

Badische Landesbibliothek Karlsruhe

Digitale Sammlung der Badischen Landesbibliothek Karlsruhe

Der Volksfreund. 1901-1932 1932

217 (19.9.1932) Unterhaltung und Wissen

Winklerkaufmann und Wille

Chance für Peters

Willy Peters hatte sein Seemannspatent in der Tasche, aber es war bei diesen Zeiten kein Schiff zu kriegen. Um nicht ganz umi zu sein, zog er die rote Karte der Lotterielotterie für die Winterhilfe an und verkaufte auf den Straßen Lose. Kommt Zeit, kommt Rat, tippte er.

Zunächst kam ein Herr, der jeden Tag ein Los kaufte und zu gewinnen gewann. Willy Peters konnte nicht wissen, daß dies Carsten Kröger war, der Inhaber einer der ältesten kolonialen Firmen, der die gewonnenen Beträge verdoppelt dem Hilfswerk wieder zusteufen ließ. Immerhin beschäftigte ihn der Mann.

„Sie haben auch früher nicht auf der Straße gehandelt?“ meinte Carsten Kröger an einem der letzten Tage der Lotterie zu Willy.

„Es sei jetzt doch alles einerlei, erwiderte Willy, ob er nun auf einem Salpeterminen überm Ozean schwimme oder sich in Hamburg über Wasser halten müsse. Das Leben gebe ihm jedenfalls nie die richtige Chance!

„Ach so, Sie meinen, Sie haben kein Glück?“ fragte der Herr.

„Hier ist meine Karte. Kommen Sie am Tage, wenn die Lotterie zu Ende ist, mal in mein Büro!“

„Ihre Chance“, erklärte Carsten Kröger im Kontor, „liegt vierzig Kilometer hinter der letzten Station zivilisierter Menschen. Die Bank in Daresalam zahlt Ihnen als Entschädigung für das hündische Klima jeden Monat tausend Mark aus. Die können Sie verkaufen, verkaufen oder sparen. Sie müssen sich auf zwei Jahre verpflichten und am Urmalbrand einen Platz halten. Alle sechs Wochen treffen da deutsche Waren für die Regier ein. Sie haben nur auszugeben, was in den Kisten drin ist, und reingepacktes, was die Regier eintauschen: Gold, Eisenblech, Kurlotitäten.

„Der Dampfer geht übermorgen um sechs.“

„Gemacht“, lachte Willy, „ich fahre!“

Auf dem Konsulat in Daresalam erwartete ihn schon ein mischmutteriger Mann in einem pfeifen Tropicanzug; den sollte er abholen. Da der stolze Mensch keinen Pfennig auf der Nacht hatte, gab Willy ihm freundschaftshalber von den tausend Mark, die Kröger als Reisekasse beigegeben hatte, die Hälfte ab und erfuhr in zwei Stunden bei Whisky unterm Zeltdach des deutschen Hotels, wie sich die angebliche Chance in den Augen seines Vorgängers spiegelte. Der war erstaunt, seinen müden Knaben in den Urmalbrand abzugeben zu sehen, und mußte auf die Ueberredung noch viel Alkohol in seinen Hals gießen, daß er prempelt den Dampfer bestaunte und nur mühsam durch das Konsulat mit einem späteren Reiseführer wegkam.

Schon nach einigen Monaten forderte Willy Peters doppelt so viel Ware an, wie die Urmalbrände sonst verarbeitet, und als man sie schickte, fandte er dreifache Unterhaltungsgegenstände. Die zwei Jahre gingen hin. Von Afrika kam kein Wunsch nach Abholung. „Ich glaube“, erklärte Kröger seinem Proturisten, „Sie belagern mir eine Passage. Wenn doch selbst mal nach Peters leben. Wir könnten fast allein von diesem Handel da leben, während die andern Urmalbrände schlechter als früher arbeiten.“

