglich. Einige besonders merkwürdige werde ich später andeuten.

Wichtiger erscheint die Frage: wie habe ich die Geschäfte gemacht? Der eine macht sie mit seiner großen „Tüchtigkeit“, will sagen: Redegabe, Schlaueit, Gewandtheit, Skrupellosigkeit. Der andere mit seinen feinen Beziehungen, indem er mit jedem dicken Kommerzienrat oder Bankdirektor verwandt, verschwägert oder wegen Meineids vorbestraft ist (die letzten Worte sind mir infolge einer alten Gewohnheit entschlüpft). Wie habe ich sie gemacht? — Mit Humor! Wer mich nach dem Geheimnis meiner Erfolge fragt, dem sage ich: Das Geheimnis liegt in meiner nicht totzuschlagenden guten Laune und meinem angeborenen Humor. Als ich 1894 zum so und sovielten Male mein halb süß, halb sauer erworbenes Vermögen an einer verkrachten Automobilunternehmung verloren hatte, sagte ich zu meinem Freund, dem Direktor Popanz von der Filiale der Germanischen Bank (den ich anpumpen wollte): Ich habe alles verloren, nur nicht meinen Humor und meine Sympathie für Sie. Das gefiel ihm, und er borgte mir einige hundert Goldgulden, damit ich meinen Mietzins bezahlen und eine Geschäftsreise nach dem rauhen Norden machen konnte.

Das erste, was ich tat, als ich mich auf eigene Füße gestellt hatte, war: ich heiratete meine angebetete Rosalinde, die damals einen Krankenpflieger-Kursus

durchmachte — ach! was hat sie später noch für Kurse durchmachen müssen, als ich an der Börse jobberte — und wöchentlich mehrere Male nach Karbol roch. Und ich sprach zu ihr: drei Söhne werden einst unser sein, und wir nennen sie Sextus, Septimus und Antiseptimus. Noch hat sich meine Prophetie nicht bewahrheitet, aber damals haben wir Beide gelacht — und das ist die Hauptsache. Ich sage Ihnen und Ihrer ganzen verlotterten Jugend: ein befreiendes Lachen hilft dem Reichsten und dem Aermsten über viele Schwierigkeiten der Kapitalbeschaffung hinweg. Und an diesen Schwierigkeiten habe ich fast mein ganzes Leben lang gelitten, bald handelte es sich um zwei Millionen und bald um zwei — Mark. Die Selbstmordgedanken kamen manchmal in letzterem Falle, niemals im ersteren, aber ich versuchte in diesen Situationen meist nur, mich totzulachen. Unberufen.

Vorübergehend versuchte ich mich in Erfindungen, und habe mir viel Mühe gegeben, die unsinnigsten Projekte von Erfinderwahnsinnigen zu finanzieren. Nur zwei oder drei Mal ist es mir geglückt, Kapital zusammenzubekommen und dabei anständig zu verdienen. Bei diesen Erfolgen lag es aber meines Erachtens nicht an den Objekten, sondern an der Konjunktur. Die Jahre 1889 und 1898 bilden in dieser Beziehung Marksteine der Kulturgeschichte. Es war ganz einerlei, was man den Kapitalisten, Bankleuten, Faiseuren, Promotors u. dergl. Menschen brachte: automatische Waschfrauen,

Examens-Versicherungen, Konzeptions-Schokolade und Antikonzeptionspastillen, Gratiszeitungen mit monatlichen Theater-Freibilletts, Reklame-Ideen aller Art — was es auch war, man bekam für jeden Dreck ein „Konsortium“.

Aber die übrigen Jahre? Wenn ich überblicke, was ich Jahrzehnte lang angefangen, versucht und aufgegeben habe — kaum ein Gebiet menschlicher, unmenschlicher und übermenschlicher Tätigkeit ist von meinem Eingriff verschont geblieben. Ich habe eben alles versucht, was sich mir bot, bin fast jedesmal hineingefallen, half mir wieder heraus und fiel von neuem hinein.

