

Zeitschrift: Zürcher Illustrierte
Band: 16 (1940)
Heft: 50

Artikel: Millionen in Gefahr
Autor: Wiegand, Carl Friedrich
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-757787>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 05.05.2025

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

Millionen in Gefahr

ROMAN VON
CARL FRIEDRICH WIEGAND

Copyright by Huber & Co., Aktiengesellschaft, Frauenfeld

I.

Dies geschah im Frühsommer des Jahres 1890 und im Verlauf der folgenden Monate das Kommende: Die Marmortreppe zum Direktionsgebäude der Medan Cultuur Mij, an der Keizersgracht in Amsterdam stieg ein ansehnlicher Herr hinan.

Der Fremde gab, in der ersten Etage angekommen, einem Bediensteten seine Karte ab und sagte: «Ich lasse den Direktor, Meneer Frederik van Monaert, um eine Unterredung bitten.»

Nach einer kleinen Weile erschien der Prokurist, der dem Fremden bekannt war, und fragte, auf die ihm übermittelte Visitenkarte kurz blickend, auf deutsch:

«Herr Mönchberg aus Bremen? Jawohl! Herr van Monaert wird Sie empfangen. Ich bitte Sie, einige Augenblicke im Vorzimmer zu verziehen.»

Und er öffnete, sich verbeugend, die Tür.

Zwei sehr verschiedene Herren warteten im Empfangszimmer, die sich bei seinem Eintritt gleichgültig verneigten. Offenbar Konkurrenten, dachte Mönchberg. Der eine, eine schwere, robuste Gestalt, der am Fenster aufgeregt an die Scheiben trommelte, der andere ein Hagerer, dem Außen nach ein Engländer, der, seinen langen Rücken in einen Liegestuhl gegossen, seine fleischlosen Beine übereinander gehakt hatte und mit geschlossenen Augen gelangweilt dreinschaute.

Die Medan Kultur AG., das größte Tabakunternehmen der Niederlande, die auf Sumatra arbeitete und neben vielen Inländern einundzwanzigttausend Chinesen beschäftigte, war nicht nur im Tabakbau der Niederlande führend, sondern überhaupt eine der namhaftesten Kolonialgesellschaften des Kontinents.

Die wohlgeingerichteten großen Lagerhäuser der Gesellschaft befanden sich draußen am Hafen.

Der Hagerer wurde vorgelassen und blieb kaum die Zeit einer Minute.

Der Diener kam zum zweiten Male und sagte:

«Herr Mönchberg... Meneer van Monaert lassen bitten!»

Mönchberg erhob sich, schaute fragend auf den andern Wartenden, der aber nicht einmal aufblickte.

Also betrat er vor jenem das Direktionszimmer.

Der schlankgewachsene Niederländer, Frederik van Monaert, der einem leicht ergrauten Sportsmann ähnlich sah als einem Kaufmann, lud nach kurzer Begrüßung den Geschäftsfreund zum Sitzen ein.

«Was führt Sie zu so ungewohnter Zeit nach Amsterdam?»

Mönchberg sah vor sich ein tiefgeschnittenes Antlitz, einen bartlosen, gemeißelten Kopf und blickte in zwei große, stahlfarbene Augen, die in den äußeren Winkeln vom Oberlid schräg überdacht waren, so daß das energieverräternde Auge etwas Drohendes hatte. Er versenkte sich in das von geistiger Spannkraft zeugende, in Sonne und Kälte, Wind und Wetter gemagerte, von Arbeit und seelischen Anstrengungen durchpflügte, interessante Männerantlitz, über dem das dichte, silberdurchflochtene halblange Schwarzhhaar ein rassisches, sehr vornehm wirkendes Haupt adelte.

Und Mönchberg, der nur langsam zum Sprechen kam, sagte endlich:

«Ich komme, Herr van Monaert, Sie auf einen sehr wichtigen Vorgang in den Vereinigten Staaten aufmerksam zu machen, der alle europäischen Handelskreise interessieren wird und auch das Tabakgeschäft stark beeinflussen dürfte.»

«Wenn Sie deshalb aus Deutschland gekommen sind, muß Ihre Nachricht wichtig sein!»

«Ich komme nicht von Bremen», erklärte der Besucher. «Ich komme direkt von Amerika. Mein Schiff ist vorgestern eingelaufen.»

«Ich bin gespannt!» sagte van Monaert und sah auch so aus.

«Haben Sie schon etwas von der Mac-Kinley-Bill gehört?»

Als keinerlei Zustimmung erfolgte, fuhr Mönchberg fort:

«Im Repräsentantenhaus zu Washington steht ein Zollgesetz zur Beratung, das, rein protektionistisch gedacht, die amerikanische Produktion gegen das Ausland schützen soll.»

Er machte eine Pause, aber van Monaert wartete auf weiteres. Deshalb nahm der Bremer wieder das Wort:

«Für das Zustandekommen dieses Gesetzes haben in jahrelanger Vorarbeit sich ungezählte Interessengruppen zusammengetan, um ihre Forderungen einheitlich zu gestalten und durchzusetzen. Unter diesen Interessenten bildet nun eine der rührigsten Gruppen die Vertretung der Tabakpflanzler aus Kentucky, Virginia und Carolina. Interessenten von Louisville, Norfolk, Richmond, Charleston haben durch ihre Vertrauensmänner es fertiggebracht, daß in die Vorlage des neuen Zollgesetzes ein Einfuhrzoll von zwei Dollars auf das amerikanische Pfund Deckblattabak eingesetzt worden ist.»

Er wiederholte, jedes Wort betonend:

«Also auf 453 Gramm Deckblattabak soll eine Belastung von, sage und schreibe, zwei Dollars kommen.»

«Für alle Sorten!» sagte van Monaert kurz.

«Für alle Sorten, die sich für das Deckblatt eignen!» bestätigte Mönchberg. «Es ist ein Krieg gegen das importierte Deckblatt aus Niederländisch-Indien, das heute noch von keiner der amerikanischen Kulturen erreicht worden ist. Man will den Amerikaner zwingen, sich an das inländische Erzeugnis zu gewöhnen.»

«In der Tat, es scheint so, daß man mit diesem Zoll die Einfuhr aus Kuba und Insulinde treffen will», sagte der Niederländer.

«Auf lange Sicht berechnet», meinte nachdenklich Mönchberg, «will man nur Niederländisch-Indien treffen, vor allem Sumatra, denn Kuba, so rechne ich, werden die Amerikaner über kurz oder lang sich holen — beim ersten Aufstand, der ihnen zum Eingreifen einen moralischen Vorwand bietet.»

«Welche politische Partei führt diese Aktion?» warf van Monaert ein.

«Die Republikaner. Sie haben in dem Deputierten von Ohio, in Mac Kinley, einen Draufgänger gefunden, der seinen starken Willen und seine autoritäre Kraft schon wiederholt erwiesen hat. Man hat ihn, um den Funken aus dem Stein herauszuschlagen, für den bald freiwertenden Gouverneursposten von Ohio nominiert und ihm, als er mahnte, den Bogen der Zollforderungen nicht zu überspannen, obendrein mit dem Zaunpfahl einer späteren Präsidentschaftskandidatur gewinkt, eine Geste», lächelte Mönchberg ironisch, «durch die in USA. auch steife Nacken biegsam werden sollen.»

Van Monaert drückte auf einen roten Knopf seiner Telefon-Tastatur und sagte ins Telefon:

«Meneer Lucht, erfragen Sie von Lieftinck und Zoon, wie hoch der durchschnittliche Zollsatz auf Blättertabak in USA. ist. Wie er war und heute ist! Jawohl! Den Durchschnitt der letzten zehn Jahre! Ganz recht! Ich warte auf Antwort!»

Er legte den Hörer in die Klammer und blickte auf, so daß Mönchberg in seinem Bericht fortfahren konnte.

«Die Importeure der Union sind natürlich auch nicht müßig geblieben. Sie haben gegen die vorgeschlagenen exorbitanten Zollsätze eine große Aktion in Gang gesetzt.»

«Die aber voraussichtlich erfolglos bleiben wird!» sagte van Monaert. «Es scheint, daß die Mac-Kinley-Bill, die allgemein von den Produzenten lebhaft begrüßt worden ist, auch das politische Amerikanertum in Bewegung gesetzt hat. Ich rechne also mit einer Annahme. Vielleicht, daß man später eine Milderung der Zollsätze erreichen kann, aber fürs erste...»

«Sie sind also schon im Bilde, Herr van Monaert?» fragte Mönchberg betroffen.

Der Niederländer hob für einen Augenblick beide Hände ein wenig von der Platte seines Schreibtisches.

Nach seiner Gewohnheit, zuerst abzuwarten, was sein Besuch ihm Neues eröffnen könnte, ließ er die Frage ohne Antwort und sagte:

«Mac Kinley hat das Wort von der Monroe-Doktrin im Innern geprägt.»

Und Mönchberg ergänzte:

«Durch ein politisches Mäntelchen will man auch die Unbeteiligten interessieren, die große Masse gewinnen, die auf jedes politische Schlagwort hereinfällt, denn der typische Yankee gibt sich mit politischen Problemen nur sehr oberflächlich ab. Das politische Schlagwort heißt:

Der amerikanische Markt für die amerikanische Produktion!»