Carsten Kröger reifte in Gesellschaft einer jungen Dame. Er mußte, daß Willy Peters ständig Briefe an eine Ingrid Schrenk schrieb. Darum hatte er sie aufgedrückt, mit ihr geredet und ihre Mutter veranlaßt, das Mädel mitreisen zu lassen, weil sie doch mit Willy Peters so gut wie verlobt war. In Daresalam wunderte er sich bereits, als der Hotelportier ihm erklärte, es gäbe jetzt eine Straße zur Niederlage. Herr Kröger konnte ein Perlensauto mit Chauffeur mieten. Und vom Fahrer hörte er, daß Peters diese Straße durch den Urmalbrand angelegt habe, um die Warentransporte besser auszuführen zu können. Nach zwei Stunden fuhr er tauglich ein paar Holzhäuser auf. In der Mitte thronte eine Kirche auf so tollens wie einem Marktplatz. Früher stand hier eine einzige Barade aus rohen Bäumen.

Vor dem Haupthaus verperrte ihm ein Schwarzer den Weg. „Oh, Massa müssen sagen Namen von Massa. Massa Peters haben viel Arbeit.“ Unter einer roten Markise erzielten Kröger und die Dame Zitronen mit Eis, und der Schwarze ging ins Haus. Gleich darauf stürzte Peters heraus. Er hatte aufgetrennte Wermel, und sein Gesicht war ganz einfach brennend. „Ich werde, konnte doch nichts ahnen... und ich sehe so aus, weil ich den Schwarzen in der Säge gefangen habe.“ Jetzt sah er Ingrid und wurde rot. „Mädel du!“ Da küßte sie ihn mitten in das schmutzige Gesicht. Kröger drehte ihnen schnell den Rücken zu.

Am Abend saßen sie vor dem Schlingpflanzenbehang des Urmalbrandes und tranken fähle Zitronen.

„Mensch, wie haben Sie das nur alles gemacht?“

„Das war ganz einfach. Ich steckte mich hinter die Verwaltung, schloß mit ihr einen Vertrag, zehn Prozent aller Waren sollten nach Daresalam gehen, wenn man mir dafür Holz, Eisen, Möbel und Werkzeug gebe. Zwei Schwarze ließen sich mit Rognat und Eis, zwei Zaubereien für sie, überzeugen und bauten

das erste Haus und das Gemeinschaftshaus da drüben mit mir, für die Schwarzen, die für mich im Lande auf Handel gehen wollten. Es kamen drei, es kamen zehn und auch zwei Missionare. Mit ihnen wuchs der Ort. Hinter den Häusern haben wir schon Plantagen, sogar Gemüse, und demnächst bekommen wir ein Telefon.“

„Ihre zwei Jahre sind um...“ meinte Kröger, „ich werde Ihnen in Hamburg ein eigenes Geschäft einrichten... Sie werden jetzt gern heiraten wollen.“

„Heiraten?“ Peters lachte. „Ja, aber mir gefällt es hier!“

„Mir auch!“ sagte Ingrid. „Ich darf dir doch helfen?“

Kröger fuhr bald ab und ließ das junge Ehepaar in seinem eigenen Reich. In Hamburg beantragte er zum Erschrecken seines Proturisten eine Veränderung seiner Firma im Handelsregister auf „Kröger u. Peters“ und sagte lächelnd: „Ich mag ja eigentlich keinen Teilhaber, aber ein besseres Kapital als diesen kann ich gar nicht aufnehmen, Schlüter!“ Der fand das allerdings auch. Und Willy Peters glaubt natürlich jetzt daran, daß es manchmal im Leben doch so etwas gibt, wie eine Chance!

Peter Bissig.

Lachen in der Schule

Für 10 Tage weilt Fräulein S. in R. Fräulein S. ist Lehrerin. Sie interessierte sich für Unterrichtsweisen in den Schulen der fremden Stadt.

