

der Greger, sein Bruder, steht, und als die zwei Nachbarn ihre Hände zur Versöhnung ineinander legen, wird es auch ihm, als sollte er hingehen zum Bruder und sagen: „Steht nicht dafür, daß wir wegen dem alten Gerümpel, das ihr mir selbmal genommen, Feinde sind und bleiben. Dir wird nicht viel geholfen sein damit, und . . . ich geh' auch nicht krumm deswegen; seien wir wieder gut und wieder Brüder! . . . Aber hastig wendet er sich nach der andern Seite herum. Muß nicht heute sein, es wird sich schon einmal eine Gelegenheit schicken. Und gerade so braucht er eigentlich auch nicht zu sagen. Die zwei andern sind im Unrecht, und sie sollen nicht vergessen darauf; aber gut werden

sie wieder. Stünde dafür, daß eins dieses . . . kurze Wegel auf Erden in Born und Feindschaft vertrottete.

Ueber den Weg hinüber und herüber stiegen ein paar freudestrahlende Blicke, zwei Herzen schlugen und pochen heftiger, und aus allen beiden steigt heißer Dant auf gen die Himmelshöhen, die unergründlichen, daß es ihnen gelungen, mitsammen ein Kreuz zu stiften, daß der Starl aus der untern Gemein angeblich als sein eigenes aufstellen ließ und daß nun wirklich Fried und Eintracht gebracht in die beiden Nachbarhäuser, und daß die ewige Weisheit und Güte so ein wunderschön Gebot und Geheiß gegeben.

(Fortsetzung folgt.)

Neujahrsmorgen.

In Morgen stieg, ein stiller, neuer,
Aus schlummer-schwerer Nacht empor,
Verhüllt mit dunkelem Wolken-schleier,
Geheimnisvoll der Zukunft Tor.
Und sehn-suchtsvolle Blicke wenden
Erschauend sich zum Sternbild,
Und tausend Schicksalsfragen senden
Die Herzen, hoffend, zitternd, wild

Und traumverloren senkt zur Erde
Der Himmelsbote seinen Blick:
„Der einstens sprach das schöpfend' Werde,
Du armes Herz, lenkt Dein Geschick.
Er hat die Rose mir gegeben,
Ich bringe, was der Schöpfer will. —“
Durch all die Sterne geht ein Beben —
Und liebend schweigt der Engel still.

Warum das Herz, vom Leid getroffen,
So bang nach seinem Schicksal fragt?
Auf Gott stell all Dein banges Hoffen,
Weil Gott allein den Schlüssel trägt.
Das neue Jahr — was wird es tragen?
Was vor ihm trug der Zeiten Heer,
Und könnt' es sprechen, würd' es sagen:
„Ein Tropfen Glück — ein Tränenmeer!“

Anna v. Bederfeld.

Amerikanischer Unternehmmergeist.

Im nationalen Leben der Vereinigten Staaten Nordamerikas spielt der Kaufmannsstand eine maßgebende Rolle. Er ist eigentlich das herrschende Element. Fast jeder Beruf wird vom kaufmännischen Standpunkt aus aufgefaßt. So verlangt man von dem Präsidenten einer großen Universität, daß er Geschäftsmann und Organisator sei und die materielle Seite des Instituts zu fördern wisse. Aerzte und Advokaten müssen nicht nur ihr Fach, sondern auch die Kunst, geschäftlich Propaganda zu machen, erlernt zu haben. Beliebte

Autoren verstehen es, ihre Bücher zu Auflagen zu treiben, die in Hunderttausende gehen. Selbst der Künstler ist Unternehmer. Die ersten Bühnengrößen reisen fortgesetzt mit ihren Truppen durch das ganze Land.

Der Unternehmungsgeist des Amerikaners ist eine Eigenschaft, die ihm gleichsam durch die Natur seines Landes angezogen wurde. Die ersten Ansiedler angelsächsischen Ursprungs waren durch ihre Wohnplätze am Rande eines großen Kontinents mit herrlichen Naturschätzen und wenig Bevölkerung darauf angewiesen,

Handel mit dem Mutterlande zu treiben. Im Norden entstanden die Handels-emporien, im Süden die Plantagen. Nicht Krieger und Ackerbauer, wie ihre Vorfahren, da sie die Länder der alten Welt besiedelten, sondern Kaufleute und Sklavenhalter waren diese Kolonisten. Während des mehrhundertjährigen Zuges der Ansiedler nach dem Westen entwickelten sich neue Eigenschaften in diesem Völkergemisch, das durch gemeinsame Not und gemeinsames Glück immer mehr zu einer Einheit zusammengeschweißt wurde, Eigenschaften, die die Freude am Wagen und kühnen Unternehmen beim Einzelnen wie in der ganzen Nation noch weiter verstärkten.