Der Niederländer hielt mit seiner Ansicht zurück, wenigstens stimmte er auch jetzt nicht zu, und da das Telefon weckte, sagte er, den Hörer aufhebend:

«Ja!... Die Zollsätze schwankten zwischen 35 und 75 amerikanischen Cents. So? Die durchschnittliche Zollbelastung betrug 45—50 Cents. Auf das amerikanische Pfund? Ja! Die Variabilität des Zollsatzes gründete sich auf die Anzahl der Blätter, die ein Pfund enthielt. Aha! Dies war also die seitherige Praxis! Und heute?... Gut! Ich danke!»

Er legte den Hörer nieder und sagte nach einer Weile: «Das ist eine dreifache, vierfache, beziehungsweise sechsfache Erhöhung des Zollsatzes.»

Und Mönchberg fügte hinzu: «Das ist eine Verteuerung des guten Deckblattabaks — den Pack zu 60 oder 80 amerikanischen Pfund gerechnet — um 500 bis 600 holländische Gulden.»

«Aber, warum regt Sie das auf, Herr Mönchberg? Sie kaufen doch das Deckblatt in Deutschland und Holland!»

«Ich sehe eine Spekulationswoge voraus, wie sie in der Geschichte des Handels selten vorkommen dürfte, so daß für uns Fabrikanten, die wir mit unserer Kundschaft und unseren Verkaufspreisen rechnen müssen, die Einkaufspreise des Rohtabaks unerschwinglich werden. Wie Sie wissen, vertere ich einen Konzern. Unsere Kundschaft ist an das feine Samatraner Deckblatt gewöhnt, dessen Preise seither für uns tragbar waren. Beim diesjährigen Frühjahrsverkauf in ‚Frascati‘ trieben die Amerikaner die Preise so hoch, daß niemand mehr mitbieten konnte. Wie ich höre, soll die Medan Kultur AG. in diesem Jahre 30 % Vordividende ausschütten!»

«Wissen Sie das sicher?» fragte van Monaert und lachte mit den Augen.

Der Deutsche fuhr fort:

«Sie wissen es so gut als ich, Herr van Monaert: wenn das Pfund Tabak einen Cent teurer wird, dann macht das auf die gesamte Ernte ein Vermögen aus. Wenn aber das Pfund Deckblattabak einen Zollaufschlag von zwei Dollars erfährt, dann läßt sich der Mehrerlös nur in Millionen ausdrücken. In diesem Falle in Dollar-Millionen. Dieses Geschäft wollen die Amerikaner machen, die bei der Tabakversteigerung jeden überbieten werden. Jeder Importeur von drüben, der vor dem Inkrafttreten der Mac-Kinley-Bill eine Schiffsladung Tabak durch die amerikanische Zollgrenze passieren lassen kann, hat nach dem Inkrafttreten der Bill an jedem Pack 500 bis 600 holländische Gulden verdient! Das macht bei einer einzigen Schiffsladung von 7000 bis 8000 Packs schon über vier Millionen Gulden aus, ehe der Tabak nur verarbeitet ist!»

«So viel dürfte es ja nun nicht sein!» lächelte der Niederländer. «Die hohen Gesteungskosten beim Einkauf, die Transport- und sonstigen Spesen werden seinen Gewinn immerhin vermindern. Aber...»

«Ich besorge, daß beim Herbstverkauf die Amerikaner wegen der in Aussicht stehenden Riesengewinne die Preise so hoch hinaufreiben könnten, daß die europäischen Fabrikanten, soweit sie nicht selbst in Indien Pflanzungen besitzen, aus dem Geschäft geworfen werden, weil uns, wie ich fürchte, bei unseren niedrig gehaltenen Verkaufspreisen notwendigerweise zu früh der Atem ausgehen wird. In Frankreich und Deutschland liegt schon das amerikanische Angebot vor, die Sumatra-Ernten dieses Jahres von der Pflanzung weg zu kaufen.»

«Das ist Aberwitz!» sagte van Monaert sehr ruhig. «Wir Niederländer schätzen alte Geschäftsverbindungen. Wir lieben es nicht, wie es gelegentlich anderer Völker Art ist, um kleinerer Vorteile willen aus dem geschäftlichen Geleise zu springen. Wir halten es auch so, wenn uns größere Vorteile winken. Da der geschäftliche Verkehr mit dem Konzern in Bremen immer ein angenehmer war, hoffe ich, daß Sie auch diesmal zu Ihrem Kontingent kommen werden. Vielleicht fällt es ein wenig kleiner aus.»

«Darf ich fragen...?»

Da erhob sich van Monaert.

«Mehr kann ich Ihnen im Augenblick nicht sagen.»

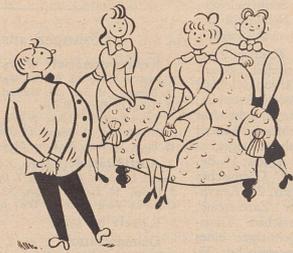
Mönchberg war gezwungen, sich ebenfalls zu erheben. Am Wandbehang breitete sich eine rechteckige graphische Darstellung aus, die den Geschäftsgang der Medan Kultur Gesellschaft seit ihrem Bestehen veranschaulichte.

Mönchbergs Auge fiel auf diese sachliche Uebersicht. Ueber den Jahreszahlen waren die Zickzack- und Wellenlinien von mehreren Kurven eingezeichnet. Eine schwarze Kurve z. B. gab die geerntete Tabakmenge an; die blaue Kurve die Wertung und Güte des Tabaks; die rote die erzielten Nettogewinne und eine grüne Kurve den wechselvollen Weg der ausgeschütteten Dividenden. Es gab da große und kleine Dividenden, aber auch Vordividenden und neben den Hauptdividenden gelegentlich Superdividenden.

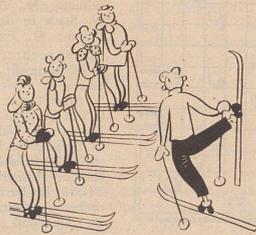
«Unsere Pflanzungen sind eben dem Einfluß der tropischen Witterung unterworfen», sagte van Monaert auf eine Frage seines Gastes, die graphische Darstellung erklärend. «Diese Jahre», er zeigte auf tiefe Kurven, «sind zu heiß und trocken gewesen. Die Pflanzungen sind in der Sonne verbrannt. Diese hier waren an Schädlingen reich und außerdem zu feucht. Die Ernte war zwar reichlich, aber in der Qualität schlecht. In diesen Jahren», er deutete auf eine hohe Preiskurve, «waren die Ernten men-

(Fortsetzung Seite 1375)

Chumm mit i d'Winterferie!



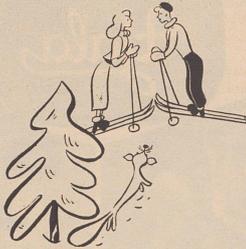
Wir stellen vor: Familie Benz
An der Familienkonferenz.
Daraus hervor geht der Beschluss
Zum Winterferiengenuss.



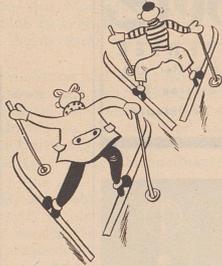
Die Tochter der Familie Benz
Uebt auf die Skisprungkonkurrenz.
Hier lernt sie erst vor allen Dingen
Das Bein so richtig hochzuschwingen.



Zu Hause hängen Nebelschwaden
Bei ziemlich vielen Kältegraden,
Doch hier macht sich die Sonne breit,
Und auch ein Gasthaus ist nicht weit.



Und wie's so geht im Skigelände,
(dies Bild für sich allein spricht Bände
Und ghört nun mal so in die Landschaft)
Man macht im Handumdrehn Bekanntschaft.



Hier kann man sich die Zeit verkürzen:
Der Sohn sowie der Papa stürzen
(als hätten sie erst auf einmal Flügel)
Sich spornstreichs auf den Uebungshügel.



Die Mutter unterdessen sitzt
Im Liegestuhl, und liest und schwitzt.
Sie liebt die Ruh; der Mann indessen
Ist mehr auf Rebenblut versessen.



Da sieht man wen auf seinen Brettern
Voll Kühnheit eine Leistung schmettern,
Und Benzens finden diesen Flug
Fast gar nicht lobenswert genug.



Wenn man nichts Böses denkt, sodann
Trifft man gar oft Bekannte an.
Die fehlten noch, Familie Wenger;
Nun bleibt man gleich acht Tage länger.



Dieweil dem Sport die Jungen frönen,
Muss sich Herr Benz an Ruhe gewöhnen,
Er geht spazieren in der Stille;
— Das scheint so seiner Gattin Wille.



Ein Skihas tanzt bekanntlich gern
Mit einem neu entdeckten Stern.
Vorerst tut man ganz ungezwungen,
Doch führt's vielleicht zu Folgerungen.



Das Herz schlägt höher, wenn man sieht,
Wie die hier ihre Kreise zieht,
Und insbesondere Frau Benz
Denkt an den eignen Jugendlenz.



In den bequemen Liegestühlen
Gibt man sich hin den Frohgefühlen
Und denkt, wie wär die Welt doch mies,
So ohne Winterparadies!

Winterferien sind doppelte Ferien. Die Hotellerie bietet Ihnen den Aufenthalt diesen Winter immer noch zu Vorkriegspreisen. Das Sonntagsbillet ist gültig von Freitag 17 Uhr an und auch das beliebte, für Familien besonders vorteilhafte Ferienabonnement ist wieder erhältlich. Die Skischulen sind überall im Betrieb.

Die Wintersportgebiete: Berner Oberland, Graubünden, Wallis, Westschweiz, Zentralschweiz, Nordostschweiz, Jura, Tessin erwarten Sie! Auskünfte erhalten Sie durch Hotels, Verkehrsvereine und Reisebüros.