Was mich aufrecht hielt, war der Umstand, daß ich durch mein fröhliches Gemüte Allerwelts-Gutfreund war. Wen ich kannte, mit dem stand ich bald fast auf Du und Du. Man half mir gern, weil ich nie jammerte über schlechte Zeiten oder schlechte Menschen, sondern stets und an allem etwas zum Lachen fand. Auch muß ich meiner lieben Frau das Zeugnis ausstellen, daß sie mir stets Mut und nie Vorwürfe gemacht hat, wenn ich „mal“ nicht reüssierte. Und ich reüssierte meist immer — nicht. Mein unverwüstlicher Optimismus gaukelte mir vor, es müsse mal eine Sache „geboren“ werden, die mich à l'abri de tout bringt. Warum auch nicht? Hatte ich doch fast jedes Mal, wenn es mir ganz dreckig ging, das Glück, ein Geschäft zu machen, das uns herausriß.

Als junger Mensch habe ich viele Jahre mit Kunst-sachen gehandelt, Oelgemälden, Bronzen u. dergl., die

aus den Sammlungen der verkrachten Gründer zu billigen Preisen zu haben waren und nun in den Besitz solider Leute übergingen. Später war ich mehrere Jahre in Berlin, teilweise an der Börse als Makler und Spekulant, teilweise als Zeitungsmensch und Leierkastendichter tätig. Ich habe zahlreiche Freunde in Berlin, die manche meiner volkstümlichen Lieder noch heute zum Leierkasten singen und sich damit gut ernähren.

Verschiedene Geschäfte riefen mich dann nach Paris. Hier ging es mir zu Anfang schlecht. Die Eisenbahnlaternen, die ich dort verkaufen wollte, wurden in den Bureaus der verschiedenen großen Gesellschaften untersucht, und man wollte mir das Resultat der Prüfung mitteilen. Ich fuhr dieserhalb auch nach Bordeaux, Lyon, Marseille, Brüssel, Antwerpen, Rotterdam und anderen Plätzen, machte mich mit den maßgebenden Persönlichkeiten bekannt und habe sie, nachdem ich ihr einnehmendes Wesen kennen gelernt, für mich einzunehmen verstanden. Die Zeit ging hin — und Zeit ist Geld. Mir wurde schon etwas plümerant zu Mute. Da kamen die Bestellungen: in etwa vier Wochen fast hunderttausend Laternen, und ich bekam einen Franken Provision pro Laterne. Davon hatte ich allerdings die „Spesen“ zu bezahlen. Aber es blieb genug übrig.

Die nächsten Jahre sahen mich in Berlin, Frankfurt am Main und München mit der Einführung einer neuen Sektmarke beschäftigt. Ferner interessierte ich mich für verschiedene Reklame-Systeme. Bei all diesen

Sachen kam wenig heraus — bei vielen setzte ich beträchtliche Gelder zu. (Die Geschichte ist furchtbar langweilig, ich eile daher zum Schluß.)

Ende der neunziger Jahre endlich — ich war inzwischen ein älterer Herr geworden — und in den folgenden Jahren habe ich einige Geschäfte gemacht, die mir alles in allem mehrere Millionen einbrachten. Seitdem pfeif' ich auf alle Geschäfte — mehr als das: ich habe eine Wut auf alles, was mit „Geschäften“ zusammenhängt. Die schlimmste Sorte von Menschen sind die G'schäftlhuber. Cave canem. Der Teufel soll die Geschäfte holen. Lassen Sie mich in Ruhe damit. Sie auch. Ihr „Werk“ ist auch nichts weiter als Geschäft. Sie wollen sehen, wie andere Geld verdient haben, und es dann ebenso machen. Faule Fische! Geben Sie sich keine Mühe und merken Sie sich den obersten, wichtigsten Grund- und Lehrsatz der einzig zuverlässigen Methode aller Glücksritter, G'schäftlhuber, Faiseure und Eigentumsverbrecher:

Jeder Fall liegt anders.