Das Gelingen aller seiner Unternehmungen, das Gedeihen seiner Saaten, das ungehinderte Vorwärtstreiben in ein Land, das je weiter man kam, sich um so reicher an Schätzen aller Art erwies, dazu das schnelle Zusammenbrechen der wenigen schwachen Feinde, die sich ihm entgegenzustellen wagten, haben den Amerikaner zum Optimisten gemacht. Er vertraut auf seinen Stern, der ihn noch niemals betrogen hat. Es ist ganz natürlich, daß er, dem das Glück auf allen Wegen hold gewesen, Freude fand am Versuchen des Glücks.

Die Raftlosigkeit ist ein weiterer Charakterzug. Er ist nicht imstande, die Hände im Schoße ruhen zu lassen. Der Farmer z. B. sitzt, wenn im Winter das Wetter die Arbeit im Freien unmöglich macht, am Feuer, wenigstens Holzspäne schnitzend, um den arbeitsfrohen Tänden Beschäftigung zu geben. Auffällig ist auch die Erscheinung, daß die Geschäftsleute sich erst in hohem Alter oder gar nicht aus ihrem Beruf zurückziehen. Der Amerikaner stirbt am liebsten in den Sielen. Dazu kommt der angeborene und durch die Erziehung verstärkte Sinn für das Reale, die Lust am Zweckmäßigen, die der Industrielle und Kaufmann ebensowenig entbehren kann wie Arbeiter und Farmer.

Zum Unternehmer großen Stils aber wird er durch eine Vereinigung von Eigenschaften, die den Amerikaner recht eigentlich zum modernen Menschen stempelt: Erfindungsgabe und praktische Phantasie.

Amerikanische Unternehmer.

Die amerikanische Erfindungsgabe hat nichts mit vager Träumerei oder verschrobener Projektmacherei zu tun. Sie war werttätig immer da zur Stelle, wo es galt, brennende Aufgaben zu lösen. Als es notwendig war, den Urwald zu lichten, schuf sie die berühmte amerikanische Art. Als der Ackerbau in den Vordergrund trat, lieferte sie sinureiche zweckentsprechende Werkzeuge und Maschinen für dieses Gewerbe. Da es galt, Ozean mit Ozean auf dem Landwege zu verbinden, warf sie Brückenkonstruktionen von unerhörter Kühnheit über die Ströme, vervollkommnete die Lokomotive und das Dampfschiff. Als ein langwieriger Bürgerkrieg ausbrach, ersann sie Waffen und Panzer für Land- und Seegeseht. Dem auf diesen Krieg folgenden wirtschaftlichen Aufschwung lieferte sie in ungezählten Maschinen die rechten Werkzeuge der Produktion. Gelehrte wetteiferten mit Politikern im Ersinnen neuer Mechanismen. Die Elektrizität wurde in keinem anderen Lande der Welt ähnlich ausgebeutet zu Unternehmungen großen Stils wie in Nordamerika. Und als schließlich die Vereinigten Staaten mit den Produkten von Landbau und Industrie immer mächtiger auf den Weltmarkt hinausstraten, als es für sie galt, sich mit den Ländern des ganzen Erdballs in Verbindung zu setzen, da wurden jene Erfindungen, die den menschlichen Gedanken über weite Räume verständlich machen, gerade von amerikanischer Seite am lebhaftesten gefördert.

Der Amerikaner übertrifft andere Nationen durch eine Gabe, die gleichsam ein Ergebnis aus Können und Erkennen ist — die praktische Phantasie. Ein großartiger Zug geht durch viele seiner Unternehmungen. Er denkt praktisch und handelt enthusiastisch. Im kleinsten Detail bleibt er nie stecken und klebt vor allem nie am Gelde; geht ihm ein Unternehmen fehl, so findet er sich wohl oder übel darein und beginnt mit Wagemut etwas Neues. Er hat keinen wertvollen Besitz von den Vätern übernommen, der zu hüten und zu vervollkommen wert wäre. Der Reichtum aber und die Ausdehnung des Landes stellen ihn vor immer neue Aufgaben und Probleme, die Gewinn

versprechen und die Unternehmungslust reizen. Der amerikanische Unternehmer, mag er nun Eisenbahnkönig sein,

Industriechef, Bankier, Besitzer einer Riesenrausch oder Schiffreederei, wird sich in erster Linie als Pionier fühlen, der neue Wege des Handels und Verkehrs eröffnet, als Vorkämpfer neue Quellen des Wohlstands erschließt.

Pietät für das Vergangene kann man bei einer Menschenklasse nicht finden, die so ganz in der Gegenwart lebt, und deren Blick durchaus in die Zukunft gerichtet ist. Der Unternehmer, der in Europa ein neues Institut, eine Fabrik, eine Eisenbahn, ein Haus gründet, legt es an, als ob es für alle Ewigkeit halten sollte. Der Amerikaner baut für beschränkte Zeit. Er weiß, daß die rapide Entwicklung der Technik das, was er heute schafft, in zehn Jahren vielleicht als veraltet erscheinen lassen wird. Darum will er sich das Wegreißen morgen durch allzu festes Bauen heute nicht erschweren. Dabei ist der Wunsch, Zeit zu sparen durch Vereinfachung des Betriebes bei Tag und Nacht

Traum des Großunternehmers. Man sucht alle gleichartigen Unternehmungen



Der Chronosfolger Ersterling Franz Ferdinand und seine Familie. (Fort auf Seite 243.)

gen über das ganze Land in möglichst wenigen Händen unter Ausscheidung der kleinen Mitglieder (Trusts) zu vereinigen.