„Sie haben es heute gar ungünstig getroffen“, sagt der Direktor. „Die Lehrerin, die die fortgeschrittene Versuchsklasse führt, ist leider krank. Aber dieselbe nehmen Sie hier an der Gefangenschaft teil.“ Er öffnet die Tür einer Klasse und stellt Fräulein S. der Klassenlehrerin vor, einer kageren Dame von dünner Gestalt, mit harten, edigen Bewegungen, spitem Gesicht und trockener Stimme. In die 40 Mädchen sitzen in den Bänken, zwei Jahrgänge zwischen 10 und 12 Jahren. Große, kleine, magere, rundliche, braunschwarze und blonde Mädel. Zur Rechten an der Kathederwand steht ein Piano. „Sehr angenehm“, sagt die Klassenlehrerin zum Gast. „Stillegeheßen!“

Die Art, wie sie die Kinder mit dem Besuch bekannt macht, ist recht eigenartig, aber bezeichnend: „Dies hier ist Fräulein S. aus Berlin. Fräulein S. wird der Gefangenschaft beizutreten. Daß ihr euch benehmt, wie es sich gehört!“ Fräulein S. ist Lehrerin; sie muß g a n z g a n z, wie eine Klasse sich zu benehmen hat. Also nimmt auch zusammen und singt ordentlich! Fräulein S. weiß ganz genau, wie man singen muß.“

Aber die Formel will nicht verfangen. Die wortlose Heiterkeit mächt, hat ganz Besiß ergriffen von den Kindern, schüttelt sie innerlich. Keine Ueberredungsstunde kann hier länger die Situation beherrschen. Das ist klar für den Gast. Fräulein S. hat andere Anschauungen. Sie hält nicht viel von Disziplin, die nicht von innen kommt. Sie hätte diesen Kindern gern ein herzhaftes Lachen gönnt. Sie weiß aus eigener Erfahrung, wie ein solches Lachen inmitten der Stunde erlöset und erleichtert. Mit um so regerem Innereis kann dann der Unterricht weitergehen. Fräulein S. hat es zu oft erprobt. Dies aber wird schief; denn: es wird einen Standal geben, Tadel, Tränen. Die Klasse wird blamiert sein, die Lehrerin noch mehr.

Da meint es der Zufall gut. Fräulein S. wird für einige Augenblicke aus der Klasse abberufen. Trocken eröffnet sie: „Ich muß für einen Augenblick die Klasse verlassen. Aber ich komme gleich wieder.“ Daß ihr ja ruhig sitzen bleibt und auch anständig benehmt! Die Dame hier weiß ganz genau, wie sich eine Klasse im Benehmen der Lehrerin zu benehmen hat. Doch einen zwingenden Blick auf die Gestalt der Mädchen, und sie schließt zur Tür hinaus. Fräulein S. sitzt allein den Kindern gegenüber. Da paßt sie der pädagogische Teufel. Sie wird die Macht ihrer Methode erproben an dieser fremden Klasse. „Ihr Mädchen“, sagt sie vertraulich, „ich sehe, ihr habt große Lust zum Lachen.“

„Ja, ja, Sie haben wir“, kommt es wie aus einem Munde.

„Nun, dann poßt mal auf! Wir schließen einen Pakt. Ich lacht euch jetzt mal tüchtig aus. Aber unter einer Bedingung: Ich schaue nach der Tür. Sobald ich eure Lehrerin kommen höre, geht ich auch ein Zeichen. Dann ist ihr mit einem Schlag wieder ruhig da und bleibt so die ganze Stunde. Einverständnis?“

„Einverständnis“, kommt es wieder wie aus einem Munde.

„Also schweigst los!“ — Hei, die lassen es sich nicht zweimal sagen. Ein Lachen geht los, ein Hin und Her auf den Bänken, ein Knuffen und Puffen, übermüde, aber in voller Lautlosigkeit, als sei auch das vereinbart worden. Dazwischen fliegen die Wölfe immer wieder zu dem Gast hinüber. Der aber lächelt Einverständnis und gibt ihnen Silberherb.