Nützt Ihnen also nichts, Ihre „Kollekte“ mit der Sie bei uns Reichen hausieren gehen, um Erfahrungen zu sammeln — nämlich die Erfahrungen anderer. Ich habe Ihnen mein Rezept gesagt — ich wette, daß es niemand anwenden kann. Wer es aber anwenden kann, der braucht es von mir nicht erst zu erfahren. C'est de la blague.

Um Ihnen die gewünschten „konkreten Beispiele“ zu geben, wie man „mit Intelligenz, Fleiß, Energie und Ausdauer Vermögen schaffen kann“ (Ihre Worte), so will ich noch folgende Kleinigkeiten hinzufügen:

1. Ich kaufte im Jahre 1894 dreitausend Shares einer südafrikanischen Gesellschaft à 3 Shilling pro Stück. Diese erwiesen sich nach knapp einem Jahr als wertlos. Ich ließ sie liegen. Im Sommer 1899 zeigte sich an der Londoner Börse Nachfrage für diese Aktien, weil das Besitztum der Compagnie in der Nähe reicher Goldbergwerke lag, und sich die Spekulation zu jener Zeit auf diese Art Aktien stürzte. Anfang Dezember 1899 verkaufte ich die 3000 Aktien zum Preise von durchschnittlich £ 5 pro Stück. Das gibt einen Erlös von ca. 300 000 Mark.

2. Anno 1896 verschaffte ich einem süddeutschen Industriellen, der etwas „klamm“ geworden war, gegen Deponierung von Aktien seines Unternehmens einen Bankkredit von 2 Millionen Mark, wofür ich keinerlei Provision bekam, aber die „Option“ auf eine Million Mark von den Aktien, welche als Sicherheit hinterlegt wurden, zu einem bestimmten Kurse auf ein Jahr. Der Kredit und die Option wurden zweimal je auf ein Jahr verlängert. Im dritten Jahr stiegen die betreffenden Aktien reichlich hundert Prozent. Ich übte meine Option aus und verdiente glatt 1 Million.

3. Ende 1900 kam das Rittergut eines posenschen Junkers, der sein Vermögen verjobbert hatte, zur Sub-

hastation. Auf Anraten eines befreundeten Rittergutsbesitzers fuhr ich mit zum Termin, und da es in der Tat nur am Gelde haperte, (sonst war alles tadellos,) kaufte ich das Besitztum ohne Anzahlung, lediglich gegen Zahlung der rückständigen Zinsen und der Unkosten, weil die Hypothekengläubiger nur einen guten Käufer, sonst aber kein Geld haben wollten. Es war geschenkt. Ich habe das Rittergut nach kaum zwei Jahren mit ca. 800 000 Mark Gewinn veräußert.

So könnte ich noch einige Fälle aufzählen, ich will aber nicht, denn ich habe eine Wut auf die Geschäfte. Schluß. — — —

Also, nicht wahr, „mit Humor“.

Dr. S.

* * *

Geehrter Herr Doktor!

Ganz kann ich Ihre Bedingungen nicht erfüllen, denn ich muß hinzufügen, daß ich einen Herrn in Berlin kenne, der auf Wunsch beschwören will, daß er Ihnen im Jahre 1890 in Berlin im Café Bauer zwanzig Mark geborgt hat, die Sie ihm nicht zurückgegeben haben. Derselbe Gewährsmann hat einen Bekannten, von dem Sie sich 1892 am Bahnhof Halle a. S. 50 Mark geliehen haben, die ebenfalls noch nicht zurückerstattet sind. Haben Sie vielleicht noch mehr Schulden — vergessen?



Schlußbetrachtung.

In der Einleitung zu diesem Buche sagte ich, daß ich versuchen wollte, von den self made men, die mindestens eine Million ihr eigen nennen und die von Hause aus nichts besaßen, zu erfahren, wie sie es angefangen haben. Ich ließ dann durchblicken, daß es mir in Wirklichkeit nicht darum zu tun war, das „Rezept“ zu ermitteln, um nun meinerseits auf eine ähnliche Art zu versuchen reich zu werden. Vielmehr wollte ich einmal probieren, ob es tatsächlich möglich sei, von solchen Leuten — den „Gerissenen“ — herauszubekommen, wie sie selbst über die Art und Weise ihrer Geldmacherei denken, und wie sie es darstellen. Das ist mir also in zehn Fällen geglückt.