In Handel und Industrie geht die Tendenz auf Entwicklung des Großbetriebes, auf Zusammenballung von Interessen und Kapitalien.

Erziehung des Kaufmanns.

Das ganze kaufmännische System beruht auf dem Grundsatz, eine möglichst praktische Basis für das Geschäftsleben zu schaffen. Man geht daher bei der Erziehung des jungen Kaufmanns hauptsächlich von der Idee aus, ihn möglichst bald in den Stand zu versetzen, sein Brot zu verdienen. Der Durchschnitts Kaufmann tritt meist schon als 14- bis 15-jähriger Junge, oft noch früher, sobald er sich die elementarsten Kenntnisse, deren er zur Ausübung seines Berufes unbedingt bedürftig, ungeeignet hat, als „Officeboy“ ins Geschäftsleben ein und ergänzt seine Kenntnisse später höchstens noch auf dem Gebiete praktischer kaufmännischer Wissenschaften, die für ihn unmittelbar von Nutzen sind, wie Stenographie, Buchhaltung u. s. w. Der Lehrling wird von Beginn seiner Tätigkeit an bezahlt, und der Umstand, daß er schon sehr früh seinen Lebensunterhalt erwirbt, oder wenigstens dazu beiträgt, erzeugt in ihm eine nicht geringe Portion von dem nicht unberechtigten Stolze eines „Selfmade-man“. Der junge Kaufmann muß in seinem Geschäft ganz von unten anfangen und kann die Stufenleiter, die bis zum Dollar-Millionär — und dieser schwebt doch jedem Merkursjünger als Ideal vor — hinaufführt, wenn überhaupt, so nur mit Aufwendung großer Geduld erklimmen. Durch die Arbeit von unten an wächst aber der Kaufmann gewissermaßen in das Geschäft, in dem er tätig ist, hinein und wechselt selten seine Stellung, da seine Tätigkeit eben nur dadurch besonderen Wert erhält, daß er mit seinem Geschäft seit Jahren vertraut ist, während er bei Wechsel seiner Stellung wieder von neuem beginnen muß.

Der Umstand, daß Amerikas große geschäftliche Entwicklung neuesten Datums ist und all die riesen-Unternehmungen auf eine verhältnismäßig kurze Zeit ihres Lebens zurückblicken können, hat die angenehme Folge, daß sie mit den modernsten Einrichtungen versehen sind. Da findet man z. B. in der Office eine Unmasse von elektrischen Klingeln,

Telephonverbindungen, neueste Schreibmaschinen, mit unfehlbarer Sicherheit arbeitende Addiermaschinen und andere praktische moderne Einrichtungen, deren ausschließlicher Zweck Zeitersparnis ist.

Mit barem Gelde operiert der amerikanische Kaufmann sehr wenig, da sich fast der ganze Geldverkehr auf dem Wege der Schecks vollzieht. Selbst für die geringsten Beträge von wenigen Cents werden Schecks ausgeschrieben, und der amerikanische Geschäftsmann hat nur selten bares Geld in seiner Kasse liegen. Wie ungeheuer der tägliche Verkehr ist, zeigt die Tatsache, daß der Tagesumsatz im New-York-Clearing-House, wo die gegenseitigen Scheckverpflichtungen großer Firmen erledigt werden, nicht selten 300 bis 400 Millionen Dollars beträgt.

In Anbetracht der rapiden Ausdehnung der geschäftlichen Beziehungen der Vereinigten Staaten, ihrer wachsenden Warenausfuhr und des durch die erhöhten Anstrengungen der inländischen Industrie in stetiger Abnahme begriffenen Imports dürfte es zunächst von Interesse sein, etwas Näheres über die Art, in der sich in der modernen Metropole New-York, der Zentrale des amerikanischen Geschäftslebens, der Handel abwickelt, auszuführen.

Im Geschäftsdistrict von New-York.