„St, st“, hebt plötzlich Fräulein S. den Finger. „Es kommt!“ Sie leben es mehr, als daß sie es hören. Im Nu sitzen die Mädchen auf ihren Plätzen. Zoberst! Und nichts hätte erraten lassen, daß die ganze Klasse noch vor einer halben Stunde aus Ausgelassenheit gelacht hat. Friedlich und ungeführt verläuft der Rest der Stunde. Das Benehmen der Klasse ist tadellos. Die Klassenlehrerin schreut sichtlich den Umschwung im Betragen der Klasse ihrer Beschwörung formel zu und ihrer Beharrlichkeit, die zu guter Letzt doch den Sieg davongetragen hat. Sie ist innerlich stolz ob ihrer Macht über die Kinderleuten und über die Wirkung ihres pädagogischen Talents.

Sascha Rosenthal.



Lorenz Zahn hatte alle Vertreter ins Privatkontor rufen lassen. Man besprach die allgemeine Geschäftslage. „Wir müssen runter, runter, runter!“ schlug Georg Winkelmann, der Seniorvertreter mit der Hand auf den Tisch. Er war 58 Jahre alt und Proturist der Firma. Wenn Lorenz Zahn im Sommer mit seiner Familie auf einige Wochen verreist war, leitete er den Betrieb. Er konnte sich ein ziemlich freies Wort erlauben. „Wir müssen die Preise ganz radikal senken, sage ich nochmals! In jedem Reisebericht schreibe ich das, und noch niemals hat man darauf reagiert.“

Lorenz Zahn schüttelte den Kopf: „Das sagen Sie so leicht hin, Herr Winkelmann. Die Preise senken — dazu müssen eine Menge Vorbedingungen erfüllt sein. Es ist doch nicht damit getan, daß man einfach sagt: Von heute ab sind alle Artikel um fünfzig Prozent billiger!“ Er war erregt.

„Das stimmt alles, Herr Zahn. Aber trotzdem schafft es nicht die Tatsache aus der Welt, daß die Firma Lorenz Zahn u. Co. einzig dastehend ist, was die Höhe ihrer Preise anbelangt. Wollen wir es wirklich riskieren, als „teuer“ verschrien zu werden? Bei jedem Kunden, zu dem man kommt, ist die erste Frage: „Haben Sie ihre Preise denn noch nicht gesenkt?“ — Fragen Sie die anderen Herren, sie werden es Ihnen bestätigen!“ Die übrigen Reifenden nickten. Es stimmte Wort für Wort, was Winkelmann sagte. Noch niemals hatte es sich so schwer gearbeitet wie dieses Mal.

Winkelmann fuhr fort: „Mir ist es allein in achtzehn Fällen passiert, daß die Kundschaft sagte: „Vorige Woche war der Vertreter der „Heimtschmud-Lapiferie“ hier. Seine Preise liegen teilweise bis dreißig Prozent niedriger als Ihre!“ Die haustuchdecke hundertdreißig mal hundertfünfzig

zum Beispiel, die mir in der ersten Qualität mit zwei Mark zehn verkaufen, bietet „Heimtschmud“ mit eins hiezig an. Bei der zweiten Sorte ist es genau dasselbe. Wir: eine Mark fünfundsiebzig, „Heimtschmud“ eine Mark vierzig. Der Kerl tat mir die ganze Tour verkauft mit seiner Offerte. Die Leute sind vorsichtig, trauen sich nicht zu bestellen. Sie sehen es ja an den Quanten — Stegemann in Dresden hat im vorigen Frühjahr bei mir zweihundert von den hundertdreißig-hundertfünfzigger Dedern bestellt; diesmal sage und schreibe: Fünfundzwanzig Stück! — Die Einkäuferin lag mir prompt: „Wenn Sie mir die Decke für denselben Preis wie „Heimtschmud“ lassen, bestelle ich sofort die anderen hundertfünfundfünfzig nach. Sonst kaufe ich bei der Konkurrenz. Es tut mir leid — aber — Geschäft ist Geschäft.“ Ich kann dabei dreißig Pfennig mehr verdienen!“ — Was sagen Sie nun? Ich habe ihr versprochen, bis übermorgen Bescheid zu schreiben.“

„Das ist ja ausgeschlossen — ganz ausgeschlossen“, wandte Lorenz Zahn aufgeregt ein. „Ich kann doch die Dedern nicht verkaufen!“