NEU: „Chumm mit i d'Winterferie“ als Schallplatte und Musiknoten in allen Musikgeschäften.

genmäßig klein, aber in der Qualität ausgezeichnet. Der Pack feinsten Deckblattabaks erzielte beim Verkauf 1200 Gulden — und hier das Gegenteil: die größte Quantität, die wir je geerntet haben, allein der Pack Tabak erzielte nur einen Durchschnitt von 90 Gulden.»

«Was bedeutet denn diese Kurve? Sie steigt ja an, wie das Matterhorn der Schweiz über das Mittelgebirge!»

«In jenem Jahre haben wir 150% Dividende gegeben!»

«Unmöglich!» staunte Mönchberg und sagte lächelnd: «Schade, daß ich nicht ein großes Paket Ihrer Aktien besitze! Ist die Ernte damals so vorzüglich gewesen? Ich erinnere mich nicht, daß so hohe Preise in den letzten anderthalb Dezennien erzielt worden sind!»

«Ihre Erinnerung trägt Sie nicht, und Ihre Verwunderung ist berechtigt. Unser Reservefonds hatte allmählich fast die dreifache Höhe des Aktienkapitals erreicht. Um diesem ungesunden Zustand ein für beide Teile erfreuliches Ziel zu setzen, schenkten wir damals jedem unserer Aktienbesitzer für jede seiner Aktien eine Gratis-Aktie zum Nominalwert von 1000 Gulden und zahlten aus dem Reingewinn der Ernte noch 50% Dividende dazu.»

Mönchberg war bei diesen Ziffern blaß geworden, verstummte für eine Weile und sagte schließlich: «Hat diese Schenkung Ihren Reservefonds auf das gesunde Maß zurückgeführt?»

Van Monaert überhörte diese Frage, und sein Besucher füllte die unangenehme Pause mit einem Dankwort für das Vertrauen, das ihm zuteil geworden sei.

Allein van Monaert wehrte ab:

«Oh, das sind keine Geheimnisse! Wir veröffentlichen, wie Sie wissen, jedes Jahr unseren Geschäftsbericht», und fügte ironisch hinzu: «Die Tabakmakler wissen allerdings über die Medan Kultur AG. gelegentlich noch mehr und besser Bescheid als wir. Ueber das laufende Geschäftsjahr geben wir vor unserem Abschluß nichts bekannt.»

«Ihre Aktie ist ein großes Spekulationspapier?» fragte Mönchberg.

«Ich hasse das Spekulieren und die Jagd auf Tips!» entgegnete van Monaert.

Mönchberg ging zur Tür. Aber er blieb nochmals stehen.

«Für das Jahr 1890 können Sie sicher, ohne Gratis-Aktien auszuteilen, über 100% Dividende zahlen, nur aus dem Reingewinn! Ich schließe mit Ihnen eine Wette, daß Sie noch mehr zahlen werden!»

«Ich wette nie!» sagte Frederik van Monaert.

Nun verabschiedete sich Mönchberg. Mit dem Bewußtsein einer geglühten Mission, schritt er befreit und gehoben die Teppichtreppe des Hauses

hinab, auf das Ziegelsteinpflaster der Keizersgracht hinaus, die in einer ansehnlichen Straße den gleichnamigen schwarzen Kanal säumt, und sah einige dickbauchige Frachtschiffe mit dunkelbraunen Segeln vorüberziehen.

Die Ströme des Handels, die in dieser Stadt tagtäglich einmündeten und von diesem nordischen Venedig ihren Ausgang nahmen in die weite Welt, führten Reichtum in Fülle, Segen und Silber, aber auf unsicheren Wogen und schwankenden Planken...

II.

Frederik van Monaert, der Direktor der Medan Kultur Gesellschaft, entstammte einem alten Geschlechte, das nach einem in sich abgeschlossenen, in Zeeland gelegenen fruchtbaren Landstrich Oud-Hollands benannt ist.

Die Freiherren van Monaert saßen seit Jahrhunderten als Amtsleute der Bauernschaft auf ihrem Stammschloß, einem zwei Stockwerke hohen, aber breitgeblockten Backstein-Kastell, das, von dunklem Efeu umrankt, durch zwei runde Ecktürme mit Mauerkränzen einen stattlichen, festungsartigen Eindruck erweckte.

Das adlige Geschlecht war durch Schicksalsschläge im Laufe der Zeit verarmt, so daß sich die Nachkommen genötigt sahen, den Monaert zu verlassen, auf Herrschaft und Schloß zu verzichten und sich in den Städten, im Haag, in Amsterdam, Leyden und Utrecht anzusiedeln.

Obwohl sie im Staate und in der Kirche, in der Armee und Marine sowie auf den Universitäten angesehene Aemter bekleideten, also wieder zu Ehren gekommen waren, verzichteten sie alle auf Titel und Vorrechte, und die zweite Hälfte des vergangenen Jahrhunderts sah die van Monaerts in großen Handelshäusern und Banken tätig.

Als Frederik, der wohlhabendste unter ihnen, wegen seiner Verdienste in den Kolonien und großzügigen Wohltätigkeit aus den Händen der Königin den Niederländischen Löwenorden empfangen hatte, wurde ihm nahegelegt, seinen Adel wieder aufzunehmen. Er ließ wohl durch einen namhaften, in solchen Dingen erfahrenen Heraldiker ein künstlerisch in Metallfarben ausgeführtes Wappenbuch in Folioformat erstellen, das eine lückenlose Uebersicht über vier Jahrhunderte seines Geschlechtes gab und auch die Wappen der Frauen der jeweiligen Namensträger aufführte, aber er antwortete dem Minister lächelnd:

«Exzellenz, der Adel paßt nicht zur Kaufmannschaft, sicher nicht zum Tabakhandel!»

Der Vater Frederiks, Geert van Monaert, war eines freien Todes gestorben.

Er hatte sich das Leben genommen, als durch die Schuld seines Schwagers und Teilhabers Vermeulen, der sich, ohne ihm davon Kenntnis zu geben, in gewagte Transaktionen eingelassen hatte, die verlustreich endeten, die Privatbank «Monaert und Vermeulen» fallierte.

Damals war Frederik 17 Jahre alt.

Die Mutter, die seit der Geburt des letzten Kindes nie mehr gesund geworden war und in jedem Jahre monatelang das Bett hüten mußte, überlebte den aufsehenerregenden Tod des Gatten nur ein halbes Jahr; sie starb an Lungentuberkulose.

Neun Kindern hatte sie das Leben geschenkt, von denen zwei im Kindesalter dahingingen, zwei andere bereits die deutlichen Kennzeichen der mütterlichen Krankheit trugen, der älteste Sohn und eine Tochter.

Eine Schwester der Mutter, Josepha Vermeulen, eine grämlich alte Jungfer, fühlte sich verpflichtet, helfend einzugreifen. Sie, die in Bloemendaal bei Amsterdam ein großes Anwesen, Haus und Garten besaß, es allein bewohnte, hatte ihr Erbeile unter kundiger Führung gut verwaltet und sogar vermehrt.

Den Pfarrern und der Kirche zugetan, folgte sie dem Rat der Geistlichen bereitwillig, die elternlosen Kinder zu sich zu nehmen.

Für eine Alleinstehende war ihr Vermögen mehr als ausreichend. Es gestattete ihr, zwei Dienstboten zu halten und einen Diener, der auch den Garten in guter Ordnung bewahren mußte.

Man konnte bei Tante Josepha sich nie zu Hause fühlen, weil man nur bestimmte Zimmer betreten, nie etwas anrühren, nie laut lachen, sprechen oder gar singen durfte. Sie forderte, daß im Hause und auf den Treppen Ruhe herrsche. Bei den Mahlzeiten duldete sie keine Unterhaltung, und wehe — wer die Gebete vor und nach Tisch vergaß!

Nun kamen die verwaisten Kinder auf die Dauer in dieses freudlose Haus, und man mußte froh und dankbar sein, daß Tante Josepha Tür und Herz geöffnet hatte.

Es war ein großer Wechsel im Leben Josephas eingetreten, weil es einen Inhalt gefunden hatte.

Sie behielt von den Hausmädchen nur Mien, die Köchin. Alle anderen Dienste mußten von den Kindern geleistet werden. Jeder der heranwachsenden Knaben, jedes Mädchen erhielt seine bestimmten Pflichten in Haus und Garten: ein umschriebenes Gebiet regelmäßig zu verrichtender Arbeiten, die peinlich genau ausgeführt werden mußten.



E. A. Heiniger

Man bleibt mehr daheim, trifft Freunde und Bekannte seltener.

Verdunkelung

Mehr als je ist das Telefon in der Wohnung unentbehrlich.

So lernten die im Elternhause etwas verwöhnten Kinder Sorgfalt und Ordnungsliebe; sie lernten für sich und andere, für die häusliche Gemeinschaft arbeiten. Sie lernten den Wert des Geldes kennen und schätzen. Sie erfuhren an ihren Kleidern, an Essen und Trinken, an den kindlichen Freuden der Jugend, was Sparsamkeit bedeutet und wie alles erworben und verdient sein wollte und mußte.

Der Tag war eingeteilt, wie das Zifferblatt einer Uhr. Der Zeiger wies auf die Stunden der Schule, der Hausaufgaben und Arbeiten für das Gemeinwohl. Die Mahlzeiten wurden gehalten wie andere Arbeiten. Man setzte sich mit einem Gebet zu Tisch und erhob sich mit einem Dankworte ohne Verweilen, keinen Augenblick später, als Tante Josepha mit einem lauten «Amen» die Essenszeit abgeschlossen und damit das Zeichen zum Beginn der Nachmittagsarbeit gegeben hatte.