Der ganze geschäftliche Verkehr spielt sich in New-York in dem sogenannten Downtown-District, östlich und westlich vom unteren Broadway bis Grand Street ab und in diesem Viertel findet man nur ganz vereinzelt Häuser, die nicht ausschließlich geschäftlichen Zwecken dienen. Das System der Konzentration geht soweit, daß sogar die einzelnen Branchen sich in bestimmten Straßen fast ausschließlich finden, wie z. B. die Bankgeschäfte in Wall Street, die Juweliere in Maiden Lane, die Feuerversicherungsgesellschaften in Nassau Street u. s. w. Diese Konzentration bietet dem Kaufmann außerordentliche Vorteile und vereinfacht den geschäftlichen Verkehr bedeutend; er braucht nicht nach allen Himmelsrichtungen zu rennen und kostbare Zeit verlieren, wenn er mit seinen Kunden in Verbindung treten will, er wird ferner über alle seinen Interessentenkreis berührenden Ereignisse prompt und schnell unterrichtet und

erfährt rascher, was die Konkurrenz treibt, als wenn er mit großen räumlichen Entfernungen zu rechnen hätte. Einer der Nachteile dieses Konzentrationsystems ist der, daß durch den Umstand, daß der gesamte geschäftliche Verkehr auf einen verhältnismäßig kleinen Raum zusammengedrängt wird, der Platz innerhalb des Geschäftsdistrikts einen übergroßen Wert erhält und die natürliche Folge davon sind die überaus hohen Mietpreise für Geschäftsräumlichkeiten, sowie die äußerste Ausnützung der verfügbaren Grundstücke, aus welchem Bestreben die hochstöckigen Skyscraper (Wolkenkratzer) entstanden.

Schon in früheren Zeiten zeigten sich die New-Yorker Handelsherren rasch im Erkennen und Erfassen günstiger Gelegenheiten, sowie im Ausnützen großartiger Erfindungen. Manche davon wurden nicht nur in New-York gemacht, sondern auch zuerst erprobt. Bereits im Jahre 1796 steuerte John Fitch auf dem an die Commons grenzenden See ein 18 Fuß langes Dampfboot. Robert Fulton baute hier sein Dampfschiff *Clermont* und legte darauf im Jahre 1807 die Strecke bis Albany, für welche die Segelschiffe in der Regel vier bis sechs Tage benötigten, in 32 Stunden zurück, welche Dauer sich durch Verbesserungen aller Art allmählich auf nur 18 Stunden verringerte.

Um die gleiche Zeit begannen die Dampfboote einen regelmäßigen Verkehr mit den Nachbarorten und Küstenplätzen aufzunehmen. 1811 etablierte Stevens die erste, den Verkehr zwischen New-York und Hoboken vermittelnde Dampfahre der Welt. Ein Jahr später richtete Fulton ähnliche Verbindungen mit Brooklyn und Jersey City ein. Dampferlinien nach New-Haven, Providence, Philadelphia und anderen Orten folgten; im Jahre 1819 wagte der in New-York gebaute Dampfer *Savannah* sich sogar über den Ocean.

Zur gleichen Zeit entfalteten auch die New-Yorker Schiffsbauhöfe eine sabelhafte Tätigkeit. Eine Verbesserung jagte die andere. Geradezu weltberühmt wurden die hier gebauten Clipperschiffe, schnelle Segler, die die Kauffahrer aller anderen Nationen überholten. Manche dieser Segler legten die Reise nach England in 13 bis 15 Tagen zurück; die „*Hanqua*“

vollführte eine Fahrt von New-York bis Shanghai in 88 Tagen. Die „*Fliegende Wolke*“ überbot jeden Rekord, indem sie während einer Fahrt nach San Francisco eines Tages 433 Seemeilen zurücklegte, eine Leistung, die von vielen moderner Dampfern nicht erreicht wird.

Damals erkannten die New-Yorker Handelsherren auch, daß es von außerordentlicher Wichtigkeit sein müsse, wenn der Hafen durch einen vom oberen Hudson bis zu den fünf großen Binnenseen führenden Schiffskanal mit dem rasch aufblühenden Westen verbunden werde. Bereits am 4. Juli 1817 nahm man den Kanalbau in Angriff und vollendete ihn bis zum Jahre 1825 nach einem Kostenaufwande von nahezu 100 Millionen Kronen. Durch ihn erlangte New-York mit einem Schlage unter den großen Handelsplätzen des Orients die führende Stelle, denn der größte Teil des westlichen Frachtverkehrs, an dem bisher Boston, Philadelphia, Baltimore und New-Orleans rivalisierten, fiel nun der letzteren Stadt zu, die in dem Kanal die weitaus billigste und bequemste Verbindung mit dem Westen besaß.

Der Einführung der Dampfschiffe reichte sich die des Telegraphen und der Eisenbahn an. Der erstere wurde im Jahre 1837 von dem an der New-Yorker Universität angestellten Professor S. F. B. Morse erfunden. Bereits in den Jahren 1845 und 1846 erhielt New-York mit Philadelphia, Boston und Albany telegraphische Verbindungen. In den folgenden Jahrzehnten machten die New-Yorker ihre Stadt auch zum Ausgangspunkt großartiger, nach allen Teilen Amerikas sich erstreckender Eisenbahnen. So wurde New-York der große Ausfuhrplatz für alles, was die Neue Welt an die Alte abzusetzen hat, und zugleich die große Eingangsstelle für alles, was die letztere an Menschen, Gütern und Ideen Amerika zuschickt.

Die Geldbörse in Wallstreet.

