„Canada hat die größten und stärksten co-operativen Weizen-Vermarktungs-Organisationen in der Welt."—(Minneapolis Preß.)

„Der Weizenpool"

„Daß unsere co-operativen Organisationen erfolgreich sein werden, darüber herrscht kein Zweifel bei jenen, die unsere Farmer durch und durch kennen."—(John Bracken.)

Weizenpool-Nachrichten

herausgegeben von
der Nachrichtenabteilung des Saskatchewan-Weizenpool,
Regina, Sask.

Der durchschnittliche Weizenpreis von 1925–26.

Die North West Grain Dealers' Association, welche die nicht dem Pool angehörigen Elevatorgesellschaften umfaßt, hat ein Zirkular Nr. 14 herausgegeben, worin als der durchschnittliche Marktpreis für Weizen Nr. 1 während der Saison von 1925—26, also vom 1. August 1925 bis zum 31. Juli 1926, $1.51 angegeben wird, während der Pool nur $1.45 bezahlt habe.

Niemand bestreitet das, aber das beweist nicht, daß die Linienelevatoren den Farmern $1.51 für jeden Buschel ihres Weizens Nr. 1 bezahlt haben.

Die höchsten Durchschnittspreise wurden im August 1925 und im Juli 1926 bezahlt, als jeder Elevator wegen Ueberfüllung geschlossen war und der Farmer nicht einmal eine Waggonladung voll hätte abliefern können, wenn er noch im Besitz von Weizen gewesen wäre. Wer hat den Gewinn der hohen Preise dieser beiden Monate?

Es muß jedoch festgestellt werden, daß während der drei Monate, in denen die meisten Farmer ihren Weizen abliefern, in den Monaten September bis Dezember, die Preise niedriger waren. Während des September war der Preis für Nr. 1 an siebzehn Tagen unter $1.45. Ferner ebenso während des Monats Oktober, während im November der Marktpreis für Nr. 1 wiederum an 17 Tagen unter $1.45 war. Soweit der durchschnittliche Farmer in Betracht kommt, macht es für ihn keinen Unterschied, wenn der durchschnittliche öffentliche Marktpreis $6.00 per Buschel ist und er nur den einfachen Marktpreis des betreffenden Tages im September, Oktober und November erhält, wenn der meiste Weizen von den Farmern abgeliefert wird.

Der Pool wurde nicht zu dem Zwecke gegründet, um den Weizenpreis in die Höhe zu treiben, sondern um dem Farmer einen Durchschnittspreis für sein Getreide, berechnet nach der ganzen Saison, zu gewähren. Die Linienelevatoren können das nicht. Die Poolmitglieder brauchen nicht über die Tatsache aufgeklärt zu werden, daß der durchschnittliche offene Marktpreis überhaupt nichts mit dem durchschnittlichen Verkaufspreis zu tun hat, den der Pool erzielte und an seine Mitglieder verteilte.

— Shellbrook Chronicle.

Neujahrs-Vorsätze

Wiederum ist ein Jahr mit seinen 365 Tagen zu Ende gegangen und wiederum stehe ich als Farmer von Saskatchewan vor einem neuen Jahre und sehe mich veranlaßt, über die vergangenen und zukünftigen Tage und Monate nachzudenken. Wiederum mache ich meine Vorsätze und bemühe mich, nach ihnen mein Verhalten einzurichten. Ich nehme mir vor, nach besten Kräften folgendes in die Tat umzusetzen:

Gemeinsames Handeln, da nur auf diese Weise die Vorteile einer vereinten Anstrengung gewonnen werden können.

Geordnetes Denken, damit ich je nach meiner Lage die beste Lösung für meine Probleme finde.

Organisierte Anstrengung; denn wenn wir nicht zusammenhalten, werden wir alle einzeln gehängt.

Fortwährende Rührigkeit, da man nur auf diese Weise unerwartete Schwierigkeiten überwinden kann.

Freudige Lebensauffassung, damit ich die kleine Welt, in der ich lebe, etwas besser für mich gestalte.

Vernünftige Forderungen; denn nur diese erhalten die Beachtung, die sie verdienen, und werden nicht durch theoretische Unmöglichkeiten verdunkelt.

Aufmerksame Lektüre; denn auf diese Weise kann ich mich mit den Zeitläuften vertraut halten und aus der Erfahrung anderer die Lösung für meine eigenen Probleme lernen.

Beherrschte Energie, welche wirksam ist, weil sie auf einem wohlerwogenen Handeln beruht.