„Dann springt uns der Kunde ab. Bedenken Sie, Stegemann, Dresden, kauft im Jahre für fünfzehntausend Mark!“

„Gewiß, gewiß — aber Herrgott, dann verdienen wir ja nichts mehr an den Sachen. Wie sollen wir das bloß machen?“

Eberhard, der bis jetzt still zugehört hatte, griff ein. „Sagen Sie, Herr Winkelmann, es wäre in diesem Zusammenhang doch interessant zu erfahren, wie es kommt, daß die „Heimtschmud-Lapiferie“ die Ware um fünfzig Prozent billiger verkaufen kann. Was sind Ihrer Meinung nach die Gründe hierfür?“

Der Vertreter überlegte. „Ja“, sagte er dann, „da dürften verschiedene Ursachen vorhanden sein. Zuerst mal ist Schleiermann ein ganz gerissener Knabe. Ich bin überzeugt, daß er seine Stoffe um mindestens zehn Prozent billiger einkauft als andere Firmen. Und dann: die Gehälter, die er seinen Angestellten zahlt! Da kommt ja allein eine anständige Summe heraus.“

„Das ist ja das Unglück: die Stoffpreise“, warf Lorenz Zahn ein. „Ich habe mich verkaluliert. In der Annahme, daß der Baumwollpreis steigen würde, habe ich mit unferen Stofflieferanten feste Verträge über einige hunderttausend Meter Stoffe abgeschlossen, die erst zur kleineren Hälfte ge-

liefert sind. Ich bin gezwungen, den Rest auch noch herbeizuziehen, obwohl der Preis für Baumwolle inzwischen um fünfzehn Prozent gefallen ist.“

„Meinst du nicht, daß man unsere Lieferanten veranlassen könnte, von der Einhaltung des Vertrages Abstand zu nehmen?“ fragte Eberhard.

„Zumindest müßte man versuchen, einen Preisnachschuß zu erzwingen“, schlug Winkelmann vor.

„Nütigenfalls drohen wir, wenn sie sich hochbeinig anstellen, daß wir in Zukunft keinen Fabern mehr bei ihnen kaufen!“

„Du hast recht“, gab Lorenz Zahn zu. „Ich werde mir morgen mal den Vertreter der Plauerer Spinnerei-Berlehtstätten herkommen lassen. Da ist noch am meisten offen, bei den anderen ist es weniger, was sie noch zu liefern haben.“

Eberhard Zahn fühlte sich in diesen Wochen nicht sonderlich wohl. Seine Schulden drückten ihn zwar nicht mehr, die waren längst bezahlt — aber Efriede Borchardt begann ihm langsam lästig zu werden. Gewiß, er konnte es stehen, er war der erste — sie qualifizierte dauernd was von ihm, „befordert“, aber bei Lichte besehen kam es doch darauf hinaus, daß sie es geradezu darauf angelegt hatte, „verführt“ zu werden.

Schon. Sie hatte ihren Willen gehabt. Warum, in drei Teufels Namen, hing sie sich denn nun wie eine Klette an seinen Hals? Meinte sie etwa, er würde sie deshalb gleich heiraten?

Ne mein Kind, sagte Eberhard Zahn entschlossen zu sich selbst, ne mein Kind, was du denkst, ist nicht! Gewiß, er hatte sie noch ein paarmal besucht. Jedesmal hatte sie ein Schächerfüßchen arrangiert, mit halbangelegtem Schlafzimmertür und abwechselnd lachsroten, nigranten und blaßblauen Hemdchen. Allmählich konnte er schon ihren gelangten Wäschevorrat für intime Gelegenheiten.

Aber jetzt hatte er die ganze Sache satt. Je öfter er mit ihr zusammentam, desto deutlicher wurde es ihm, wie herzlich unbedeutend Efriede doch war. Sie war ein Gänsechen — deutlich gesagt: eine veritable Gans — deren ganze Gedanken sich nur um zwei Dinge drehten: Nicht bieder zu werden — und ihm am Hals zu hängen.

(Fortsetzung folgt.)