New-York ist für den Handel in Aktien, Bonds und Geld ein Hauptplatz der ganzen Welt. Die Börse dafür befindet sich in Wall Street, dem Mittelpunkt aller großen Finanztransaktionen. Das Gebäude ist eine Nachbildung des Tempels der Pallas

Athene, der Glücksspenderin der alten Griechen. Von der Fassade aus gesehen, ist die Ähnlichkeit des Gebäudes mit seinem klassischen Vorbilde unverkennbar. Zeus freilich findet hier keine Opferstätte; andere Götzen haben ihn und die übrigen Götter Griechenlands verdrängt, und statt der Altäre und Opfersteine sind Lickers, Telephon- und Telegrapheninstrumente aufgestellt. In der Börsenhalle selbst befinden sich über 500 Telephonapparate und Endpunkte für dreißig verschiedene pneumatische Röhrensysteme. An der Wand ist ferner ein gläserner Ankündiger, ein Annunziator oder Bulletin-Infantel, die in 1200 verschiedenfarbige Quadrate eingeteilt ist, aufgestellt. Für jedes Mitglied der Börse ist eines dieser Quadrate bestimmt. Leuchtet in diesem Quadrat grünes Licht auf, so ist dies das Zeichen, daß das betreffende Mitglied an dem, an der Broad Street befindlichen Eingange des Börsengebäudes gewünscht wird; leuchtet ein rotes Licht auf, so wird hiemit dem Mitgliede kundgegeben, daß man es am Telephon wünscht. Mittels dieser und anderer gleich ingenieuser und gleich kostspieliger Vorrichtungen ist für die Bequemlichkeit der Mitglieder in einer Art und Weise gesorgt, die die Wunder der magischen Lampe Aladins weit in den Schatten stellen. Der Bau hat aber auch über fünfzehn Millionen Kronen verschlungen.

In diesem Gebäude tagt die „New-York Stock Exchange“ genannte Organisation. Ihre Mitgliederzahl ist auf 1200 beschränkt und ihre Geschäfte bestehen hauptsächlich darin, für nicht zur Vereinigung gehörende Klienten Aktien und Bonds zu kaufen und zu verkaufen. Für Abwicklung solcher Geschäfte ist es Mitgliedern gestattet, eine Provision von ein Prozent des Barwertes jeglicher Transaktion zu berechnen. Die Nachfrage nach ihren Diensten ist so groß, daß durchschnittlich die im Jahr sich aus diesen Gesamtprovisionen der Mitglieder ergebende Summe sich auf etwa 70,000.000 Dollar oder 200.000 Dollar per Tag beläuft. Um diesen Goldregen mit einheimischen zu dürfen, muß man Mitglied der Börse sein, und ein Sitz wurde dort neuerdings mit 91.000 Dollar bezahlt. Trotz alledem erzielt die Organisation von dem Verkauf dieser Sitze kein Ein-

kommen, denn sämtliche ursprüngliche Sitze sind längst verkauft, und Mitgliedern steht es frei, ihren Sitz an irgend jemanden, der dem Mitgliedschaftskomitee genehm ist, zu übertragen oder ihm zu vermachen.

Für die Meisten ist das Tun und Treiben in Wall Street ein Buch mit sieben Siegeln. Nur wenn ab und zu der Tanz um das goldene Kalb allzu sehr ausartet und dann den unvermeidlichen Krach nach sich zieht, wird vorübergehend die Aufmerksamkeit des großen Publikums auf die Börse gelenkt, an der zuweilen in der Schnelle des Augenblicks Vermögen gewonnen werden, aber auch verloren gehen.

Handel und Industrie Chicagos.

Ist New-York der Hauptsitz des Handels mit Wertpapieren, so nimmt Chicago im Vieh- und Getreidehandel nicht nur den ersten Platz in den Vereinigten Staaten Nordamerikas, sondern auf der ganzen Erde ein. Die Zahl der auf den Markt gebrachten Tiere übersteigt jährlich fünfzehn Millionen Rinder, Schweine, Schafe und Pferde im Werte von nahezu 200 Millionen Dollars. Der Holzhandel beläuft sich auf zwei Billionen Fuß im Jahre, das versandte Getreide auf über 140 Millionen Bushels Mais, 110 Millionen Bushels Hafer, 70 Millionen Bushels Weizen und 4 Millionen Bushels Roggen. Schon daraus ist ersichtlich, welche ungeheure kommerzielle Bedeutung die Stadt im Wirtschaftsleben der Vereinigten Staaten hat, deren Aufschwung die Welt in Erstaunen versetzte. Keine andere Stadt hat soviel Industrie- und Handelszweige. Der erste Wollenträger erblickte im Jahre 1887 hier das Licht der Welt. Auf dem Gebiete der Landwirtschaft hat sich Chicago unverkennbare Verdienste erworben, indem es zum Heim einer Großindustrie wurde, die landwirtschaftliche Geräte und Arbeitspumpmaschinen fabrizierte. Hier entstand auch der Kühlwagen zur Beförderung von Früchten und Fleisch, der im Laufe der Jahre bedeutend vervollkommenet wurde und den Anstoß zum Bau von Kühlmaschinen in großen Warenhäusern und Schiffen gab, die es heute erlauben, frische und vergängliche Nahrungsmittel Tausende von Meilen zu befördern.