Persönliche Tadellosigkeit, nach welcher mein Nachbar mich und ebenso meine Beziehung zur organisierten Bewegung beurteilt.

Ehrlich gewonnene Ansichten, da nur vorurteilslose Auffassungen ein vernünftiges Handeln gewährleisten.

Sparsamkeit, aber kein Geiz, da ich mit der Welt Schritt halten muß und gegenüber meinen Mitmenschen edelmütig sein soll.

Genossenschaftsgeist — das ist in einem Wort die Summe meiner Vorsätze und der Ausdruck meiner Ueberzeugung. Mit einem solchen Vorsatz kann ich wohl voll Vertrauen in das Jahr 1927 eintreten.

Ein 10,000 Acker-Kontrakt

Die Mitglieder des Weizenpools werden über die Nachricht erfreut sein, daß die Jüdische Kolonisationsvereinigung sich nun kontraktlich den anderen 80,418 Mitgliedern in Saskatchewan angeschlossen hat, um ihr Getreide durch den Pool zu vermarkten.

Der von der Vereinigung unterzeichnete Kontrakt umfaßt mehr als 10,000 Acker. M. E. Ellmann, der Administrator der Vereinigung, teilt mit, daß die Teilhaber der jüdischen Kolonisationsvereinigung im kommenden Jahr eine Anbaufläche von 60,000 bis 70,000 Acker eignen werden.

Die Tatsache, daß diese Organisation all ihr Getreide durch den Weizenpool vermarkten läßt, ist kein geringes Zeugnis für die geordnete Vermarktung. Ellmann versicherte einem Vertreter der Weizenpool-Geschäftsstelle, daß es ihre Absicht sei, im kommenden Frühjahr auch den neuen Kontrakt zu unterzeichnen.

Nachstehend folgt eine Liste der Versandstationen, zu denen die meisten der jüdischen Farmer gehören:

	Dis.	S. Dis.		Dis.	S. Dis.
Brooksby	15	3	Höffer	1	8
Deborah	1	4	Lipton	8	2
Eure	11	4	Ratcliffe	51	8
Frobisher	1	4	Ridgedale	15	1
Horsh	1	4	Tribune	1	8

Wer gewinnt davon?

Der Versuch, unsere große und erfolgreiche Organisation in Mißkredit zu bringen.

Aus „The Western Retailer."

Es gibt einige Starrköpfe, die immer noch den Weizenpool in Mißkredit zu bringen suchen, obwohl er für die Provinz Saskatchewan wahrscheinlich mehr getan hat als jede andere Bewegung in der Vergangenheit oder Gegenwart. Der Weizenpool ist in der ganzen Welt als ein hervorragender Erfolg und als ein mustergültiges Beispiel anerkannt worden. Sein Einfluß hat sich weit und breit fühlbar gemacht. Wenn auch die großen landwirtschaftlichen Interessen der Prärieprovinzen von dieser großen Organisation, welche die Märkte stabilisiert und die Preise auf einer vernünftigen Basis festgehalten hat, profitiert, so gibt es doch keinen Geschäftszweig und kein Privatunternehmen in der Provinz, das nicht in gleichem Maße am Gedeihen der Farmer teilgenommen hat. Versicherungsgesellschaften, Darlehnsgesellschaften, Banken, Großkaufleute, Kleinkaufleute, Angestellte und Arbeiter haben alle in größerem oder geringerem Maße an der Prosperität teilgenommen, welche durch die geordnete Vermarktung der Weizenernte der Prärieprovinzen, für welche der Weizenpool verantwortlich ist, ermöglicht wurde. Wenn wir den Ausdruck „geordnete Vermarktung" gebrauchen, so nur deswegen, um ein System zu bezeichnen, welches den chaotischen Vermarktungsverhältnissen gerade entgegengesetzt ist, die bestanden, bis die Farmer des Westens sich organisierten, um eine wirksame und günstige Verteilung ihres Hauptprodukts, des Getreides, zu erreichen.

Man sollte meinen, daß der hervorragende Erfolg des Weizenpools bis jetzt jede Feindseligkeit entwaffnet hätte, aber kürzlich hat sich wiederum gezeigt, daß die Starrköpfe einen weiteren Angriff unternehmen, um den Pool in Mißkredit zu bringen, wobei man in der gewöhnlichsten und unsaubersten Weise verfährt, nämlich durch anonyme Propaganda.