Welche Schlußfolgerungen könnte man nun aus der Lektüre dieser zehn Antworten ziehen?

Zunächst muß ich mit aufrichtigem Bedauern feststellen, daß kein einziger Millionär geantwortet hat, der sein Geld auf ganz glatte, reelle Weise verdient hat. Ich habe an eine große Zahl von Leuten geschrieben, die nachweislich irgend ein Unternehmen klein begonnen, es dann durch Umsicht und Fleiß, vom Glück und den Konjunkturen begünstigt, vor-

wärts gebracht und groß gemacht haben. Kein einziger von diesen hat geantwortet. Der Grund ist klar: es sind alles kühl denkende Geschäftsleute, denen etwas so „Ausgefallenes“ — ihr Leben für die Oeffentlichkeit zu beschreiben — völlig fern liegt. Manch einer mag darunter sein, der auch gar nicht im stande ist, eine vernünftige Beschreibung zu verfassen. Ein tüchtiger Geschäftsmann, der „Geld zu machen“ versteht, braucht noch lange nicht die deutsche Sprache so zu beherrschen, daß er eine Schilderung seines Werdeganges anständig zu stilisieren vermag. Sie alle haben sich gesagt: wozu? Die Sache bringt weder Geld, noch Titel, noch sonstige Ehren ein — also was soll mir das?

Wer aber hat geantwortet? Acht Leute, die auf Titel und Ehrungen nicht mehr rechnen können, die sich aber auf ihre „Tüchtigkeit“ kolossal viel einbilden, eine Dame, die hinter dem Rücken ihres Mannes aus Langerweile in der Welt herumschriftstellert, und — mündlich — ein Hazardeur, der heute oben und morgen unten ist.

Es erscheint mir zwecklos, die „Methoden“ des Geldverdienens, die meine Mitarbeiter angewandt haben, neuerdings einer Kritik zu unterwerfen. Dies ist zum Teil schon geschehen, im übrigen tut es der geneigte Leser, wie ich ihn kenne, selbst. Ein Gemeinsames aber ist den Schicksalen der Leute, die in diesem Buche ihr Leben geschildert haben, eigen: es ist ihnen allen samt und sonders einmal im Leben oder öfters — schlecht, teilweise sogar sehr schlecht

erga
mit
jeder
aus

ihrer
fühlt
folg
für
solle
mal
paar
So
derg
behe
hoh
man
man
von
etwa
Geb

gen
reini
mit
Das
gen
dies
klin
dan

ergangen. Und weil sie dies alle ohne Ausnahme mit rühmenswerter Offenheit zugeben, deshalb ist für jeden denkenden Menschen meiner Meinung nach aus diesen Millionärs-Briefen allerlei zu lernen.

Verschiedene unserer Autobiographen geben in ihren Beschreibungen selbst gute Lehren. Fast jeder fühlt sich berufen, nachdem er nun einmal den Erfolg für sich hat, Regeln und Normen aufzustellen, für die wir dem Doktrinär vielleicht dankbar sein sollen. Aber guter Rat ist nicht immer teuer, manchmal ist er sogar sehr billig, wenn er nämlich in ein paar Redensarten oder hingeworfenen Worten, wie: So habe ich es gemacht, mach' du es ebenso, oder dergleichen besteht. Möglich, daß manches wohl zu beherzigende Wort sich unter den Moralphrasen der hohen Herren Steuerzahler befindet. Aber das braucht man nicht zu überschätzen. Gute Ratschläge bekommt man schon, und diese sind auch nicht das, was man von den Herren verlangt. Wenn wir von ihnen etwas lernen wollen, so liegt dies auf anderem Gebiete.

Laß uns, geneigter Leser, aus den zehn Erzählungen den Kern schälen, ihn von dem Drum und Dran reinigen und ihn dann mit der Lupe, d. i. diesmal mit der Brille des Philosophen, genau untersuchen. Das Resultat dieser Untersuchung dürfte sich in folgende Leitsätze zusammenfassen lassen. (Wenn diese Sätze wie Gemeinplätze, lehrhaft oder lächerlich klingen, so ist das nicht meine Schuld — die Gedanken stammen von den Millionären.)

1. Bei den großen Erfolgen, die erzielt werden, ist meist immer ein „Haken“, der der Außenwelt verborgen bleibt. Wenn man im Lebensgange aller Derer, die irgend einen äußeren Erfolg erzielt haben, z. B. in kurzer Zeit reich geworden sind, den Dingen auf den Grund gehen könnte, so würde man manche Entdeckung machen, die der Schlüssel ist zu den sonst manchmal unerklärlich oder lediglich als Glück und Zufall erscheinenden Wandlungen im Schicksal eines Menschen.

2. Es ist bekanntlich nichts beständig, sondern alles veränderlich und einem ewigen Wechsel unterworfen. Aber nie weiß man vorher, ob und wann eine Veränderung im Leben eines Menschen eintritt. Aus diesem Grunde ist eine der größten Torheiten, die es gibt, der Selbstmord aus finanziellen Gründen*). Niemand von den Leuten, die wir in diesem Buche kennen

*) So oft mir ein solcher Fall bekannt wird, muß ich an das tragische Ende des Leutnants Hoffmann in Celle denken. Der Mann hatte von seinem Kommandeur acht Tage Zeit bekommen, seine zerrütteten Finanzen zu ordnen oder den Dienst zu quittieren. Er hatte während der Zeit brieflich und telegraphisch bei Verwandten und Freunden die größten Anstrengungen gemacht — vergebens. Die Galgenfrist war schon verstrichen, da sah er eines Morgens den mit Sehnsucht erwarteten Geldbriefträger an seinem Fenster — vorübergehen. Das gab ihm den Rest, und der Schuß knallte. Unter den Menschen, die das Zimmer füllten und den am Boden Verröchelnden umstanden, war mit der rettenden Postsendung — der Geldbriefträger. Er hatte sich in der Hausnummer geirrt.

lernten, konnte ahnen, daß sich sein Lebensweg einmal so gestalten und abwickeln werde. Das sollte sich jeder, der im Kampfe ums Dasein dem Verzweifeln nahe ist, merken.

3. Fast mit keinem Worte ist in den vorstehenden Lebensbeschreibungen erwähnt, daß der Verfasser durch seine Erfolge sich befriedigt fühlt. Sollte man nicht meinen, daß jemand, der seinen Lebensgang vom armen Jungen bis zum Millionär schildert, eine gewisse Genugtuung, ein Gefühl der Zufriedenheit mit sich und seinen Leistungen zum Ausdruck bringt? Aber wie wenig davon finden wir in diesen Briefen! Glücklich sind die Herrschaften auch nicht. Und die Bescheidenheit, derer sie sich befleißigen, ist wohl damit zu erklären, daß sie als Besitzer von großem Vermögen die allgemeine Ueberschätzung des Geldes nicht mehr mitmachen. Selbst die Kunst des Festhaltens der verdienten Kapitalien verstehen sie nicht alle. Wenn ich hierüber auch nur von einem meiner Mitarbeiter Näheres weiß, so ist noch nicht bewiesen, daß die anderen alle so fest im Sattel sitzen.

4. Ein wahres Wort hat Herr Dr. S. ausgesprochen, der den Satz verfiicht:

„Jeder Fall liegt anders“.