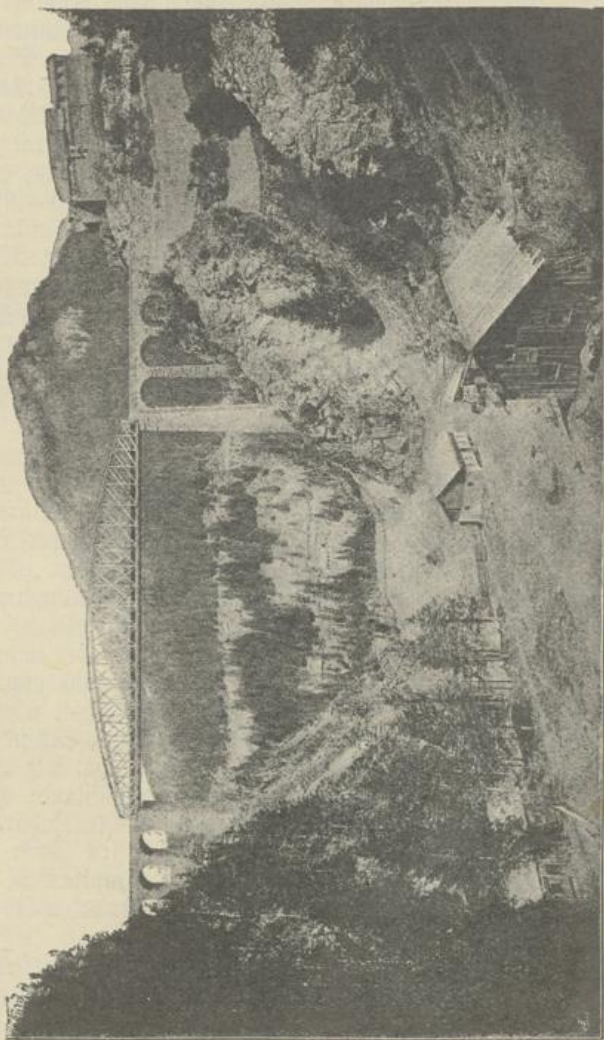
In den großen Schlachthäusern von

Chicago, die der Stadt den Beinamen des größten Fleischladens der Welt eingetragen haben, ist ein Heer von 50.000 Männern und Frauen mit der Zubereitung von Fleisch beschäftigt, das in alle Gegenden der Welt versandt wird. In diesen Schlachthöfen werden jährlich $3\frac{1}{4}$ Millionen Stück Rindvieh für menschliche Nahrung zubereitet, außerdem $4\frac{1}{2}$ Millionen Schafe, 8 Millionen Schweine (43 in der Minute). Wenn man alle Schweine in Frankreich in gleicher Geschwindigkeit auf die Schlachtbank beförderte, würde dies doch nur die zwischen Jänner und September liegende Zeit beanspruchen.

Chicago beschäftigt mehr Arbeiter, als viele Staaten in der Union. Es hat eine Klavierfabrik, die mehr Klaviere herstellt, als alle einschlägigen Fabriken in Frankreich. Insgesamt werden in der Stadt Musikinstrumente im Werte von 33 Millionen Dollars hergestellt. Die Schneidwerkstätten machen genügend Anzüge jährlich, um die ganze Bevölkerung Spaniens einzukleiden; seine Schuhmacher fabrizieren eine derartig große Anzahl von Stiefelwerken, um jeden Einwohner Mexikos mit Fußbekleidung versehen zu können. Chicagoer Baumeister haben hunderttausend Häuser gebaut; Möbelfabriken daselbst haben genug Hausgegenstände fabriziert, um jedes dieser Häuser mit einer Einrichtung von vierhundert Dollars im Werte zu versehen. Wenn die im Jahre 1907 allein errichteten Gebäude in einer Reihe aufgestellt worden wären, würden sie eine Straßenfront von 50 (engl.) Meilen erreicht haben. Chicago besitzt 85 Lagerhäuser, in denen sich die gesamte Weizenernte Großbritanniens aufspeichern läßt. Das hier im Jahre 1906 eingelieferte Getreide war

zweimal so groß, als die ungeheure kanadische Weizenernte.