Vor kurzem wurde an die Mitglieder der North Western Commercial Travellers Association ein Brief geschickt, der behauptet, daß einige Farmer, die dem Pool fernblieben, und auf dem offenen Markt verkauften, $1.51 per Buschel erzielten, während der Poolpreis per Buschel in der Saison von 1925—26 $1.45 war. Diese Propaganda wird an die Handelsreisenden geschickt, weil sie am meisten und fortwährend in der Provinz umherreisen und unter den Kaufleuten und Farmern in jedem Winkel und in jedem Distrikt viele Freunde haben. Diese Propaganda sucht zu beweisen, daß es besser sei, dem Pool fernzubleiben als demselben beizutreten. Welche Wirkung eine solche Propaganda auch auf die Farmer ausüben mag, wir glauben nicht, daß sie die Handelsreisenden besonders beeinflussen wird, deren ganzes Leben in dem Abwägen der geschäftlichen Möglichkeiten und in der sorgfältigsten Beurteilung der Interessen ihrer Geschäftshäuser besteht. Sie sind vor allem am besten in der Lage, die Veränderung wahrzunehmen, welche sich in den Geschäftsverhältnissen der Prärieprovinzen fühlbar gemacht hat, seitdem der Einfluß und die Wirkung des Weizenpools zur Geltung gekommen sind.

Ein Handelsreisender braucht nur um drei Jahre zurückzudenken und die damalige Lage von 1923 mit der heutigen zu vergleichen, um die gewaltigen Vorteile für alle Klassen zu begreifen, welche aus der Methode der systematischen und wirtschaftlichen Vermarktung der Weizenernte von Saskatchewan entstanden sind. Ferner haben die Handelsreisenden auch bei der Einführung des Weizenpools große Hilfe geleistet. Die Reisenden wie die Kleinkaufleute haben überall die Vorteile des Poolsystems verkündigt — eine Tatsache, welche die Saskatchewan Wheat Producers Limited oftmals anerkannt hat.

Die in der Propaganda unterbreiteten Ziffern beweisen nichts außer der Tatsache, daß der durchschnittliche Poolpreis $1.45 für Weizen betrug. Große Weizenmengen wurden zu einem höheren Preis verkauft und große Mengen für einen niedrigeren Preis, wobei $1.45 der Durchschnitt und nur der Durchschnitt ist. Ein unabhängiger Farmer, der dem Pool fernbleibt, kann vielleicht höher verkaufen, aber der höchste Punkt, der in der Weizenvermarktung in der Saison von 1925 bis 1926 erreicht wurde, ist nur durch die systematische Vermarktungstätigkeit des Weizenpools ermöglicht worden. Ohne den Weizenpool hätten die Farmer, die ihm fernblieben, sehr wenig Gelegenheit gehabt, zu einem hohen Preis zu verkaufen, weil es eben keinen hohen Preis gegeben hätte. Auf die Produzenten kann nichts eine so tödliche Wirkung ausüben wie eine desorganisierte Vermarktung. Bei einer solchen Vermarktung wird sogar das Gesetz von Angebot und Nachfrage über den Haufen geworfen. Die Ernte wird weit unter ihrem tatsächlichen Werte verkauft, weil sie in desorganisierter Weise auf den Markt gebracht wird. Die Märkte werden unnötig überschwemmt, und gegen Ende einer Saison ist das Produkt entwertet, obwohl es unter einem System, das das Angebot reguliert, um der Nachfrage zu entsprechen und so jeden Preissturz zu vermeiden, der sich aus den desorganisierten Verkaufsmethoden ergibt, einen weit höheren Preis erzielt hätte.

Wir wissen nicht, wer hinter diesem Angriff auf den Weizenpool steht, noch wissen wir, wer für die Verbreitung dieser irreführenden Propaganda verantwortlich ist. Wir sind uns jedoch darüber klar: wer immer dafür verantwortlich ist und sein gutes Geld hinauswirft, um den Pool herabzusetzen, kann das nur aus eigennützigen Interessen heraus tun. Das ist ein schlüssiger Beweis für die ungeheuren Vorteile, welche den Farmern aus der Arbeit des Weizenpools erwachsen. Aber es gibt doch noch einige interessierte Kreise, die lieber anderen eine Grube graben, um selbst hineinzufallen. Anscheinend schädigt der Pool, der den Farmern nützt, gewisse Interessen, die ihre Selbstsucht nicht den Farmern zuliebe aufgeben wollen, obwohl der Farmer doch nur den Verkauf des Getreides zu regulieren suchte, das das Produkt seiner Mühen darstellt.