Er ist zwar ebenso billig wie alle die anderen Abreißkalenderweisheiten der Braven, die vermittelst ihrer großen Intelligenz so schmählich viel Geld verdient zu haben behaupten. In diesen Worten des Opportunitätspolitikers, vulgo Abenteurers und Industrieritters („G'schäftlhuber“) liegt wenigstens etwas praktische Lebensweisheit. Wers sich müht und quält, Geld zu verdienen und sein Streben nach bestimmten Grundsätzen geregelt hat, dem gibt hier der Praktiker einen Fingerzeig, wie nützlich solche Prinzipien sind

* *
 *

Sollte das „ungeschriebene Lehrbuch des Lebens“ — für Leute, die das Leben von der finanziellen Seite aus ansehen — einmal geschrieben werden, so wird vielleicht das Geldverdienen (im Sinne von „Reichtum schaffen“) einmal eine Kunst, die sich erlernen läßt wie etwa das Seiltanzen, Zahnziehen oder Klavierspielen. Das können auch viele, aber stets werden sich einige auszeichnen und die Konkurrenten überflügeln. Lediglich mit Fleiß und gutem Willen ist daher kaum etwas zu erreichen, natürliche Begabung ist hier das meiste. Indessen — das Buch wird einstweilen nicht geschrieben, und Akademien zur Erlernung der „Kunst des Geldverdienens“ sind vorläufig nicht zu befürchten.

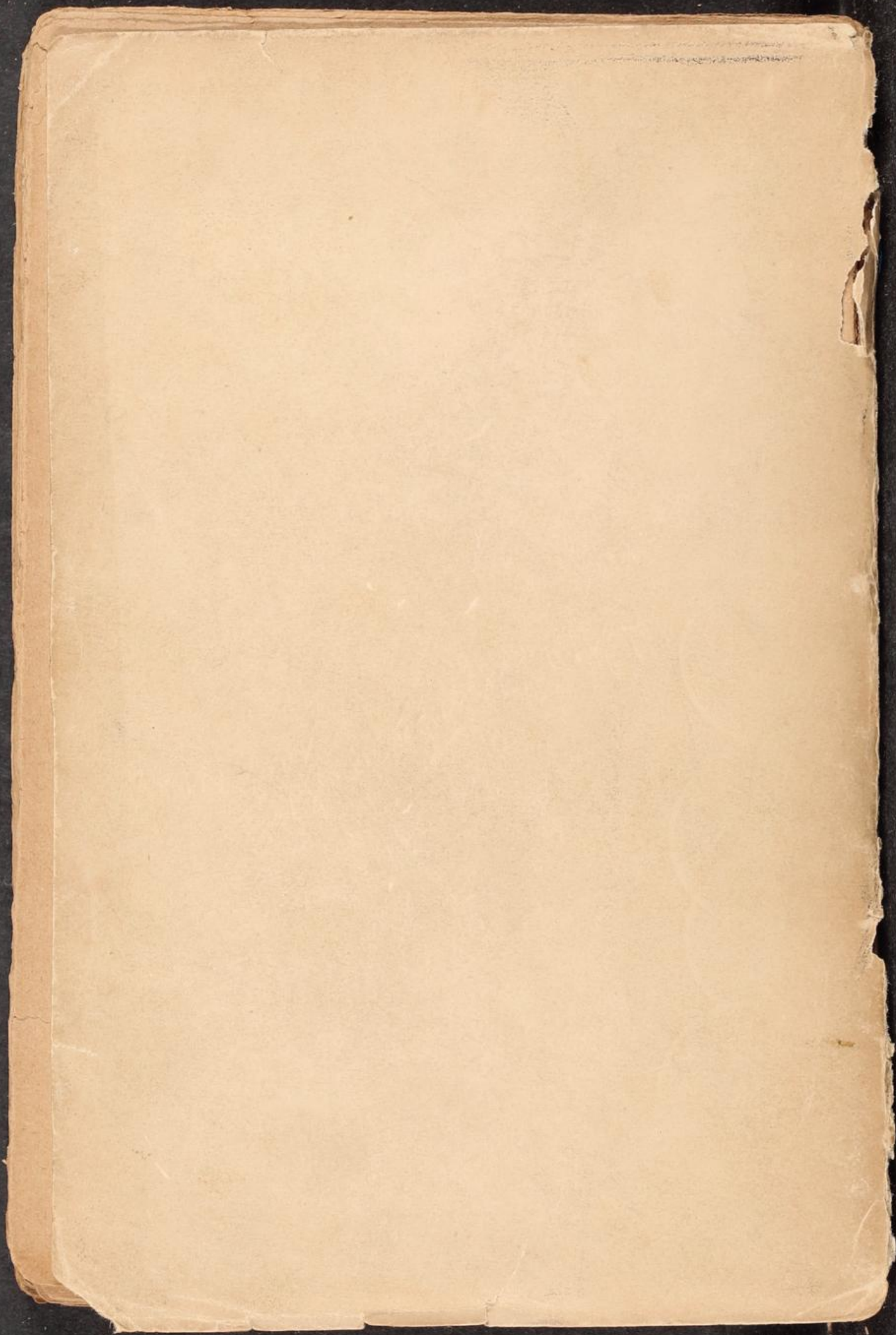
Beim Thema „Geldverdienen“ befinden wir uns auf unsicherem Boden. Das Thema interessiert Jeden, aber niemand glaubt, daß ihm darüber etwas Neues erzählt werden könne. Ich weiß nicht, wie „mein Publikum“ diese Sammlung von fachmännischen Äußerungen über den fraglichen Punkt aufnehmen wird, vielleicht gar nicht, vielleicht mit gemischten Gefühlen, wenn es beim Erscheinen dieser Briefe ein großes Geschrei geben sollte. Die zehn Antworten beweisen nichts, als daß der größte Teil derjenigen, die in relativ kurzer Zeit reich wurden, nur vom Glück begünstigt war, dem blinden „Dusel“ den Erfolg verdankt. Wer aber will dies beweisen — und wer das Gegenteil? Daß das Glück, der Zufall eine so große Rolle spielt, hat etwas ungemein Tröstliches. Die größte Dummheit ist es, zu sagen: ich habe kein Glück — denn wer bis heute kein Glück hatte, kann es morgen haben. Auch der durch langjährige Arbeit und Fleiß erzielte Erfolg ist Glück — der Unterschied liegt nur in der Bewertung durch die Mitwelt, und es steht jedem frei, diese Bewertung seinerseits so hoch oder so niedrig anzuschlagen, wie es ihm beliebt.