Die einzig dastehende Zunahme Chicagos ist durchaus kein „Boom“ — kein tendenziöser Geschäftstaumel. So lange Getreide angebaut, Vieh gezüchtet wird und die Menschheit zu ihrer Existenz auf den Genuß dieser Nahrungsmittel angewiesen



Die Trisannabrücke. (Text auf Seite 243.)

ist, wird Chicago seine Größe und Bedeutung nicht nur beibehalten, sondern noch vermehren, und dabei kommt der Stadt ihre geographische Lage außerordentlich zu statten. Der mittlere Westen sendet seine Produkte, sie liegt zwischen Kanada und der Hauptstadt und ist der Mittelpunkt des Eisenbahnnetzes. Siebzehn Dampferlinien und vierundzwanzig Eisen-

bahnen haben hier einen Zentralpunkt geschaffen, der den Mississippi mit dem großen Seengebiet verbindet.

In Chicago wurden auch die ersten Pullmanwagen gebaut. Diese Firma beschäftigt heute achtausend Arbeiter, die wöchentlich zwanzig Salonwagen und dreihundert Lastwagen herstellen. Der geschäftliche Unternehmungsgeist einiger Bürger der Stadt gab auch den Ansporn für die Einrichtung riesiger Warenhäuser, in denen alles erhältlich ist. Eines der bedeutendsten ist das von Marshall Field, der am 16. Jänner 1906 in New-York starb. Er war ein Mann, der wie mancher andere von der Pike auf gedient und sich zu immer bedeutenderen Stellungen und zu enormem Reichtum aufgeschwungen hat: er soll ein Eigentum im Werte von etwa 150 Millionen Dollars hinterlassen haben. Marshall Field begann seine kaufmännische Laufbahn als gewöhnlicher Lehrling in einem großen Laden — dann begründete er ein eigenes Geschäft in Chicago. — 1871 hatte dieses einen Jahresumsatz von acht Millionen Dollars erreicht — und jetzt soll der Jahresumsatz bis auf etwa 64 Millionen Dollars gestiegen sein. In diesem Warenhaus sind etwa 4000 Menschen beschäftigt, während in dem Engroßgeschäft, das die Firma Marshall Field und Kompagnie außerdem betreibt, noch weitere 5000 Personen angestellt sind.

Ein gigantisches Geschäftsgebäude.

Der Field'sche Wolkenträger erhebt sich in der Breite eines ganzen Straßenblocks, zwölf Stockwerke hoch, an der Ecke von Washington und State Street, also im inneren Teile von Chicago, nicht weit vom Michigansee, und enthält nicht nur alle Warengattungen, die man zu kaufen nur irgend wünschen kann, sondern auch ein ausgezeichnetes Restaurant, das insbesondere von Damen viel benutzt wird und über 150 Gerichte und alkoholfreie Getränke auf der Speisekarte führt. Die Ausstattung des Restaurants und des übrigen Gebäudes ist außerordentlich solide und geschmackvoll, die Mahagonischränke sind von bester Art. Überall fallen Ordnung und Sauberkeit um so erfreulicher auf, als das Straßenbild in Chicago gerade in der inneren Stadt wenig anmutet, von Schmutz über und über starrt.

Außer den eigenen Geschäftsräumen der Firma ist in dem Gebäude noch eine der vorzüglichsten Bibliotheken Amerikas untergebracht, die im übrigen aber zu dem Geschäft in keinerlei Beziehungen steht. Es ist die berühmte John Crerar Library, so genannt nach ihrem 1889 verstorbenen Stifter, ebenfalls einem Kaufmann, der eine Summe von zwei Millionen Dollars dazu bestimmte, eine hervorragende wissenschaftliche Bibliothek zu gründen, die dem gesamten Publikum frei zugänglich sein sollte. Die Bibliothek ist jetzt auf fast hunderttausend Bände angewachsen. Die Grundsätze, auf denen Marshall Field seine Tätigkeit aufbaute, waren: Ueberlasse dein Geschäft nicht mit Hypotheken und Anleihen; gib deine Ware nicht auf Rechnung ab, sondern nur gegen Barzahlung; borge nicht; spekuliere nicht! Von Marshall Field's gemeinnützigem Sinn zeugt eins der größten Museen der Welt, das im Anschluß an die Weltausstellung in Chicago 1893 zustande kam.

Diese gigantischen Geschäftsgebäude, zu denen das von Marshall Field gehört, haben natürlich in allen anderen Großstädten der Vereinigten Staaten Eingang gefunden. An der Spitze steht in New-York Wanamakers Niesenabblissement am Astor-Platz. Vierzehn Stockwerke hoch ragt der imponierende Bau, der die runde Summe von 3,500,000 Dollar verschlungen hat, über das Straßenniveau empor. Eine Sehenswürdigkeit allerersten Ranges ist darin z. B. der in italienischer Frührenaissance gehaltene Musiksaal, in dem 1500 Zuhörer bequem Platz haben und dessen Decke von mehreren der stärksten Stahlsäulen, die je bei einem Bau verwendet wurden, getragen wird.

Die Entstehung der Warenhäuser.