Unter allen Kindern hatte Tante Josepha den ältesten Sohn, Kobus, und seine jüngste Schwester, Cornelia, am liebsten. Der hochaufgeschossene schöne Mensch maß fast zwei Meter; allein er war krank. Ihm und Cornelia kochte sie Besonderes und Stärkendes.

Allein ihre Fürsorge war umsonst. Beide Kinder starben, ehe sie das zwanzigste Lebensjahr erreicht hatten.

Sie beweinete sie, als wären es ihre eigenen Kinder gewesen.

Mehr Glück hatte sie mit dem zweiten Sohne, Tacohayo, und mit der dritten Schwester, Aleyda, dem schönsten der Mädchen.

Als diese beiden in den Entwicklungsjahren Erbspuren der mütterlichen Krankheit zeigten, fuhr sie mit ihnen an das Meer, legte sie, nachdem sie beide über und über mit Speck und Oel eingerieben hatte, in die Glut des Dünnensandes, in die pralle Sonne, die vom blitzenden Meer zurückgeworfen wurde, so daß beide vom heißen Salz- und Seewind gebräunt wie Mulatten, stark und genesen im Frühherbst heimkehrten, auf Dauer gesundet.

Frederik van Monaert befand sich, als seine Eltern starben, in England.

Nach einer fruchtbareren Schulzeit im Haag, die ihm, dem leicht Auffassenden, beste Grundlagen für drei

Weltsprachen vermittelt hatte, gab ihn sein Vater in die Obhut eines Geschäftsfreundes, in ein großes Londoner Bankhaus, damit er den Bankbetrieb in allen seinen Geschäften sicher erfassen und erlernen und, wie es seinen Anlagen entsprechen mochte, schnell vorwärtskommen, also gut vorbereitet für das väterliche Geschäft, bald seinen Eintritt in dieses vollziehen könne.

Er kam zur Beerdigung seines Vaters zu spät. Als aber seine Mutter das Haupt neigte, stand er an ihrem Schmerzenslager und hörte aus dem Munde der Erlöschenden die Weisung, die ihm Richtschnur für sein Leben wurde:

«Frederik, ich baue auf dich! Du bist das Ebenbild deines ehrenhaften Vaters. Vergiß nie, welchen Namen du trägst! Rette das Andenken deines Vaters! Sorge für deine Geschwister!»

Er gab sein Wort! Er beschwor es im Innern! Er küßte die Mutter, die ihm alles bedeutete, in den Tod.

Frühzeitig auf sich selbst gestellt, lebte Frederik dem Andenken seiner Eltern und sann auf Mittel und Wege, wie er sein Versprechen, das die Mutter von ihm empfangen und in den ewigen Schlaf hinübergenommen hatte, verwirklichen könne.

Er war das einzige der Kinder, das nicht die Schulung fürs Leben durch Tante Josepha erfahren hatte.

Da er sich selbst erziehen mußte und wollte, die Arbeit als die beste Lehrmeisterin erkannte hatte, benutzte er Vorsicht und Mut, um nicht im Auslande zwischen den Mahlsteinen des Lebens erdrückt zu werden.

Nach Abschluß seiner Lehrzeit kehrte er nach Holland zurück und stellte sich dem Direktor der Medan Kultur Gesellschaft, an den er eine Empfehlung aus England mitgebracht hatte, in Amsterdam vor.

Meneer Goosen Vrowinck, der ein erfahrener Kaufmann und Menschenkenner war und ihn auf Grund des ersten günstigen Eindrucks, dem alten Namen van Monaert vertrauend, mit wohlgefälligen Augen betrachtete, nahm ihn freundlich auf.

Diesen Mann gefunden zu haben, war im Leben Frederiks, das nicht einfach verlief, der erste glückliche Zufall, ein Glücksfall, der seine Zukunft bestimmte.

«Nach Insulinde wollen Sie?»
 «Am liebsten nach Sumatra!»
 «Sind Sie bereit, von „unten auf“ zu arbeiten?»
 «Jawohl, Meneer!»
 «Sind Sie an Entbehrungen gewöhnt?»
 «Jawohl, Meneer!»
 «Mit einem kleinen Anfangsgehalt zufrieden?»
 «Jawohl, Meneer!»
 «Schrecken Sie vor keiner Mühe, keiner Schwierigkeit, auch vor keiner Tropenkrankheit zurück?»
 «Nein, Meneer!»

Es entstand eine lange Pause des Nachdenkens. Endlich sagte Direktor Goosen Vrowinck:

«Ihre Zeugnisse gefallen mir. Lassen Sie sich heute nachmittag von unserm Vertrauensarzt untersuchen! Hier ist die Adresse! Wenn der Befund zufriedenstellend ausfällt, können Sie schon nächsten Samstag mit der „Gelderland“ fahren, die um zwölf Uhr nach Indien in See sticht.»

Er unterschrieb den Anstellungsvertrag der Medan Kultur AG. für den Posten eines Assistenten, in dem, wie es die vielfältige jahrelange Erfahrung der Gesellschaft ergeben hatte, alles Zukünftige und Mögliche berücksichtigt war.

Wie ein Beglückter fuhr er nach Bloemendaal.

Josepha Vermeulen, die starke Widerstände gegen Frederik empfand, konnte es ihm nicht verzeihen, daß er so selbständig war, ja, diesen wichtigen Entscheid allein getroffen hatte.

Er hatte sie auch während der in England verbrachten Jahre niemals um Rat gefragt und manches getan, was ihren lebhaften Widerspruch herausgefordert, ja ihren Zorn erregt hatte.

Die Urlaubszeiten hatte er aus Sparsamkeit meist in England verlebt, seine kargen Besuche in Holland, am Weihnachts- und Osterfeste, nur auf wenige Tage beschränkt.

Hals in Gefahr!

Der Mensch im Berufe — der Soldat, der im Felde steht — ist täglich der Erkältungsgefahr ausgesetzt.

Die meisten Erkältungen aber nehmen ihren Anfang im Halse. Dort setzen sich die eingeatmeten Krankheitskeime fest. Dort erzeugen sie Gifte, die oft Ursache bössartiger Infektionen sind.

Darum den Hals stärken, ihn abdichten gegen die eindringenden Krankheitskeime, ihn festigen gegen drohende Gefahr!

Machen Sie sich die vielgerühmte Sansilla-Schutzwirkung zunutze. Sie gibt Ihnen jenes Gefühl der Sicherheit vor Infektion, das jeder an Sansilla ganz besonders liebt.

Täglich gür...

In's Soldaten-Päckli die handliche 50 Gramm-Flasche

Originalflaschen zu 50 Gr. Fr. 2.25 zu 100 Gr. Fr. 3.50



part Ihnen manchen Krankheitstag

Sansilla

das Gurgelwasser für unser Klima
 Hausmann-Produkt · Erhältlich in Apotheken

EIN GESCHENKWERK

EDOUARD CHAPUISAT

General Dufour

1787—1875

Biographie

Berechtigte Uebersetzung aus dem Französischen von M. Gollé
 Mit 10 ganzseitigen, zum Teil unverfälschten Illustrationen
 Ganzleinen Fr. 7.50

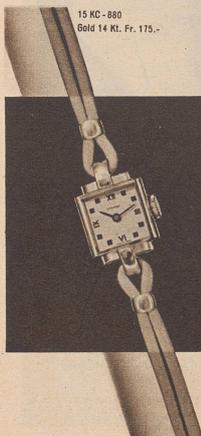
*

Es gibt wohl keine der vielen Dufourbiographien, die so eigene Wege geht und so viel unbekanntes Material zusammenträgt wie die von Chapuisat, die vom Institut de France preisgekrönt wurde. Sie versucht in markanten, möglichst aus authentischem Material ruhenden Zügen ein geschlossenes Bild dieses großen Eidgenossen herauszuarbeiten. . . Ein ausgewählter Bilderschmuck, darunter einige bisher unbekannt Zeichnungen des Generals, machen das Buch besonders wertvoll. Es ist unter französischem, wenn nicht europäischem Gesichtswinkel geschrieben, wodurch die patriotische Verengung des Gesichtspunktes, die in so mancher Dufourbiographie zutage tritt, glücklich vermieden wurde. Trotzdem spiegelt das Werk den ganzen Adel dieser großen, harmonischen Figur, so daß seine Lektüre zu einem erhebenden Genuß wird. Wir müssen Chapuisat für dieses neueste Geschenk dankbar sein. (Aarg. Tagblatt)

Durch jede Buchhandlung zu beziehen!



MORGARTEN-VERLAG A.G., ZÜRICH

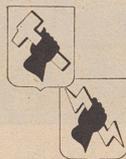


15 KD-880
 Gold 14 Kt. Fr. 175.-

ETERNA

DIE GESCHÜTZTE PRÄZISIONSUHR

STOSSFÄNGER



Jede ETERNA-Uhr ist beim Verlassen der Fabrik ganggenau. Außerdem ist sie gegen nachteilige Einflüsse von außen her so wirksam geschützt, daß sie ihre ursprüngliche Präzision für lange Zeit behält. Stoß, Staub, magnetische Felder können einer ETERNA nichts anhaben.

Schenken Sie ETERNA

ANTIMAGNETISCH

Erhältlich im Fachgeschäft



21-880
 Gold 14 Kt. Fr. 192.-

06V-800
 Rostfreier Stahl Fr. 80.-
 Gold 14 Kt. . . . Fr. 142.-

31V-140
 Rostfreier Stahl Fr. 74.-
 Gold 14 Kt. . . . Fr. 187.-

Nun benutzte die Tante die Abschiedsstunde, dem frühreifen, ernst und schweisgsamen Menschen Vorhalte aller Art zu machen.

