

Ich aber griff nach seinem Arm und hielt ihn fest.
„Rein, bleiben Sie — jetzt dürfen Sie nicht fort! Es giebt in Strömen draußen und vor allem — Sie müssen zu Ende erzählen.“

Er schüttelte den Kopf, stand auf und trat zu der Masttür des Balkons. Draußen rauschte der Regen. Da wendete er sich um und nickte mir zu.

„In Gottes Namen also, lieber Freund! Durch diesen Guß da draußen zu laufen, ist kein Vergnügen — und schlafen könnte ich jetzt doch nicht zu Hause. — Aber ein Glas Punsch oder Grog möchte ich haben — irgend etwas, was den inneren Menschen ein wenig anpaßt und erwehmt!“

„Sollen Sie kriegen! Und wenn ich selber das Wasser dazu kochen muß!“

Aber auch das war nicht nötig. Meine alte Wirtschafterin war noch wach — sie hatte eben einen langen Brief an ihren Sohn in Amerika geschrieben — und machte sich jetzt sogleich daran, uns den gewünschten Grog zu brauen. —

Fortsetzung folgt.

So kann's Einem gehen!

für den St. Peter's Post aus dem Englischen überfetzt von P. Christophorus, O.S.B.

Fortsetzung.

Samstag war der reguläre Tag, an welchem die Zeitung gedruckt werden sollte, aber ich gab sie bereits am vorhergehenden Mittwoch heraus und verteilte sie an meine zweihundert Abonnenten und an die tägliche Presse. Wie begierig durchschaute ich die Zeitungen am Donnerstag morgen, um die belobenden Notizen über meine schöne „Gazette and Reflex“ zu lesen. Ich öffnete die erste, welche mir zur Hand kam, durchblühte Spalte um Spalte, aber nicht ein Wort über mich oder meine Zeitung war darin zu sehen. Ein tieferes Gefühl der Enttäuschung habe ich nie empfunden. Ich nahm ein anderes Blatt zur Hand, und die ersten Worte, auf die sich meine Augen befanden, waren:

„Wir haben die erste Nummer einer neuen wöchentlichen Zeitung erhalten, die soeben in dieser Stadt herausgegeben wurde unter dem Namen „Literary Gazette and Weekly Reflex“. Dieselbe macht einen netten Eindruck und scheint von scharfer Hand redigiert zu sein, und wird sich ohne Zweifel einen guten Leserkreis erringen.“

Ich warf das Blatt mit einem zornigen Ausdruck auf die Seite und betitelt den Redakteur sofort als einen eiferfüchtigen Flegel. In anderen Zeitungen fand ich längere und bessere Notizen; aber sie alle waren weit entfernt, meinem Werte nach Verdienst gerecht zu werden. Sie machten mich traurig, verstimmten und entmutigten. Es tat mir sehr wehe, mein Unternehmen so frohlich und unfeindlich angelündigt zu finden. Dennoch erwartete ich, daß die einfache Ankündigung schon genügen würde, um eine Menge neuer Abonnenten in meine Office zu bringen. Aber leider kamen nur drei im Laufe des Tages. Edelmutig zahlte sie gleich voraus, so daß ich sechs Dollars bekam; der erste Verdienst aus meinem neuen Unternehmen, und die Vorbereitungen der Zukunft, die bald wie ein nie endender Strom in meine Kasse fließen würden.

Meine Freunde kamen einer nach dem andern, um mich zu beglückwünschen. Sie lobten das nette Aussehen des Blattes und prophezeiten zu meiner Ermutigung, daß es sich eines großen Leserkreises erfreuen werde. Ich glaubte alles, was sie sagten, und noch ein gutes Teil mehr. Trotz alledem hatte ich bis zum Erscheinen der zweiten Nummer meine Abonnentenliste um nur hundert Namen bereichert. Das war wenig genug; ich wußte mir aber nach einiger Ueberlegung einzureden, daß wäre garnicht so übel, denn mit hundert neuen in jeder Woche würde ich in einem Jahre 5000 Abonnenten haben.