Echte Aspirin als harmlos erwiesen

Nehmt sie ohne Furcht wie im „Bayer"-Paket angegeben

BAYER

Does not affect the Heart

Wenn Sie nicht das „Bayer-Kreuz" auf dem Paket oder auf der Tablette sehen, dann erhalten Sie nicht die echten Bayer Aspirin-Tabletten, die von Millionen als harmlos befunden und von Aerzten seit fünfundzwanzig Jahren verschrieben worden sind, für

Erkältung	Kopfschmerzen
Neuritis	Lumbago
Zahnschmerzen	Rheumatismus
Neuralgia	Schmerzen

Jedes ungeöffnete „Bayer" Paket enthält erprobte Gebrauchsanweisungen. Schachtel mit zwölf Tabletten kostet nur einige Cents. Droguisten verkaufen auch Flaschen mit 24 und 100 Tabletten.

Friedrich der Große und der Amtmann.

Nach einer Parade führte der Weg den König Friedrich den Großen zu einem Amtmann auf einem königlichen Gute. Dieser begleitete, von Friedrich dazu aufgefordert, den König ein Stück Weges. Er ritt einige Schritte hinter dem Monarchen auf der linken Seite und klagte über den Verfall des Gutes und daß alle seine Bitten um Entsendung einer Untersuchungskommission fruchtlos blieben.

Der vielen Worte endlich überdrüssig, sagte der König: „Reite Er doch auf die andere Seite, auf dem linken Ohre höre ich nicht gut." — Der Amtmann leistete dem königlichen Befehle sogleich Folge, fuhr daher im Anbringen seiner Beschwerden redselig fort.

„Da muß Er sich," unterbrach ihn der König endlich, „an den Minister wenden."

„Ach, Eure Majestät," fiel sogleich der Amtmann ein, „um Vergebung, wenn ich doch lieber mit Eurer Majestät rede. Der Herr Minister hört nämlich auf beiden Ohren nicht gut."

Der König lachte, und für die Beschwerden wurde bald Abhilfe geschaffen.

Die Not hat manchen umgebracht, Doch manchen auch gesund gemacht.

Warum operieren?

für Blinddarmentzündung, Gallsteine, Magen- und Leberleiden, wenn „Hepatola" dieselbe Wirkung hat ohne Schmerzen, ohne Riskieren des Lebens und ohne Zeitverlust.

Enthält kein Gift
Nicht von Apothekern verkauft.

Mrs. Geo. S. Almas
Alleinige Hersteller
230 Fourth Ave., S., Saskatoon.
Phone 4855
Per Post $6.75

— Wer Glück bei Frauen hat, bei dem haben die Frauen Unglück.

Bisamratten in Berlin

Berlin wird durch einen Einfall von Bisamratten bedroht. Der beständige Vormarsch dieser Nagetiere nach dem Norden scheint so gefahrdrohend geworden zu sein, daß der Polizeichef von Berlin verordnet hat, daß jede Person sofort das erste Auftauchen einer einzelnen Bisamratte, die wahrscheinlich dem Vortrab einer gewaltigen Armee dieser Nager angehören kann, anmelden muß.

Vor einigen Jahren führte ein unternehmungslustiger Tscheche eine Anzahl Bisamratten für Brutzwecke ein. Doch stellte sich bald heraus, daß der wertvolle Pelz dieser Tiere unter den veränderten klimatischen Verhältnissen schlechter wurde. Sie vermehrten sich sehr rasch, brachen bald aus ihren Stallungen und breiteten sich nach dem Norden aus.

Von Tschechoslowakien überrannten sie Bayern und gelangten in der letzten Zeit nach Sachsen und hielten dabei immer die Richtung nach Berlin ein. Die Behörden glauben, daß das weitere Vorrücken der Nagetiere nur durch ihre völlige Vernichtung behindert werden kann. Sie haben das Halten von Bisamratten in Berlin verboten, es sei denn, daß sie für wissenschaftliche Zwecke gebraucht werden, und in diesem Falle müssen sie in eisernen oder eisenbeschlagenen Käfigen gehalten werden.

Bauerngehöft in der Bukowina

PAINKILLER
PERRY DAVIS' FOR
Cramps · Sprains · Chills

Für 85 Jahre die führende Haushaltsarznei
gegen
Frösteln, Erkältung, Grippe, Kolik, Krämpfe und Durchfall.
Auch gut als ein Liniment für
Verrenkungen, Quetschungen, Schnittwunden, Kratzwunden, Insektenbisse u. Stiche, rheumatische Gelenke und Muskeln
50 Cents die Flasche
Allein hergestellt von
DAVIS & LAWRENCE CO.
New York und Montreal.