Nachdem sie die Geschwister aus dem Zimmer gewiesen, betonte sie ihr Recht als Stellvertreterin der verstorbenen Eltern und fragte, warum er den Schwestern Geschenke bringe, an die sie nicht gewohnt seien? Versuche er damit die Tante in den Schatten zu stellen?

Er sende seinem Bruder Derk Geld? Ein Kadett der Seemannsschule brauche kein Taschengeld! Ob er glaube, daß die Tante nicht alles täte, was sie könne! Er durchkreuzte damit die erzieherische Absicht, Derk an Sparsamkeit zu gewöhnen.

Uebrigens, woher habe er das Geld? Seit wann könne er soviel entbehren, da er doch froh sein müsse, wenn es ihm selbst reiche! Oder leihe er es sich gar?

Noch schlimmer, wenn er leichtsinnige Schulden bei seiner Abreise hinterlasse!

«Liebwerte Tante, der Schein ist gegen mich. Ich versichere Ihnen, ich habe das Mißtrauen nicht verdient!»
«Du besitzt kein Vertrauen und erwirbst auch keines; deshalb fordere ich Rechenschaft!»

Frederik wurde bei ihrer Erregung noch ernster. Eine tiefe Traurigkeit erfüllte ihn. Er erwiderte der Tante, in Anbetracht der großen Opfer, die sie für die Geschwister seither schon gebracht hatte und noch fernerhin bringen mußte, ruhig und bescheiden und sprach sie, nach holländischer Sitte, wie man zu Eltern spricht, mit «Sie» an.

«Verehrte Tante, ich begreife Ihre Sorge, allein Sie tun mir Unrecht. Ich habe keine Schulden und gedenke auch, niemals solche zu machen. Ich habe bei jedem halbjährlichen Abschluß unserer Gesellschaft einen Monat lang Abend für Abend drei Ueberstunden geleistet, die mir, gleich den älteren Angestellten, gutgeschrieben und bei meiner Abreise samt 5 Pfund Sterling Weihnachtsgatifikation ausgezahlt wurden.

Aber damit war die Tante nicht zufrieden.
«Deine Selbständigkeit ist unkindlich. Sie wird sich eher früher als später rächen; denn ob dein Körper dem tropischen Klima gewachsen ist, wird sich bald genug zeigen. Warum bleibst du nicht im Lande?»
«Nur in den Kolonien kann man heute etwas werden und sein Glück machen.»

Frederik van Monaert war 24 Jahre im kolonialen Außendienst der Medan Kultur AG. auf Sumatra tätig, als er durch das Vertrauen des Verwaltungsrates und durch den Vorschlag seines Vorgängers, Jakob Toonzen, auf den verantwortungsvollen Direktorposten der Weltfirma berufen wurde.

In dritthalb Jahrzehnten hatte er in Sonne, Hitze und ausdörrender Trockenheit, in großen Regenzeiten und tropischen Gewittern ausgeharrt, jahrelang in tiefer Einsamkeit, in trostloser Verlassenheit die Zeit überunden,



Silbersachen sind wertvoll und verdienen darum eine richtige Pflege. Flecken müssen entfernt werden, ohne die Oberfläche anzugreifen. «Pulver oder Säure kommen auf keinen Fall in Frage; deswegen folge ich dem Rat des Goldschmiedes und gebrauche einzig und allein



SILBOR

Vom Verband der Schweiz. Goldschmiede begütert. CHEMISCHE PRODUKTE MERMOD & CO., CAROUGE-GENÈVE

Old - India · Lausanne
le dancing en vogue. American-Bar. Eintritt frei. Dir. R. Magnanat.

Eine Füllfeder, auf die man sich verlassen kann: Kaweco, mit 10 und 25 Jahre Federgarantie. In guten Papeterien von Fr. 11.- bis 50.- erhältlich.



Alle drei wissen, was Forsanose ihnen bedeutet... besonders in jetziger Zeit!

Aber auch Sie lieber Leser... wir alle haben heute um durchzuhalten eine zusätzliche Kraftnahrung — das tägliche Forsanose-Frühstück nötig. Deshalb diese Weihnacht mehr denn je

an die Gesundheit denken - Forsanose schenken.

Alle die im Dienste des Vaterlandes stehen und ungewohnten Anstrengungen gewachsen sein müssen, schätzen Forsanose im Weihnachtspaket sehr.

Forsanose

mit Vitamine A, B' und D
Große Büchse Fr. 4.-, kleine Büchse Fr. 2.20, in Apotheken

FOFAG, FORSANOSE-FABRIK, VOLKETSWIL-ZÜRICH

in der er monatelang kaum einen Europäer sah, kein Wort holländisch reden konnte, und Entbehrung, Verknüpfung, Mißgunst und Neid, Niedergehaltenheit und offene Feindschaft erlitten, bis er eines Tages durch einen zweiten günstigen Zufall endlich den Aufweg fand.

Aus der Welt der Verschollenheit und des Vergessenseins, aus der Zone neugeroiteter Landstrecken, aus der Umgebung des Urwaldes war er allmählich in die bebauten Bezirke bewohnter Landesteile aufgerückt, als ihn eines Tages der Hauptadministrator der Gesellschaft besuchte, den Erfolg seiner Arbeit feststellte und zum selbständigen Leiter einer großen Pflanzung erhob.

Die Gesellschaft drückte ihm wiederholt ihren Dank aus, ehrte seine Arbeit durch höhere Vertrauensstellungen und erhob ihn schließlich zum Hauptadministrator sämtlicher Unternehmungen auf Sumatra.

Er hatte ein großes Vermögen erworben. Seine Brüder in der fernem Heimat saßen als Teilhaber in angesehenen Firmen; die Schwestern, die er allesamt gut ausgestattet, waren flügge geworden. Sie hatten das Haus der Tante Josepha verlassen, da die Ansehnlichkeit unter ihnen mit Leichtigkeit Männer fanden, um so eher, als er — nach seinen scherzhaften Worten — jeder «anderthalb Cente» zur Morgengabe gestiftet hatte.

Zwei Jahre nach seiner Ernennung zum «Hoofdadministrateur» der Medan Kultur AG. auf Sumatra nahm er zum ersten Male längeren Urlaub.

Er fuhr nach Holland, um sich eine Frau zu suchen. Er fand sie in der Tochter eines Beamten der Justizverwaltung. Sie stammte aus altem friesischem Hause. Ihr Name war Requina van Malteda-Voss.

Requina war sehr schön, gebildet und von ansehnlicher Gestalt.

Während andere Mädchen in Abwehr viele Gründe geltend machten, nicht nach Insulinde zu heiraten, war sie sofort bereit gewesen, ihm zu folgen — und Frederik liebte damals einen dezidierten Willen, Entschlossenheit und kurzgebundene Tatkraft mehr als Güte und Nachgiebigkeit, Hingabe und Opfersinn: denn auf Entschlossenheit kam es ihm jetzt an, während frauliche Güte zu entfallen, das ganze fürdere Leben die verlockendste Aussicht bot...

III.

Mönchberg, der Vertreter des Bremer Tabakkonzerns, hatte nach seiner Konferenz mit dem Direktor der Medan Kultur AG. das «Knüse Hoekje», ein kleines, feines Restaurant an der Kalverstraat, betreten und sich niedergelassen, um das kurze holländische Mittagessen, das «Kaffeetrinken», einzunehmen, als sich von

einem Tische an der mit Spiegeln bekleideten Wand ein robuster, breitschultriger Herr erhob und ihn ansteuerte. Er bat, sich bekannt machen zu dürfen.

«Hazenbroig, Manager der Tabak-Import AG. New York.»

Mönchberg erkannte sofort den dickleibigen Herrn wieder, der im Vorzimmer des Direktors van Monaert am Fenster gestanden, nervös auf die Scheiben getrommelt, ihn oberflächlich begrüßt, aber weiter keine Notiz von ihm genommen hatte.

«Ich habe Ihren Namen schon in der ‚Medan‘ erfahren, und ich betrachte es als einen äußerst günstigen Zufall, Sie hier zu treffen.»

Hazenbroig bot keinen gewinnenden Anblick. Sein geschwollenes Gesicht und seine großen, fleischigen Ohren zeigten rot-bläuliche Färbung, ebenso sein dicker Mund. Seine große, hängende Unterlippe trug am Lippenrande eine blaue Blutblase oder Warze, die beim Sprechen in fortwährender Bewegung war.

Auf eine Frage Mönchbergs antwortete Hazenbroig:

«Nein, ich bin kein geborener Amerikaner. Ich bin von Haus aus Niederländer, aber schon einundzwanzig Jahre in den USA. tätig und natürlich — amerikanischer Bürger geworden. Ich bin vorgestern mit der ‚Rotterdam‘ erst angekommen.»

«Auch ich!» warf Mönchberg ein. «Aber ich habe Sie während der Ueberfahrt nicht gesehen.»

«Ich Sie auch nicht!» lachte Hazenbroig. «Ich komme nie in die Gesellschaftsräume, sehr selten in den Speisesaal, fast gar nicht auf das Promenadendeck. Bei ganz ruhiger See liege ich manchmal ganz allein in einem Windschutzsessel auf dem Sonnendeck. Ich bin nämlich fast immer seekrank und schlecht zu Fuß.»