„Warum stellen Sie keine Agenten an?“ frug mich jemand. „Es sind Hunderte in der Stadt, welche Ihre Zeitung bestellen würden, wenn sie dieselbe zu Gesicht bekämen.“

Diesen Wink befolgend erließ ich Gesuche für Agenten, die mir neue Abonnenten aufstöbern sollten. Von den sich Meldenden wurden fünf ausgewählt und in fünf verschiedene Teile der Stadt herumgeschickt. Ich verpflichtete mich, ihnen 50 Cts. für jeden guten Abonnenten zu bezahlen. Dies würde natürlich mein Einkommen bedeutend verkleinern, aber alle waren sich darin einig, daß ein guter Abonnent wohl 50 Cents wert sei, weil er der Zeitung sicher jahrelang treu bleiben werde.

Am Schlusse des ersten Tages brachten mir meine Agenten durchschnittlich je zehn neue Leser. Das Uebereinkommen war, daß ich denselben für jeden neuen Besteller 25 Cents sogleich zahlen sollte, und die übrigen 25 Cents am Ende des ersten Quartals, wenn das Abonnementgeld kollektiert sein würde. Somit hatte ich zwölfeinhalb Dollars auszubekommen, aber meine Liste war um 50 Namen reicher.

Während einiger Wochen handigten mir meine Agenten die Durchschnittszahl neuer Abonnenten ein, hatten aber dann merklich weniger Erfolg. Am Ende des zweiten Monats hatten sie alle das Feld geräumt; die einen waren das Geschäft satt, die andern nahmen mehr verlockende Stellen an.

Mehrere der Zeitungen auf dem Lande erwähnten meine Gazette and Reflex auf die schmeichelhafteste Weise, und einige kopierten meinen Prospektus. Dies hatte zur Folge, daß ich per Post ein paar hundert Abonnenten erhielt, in den meisten Fällen begleitet mit dem vorausbezahlten Abonnementgeld. Etwa ein Drittel versprochen, das Geld bald zu schicken.

Nach Ablauf von drei Monaten sollte ich meinem Versprechen gemäß den Drucker und den Papierlieferanten bezahlen. Bis dato hatte ich \$300 eingenommen, aber jeder Cent war vorausgab. Meinem Bürogehilfen mußte ich regelmäßig sieben Dollars die Woche bezahlen, und meinem Laufjungen drei Dollars. Anzeigen hatten mich fünfundsiebzig Dollars gekostet, Bücher zur Buchführung usw. ebensoviel; meine Agenten hatte ich über fünfzig Dollars für neue Abonnenten bezahlt. Nebstdem waren ein Duzend kleinerer Auslagen gewesen, welche ich vorher nicht in meine Berechnung gezogen hatte. Von diesen \$300 Einkommen mußte ich überdies meine persönlichen Auslagen bestreiten.

In der dreizehnten Nummer machte ich die Leser aufmerksam, daß nun die drei Monate abgelaufen und alle Abonnementgelder für das Jahr fällig waren. Ich beschwor meine Abonnenten, zur Redaktionsstube zu kommen und herauszukriechen mit dem Mammon. Auf meiner Liste waren jetzt 530 Namen, welche noch nicht bezahlt hatten, und meine Schuld an die Druckerei und den Papierlieferanten war genau \$980. Ich hatte noch immer jede Woche 3000 Exemplare drucken lassen, in dem festen Glauben, die Zahl der Abonnenten müsse diese Höhe erreichen.

Tag auf Tag verging, nachdem diese Notiz erschienen war, aber noch war kein einziger gekommen, seine Schuld zu bezahlen. Mir befiel es schnell zu werden. Es kamen neue Abonnenten, obwohl sehr langsam; aber sie kamen. Die Leute sprachen höchst lobenswert über meine Zeitung und versicherten, sie müßte Erfolg haben. Aber der Erfolg soweit war nicht besonders schmeichelhaft. Als ich sah, daß die Leute sich an meinem täglichen Wink nicht störten, schickte ich Rechnungen aus. Die Summe, die man mir schuldet, betrug im Ganzen \$1080. Diese Rechnungen, mit Ausnahme derjenigen für die Abonnenten auf dem Lande, gab ich in die Hände eines Kollektors, und beschafte ihm, das Geld so schnell als möglich für mich einzulassieren.

Die anderen Rechnungen, ungefähr ein Hundert, tat ich in die Zeitung. Mit Hinblick auf diese Maßnahmen versprach ich dem Papierlieferanten sowie dem Drucker, in zwei Wochen an jeden \$200 zu zahlen.

Jeder Tage verging, ohne daß mein Kollektor sich hätte blicken lassen. Ich wußte nicht was ich davon denken sollte. Am fünften Tage begegnete ich ihm auf der Straße. „Run, wie geht es mit dem Kollektieren?“ redete ich ihn an.

„O, schlecht!“ antwortete er. „Ich erwartete Sie in einigen Tagen.“

„Ich habe nichts von Bedeutung einzureichen; aber ich werde am Samstag vorsprechen.“

Ich hatte das Gefühl, als ob mir jemand die Kehle zuschnürte. Am Samstag kam mein Kollektor — er öffnete sein Notizbüchlein, ich mein Kassabuch, um die Eintragung eingegangener Gelder zu machen. Der Kollektor begann: „Herr A...“

„Sagt, daß er nie für etwas im Voraus bezahle.“

„Aber die Bedingungen sind doch: Vorauszahlung nach den ersten drei Monaten.“

„Ich weiß.“

„Geben Sie ihn darauf aufmerksam gemacht?“

„O ja! Aber er sagte, er kümmer sich nicht um Ihre Bedingungen; er war früher ein- oder zweimal beschuldigt worden, indem er vorausbezahle, und so sehe er sich nun vor, daß es in Zukunft keinem mehr gelingt, ihn zu beschwindeln.“

Herr A... war ein Mann, den ich schon jahrelang kannte. Ich kann nicht beschreiben, wie diese Behandlung mir wehe tat und wie es mich ärgerte, von ihm solche Worte zu hören. Er nahm meine Zeitung, wohl wissend, unter welchen Bedingungen sie herausgegeben wurde; und jetzt, da ich ihm die Rechnung schicke, weigert er sich sie zu bezahlen und beschimpft mich noch oben drein. Ich strich seinen Namen von meiner Liste, indem ich sagte:

„Er kann meine Zeitung nicht länger haben.“

„Kreditieren Sie dem Herrn B... für sechs Monate, und streichen Sie ihn dann von der Liste,“ sagte der Kollektor, als er zum nächsten Namen in seinem Büchlein überging. Herr B... war mir bekannt als Mann von gutem Rufe. Ich hatte ihn als einen meiner besten Abonnenten betrachtet. Er war ein Geschäftsmann in guten Verhältnissen.

„Warum will er die Zeitung abbestellen haben?“ frug ich.

„Er behauptete, die Zeitung nur deswegen genommen zu haben, um das Unternehmen zu fördern, und er habe daher nicht gedacht, daß man Bezahlung von ihm erwarten würde. Er hatte Herrn C... bei sich erludete zu abonnieren, geantwortet, daß er jetzt schon mehr Zeitungen habe als er brauche. Herr C... sagte ihm, daß verschlage nichts, er lasse ihm die Zeitung zuschicken, um einen angesehenen Bürger mehr auf der Abonnentenliste zu haben.“

„Gut,“ sagte ich, als ich den Namen des Herrn B. in mein Kassabuch eintrug. „Fahren Sie fort!“

Dies übertraf doch alles, was ich mir je eingegeben hatte. Ich war zu erstaunt, um nur eine Bemerkung über die Angelegenheit zu machen.

„Herr C. wurde wild wie ein Stier, als ich ihm die Rechnung präsentierte.“

„So! Warum denn?“

„Er bezahlte an den Agenten, als er auf die Zeitung abonnierte.“

„Haben Sie die Quittung gesehen?“

„Ja. Der Agent kaufte sich für das Geld einen neuen Hut und zahlte das Fehlende darauf.“

„Der Schurke! Und forderte von mir noch dazu einen Vierteldollar, weil er mir einen neuen Abonnenten brachte!“

„Diese Agenten sind hinterlistige Gefellen.“

„Aber das ist Schwindel!“

„Der Bursche wird sich darum wenig kümmern, wie Sie's nennen, da er sich des Hutes erfreut.“

„Eine fatale Sache! Run, weiter!“

Herr D. hat zwei Dollars bezahlt, will aber die Zeitung eingestellt am Ende dieses Jahres. Er nahm die Zeitung nur im Anfang, um das Unternehmen zu fördern; er hält sehr viel auf das Blatt, aber er kann es nicht erzwängen, das selbe länger als ein Jahr zu halten.“

„Er behauptet, dem Agenten gesagt zu haben, daß er die Zeitung nicht will; er habe jetzt schon mehr als er lesen kann.“

„Wieder beschwindelt!“

„Herr E. sagt, er habe die Zeitung noch nie in seinem Leben gesehen.“

„Sie wird ihm regelmäßig zugesandt.“

„Wahrscheinlich ein Fehler des Austrägers. Herr F. hat bezahlt und wünscht die Zeitung abbestellt.“

„Gut.“

„Herr G. sagt er kann es nicht erzwängen, die Zeitung zu halten. Sein Name wurde ohne seine Zustimmung auf die Liste gesetzt.“

Ich hatte seinen Namen durch einen meiner guten Freunde erhalten.

„Herr H. zahlte einen Dollar, und wünscht die Zeitung abbestellt.“

„Run?“

„Herr I. hat bezahle; auch Herr J. und Herr K.“

„Herr L. sagt, die Zeitung wird nicht für ihn abgeliefert, sondern für einen jungen Mann, der nach dem Westen gezogen ist. Er denkt, Sie tun gut, dieselbe abzubestellen.“

Ich strich seinen Namen.

„Herr M. hat dem Agenten bezahlt.“

„Er hat das Geld nie eingereicht.“

„Herr N. und Herr O. gleichfalls.“

„Dah mir einen roten Heller ihres Geldes gesehen. Habe für jeden dieser Abonnenten einen Vierteldollar bezahle.“

„Herr P. sagt, die Zeitung ist nicht das Lesen wert. Er würde keinen Heller das Jahr dafür bezahlen. Ich rate Ihnen, seinen Namen zu streichen. Er zahlt nie für etwas, wenn er es vermeiden kann. Herr Q. hat bis Datum bezahle und wünscht das Blatt abbestellt. Hat es nie bestellt. Herr R. hat bezahle. Ich sprach bei vielen anderen vor, aber sie alle hatten diese oder jene Entschuldigung. Ich habe nie schlechtere Rechnungen in meinen Händen gehabt.“

(Schluß folgt.)

Ein hiederes Bäuerlein

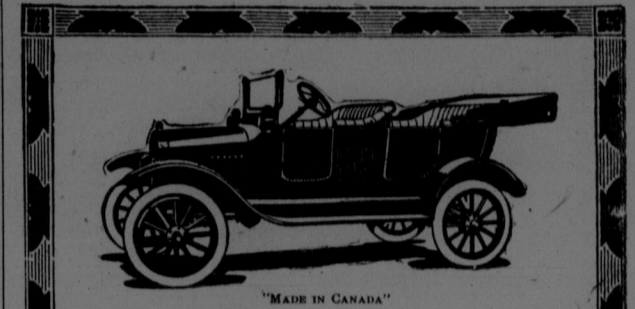
Besteht mit einem Nachbar nach guten Gemüthsgefühlen in einem Restaurant der Großstadt. Das Mittagessen kostet 1.50 Mark. Draußen auf der Straße steht der eine die mitgenommene Leinwand aus der Tasche, hält sie prüfend auseinander und meint treubersig: „Er wolle mir wolk jett duern, cover e paar Groschen eh doch datt Doq weitt.“

Aufzupfung.

Herr: „Auf mich als Vaien mach! Ihr Bild einen vorzüglichen Eindruck.“ — Maler: „Weil Sie gerade vom Leiben sprechen, könnten Sie mir nicht zwanzig Mark leihen?“

Ein sonderbares Telephon-Hindernis bildet in Portorico die Telephonanlage. Diese, eine Dreieckform ohne Wurzel, siedelt sich auf den Leitungsdrähten an und umwindet sie mit einem Stengelgewirr, das durch Abtheilung zur Erde über die Telegraphenstangen oder durch Verbindung zweier Drähte oft jede Verständigung unmöglich macht. Die Pflanze sich nur auf Eisenstrahlen (rostigen) halten kann, ist man zu einer Umwandlung der Anlagen in Kupfer- bzw. Bronzeleitungen gezwungen.

Katholiken unterstützen Presse!



Ford Touring Car für 1917

\$495.00

f. o. b. Ford, Ont.

Wenn Sie vorhaben sich in 1917 ein Automobil anzuschaffen für Ihr Heim oder Ihr Geschäft, dann ist die Ford Touring Car zu \$495 die beste Kapitalanlage die Sie machen können.

Es leistet Ihnen alle Dienste, die Sie von einem Motorwagen erwarten können; es ist Ihr Eigentum für weniger denn 500 Dollars, und es erfordert nur wenig für laufende Ausgaben, wenn Sie es besitzen.

Auf jeden Fall sollten Sie sich unsere Modelle vorführen lassen und Ihre Bestellung beiseiten machen.

J. G. Hoerger — „Ford“-Verkäufer Humboldt, Sask.

Kaufen Sie Ihren Vorrat von Wein, Likören, Eier und dergl. von The Delta Wine & Spirit Co.

187 PORTAGE AVE. E.

WINNIPEG, MAN.

Ein vollständiger und kompletter Vorrat von allen Sorten Aye, Scotch und Irish Whiskies, einheimischen und importierten Portweinen, ist jederzeit vorrätig.

„Die Qualität zuerst!“ ist immer unser Motto gewesen. Andere Firmen mögen zu niedrigeren Preisen verkaufen, aber erhalten Sie dort den vollen Wert für Ihr Geld? Wir verkaufen nur die allerbeste Qualitätsware. Machen Sie eine Probebestellung, und wir sind sicher Sie werden zufrieden sein. Die Erinnerung an eine gute Qualität verbleibt, wenn der Preis schon längst vergessen ist.

Table with columns for various wine and spirit brands like Delta Old Aye, Scotch Whisky, Irish Whiskies, and Sherry Wine, listing prices in different units.

Alle, Porter und Lagerbier.

Biere, per Riste (2 Duzd.) \$2.90 Quarts, per Duzend... 2.40 Bier im Faß, 8 Gallonen 5.00 per Faß (10 Dbd.) 13.00

Wir berechnen nichts extra für Krüge, Kriegsteuermarken oder Verpackung. — Alle Bestellungen werden am selben Tage erledigt an dem wir sie erhalten. — Schreiben Sie alle Bestellungen in Ihrer eigenen Sprache, und schreiben Sie deutlich, unter Angabe wohin wir die Ware schicken sollen und daß daselbst ein Expres-Agent ist. Senden Sie immer den vollen Geldbetrag mit Ihrer Bestellung ein. Senden Sie niemals Bargeld in einem Brief, wenn er nicht registriert ist.