Denkt an den „Courier"

In den letzten Monaten wurden wie alljährlich **die Rechnungen an unsere Abonnenten hinausgesandt,** aus denen sie ersehen konnten, wie sie mit der Bezahlung ihres „Courier" stehen.

Eine erfreulich große Zahl hat sich bereits auf ihre Pflicht gegenüber ihrer deutschen Zeitung besonnen und durch Einsendung des Lesegeldes zum weiteren Bestande und zur weiteren Entwicklung unseres Unternehmens beigetragen. **Ihnen allen unseren besten Dank!**

An die Rückständigen

aber wenden wir uns mit dem Ersuchen: Vergeßt den „Courier" nicht! Bedenkt, daß unser Blatt, das jede Woche wie ein treuer Freund und ein lieber Gast zu Euch ins Haus kommt, um Euch zu dienen und Euch zu erfreuen, auch der **kräftigen Unterstützung aller Deutschsprechenden bedarf!**

Wer noch mehr als seine Pflicht tun will, möge

neue Leser für den „Courier" werben,

wozu im Winter die beste Zeit ist. Sprecht mit Euren Nachbarn, Euren Verwandten oder Freunden über den „Courier", schildert ihnen die Vorzüge unseres Blattes, gebt ihnen die eigene Zeitung manchmal zum Lesen oder **sendet uns die Namen und Adressen von solchen, an die wir Probenummern des „Courier" schicken können!** Sehr viele bestellen unser Blatt schon nach dem ersten Bekanntwerden damit. Die großzügige Anlage des „Courier", seine stilgerechte Aufmachung, seine Reichhaltigkeit an gediegenem Lesestoff machen es leicht, neue Freunde für unser Blatt zu gewinnen. Besonders sollten wir uns darum bemühen, auch

die neuen Einwanderer

mit unserer Zeitung bekannt zu machen. Wer uns einen neuen Leser zuführt und für ihn $2 für das erste Jahr einschickt, erhält auf Wunsch einen Courierkalender für 1927 unentgeltlich.

Nun frisch an's Werk! Jeder alte Abonnent möge sich bemühen, wenigstens einen neuen Leser zu gewinnen. Damit wächst der Einfluß unserer deutschen Sache in Canada; damit dienen wir uns und unserer Zukunft.

Alle Geldsendungen und alle Neubestellungen sind zu richten an

„Der Courier",
1835 Halifax Straße, Regina, Sask.

Schiffskarten

von und nach allen Weltteilen

Feuer-, Unfall-, Lebens-, Hagel-Versicherung
Nachlaß-Verwaltung

Kollekteur — Kauf und Verkauf von Stadt- und Farm-Eigentum.
Rechtskräftige Dokumente aller Art.

Für zuverlässige Auskunft in Ein- und Auswanderung-Angelegenheiten wende man sich an:

JOHN J. SIDLER
Oeffentlicher Notar und Finanz-Agent.
1514 Elfte Ave. Regina, Sask.
20 Jahre am Platz.
Telephone: Office 6756 — Residenz 5737.

Zum neuen Jahr

einen neuen Courier-Kalender!

In eine jede deutsche Familie gehört ein deutscher **Kalender,** der sie als guter Freund das ganze Jahr hindurch begleitet.

Der Courierkalender für 1927 bietet alles, was eine deutsche Familie in Westcanada an **unterhaltendem Lesestoff** erwarten kann.

Das **Kalendarium** ist mit großer Sorgfalt zusammengestellt und enthält die katholischen und protestantischen Gedenktage.

Gemeinnützige und belehrende Artikel, hübsche Bilder, gesundheitliche Ratschläge, ein Verzeichnis der katholischen, lutherischen und baptistischen Geistlichen in Westcanada und die humoristische Beilage „Aus der Wixkiste des Kalenderonkels" machen den Courierkalender zu einem lieben Gast in jedem Haus. Der Preis beträgt für den „Hausfreund", der 160 Seiten umfaßt und in großem Format gehalten ist, **nur 50 Cents.**

Bestellen Sie sofort unseren Kalender!

Wer seinen **Verwandten und Freunden in der alten Heimat** eine Freude bereiten will, läßt ihnen einen Courierkalender zukommen. Trotz höherer Portospesen ebenfalls nur 50 Cents.

Wer uns **einen neuen Courierabonnenten** zuführt und für ihn $2 für das erste Jahr einschickt, erhält auf Wunsch einen neuen Courierkalender unentgeltlich.

Man schreibe an

„Der Courier",
1835 Halifax Straße, Regina, Sask.