

Das Unterhaltungs-Blatt

Tägliche Beilage des Wiesbadener Tagblatts

Nr. 217.

Mittwoch, 19. August.

1931.

... Achtung . . . , . . . Banffrach . . . !

Polizeiroman von Carl Otto Windeder.

(20. Fortsetzung.)

Der Brief flatterte zu Boden.

René hatte die Hände vor die Augen gepreßt und kämpfte gegen ein qualvolles Würgen in der Kehle an. Lange sah er so da. Unendlich lange. Als er sich endlich aufraffte und sich erhob, schien ihm alles wie ein Traum. Wie ein Bild, das man durch dichte Schleier sieht. Wie ein Filmstreifen, der alt und rissig ist.

Geistesabwesend kleidete er sich an. Es war der gleiche, helle Anzug, den er auf jener wundervollen Autotour nach Birmingham und Stratford getragen hatte. Damals sah Marianne an seiner Seite, froh und übermütig. Glücklich. Jetzt war Frau Marianne fort. René lächelte ein kleines, armes Lächeln. Vor seinem Anblick im Spiegel erschrak er. Er war blaß, hatte tiefe Schatten unter den Augen.

Aber er hielt sich in Gewalt. Kaschierte sich. Kleidete sich fertig an. Und rettete sich in die Sorgfalt dieser Prozedur.

„Nur nicht schlapp werden“, dachte er immer wieder, „kann es jetzt verdammt nicht brauchen.“

Zwei, drei Zigaretten, schnell und hastig geraucht, belebten ihn. Er schellte dem Kellner, bestellte schwarzen, starken Kaffee.

„Der Herr bleiben länger?“, fragte der Garçon.

„Ja. Ich bleibe. Ich behalte beide Zimmer.“

Er trank den Kaffee. Das noch einmal Mariannes Brief durch, Wort für Wort. Bemüht, die Gedanken zu erraten, die die Feder führten. Dann zerriß er den Brief in viele Hunderte von kleinsten Fetzen. Verbrannte sie in der Aschenschale. Es war besser so.

„Ruhe . . . Ruhe . . .“ Ermahnte er sich.

Kurz darauf ging er langsam, mit schleppenden Schritten durch die sonnenhellen Straßen der Stadt.

11.

Die ständigen Besuche der Kriminalpolizei, die Veröffentlichungen der Tageszeitungen, die seine Verurteilung als Betrüger verlangten, das Mißlingen seiner Flucht, — nicht zuletzt auch das mysteriöse Verschwinden seines Bruders und seiner Frau, all das zusammen bewirkte, daß Direktor Chiari schließlich den Kopf verlor. Er wollte Frankfurt verlassen — so oder so. Er hatte kein Geld mehr. Der Hausverkauf war rückgängig gemacht worden, — eine Geldentnahme aus der Bank, die er seit Tagen nicht mehr betreten hatte, verbot sich von selbst. Chiari benutzte einen Vormittag dazu, seine früheren Freunde, reiche Bankiers und Geschäftsfreunde, zu besuchen, um von ihnen — unter einem billigen Vorwand — Geld zu erbitten. Aber weder Direktor Gutbrod von der C.-Bank, noch der vermögende Privatbankier Frohstein empfingen ihn. Chiari, der früher ohne Anmeldung, als gerne gesehener Gast, die Direktionsräume der beiden Banken betreten hatte, mußte es sich jetzt gefallen lassen, daß ihm der Portier mitteilte, die Herren seien in einer wichtigen Konferenz.

Chiari hatte noch etwas über hundert Mark. Von Stunde zu Stunde mutloser, fuhr er durch die alte Mainstadt und versuchte bei Menschen Geld zu leihen, die er früher kaum beachtet hatte.

(Nachdruck verboten.)

Bankier Nerz war der einzige, der ihn empfing. Hoffnungsreich betrat Chiari das elegante Arbeitszimmer des bekannten Frankfurter Bankiers, aber schon die ersten Begrüßungsworte bewiesen ihm, daß er sich zum mindesten zu früh gestreut hatte.

„Sie wollen Geld von mir leihen?“, fragte Nerz sogleich, ohne sich beim Eintritt Chiaris von seinem Sessel zu erheben. „Frohstein klingelte mich gerade an und erzählte mir, daß Sie in der Stadt herumlaufen, um die Leute anzupumpen. Traurig, was?“

Chiari preßte die Lippen zusammen. Wartete, daß Nerz ihm einen Stuhl anbiete.

„Setzen Sie sich doch“, meinte Bankier Nerz gelassen, mit einer flüchtigen Handbewegung nach dem zweiten Sessel. „Habe ich recht?“

„Leider nur zu recht“, bestätigte Chiari, der sich zusammennahm. „Ich bin sehr in die Klemme geraten und brauche etwas Geld für laufende Ausgaben zu Hause.“

„Ich verstehe nicht, daß Sie nichts aus der Kasse Ihrer Bank entnehmen, wenn Sie Geld benötigen.“ Es klang ironisch.

Chiari antwortete nicht.

„Äble Geschichte“, meditierte Bankier Nerz weiter und ein gewisses Wohlgefühl bei dieser Feststellung ließ sich nicht leugnen. „Es ist doch nicht so leicht, Bankier zu spielen, wie man sich das gemeinhin vorstellt. Wir Frankfurter Bankiers . . .“

Jornig sah Chiari auf. „Haben Sie mich empfangen, um mir Vorhaltungen zu machen, Herr Nerz?“

Bankier Nerz lächelte undurchsichtig. Er war alt, häßlich. Sein Schädel zeigte fast keine Haare mehr. Der Schnurrbart über dem dicklippigen Mund war zerzaust und ungepflegt.

Chiari senkte den Kopf. Nerz war seine letzte Hoffnung. Die allerletzte.

„Also, wieviel brauchen Sie?“, fragte Nerz unvermittelt, die Zeitung aus der Hand legend, die er bisher geöffnet vor sich hielt.

Überrascht blickte Chiari auf, dem Bankier ins Gesicht, der ihn kühl und prüfend ansah.

„Herr Nerz — ich wäre Ihnen sehr dankbar, wenn Sie mir — vielleicht zehntausend Mark . . .“

Nerz hob abwehrend die Hand. „Sind Sie verrückt? Welche Sicherheit geben Sie mir?“

„Mein Haus.“

„Das Ihrer Frau gehört? Sie sehen, ich habe mich informiert.“

Chiari schwieg.

„Also nochmals, — was geben Sie mir für eine Sicherheit?“

„Mein Ehrenwort.“

„Danke. Darauf verzichte ich.“

Beide schwiegen. Chiari, der abermals hatte aufbrausen wollen, sah geduckt in dem tiefen Sessel. Bankier Nerz hatte die Zeitung wieder aufgenommen, als wolle er lesen.

„Quälen Sie mich nicht“, bat Chiari endlich. „Geben Sie mir fünftausend Mark. Ich unterschreibe einen Schuldschein, — oder Wechsel — was Sie wollen . . .“

Nerz sah auf. „Nein. Ich nehme an, daß Sie mit dem Geld verschwunden wollen, — sich der Verantwortung entziehen wollen. Haben Sie die Zeitungen heute schon gelesen?“

„Nein.“

„Dann tun Sie es auch nicht auf nüchternen Magen“, grinste Nerz. „Sie wollen also verschwinden. Und wollen mir zumuten, daß ich Ihnen zur Flucht ver helfe. Sie haben eigenartige Ansichten über einen Frankfurter Bankier, mein Herr.“

Chiari zuckte mit der Schulter und stand resigniert auf.

„Warten Sie doch“, sagte Nerz gemächlich, „sind wir fertig?“

„Ich habe nicht viel Geld im Hause. Kann auch ohne meinen Kompagnon keinen größeren Betrag auszahlen.“

„Lügner“, dachte Chiari. Er schwieg.

„Sehen Sie sich doch wieder“, meinte Nerz etwas freundlich.

Zögernd folgte Chiari der Aufforderung.

„Sagen Sie, mein Lieber, Sie haben sich doch kürzlich noch einen so schönen Wagen gekauft? Ich hörte davon?“ Er lauerte.

„Ja, warum?“ Chiari war müde.

„Was hat der Wagen gekostet?“

Chiari nannte die Marke. „Achtzehntausend Mark.“

„Sie haben den Wagen noch?“

„Er steht draußen“, nickte Chiari nach der Straße hin. —

Nerz überlegte.

„Sie tun mir leid“, sagte er dann in einem Ton, der von seiner guten Gesinnung überzeugen sollte. „Ich will Ihnen helfen. Die Zeiten sind schwer. Sie wissen. Kein Geld da. Die Leute können nicht sparen. Die Börse ist so schlecht. Gestern hab' ich wieder verloren.“

„Warum erzählt er mir das?“, dachte Chiari.

„Weil Sie es sind, will ich Ihnen helfen.“ Nerz hatte die Zeitung endgültig aus der Hand gelegt und einen Anweisungsbefehl aus dem Schubfach seines Schreibtisches genommen. „Dreitausend Mark für den Wagen!“

„Was?“ Chiari fuhr auf.

Nerz lächelte. „Hier ist die Anweisung.“ Er riß den obersten Zettel von dem Block und legte ihn neben sich.

„Unmöglich, Nerz. Das geht nicht. Ich brauche den Wagen, — ich wollte — nein — es geht nicht.“

Nerz hatte die Zeitung wieder zur Hand.

„Ausgeschlossen“, wiederholte Chiari. Er hatte seinen Hut ertgiffen und stand erregt vor Nerz. „Das ist Ausbeutung, Sie...“

„Von Ihnen höre ich das gerne“, lächelte Nerz hinter seiner Zeitung. Mit einem Ruck drehte sich Chiari um und schritt zur Tür.

„Auf Wiedersehen, Chiari“, sagte Nerz gemächlich.

„Sie haben Zeit, sich das Geschäft zu überlegen. Ich warte bis heute nachmittag.“

Laut schlug die Tür hinter Chiari ins Schloß. —

Er suchte weiter. Kaum, daß er einmal vorgelassen wurde. Kleine Geschäftsleute, die es sich früher zur Ehre angerechnet hatten, den reichen Bankier Chiari zu empfangen, ließen ihn von einem Lehrling abfertigen. Wie ein Lauffeuer mußte sich die Nachricht von seinen Pömpversuchen durch die ganze Stadt herumgesprungen haben. Einer rief den anderen an und warnte ihn. Anders war es nicht zu erklären.

Es war schon später Nachmittag, als Chiari endlich alle vergeblichen Versuche aufgab, und in einem kleinen, billigen Gasthaus ein mehr als lärgliches Mahl zu sich nahm. Mehr um sich abzulenken, als aus Interesse, nahm er die letzte Zeitung vor — und erschrak: groß, in fetten Buchstaben stand da die Forderung nach seiner sofortigen Verhaftung. Chiari wagte nicht weiterzulesen. Das Essen blieb unberührt. Er zahlte hastig und verließ das Lokal.

So gab es also keinen anderen Ausweg mehr, als das Angebot des Bankiers Nerz anzunehmen.

An der nächsten Telefonboje verließ Chiari den Wagen und rief Nerz' Bank an. Man bat ihn um seine Wünsche. Zu seinem Zorn mußte Chiari seinen Namen nennen. Nerz kam nicht selbst an den Apparat. Ein Angestellter sagte ihm nur, er solle vorbeikommen.

Wie niederträchtig war das alles.

Es war kurz vor fünf Uhr, als Chiari's Wagen vor dem Bankgebäude hielt. Mutlos blieb Chiari am Steuer sitzen, — streichelte leise das Holz des Volants. Er liebte diesen Wagen. Er fühlte, daß die Aufgabe dieses Fahrzeuges auch das Ende bedeutete. Mit diesem Wagen hatte er fliehen wollen. Ebenso wie sein Bruder!

Ihm war heiß geworden, und so nahm er den Hut ab, als er den schon verlassenen Schalteraum der kleinen Bank betrat. Nun stand er da, wie ein Bettler.

„Sie wünschen?“ Nur halb schob der junge Kassierer das Schalterfenster aus Milchglas hoch.

„Bitte, melden Sie mich Herrn Nerz. Ich heiße Chiari.“

Der erstaunte, überraschte Blick des Kassierers ließ nur eine Deutung zu. Das Schiebefenster wurde wieder geschlossen. Ungeduldig ging Chiari hin und her. Wie lange ihn Nerz warten ließ. Ob er von seinem Kauf zurücktreten würde? Siedendheiß fiel es Chiari ein. Er nahm sich zusammen, setzte sich auf die nackte Holzbank, die im Schalteraum stand.

Es dauerte lange, bis der Kassierer das Fenster wieder öffnete. Chiari stand schon bei ihm.

„Nun?“

„Herr Nerz bedauert sehr, Sie augenblicklich nicht empfangen zu können“, meinte der junge Mann, seine Schadenfreude nur mühsam verbergend. „Er bittet Sie aber, mir die Papiere des Wagens zu übergeben, und diesen Kaufvertrag zu unterschreiben. Sie können Ihr Geld dann gleich mitnehmen.“

Chiari fühlte, wie ihm das Blut in den Kopf stieg. Aber er bezwang sich. Es war ja der einzige Ausweg. Dieses Geld. Er entnahm seiner Brieftasche die Wagentpapiere, übergab sie dem jungen Mann.

„Soll ich den Wagen auch noch Herrn Nerz in die Garage fahren?“ fragte er bitter.

„Das wird wohl nicht erforderlich sein“, lächelte der junge Mann.

Er nahm die Papiere in Empfang, durchsah sie sorgsam. Chiari unterschrieb die Kaufvereinbarung, dann zählte der Kassierer den Betrag vor.

„Zweitausendneunhundertneunundneunzig Mark und zehn Pfennige.“

„Und die fehlenden neunzig Pfennige?“, fragte Chiari.

„Buchungsgebühren“, antwortete der Kassierer lakonisch.

Chiari verzichtete darauf, das Geld nachzuzählen. Er schob es zusammen und steckte es lose in die Manteltasche. Als er das Bankgebäude verließ, stand sein Wagen schon nicht mehr vor der Türe.

(Fortsetzung folgt.)

Sommerregen.

Aus des Himmels graumwölkten Rund
Quillt die Regenflut mit lindem Strömen,
Und ein einzig lebend-durstiger Mund
Scheint die Erde, sommerfarben-bunt,
Süßen Trankes Seanung hinzunehmen.

Gitterperlen sattern im Gerant,
Silbern unter weichen Windes Ballen.
Schimmernd steht die Ferne, feucht und blank,
Und des Waldes Atem rauscht wie Dant
In das sonndurchblinnte Tropfenfallen.

Schon ist Himmelsblau ins Grau gemischt,
Vollen zieht auf vogelleichter Schwinge.
Deller strahlt des Sommers Angeischt,
Da im tiefend hingepöhlten Licht
Regenbogenlittis tanzen Sonnennringe.

Heinrich Leis.

Kaufe des Nachts!

Annehmlichkeiten des amerikanischen Kundendienstes.

Von Dr. Erwin Stranil (New York).

Wenn Sie untertags keine Zeit haben, Ihre Besorgungen zu erledigen, so können Sie trotzdem alles bei uns erhalten, was Sie brauchen. Denn für solche Kunden, die während der gewöhnlichen Arbeitszeit sehr beschäftigt sind, haben wir eine eigene Verkaufsabteilung eröffnet, die schon des frühen Morgens und bis Mitternacht geöffnet ist. — Diese Abteilung befindet sich in einem der Schaufenster eines der bedeutendsten Modehäuser New Yorks in der Madison Avenue und sie charakterisiert treffend das amerikanische Geschäftsleben mit seinem ausgezeichneten "Service", seinem Kundendienst, der an Zuverlässigkeit und Gefälligkeit alles übertrifft, was man sonst auf der ganzen Erde im Verkehr zwischen Verkäufer und Käufer anzutreffen vermag.

Kaufe des Nachts! Diese Aufforderung ist nicht bloß eine Attraktion, sondern entspringt der Erkenntnis, daß man das Publikum in keiner Weise in seinen Möglichkeiten, sich mit irgendwelchen Gegenständen einzubeden, einschränken darf. Nicht von acht oder neun Uhr morgens bis fünf oder sechs Uhr abends allein etwa darf es Gelegenheit geben, sich die für den Haushalt nötigen Gasgeräte anzuschaffen. Man käme auch in dieser Zeit nicht dazu, denn Mann und Frau sind in ihren Offices beschäftigt, aber nachher, wenn sie nach einem kleinen Diner noch zu den "movies" (ins Kino) gehen, angeregt durch einen guten Film, in heiterer Laune den Heimweg antretend, da beginnt die Frau wieder davon zu sprechen, wie gut es wäre, wenn sie einen neuen Toaster erhielte oder ein Badtuch, — jetzt hat auch der Mann Zeit zuzuhören und richtig, — dort um die Ecke leuchtet die Kellame der Gastompanie, die Ladentür steht weit offen, — also tritt man ein und besorgt sich um 1/2 12 Uhr nachts, was man braucht.

Oder man erhält eine unerwartete Einladung: eine Gesellschaft soll besucht werden, die Fracktrawatte zerreißt, es ist schon später Abend. In Europa heißt es in solch einem Unglücksfalle auf den Besuch verzichten. In Amerika spielt ein derartiges Mißgeschick gar keine Rolle. Man verläßt einfach ohne Fracktrawatte das Haus, schlägt seinen Manteltragen hoch, fährt in den nächsten Herrenmodelladen und besorgt sich dort um 10 Uhr abends ein Ersatzstück. Vielleicht will man bei dieser Gelegenheit auch gleich neue Handschuhe, irgendwelche Knöpfe und einen Schal kaufen, — bitte, alles steht zur Verfügung.

Der amerikanische Geschäftsmann weiß, daß man nur dann wirklich Umsätze erzielen kann, wenn man immer "auf dem Platze" ist, immer für das Publikum parat. Gewiß, derart große Warenhäuser wie Wanamater oder Riesentores wie Loeser, Abraham und Strauß, John David und wie die obersten "Fünfzehn" noch heißen, — kennen nur eine begrenzte Geschäftszeit. Die sind ja auch schon "jenseits der Linie", deren Hauptteilhaber und Großaktionäre haben es nicht mehr nötig, unbedingt jedes nur mögliche Geschäft zu tätigen, aber die mittleren und kleinen Unternehmen, deren Inhaber noch von dem Streben nach Höhe erfüllt sind, lassen sich die Möglichkeit, auch des Nachts zu bedienen, nicht entgehen. Lieber beschäftigen sie mehr Personal, da dieses bei mehr als achtstündiger Geschäftszeit ja in Schichten arbeiten muß, als daß sie ihren Laden schließen und dadurch einen eventuellen Kunden an ihrem "Store" vorbeigehen lassen.

Diese ständige Möglichkeit, sich mit neuen Dingen einzubeden, unterstützt natürlich auch den Amerikaner in seinem ohnedies bereits ganz erstaunlich hoch entwickelten Bedürfnis nach dauerndem Wechsel aller Gegenstände um sich. Der Sinn für Erhaltung des einmal erworbenen Gutes, der in Europa so recht ausgeprägt ist und vielfach sogar als eine Tugend angesehen wird, — ist hier ganz unbekannt. Nur in Zeiten ärgster Not und tiefster Depression wird der Amerikaner etwa ein altes Signmöbel freich überziehen, einen Kasten neu polieren, ein Kleid umformen, eine Krawatte chemisch reinigen lassen, — wenn er nur ein wenig Geld in seiner Tasche hat, so beginnt er schon zu "wechseln", das heißt: er muftert so viel als möglich von den alten Sachen aus (und bei ihm gilt etwas schon längst als alt, was in Europa bei gleicher Besitzzeit "fast noch neu" angesehen würde) und ersetzt sie durch neue. Diese Leichtfertigkeit, wie wir es vielleicht nennen möchten, hat aber einen tieferen Sinn: denn durch das viele Kaufen der Amerikaner kommt ununterbrochen Geld unter die Leute, die größten Summen sind fortwährend in Fluß, das Geld wird niemals als totes Kapital verwahrt, sondern sofort nach seiner Einnahme aus einer Branche auch wieder an andere Branchen weitergegeben. Man geht spazieren, blickt in einen Spiegel, findet, daß man mit dem Hut nicht mehr "up to the minute" aussieht. Was tut man? Läßt man ihn auf die Modeform umarbeiten? — Keine Spur! Es ist zwar schon spät, aber das Geschäft links neben dir ist noch geöffnet, also trittst du ein, kaufst dir eine Kopfbedeckung nach letzter Mode und läßt die unmoderne gewordene Form gleich dort.

Es ist ja auch sehr angenehm, in Amerika zu kaufen: niemals wird man in einem Geschäft ausdrücklich von dessen Angestellten

abgewiesen. — wenn man es nicht wünscht, kann man sich alles ansehen, was einen interessiert. Es ist sich um Bücher oder Bastards, Modeartikel oder Schreibmaschinen, Klaviere oder Autos handelt: da stehen die Sachen zur gefälligen Ansicht und Auswahl, — beschäftige dich mit ihnen, verehrter Kunde, wir wollen dir nichts einreden, dich nicht zu einem Kaufe zwingen, der dich nachher zu reuen vermöchte, — nein, dein Urteil bleibe dir ungetrübt, — überzeuge dich selber von der Güte dessen, was hier ausgestellt ist, — und schließe daraus, ob es für dich von Nutzen ist oder nicht!

Kein Unternehmen macht im Geschäft selber Reklame. Reklame macht man nur außerhalb des Betriebes, in den Zeitungen vor allem, dann in den Bahnen und mit Straßenplakaten. Da wird so großzügig als möglich gearbeitet und fast keine geschickte Reklame bleibt in Amerika ohne Erfolg. Findet ein kluger Unternehmer die richtige Art, seine Ware anzupreisen, dann bringt er sie bestimmt an den Mann. Hauptsache ist bloß: daß man sie kennt — rasch und überall.

Nacht da einer Gummiabgabe. Das Geschäft soll aber kein momentanes sein, sondern ein dauerndes. Überall erscheint eine Reklame "Look on your heels!" — "Sieh auf deine Abgabe". Sind sie tabellos? Sind sie so nett wie dein Hut, dein Kragen? Sieh auf deine Abgabe!" — Ein paar Tage sieht man trotzdem nicht auf seine Abgabe, am dritten bemerkt man, beim Anziehen der Schuhe einen Fehler, aber achtet nicht weiter darauf. Sieben Tage später geht man abends aus. "Sieh auf deine Abgabe!" leuchtet eine Lichtreklame grell über die Straße. — Richtig, fällt es einem ein, — sie sind etwas schief! Und da ist auch schon ein Laden, in dem man sich im Vorübergehen die neuen Gummiabköpfe befestigen lassen kann. Zehn Minuten dauert die ganze Prozedur, man hat eben zehn Minuten Zeit. Man tritt ein, läßt seine Schuhe reparieren, gerade noch 7 Minuten vor Mitternacht ist man fertig, — die Reklame hat ein Geschäft bewirkt und dieser Einzelfall wiederholt sich natürlich millionenfach und darin liegt dann der Gewinn. —

Die gegenwärtige Depression, die über ganz Nordamerika lagert, hat diese leichte Art des Geldausgebens stark unterbunden. Da die Geschäfte schlecht gehen und niemand weiß, was morgen kommt, wagt man es nicht mehr, allzu sorglos in den Tag zu leben. Aber gerade in dieser Furcht vor dem Immer-noch-böser-Werden erblicken die amerikanischen Wirtschaftspolitiker den Grund zur allgemein unbefriedigenden Wirtschaftslage. Das Publikum muß wieder, so sagen sie, ebenso leicht und ebenso viel kaufen wie früher, dann erhöht sich der Umsatz, neue Waren werden gebraucht, die alten Vorräte verschwinden, die Arbeiter können wieder zur Erzeugung frischen Materials herangezogen werden; der Kreislauf des Geldes allein bedingt den Wohlstand, stößt die Zirkulation, leiden alle darunter. Darum darf man keine Branche notleiden lassen: gerät eine Firma in Zahlungsschwierigkeit, springen andere zur Unterstützung bei. Nicht in Vernechtung des Nächsten sieht man sein Ziel, sondern im möglichsten Aufschwung aller Geschäftszweige. Und so wird in New York gegenwärtig alles versucht, um das Publikum wieder zu reichen Einkäufen zu veranlassen. Man stellt die gewählten Waren frei ins Haus, bringt sie zur Bahn, sendet sie zur Post, gewährt langfristige Kredite, steht Tag und Nacht dem Käufer zur Bedienung bereit. "24-Stunden-Dienst" heißt die letzte Lösung! In ihrem Reichen soll die Wirtschaftskrise energisch bekämpft und — hoffentlich auch besiegt werden!

Achtung! Es wird photographiert!

Momentaufnahmen von der Reise.

Von Lothar Sachs.

I.

Der einsame Kurgaß.

Schon drei Wochen hielt er sich in dem vornehmen Kurort auf, aber nie sah man ihn in Gesellschaft. Immer war er allein und vermied es auch offensichtlich, irgend welche Bekanntschaften zu machen. Man wußte nur, daß er im luxuriösesten Hotel wohnte, sein Zimmer neben den Appartements einer exotischen Prinzessin hatte und Robert Neumann hieß. Schlichtweg — Neumann. Kein Stand war angebeben, nichts. Vielleicht das Pseudonym eines berühmten Künstlers oder Geldmagnaten. Manche glaubten, sich erinnern zu können, sein Bild schon irgendwo einmal in einer Zeitung oder Zeitschrift gesehen zu haben. Aber Genaueres konnte niemand feststellen. Eines Tages war der geheimnisvolle Kurgaß plötzlich verschwunden. Der Schmutz der exotischen Prinzessin ebenfalls...