Die Holländer an den Nebentischen gehörten sämtlich besseren Kreisen an. Sie sprachen leise, aßen eine Kleinigkeit und tranken Kaffee dazu.

Hazenbroig tat sehr geräuschvoll. Er bestellte eine Flasche Château La Tour Blanche, ein holländisches Beefsteak mit gerösteten Kartoffeln. — «Dünenkartoffeln!» — rief er — gab die Größe, Breite, Dicke des Beefsteaks und die Art der Zubereitung genau an:

«Auf jeder Seite höchstens zwei Minuten in brauner schäumender Butter gebraten!»

Beim Essen hatte man nur Alltägliches geredet. Bei der Zigarre begann die geschäftliche Unterhaltung.

«Haben Sie schon von der Mac-Kinley-Bill gehört?» fragte Hazenbroig.

Nach der Zustimmung Mönchbergs entwickelte sich nun ein ähnliches Gespräch, wie es zwischen dem Deutschen und van Monaert kurz vorher in den Direktionsräumen der Medan Kultur AG. stattgefunden hatte, nur

daß sich jetzt der Bremer Kaufmann abwartend verhielt, ja, den reddegewandten Amerikaner durch seine Einsilbigkeit zu immer weiter ausholenden Darlegungen veranlaßte, wodurch Mönchberg nützliche Einblicke in geschäftliche Zusammenhänge des amerikanischen Tabakhandels empfing, die er bis zur Stunde nicht gekannt hatte.

«Das ist ein Geschäft, wie?» unterbrach Hazenbroig triumphierend seine Ausführungen, in denen er die Gewinnaussichten, die der erhöhte Tabakzoll den Importeuren Amerikas bringen müsse, auseinandergesetzt hatte. «Ein Geschäft, wie es sich nicht in jedem Menschenalter darbietet!»

«Wollen Sie es allein machen?» fragte Mönchberg in gleichgültigem Ton.

«Ausgeschlossen!» lächelte der andere. «Wir Tabakimporteure haben uns zusammengeschlossen und in die Arbeit geteilt. Einige führen die politische Aktion und die Publizität, andere bearbeiten die spezifisch kaufmännischen Fragen. Ich speziell leite die Finanzierung. Wir sind heute schon eine Macht!»

«Sind alle Importeure beteiligt?»

«Eben nicht! Die Superklugen und Allzuvorsichtigen halten noch zurück. Kinderei, wenn das Geld derart auf dem Pflaster liegt! Aber sie werden schon kommen! Es ist hier wie überall! Den Gewinn will man, aber das Risiko nicht!»

«Sie brauchen natürlich ein großes Kapital», vergewisserte sich Mönchberg.

«Sonst fange ich doch gar nicht an!» rief der andere und fügte leise hinzu: «Ich habe eine Gesellschaft gegründet mit Sitz im White Hall-Building in New York, die Tabak-Import AG., Manhattan.»

«Sind Ihre Aktien an der Börse kotiert?»

«Noch nicht! Aber keine Bange! Die kapitalkräftigen Tabak-Importfirmen stehen hinter mir. Aber außerbörslich hat die Spekulation schon eingesetzt. Ich sehe das zwar ungern, weil dadurch die Aktieninhaber die Aussicht auf ganz große Gewinne verlieren. Allein es war nicht aufzuhalten.»

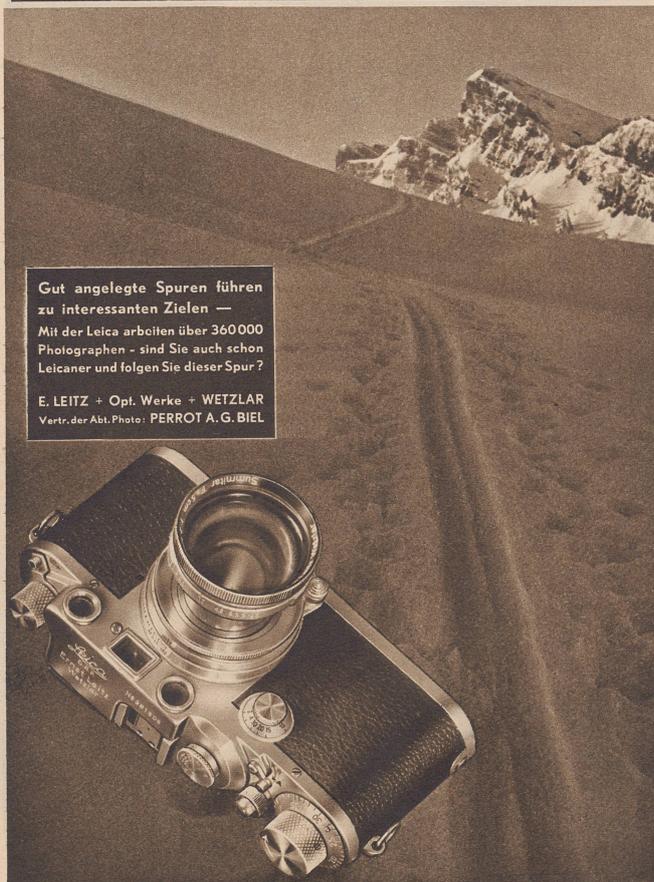
«Sie haben in Ihren Prospekten eine schätzungsweise Gewinnberechnung gemacht?» sagte Mönchberg wie obahin.

«Ich habe vorderhand 20 % Dividende versprochen.»

«Versprochen?» lächelte Mönchberg.

«Zugesichert sogar, mein Herr!» betonte Hazenbroig. «Ich hätte gerade so gut 30 oder 40 % Dividende in Aussicht stellen können.»

«Natürlich! Das Papier ist geduldig», lachte der Deutsche.



Gut angelegte Spuren führen zu interessanten Zielen — Mit der Leica arbeiten über 360000 Photographen - sind Sie auch schon Leicaner und folgen Sie dieser Spur?

E. LEITZ + Opt. Werke + WETZLAR
Vertr. der Abt. Photo. PERROT A. G. BIEL



Wie lieb von Dir, daß Du mir nun auch einen WATERMAN geschenkt hast! Dazu gar diesen feinen „Lady Ink-Vue“ samt dem originellen Schiffchen-Etui.

Waterman

das wertbeständige Geschenk für ein Menschenalter

Für jede Hand und jede Schrift die genau passende Goldfeder

«Wenn Sie darüber lachen», erhob nun Hazenbroig seine Stimme, «bedauere ich jedes Wort, das ich zu Ihnen gesprochen habe.

«Warum diese Aufregung?» fragte Mönchberg kühl. «Sie sprachen doch vorhin selbst von einem Risiko.»

«Kennen Sie irgendein großes Geschäft, das ohne Risiko in Gang gesetzt wurde?» sagte Hazenbroig, indem er sich im Lokale umsaß, als erwarte er von allen Seiten Zustimmung. «Der Unterschied zwischen einem großen Kaufmann und dem Krämer liegt im Wagenhut! Das Risiko, alles zu verlieren — alles zu gewinnen, ist durchaus kein Glücksspiel.»

Mönchberg hörte zu, als vernähme er etwas ganz Alltägliches. Da aber der andere nach seiner Meinung ins Oberwasser geraten war, rückte er, so leise sprechend, als es ihm möglich war, mit seiner Absicht heraus.

«Bei der großen Gegnerschaft, die unsere Aktion gegen die Mac-Kinley-Bill gefunden hat, vor allem bei den amerikanischen Tabakpflanzern, die das Gesetz ja in erster Linie schützen will, ist nun ein politischer Kampf entbrannt, der auch die Finanz auf die andere Seite gezogen hat. Es ist also schwer, gegenwärtig die großen Kapitalien, die wir brauchen, in Amerika aufzutreiben. Unsere Gegner wiegen sich in der Hoffnung — denn es ist fast sicher, daß sie den politischen Kampf gewinnen —, daß uns eines Tages die Luft ausgehe. Sie ahnen aber nicht, daß wir, wenn wir auch den Kampf verlieren, ein Bombengeschäft machen werden, vorausgesetzt, daß...»

«Und hier liegt das Risiko...!» sagte Mönchberg, allein der Amerikaner ließ sich durch den Einwurf nicht beirren: «... daß wir eine gute Ernte in diesem Jahr bekommen und der Tabak beizeiten nach Amerika gelangt. Die letzte Ernte war ausgezeichnet, der Frühjahrsverkauf bestätigte es, und für den zeitigen Transport sorgen meine Agenten.»

Es entstand eine Pause. Dann sagte Hazenbroig: «Wir haben schon eine sehr namhafte Summe beisammen. Wir brauchen aber mehr als das Doppelte!»

«Das interessiert mich!» munterte Mönchberg ihn auf.

«Wir haben Aktien nominell zu 5000 Dollars, zu 1000 und zu 500 Dollars ausgegeben. Aber auch kleinere Stückelungen bis zu 100 Dollars, so daß wir auch den kleinen Sparer interessieren können. Viele Angestellte unserer Importgeschäfte haben gezeichnet, Beamte der mit uns arbeitenden Fabriken, große Geschäftsleiter und viele ihrer Arbeiter, natürlich je nach Vermögen. Das alles genügt noch nicht. Jetzt suche ich meine Heimat zu gewinnen. Ich veranstalte in der nächsten Zeit im kleinen Saale des ‚Palastes für Volksleiß‘ eine Versammlung der Interessenten, der ich meinen Plan darlegen werde.»

Berena Conzett Erstrebtes und Erlebtes

Ein Stück Zeitgeschichte

Umfang 438 Seiten mit 4 Bildern
In Ganzleinen gebunden Fr. 4.80



Diese Lebensgeschichte ist so recht ein Buch, dem man weiteste Verbreitung in allen Volksschichten gönnen möchte, das man vorab den jungen Mädchen zur Hand geben sollte, wie den berufstätigen Frauen und Müttern. Sie alle finden darin den Quell einer lebendigen Kraft. (Schweizer Frau)

Durch jede
Buchhandlung zu beziehen



MORGARTEN-VERLAG A.G.
ZÜRICH

«Oeffentlich?» fragte Mönchberg.

«Ich denke nicht daran. Eintritt nur gegen Karten! Geladenes Publikum! Ausgesuchte Leute! Sind Sie in den nächsten Wochen noch hier?»

«Leider nicht!»

«Um so besser», erwiderte Hazenbroig, daß ich Sie hier getroffen habe. Wie ich auf der ‚Medan‘ hörte, vertreten Sie einen deutschen Tabakkonzern. Hören Sie! Wenn Sie auf das Ihnen zugesicherte Tabakkontingent verzichten würden zu unsern Gunsten, so machen Sie einen doppelten Gewinn. Wir zahlen Preise, die kein Konkurrent bieten kann. Wenn Sie nun Ihr Kontingent uns überlassen, bewahren Sie Ihr Geschäft vor einer unerschwinglichen Ausgabe. Das ist doch so gut als verdientes Geld! Dafür gewinnen Sie bei uns...»

«Falls ich Ihre Aktien zeichne!» ergänzte Mönchberg. «Sehr einfach!» sagte der Amerikaner leichthin und rollte seine zerriebene Zigarre von dem einen Mundwinkel in den andern.

«Denken Sie! Was es doch für törichte Geschäftsleute gibt! Dieser Direktor van Monaert hat mich nicht einmal bis zu Ende angehört — der unnahbare Herr! Er tritt sein Glück mit Füßen! Sie waren ja auch lange Zeit bei ihm. Viel zu lange für eine erfolgreiche Unterredung! Sie werden auch nichts erreicht haben!»

Mönchberg zeigte eine verlegene vielsagende Miene. «Sehen Sie!» sagte der Amerikaner kennerisch. «Dieser Mann versteht das Geschäft nicht. Er begnügt sich mit einem Verkaufsgewinn, statt mit uns groß zu verdienen. Das wäre doch etwas! Na, ich werde den hochgestochenen Herrn schon klein kriegen! — Halt!» Er blickte auf die Uhr. «Ich muß auf die Börse! Ich muß sehen, wie das Tabakgeschäft in den Effekten sich auswirkt!»

Hazenbroig rief ungeduldig den Kellner herbei. Mönchberg zahlte auch und sagte:

«Ich werde Sie begleiten!»
Als der Kellner dem Amerikaner in den leichten Ueberzieher half, fragte dieser, als berühre er eine ausgemachte Sache:

«Wie hoch werden Sie sich engagieren?»
«Geben Sie mir Ihre Adresse!» sagte Mönchberg geschäftsmäßig.

«Einen Augenblick! Hier sind meine Karten, meine Amsterdamer Adresse und meine Anschrift in Rotterdam. Diese ist für New York. Ich bleibe mindestens sechs Wochen in Holland. Entschließen Sie sich bald! Heute sind unsere Aktien noch verhältnismäßig preiswert zu haben!»

Und damit trat er auf die Straße, und Mönchberg wurde gewahr, daß Hazenbroig schwer hinkte und nur sehr unbeholfen sich bewegen konnte.

IV.

Frederik van Monaert pflegte am Donnerstag jeder Woche bei seiner liebsten Schwester das kurze Mittagsspeisen einzunehmen.

Aleyda, die mit ihrem Töchterchen ein schönes Haus in der Vondelstraat bewohnte, war nach kurzer, sehr glücklicher Ehe mit Aernoud Torming, einem wohlhabenden Ueberseer, Witwe geworden.

Die schöne geschwisterliche Eintracht zwischen Frederik und Leyda wurde von den übrigen Geschwistern nicht verstanden. Sie war auf dem Boden tiefen Vertrauens erwachsen, in der Aussprache über schwere Er-

Aero-Compax **NEU!**

Die Präzisions-Uhr mit zusätzlichen Leistungen, konstruiert in Voraussicht der kommenden Entwicklung des Flugwesens.

AM ARM
ZEITMESSER
ZEITZÄHLER UND
ZEITANZEIGER
ZUSAMMENGEFASST.

UNIVERSAL

DURCH VIELSEITIGE VERWENDUNGSMÖGLICHKEITEN GEEIGNET FÜR ALLE, DIE DEM FORTSCHRITT VERBUNDEN SIND.

VERLANGT GRATIS UND FRANKO DEN PROSPEKT
AERO COMPAX BEIM REKLAMEDIENST DER
UNIVERSAL, CASE RIVE 162. GENÈVE.

ERHÄLTICH BEIM GUTEN UHRMACHER

OPAL Stumpfen

DAS WILLKOMMENE FESTGESCHENK

DEZEMBER 24 DIENSTAG
DEZEMBER 25 MITTWOCH
DEZEMBER 26 DONNERSTAG
DEZEMBER 31 DIENSTAG

Sumatra Havana
OPAL
Elegantes

Manufacture de Cigares fins
A. Eichenberger, Beauport

Auch in runder Form mit feinstem Sumatra- oder Brasil-Deckblatt im Verkauf

fahrungen, die man in der Sakristei der Seele sonst wohl verschlossen hält, aber zur Befreiung von innerer Not einmal einem verstehenden Menschen beichten muß.

Aleyda und Frederik erlösten sich durch gegenseitiges Anvertrauen ihrer geheimsten Sorgen, Kümmernisse und verschwiegensten Wünsche.

Tacohayo van Monaert, der nach dem Tode des ältesten Bruders Kobus als Haupt der Familie galt, verwaltete Aleydas und ihres Kindes Vermögen.

Da er der Teilhaber ihres Mannes gewesen war, arbeitete er auch mit der großen Einlage, die Aleyda auch jetzt noch in der Firma «Torning und van Monaert» ließ, obwohl ihr deren Rückzug nach dem frühen Tode ihres Gatten lebhaft angeraten worden war.

Obwohl die Import-Firma florierte, zeigte es sich bald, daß die von Tacohayo an seine Schwester ausbezahlten Gewinnanteile von Jahr zu Jahr zurückgingen und schließlich minimal wurden. Eines Tages erschien er bei

der Abrechnung mit dem Vorschlag, Leyda möge einen Teil des diesjährigen Verlustes im Verhältnis ihres Einlagekapitals abdecken helfen.

Seit jener verlustreichen Abrechnung verging kein Jahr, in dem nicht die passive Bilanz mit Hilfe von Leydas Vermögen ausgeglichen werden mußte.

Alles dies brachte er der Schwester heiter und wohlgelaunt zur Kenntnis, erklärte den schlechten Geschäftsgang mit den oberflächlichen Redensarten: daß man nicht anders könne, als sich in die unvermeidlichen Umstände schicken. Er hob dabei die Schultern, kniff lächelnd die dicken Augenlider zusammen, schob die bärtigen Lippen vor und sagte bedauernd und tröstend, wenn Aleyda bedenklich wurde:

«Das ist alles nicht so schlimm! Es werden schon wieder bessere Jahre kommen!»

Allein, so oft er den Gewinn errechnete, zeigten sich immer wieder Rückschläge.

Dabei lebte er auf großem Fuße.

Er war unverheiratet, besaß aber an der «Leidsche Kade» ein Zweifamilienhaus, das er zur Hälfte mit einer durch ihn erhaltenen bürgerlichen Familie teilte, der seine Freundin angehörte, die hübsche jüngste Tochter des Hauses. Da diese in jungen Jahren gestorben war, übergab er, weil dies das allerbequemste für ihn, seine beiden Kinder der älteren häßlicheren Schwester, die von nun an seinen Haushalt bediente und an die Stelle ihrer Schwester trat.

Alle seine Verwandten kannten seine Lebensumstände. Allein nach stillschweigender Uebereinkunft berührte man diese peinlichen Dinge nie in seiner Gegenwart. Tante Josepha, die vollkommen ahnungslos war und im Wahne lebte, daß Taco ein frommes Leben führe, bedauerte bei jeder Gelegenheit die Ehelosigkeit des Aermsten, der, wie er auf Befragen selbst zu sagen pflegte, «leider den Anschlag verpaßt habe».

MURATTI'S ARISTON

— das Edelgeschenk für Kenner!



FEINSTE ORIENT-CIGARETTE

Geschenkpäckchen: 50/2.50 100/5.—

HALT NERVENLEIDENDE

Nervosität untergräbt Ihre Gesundheit.

Wenn Ihre Nerven empfindlich sind — wenn jeder plötzliche Lärm oder irgendwelche Unregelmässigkeiten Sie reizen — dann nehmen Sie „König's Nervenstärker“ — dieses Präparat hat manchem geholfen. Es beruhigt die Nerven, fördert den gesunden Schlaf und ist ebenso empfehlenswert bei nervösen Verdauungsbeschwerden, wie bei chronischen Nervenleiden. In allen Apotheken zu haben.



KÖNIG MEDICINE CO.

HAUPTNIEDERLAGEN FÜR DIE SCHWEIZ:

W. Volz & Co., Zentral-Apotheke, Bern

En gros: F. Uhlmann-Eyraud S. A., Genève und Zürich

PASTOR KÖNIG'S NERVEN STÄRKER

EIN GROSSER BUCHERFOLG

MARY LAVATER-SLOMAN

Genie des Herzens



Die Lebensgeschichte Johann Caspar Lavaters

Mit 16 ganzseitigen Abbildungen,
1 vierfarbigem Titelbild und 1 Schlußvignette
Großoktav, 478 Seiten Umfang
Geschmackvoll gebunden. Preis Fr. 13.50

In den 59 Kapiteln dieses Werkes ist Lavaters Leben in seinen Höhen und Tiefen, sind seine Beziehungen zur Welt, sein Wirken als Theologe und Vaterlandsfreund, seine dichterische Tätigkeit, seine Bemühungen um die empirische Psychologie, sein Familienleben, sind Freundschaft und Liebe, Vergötterung und Verfolgung in schnellfließender Erzählung heraufgeführt. . . . Diese Biographie erzählt, mit bewundernswertem Geschick alle Quellen zum Sprudeln bringend, die Lebensgeschichte Lavaters . . . Ein Buch, an dem Geist, Kenntnis und Liebe zu gemeinsamer und wirkungsvoller Arbeit sich verbündet haben. Aus einer ausführlichen Besprechung in der NZZ. von Dr. E. K.

Dieses Buch ist durch jede Buchhandlung zu beziehen



MORGARTEN-VERLAG A.G., ZÜRICH

Also aus mancherlei Gründen konnte Tacohayo in seinem Hause keine Damen empfangen; Herrenbesuche um so lieber! Man schätzte sein gastliches Haus und ihn als Gesellschafter. Er war und blieb der ewig von Einladung zu Einladung gehende Junggeselle, der den Hausfrauen Blumen spendete und den Kindern lustige Ueberraschungen bereitete.

Wenn er sich revanchieren wollte, so lud er in der warmen Jahreszeit zu einer Fahrt auf seinem großen, wohleingerichteten Hausboote ein, das neben dem Bootsführer und dessen Frau, die eine holländisch-saubere Küche führte, für acht Personen bequemen Raum und Schlafgelegenheit und, mit Salon und Rauchzimmer, auch bei schlechter Witterung angenehme Unterkunft bot, während man sich bei gutem Wetter auf dem sonnigen Deck in Liegestühlen streckte oder dem Fischfang oblag.

Onkel Taco befuhr nur die Binnengewässer. In ausgedehnten Stromfahrten hatte er, Kanalverbindungen praktisch benutzend, schon große Teile Europas bereist.

Auf einer dieser Auslandsfahrten, an deren Teilnahme Frederik geschäftlich verhindert war, hatte er Requina, die Gattin Frederiks, die nur widerwillig sich entschließen konnte, aber auf freundliches Zureden ihres Mannes endlich dazu bereit war, eingeladen.

Seit dieser Reise waren die Widerstände, die Requina bis dahin gegen den Bruder ihres Mannes gefühlt hatte, geschwunden. Tacohayo verkehrte jetzt sehr häufig in der Parkvilla «Semarang», an deren Teilnahme Frederik geschäftlich verhindert war, hatte er Requina, die Gattin Frederiks, die nur widerwillig sich entschließen konnte, aber auf freundliches Zureden ihres Mannes endlich dazu bereit war, eingeladen.

Seit mehreren Jahren grüßten die Brüder sich nicht mehr, obwohl Tacohayo dazu allzu bereit war; aber Frederik übersah ihn, auch auf der Börse, wo er täglich mehrmals vor seinem Stande passieren mußte. Mit finsterner Miene und kalten Augen ging er an ihm vorbei.

Seine Ehe, die nur im Anfange glücklich gewesen war, führte er seit dem Bruch mit Tacohayo nur noch zum Schein, der Gesellschaft und der Verwandten wegen.

Nur Aleyda kannte die Gründe, die Frederik unglücklich gemacht und von Tacohayo getrennt hatten.

Den anderen bot die Entfremdung zwischen den Brüdern willkommenen Anlaß, die mannigfaltigsten Maßnahmen zu erwägen und diese aus dem Charakter Frederiks zu erklären, um so eher, als Tacohayo, der das Ohr der Verwandten besaß, auf alle diesbezüglichen Fragen mit der stehenden Phrase «Ich weiß von nichts, rein gar nichts!» antwortete, während Frederik seine Geschwister nur selten traf, die Gesellschaft mied, wenn er sicher war, daß er den Bruder dort treffen würde.

Wenn der Zufall ein Zusammentreffen an einem dritten Orte doch wollte, dann verließ Tacohayo beim Eintritt des Bruders unauffällig das Zimmer und verschwand aus dem Hause.

Das nahm man wie etwas Unabänderliches hin, ohne deswegen aufzusehen.

Auch heute geschah es.

Das Töchterchen Aleydas, die kleine Ingeborg, die den Wagen Frederiks gesehen und den geliebten Ohm an der Treppe erwartete, hatte kaum seinen Namen hinuntergerufen, als Taco, der eben eine geschäftliche Unterredung mit Aleyda führte, schnell sich erhob, Hut und Mantel ergriff und durch eine zweite Tür das Zimmer verließ.

Die Begrüßung zwischen Inge, die heute voll froher kindlicher Erwartung war, und Ohm Frederik verlief sehr stürmisch und nicht minder herzlich die zwischen Bruder und Schwester.

«Ohm», fragte Inge, kaum daß er Platz genommen hatte, «darf ich heute mit dir auf einem Pferd reiten? Es ist mein Geburtstag!»

Frederik, der in Sumatra jahrelang jeden Tag in den Sattel gestiegen war, um die großen Strecken auf meilenlangen Ritten in kürzester Zeit hinter sich zu bringen, war durch das Reiten schlank, stark und lebendig geblieben.

Inge und ihre Mutter hatten ihn schon oft im Bäderzug nach Zandvoort begleitet. Inge jauchzte, wenn der Ohm an der Brandung des Meeres entlang galoppierte. Der sehnlichste Wunsch erfüllte das Kind — der immer wiederkehrte und auch heute auftauchte —, ein eigenes Pferd zu besitzen, selbst reiten zu lernen.

Frederik packte ein braunes Rößlein aus Schokolade aus und sagte:

«Heute bekommst du ein Pferd aus Schokolade. Wenn du sechzehn Jahre alt bist, schenke ich dir ein lebendes!» Inges aufgerissene Augen strahlten. Sie warf die schmalen Aermchen um den Hals des Ohms, dankte ihm und küßte ihn zum Ersticken. Dann nahm sie seinen Kopf zwischen ihre Händchen, hielt ihn weit ab, schaute ihm altklug in die Augen und sagte:

«Also, wenn ich sechzehn Jahre alt bin, schenkst du mir ein lebendes Pferd?»

«Das gebe ich dir schriftlich!» bestätigte er lachend. «Geht du auch heute nach Zandvoort reiten?»

«Jawohl! Wie jeden Donnerstag!»

«Maatje, gehen wir auch? Wir wollen Ohm Frederik begleiten!»

«Nein, Kindetje!» entschied die Mutter, wie in einer Vorahnung der kommenden Dinge. «Das nächste Mal. Heute mußt du zu Hause bleiben! Du hast doch Geburtstag! Alle deine kleinen Freundinnen, die du eingeladen hast, kommen zum Tee!»

Da unterwarf sich Inge widerwillig, drückte sich aber sehr bald aus dem Zimmer und überließ die Erwachsenen einem Gespräch, das sich um Frederiks Frau drehte.

Frederik sah die Geschäftsauszüge auf der Tischdecke liegen und fragte:

«Habe ich dich gestört?»

«Durchaus nicht! Taco war da und hat mit mir abgerechnet.»

«Hat er sich wieder geflüchtet?»

«Es ist doch das klügste, was er tun kann!» sagte Aleyda. «Wenn er nur geschäftlich auch so klug sein könnte.»

«Das Geschäft ‚Torning und van Monaert‘ steht ja ausgezeichnet! hörte ich. Die Aufträge dieses Jahres sollen noch größer sein als im vergangenen!»

«Ich glaube nein!» erwiderte Aleyda. «Wir haben wieder mit Verlust gearbeitet.»

Frederiks Gesicht wurde bleicher, spannte sich, nur seine Augen blickten groß, unbewegt und prüfend in die Pupillen Aleydas. Fast unmerklich schüttelte er den Kopf, aber er schwieg.

(Fortsetzung folgt)



Die Kinder zerklopfen ihren Sparhafen, um dem Vater ein Geburtstagspaket an die Grenze zu schicken.



Der Heini holt ein Paar Landjäger, die längsten, die er finden kann, die isst der Vater gern.



Das Trudi hat ihm ein Paar warme Socken gestrickt, es ist stolz, denn es sind seine allerersten.



Der Hansli bringt eine grosse Schachtel Gaba. Das macht er der Mutter nach, die schickt nie ein Päckli ohne Gaba weg.

Tobler

Für die Festtage

SIEMENS

PROTOS

STAUBSAUGER

Die bewährte Kesselbauart mit S.E.V.-Radioschutzzeichen

RAPID
Fr. 145.00
od. 18 monatl. Zahlg.
à Fr. 9.50

JUNIOR
Fr. 205.00
od. 18 monatl. Zahlg.
à Fr. 13.00

STANDARD
Fr. 315.00
od. 18 monatl. Zahlg.
à Fr. 19.75

SUPER
Fr. 415.00
od. 18 monatl. Zahlg.
à Fr. 25.75

Bequeme Teilzahlungen ohne Anzahlung durch alle Elektro-Installationsfirmen und SIEMENS Elektrizitätsereignisse A.G. · ZÜRICH