Das wenigstens haben wir aus diesen Millionärsbriefen gelernt.



R. BOLL
Berlin NW.7, Georgenstraße 23.













VB Gießel

22

524



Colour & Grey Control Chart

Danes Picta

Blue

Cyan

Green

Yellow

Red

Magenta

White

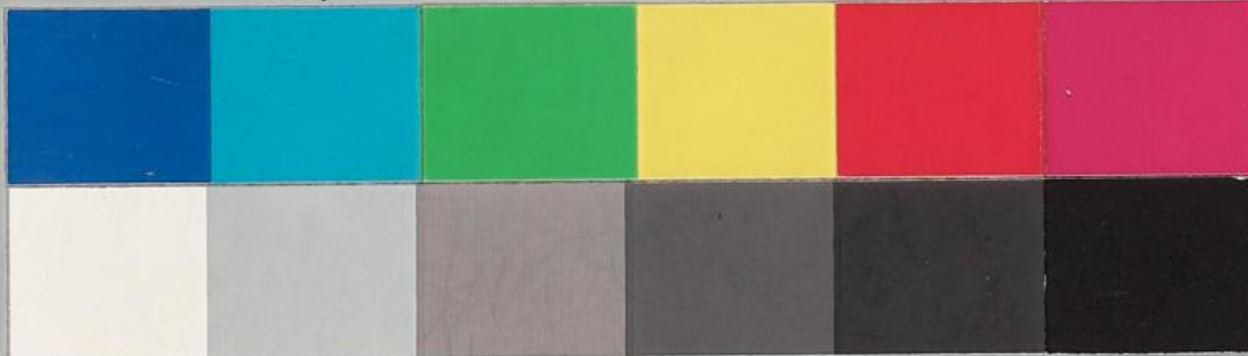
Grey 1

Grey 2

Grey 3

Grey 4

Black



Reichtum?

*V.P.
Napoli 08.*