II. Selbstporträt.

Ich schwebte als winziger Punkt in der brüllenden Stille eines Sommerabends. Duftschleier umschlangen mich wie die weichen Arme einer Frau. Weiße Wolkentugeln gleiteten hoch vorüber. Ich liege am Strande, blinzele in den Himmel und leane die Faulheit, jenes bezaubernde, beruhigende, streichelnde Intermezzo im jagenden Rhythmus unseres Daseins. Eugen Marfan hat einmal eine Studie geschrieben, die er „Lob der Faulheit“ betitelt. Er vertritt darin den Standpunkt, daß die Faulheit etwas Wundervolles sei, das „Satz der Erde“. Recht hat der Mann. Ich möchte ihm den Nobelpreis für die Arbeit geben. Eigentlich habe ich mich zum 5-Uhr-TEE im Kasino mit einer schönen, blonden Russin verabredet, die ich gestern auf der Reunion kennen lernte. Aber soll ich jetzt mein idyllisches Ruheplätzchen verlassen? Mich umziehen? Ach — ich bin zu faul dazu. Wenn ich also meiner Berliner Freundin treu bleibe — so ist das auch — ein Segen meiner Faulheit...

III.

Vier Töchter und kein Mann.

Es gibt Frauen, die in einem Kurort ihr überflüssiges Fett, und Frauen, die ihre überflüssigen Töchter los werden wollen. Das erstere ist entschieden leichter. In meiner Pension wohnt eine Dame mit ihren vier ledigen Töchtern im Alter zwischen 25 und 35 Jahren (sehr tulant geschätzt!). Ich höre, daß sie schon seit 5 Jahren im Juli eintritt. Sie studiert täglich sorgfältig die Kurliste nach heiratsfähigen Jungesellen. Ich bin gestrichen, Lustspielmacher — das ist kein Beruf. Ihr sind natürlich Herren, die die Kur schneiden, lieber als Herren, die Kur machen. Aber es „knappt“ nie. Ihre Töchter kommen immer an die Verteilten. Immer an Jungesellen, die im Urlaub gern „à la carte“ lieben und sich zurückziehen, wenn Damen keinen Spaß verstehen und gleich geheiratet werden wollen. So schließt die Badesaison für die ganze Familie regelmäßig mit einer Unterbilanz. Der dabei umgebliebene Vater stellt mit Resignation fest, daß seine Frau auf Konto „Werbespesen“ zwar viel Geld durchgebracht, aber die Töchter wieder mitgebracht hat.

IV.

Der Strandkorb-Kiebitz.

Auch am Strand gibt es Menschen, die von der Arbeit — der anderen leben. Da hat man glücklich mit viel Mühe einen idyllischen Platz für seinen Strandkorb gefunden, baut im Schutze seines Angeichts mit architektonischem Geschick eine „Burg“, schmückt sie mit Wimpeln und Inschriften aus — kaum kehrt man ihr den Rücken, läßt sich dort ungeniert irgendein Strandkorb-Kiebitz häuslich nieder, lieft gemütlich seine Zeitungen, ißt seine Butterbrote und sein Obst, hält seinen Mittagsschlaf, und wenn man wiederkommt, darf man zur freundlichen Erinnerung noch die alten Journale, Butterbrotspapiere, Bananenschalen und Zigaretten-Stummeln des ungebetenen Besuches wegräumen. Es ist erstaunlich, wie genau diese Leute Bescheid wissen, zu welcher Tageszeit der einzelne Strandkorb unbenutzt ist. Ich glaube, sie fertigen einen Stundenplan an. Nur in warmen, mondcheinigen Sommerabenden stimmt die Rechnung nicht. Da sind — aanzlich unberechenbar — oft alle Strandkörbe besetzt. Aber auch dann findet sich meistens noch eine „Strohwitwe“, oder sonstige ansehensreiche Dame, die dem obdachlosen Strandbummler ein bescheidenes, aber manchmal recht angenehmes Plätzchen an ihrer Seite im Strandkorb anweist...

Der Schwan; der Kuh.

Von Marie Amelie Greiin v. Godin.

Von Abbat in Schala, einem Berggebiet der nordalbanischen Alpen, begleitet mich der Hochländer Gjola nach Stutari. Gjola ist dem Häuptling von Schala nahe verheiratet; er hat einen klugen Kopf, ein treues tapferes Herz und mißt 1.98 Meter. Ich verschwand in seinen Pranken, wenn er mich in den Sattel hob. Wir ritten vier Tage lang, und zunächst ging alles gut. Als wir aber den Berg von Schoffi erklommen, die Wasserseide zwischen Drin und Kiri, saßte uns der Regen und was für ein Regen! Nach einer heißen Stunde war kein trockener Faden mehr an uns. Die Bergkessel dampften, Nebel schloß uns ein, Nebel wie Watte.

Gjola trug mich hudepad auf einem glitschigen Stamm durch den wild angeschwollenen Kiri. Das Wasser koste höllisch, wir aber hörten es laun, so laut klapperten uns die Zähne im Munde.

Als wir viele Stunden nach unserem Ausbruch essen wollten, zerfloß uns der Schaßlöse in der Hand.

Die Felsen unter den Hufen unserer Pferde waren glatt wie Eis.

„O, Herrin“, sagte Gjola, „du wirst dir den Tod holen!“ In diesem Augenblick erschien, da wir das Kiritnie hinter uns gelassen, hoch auf ihrer Felsklippe Drischi, die mächtige Ruine der Illyriertönigin Teuta. Von hier sind es noch drei Stunden bis Stutari.

„Mut, Gjola“, sagte ich, „wir Deutsche haben einen guten Spruch, wenn der größere Teil einer Miere überstanden ist; sind wir über die Kuh gekommen, so trösten wir uns dann, kommen wir auch über den Schwanz.“

Gjola antwortete nicht.

Eine Stunde später schloß sich das Kirital auf zur Ebene von Stutari.

Da aber stürzte sich wütend der Sturm auf uns wie auf ein tödlich gefaßtes Opfer und schlug uns die nassen Kleider mit eisigen Nadeln an die Haut. Hagel schloß uns die Augen. Gesicht und Hände brannten, als beize sie Lauge. Fast wurden wir in die Kiritalsucht geschleudert. Ich hatte das Gefühl, mit teuhenber Druck eine Eisenwand vor mir herzuschieben.

Da hörte ich Gjola hinter mir: „Ach, mein Gott, wie so gar nicht gefällt mir der Schwanz deiner Kuh.“

Kreuzworträtsel.



Waagerecht: 1. Stifter des Islams. 7. Juristische Amtsperson. 9. Erotischer Fürkistentitel. 11. Kartenspiel. 13. Berühmter Kriegsminister. 14. Portugiesischer Fluß. 15. Laut. 17. Wort für selten. 18. Flächenmaß. 19. Englischer Titel. 21. Land in Afrika. 24. Kummervolle Situation. 25. Hinweisendes Wort. 27. Dichterischer Ausdruck für einen Raubvogel. 29. Wüdes Volk. 30. Gruppe von Sängern. 32. Männliche Zierde. 33. Rheinische Bedienerin. 34. Mädchenname. 35. Vielgeiagtes Pelztier. 36. Muschling. — Senkrecht: 2. Staatensammenschluß. 3. Musikinstrument. 4. Schiffsteil. 5. Hausvorbau. 6. Mädchenname. 8. Deutscher Schriftsteller. 10. Gefährlicher Landstich. 12. Griechischer Sagenheld. 16. Küstenstadt am Mittelmeer. 19. Englisch „Sonne“. 20. Empfehlung. 22. Fisch. 23. Deutscher Fluß. 25. Hat jede Rose. 26. Teil des Klosters. 28. Seehund. 29. Monat. 31. Nahrungsmittel. 32. Metall.

Auflösung des Kreuzworträtsels in Nr. 210:
Waagerecht: 1. Brot. 4. Laub. 8. Laub. 10. Ahab. 12. Alm. 13. Tal. 14a. Uri. 15. Ei. 16. Kadel. 18. Al. 19. Rot. 20. Al. 22. Dur. 23. Boa. 25. Sen. 27. Rat. 30. Andern. 32. Ja. 33. Ali. 35. Don. 36. Del. 37. Benz. 38. Pilz. 39. Zufa. 40. Kiel. — Senkrecht: 1. Ball. 2. Rum. 3. Ob. 5. Ala. 6. Uhu. 7. Bari. 8. Lied. 9. Kach. 11. Bild. 13. Tat. 14. Lea. 16. Korea. 17. Laban. 19. Kuh. 21. Lot. 24. Ural. 26. Und. 28. Malz. 29. Blei. 31. Dom. 32. Fell. 34. Jan. 36. Die.