Nicht einem plötzlich auftretenden Gründungsfieber, wie der oberflächlich Sehende wohl annimmt, sondern einer allmählichen Entwicklung verdanken diese Warenhäuser ihre Entstehung. Sie gehören, wie wunderbar es klingen mag, zu den Pionieren der Kultur, haben sie doch schon vor vielen Jahrzehnten der weißen Rasse ermöglichen helfen, auch in solchen Gebieten des gewaltigen Kontinents festen Fuß zu fassen, die ihr anscheinend jede Möglichkeit eines erträglichen Lebens versagten. Wo Menschen

sich zu einer Ansiedelung in den Vereinigten Staaten zusammenfanden, tat sich alsbald der Kaufladen auf, allen eine frohe Verheißung, daß die Siedelung standhalten werde. Nicht den Alleinvertrieb der Artikel einer einzigen Branche machte er sich zur Aufgabe, war doch hierfür der Kundentkreis zu klein und die Nachfrage nach feineren Qualitäten zu gering, wohl aber die Versorgung der Ansiedler mit allen Gegenständen, deren sie zu ihrer Ausrüstung und wirtschaftlichen Existenz bedurften. So war der Kaufladen in Wirklichkeit ein Warenhaus, das mehrere Duzend Spezialgeschäfte ersetzte und in dieser Alleinherrschaft seine Stärke fand.

Ergötzlich schildern Cooper, Sealsfield und Gerstäcker in Lederhumpferzählungen, Lebensbildern und Romanen der westlichen Erdhälfte, wie es in solch einem roh aus Balken und Brettern gefügten Warenhause zugeht und was für tausenderlei Artikel in ihm vereint waren. Wer vielleicht nur mit einer alten Hose bekleidet in den Laden hineinkam, konnte ihn, wofern er nur die notwendige Anzahl Dollars oder als Tauschobjekt einige Duzend wertvoller Felle zurückließ, in wenigen Minuten als modern gekleideter Gentleman, als gut ausgerüsteter Trapper oder als praktisch und solid ausgestatteter Farmer verlassen.

Was in recht urwüchsiger Form unter dem Zwange der Verhältnisse begonnen wurde, ist, veranlaßt durch das schnelle Anwachsen der amerikanischen Städte und die zunehmende Neigung des ständig anwachsenden Großkapitals für Ringbildung und Meisterung des Detailhandels, in der Folgezeit zu immer höherer Vollkommenheit gebracht worden. Das Prinzip, um des Gewinnes willen die Artikel möglichst vieler Branchen im Warenhause gegen Barzahlung zum Verkauf zu stellen, wurde konsequenter und insofern erspriesslicher durchgeführt, als man das Haus vergrößerte und eleganter ausstattete, die geschmackvolleren Neigungen und die Be-

quemlichkeitsanforderungen eines feineren Publikums berücksichtigte, die Vorschriften der Mode schnell befolgte und die allgemeine Aufmerksamkeit mit überraschenden Neuheiten fesselte.

Dry Goods Stores nannten sich diese Geschäfte — eine Bezeichnung, die sie noch heute behalten haben, mag sie sich auch mit dem Inhalt des Hauses selten decken, denn der Ausdruck Dry Goods heißt wörtlich „trockene Waren“ und phrasologisch Mobewaren oder Ellentwaren. Aber über den engen Kreis der Mode- und Ellentwaren sind die Dry Goods Stores schon längst hinaus; sie legen sich keine Beschränkungen mehr auf und haben ihren trocknen Departements recht feuchte hinzugefügt, in denen nicht nur riesige Vorräte an Weinen, Flaschenbieren und Likören aufgestapelt sind, sondern auch breite Marmorbassins mit fließendem Wasser und lebenden Fischen ihren Standort haben und sich hinter einer langen, marmorbelegten Fleischbank und weißbeschürzten Verkäufern stattliche Eisschränke hinziehen, hinter deren Spiegelscheiben ganz wie im Metzgerladen sehr appetitlich Duzende mächtiger Rinderviertel hängen. Zu alledem bellende Zierden der Hundewelt, Zimmerpflanzen, Palmen und Orchideen, photographisches Atelier, zahnärztliches Kabinett, Nachweiskureau für häusliche Diensthboten u. dgl.

Andere Zetten — andere Menschen und — andere Ideale. Verschwunden ist das alte Kaufhaus und Ladengeschäft, das seine Stärke in einer bestimmten Branche und im Festhalten an gewissen ehrwürdigen Traditionen suchte. Massenproduktion, Massenkonsum und Massenverkehr hat den eigenartigen Zauber, die Poesie hinweggesetzt, die das Kaufhaus der alten Zeit mit seinen stillrechnenden Menschen umwob. Auch in der Welt des Kaufmanns ist es ganz anders geworden wie damals, als man pedantisch mit der Gänsefeder in altmodische Hauptbücher sein „Soll und Haben“ eintrug.

„Ein heiliger Krieg!“

Von C. Mg. L.

Am 15. Dez. 1910 tagte in Wien die Volksversammlung des „Volksaufklärungsvereines“, die gegen den lite-

rarischen Schmutz entschieden Stellung nahm. In der einstimmig angenommenen Entschließung heißt es: