

Meine Freundschaft, Mr. Allen

Ein heiteres amerikanisches Geschichtchen von P. A. D. die n.

Mr. Allen war ein kurioser Mensch — innerlich kurios und äußerlich kurios! Von hinten betrachtet, machte er, — edig und dürr, wie er war — den Eindruck eines wunderbaren Bretts, von dem ein wandern- den Antiquitätenhändler, seine Schuhe hatten Gummisohlen, sein Hut hatte auf beiden Seiten kleine kreisrunde Lüftunglöcher, seine Kleider stammten, ihrem Schnitt nach, aus verschiedenen Jahrzehnten kurzum, Mr. Allen war ein Kuriosum.

Seine Bekanntschaft machte ich im Lindell Hotel in Lincoln, Nebraska. Im Stuhl neben mir saß ein kleines dürres Männchen mit glückstrahlendem Gesicht. „Da! Lesen Sie das mal!“ sagte er, indem er mir ein Briefchen unter die Nase schob. „No, no!“ sagte er. „Auf der Rückseite!“

„Was ich las, lautete: „Allens all-poröses Pflaster Wunder wirkt als Schmerz-Entlaster.“

„Famos! Was?“ fragte er, ehe ich selbst irgend etwas sagen konnte. „Die erste Zeile: „Allens all-poröses Pflaster“ ist geradezu genial! Wie? Und die zweite: Die ist gar nicht zu über- bieten! Eh? Wagner hätte's nicht besser machen können! — Wunder wirkt als Schmerz-Entlaster! Groß- artiges Wort! Nicht? Schmerz-entlastet von Schmerz! Nimmst die Last des Schmerzes! Von neben Füßen bis Rückenschmerzen! Von Po- dagra bis Appendicitis! Die ganze Geschichte in vier Worten: Wunder wirkt als Schmerz-Entlaster! Zu- haltsschwer wie die Hofentafel des Königs von Weisheit! Wunder wirkt! Wunder wirkt! Sieh'n Sie? Allens allporöses Pflaster — Wunder wirkt als Schmerz-Entlaster! Was sagen Sie zu? Grandios — was? Könnten das nicht vergessen und wenn Sie alt würden wie Methusalem! 'mett Ihnen, Sie sagen noch auf Ihrem Sterbebett:

„Allens all-poröses Pflaster Wunder wirkt als Schmerz-Entlaster.“

Ich hielt ihm das Couvert hin, aber er tippte nur mit den Fingerspitzen darauf. „s steckt in Vermögen in den zwei Zeilen!“ sagt er. „Ich weiß es; ich bin Allen, von Maine bis Californien bekannt als Allen von Allentown, Allen, der Mann der Ideen. Ich hab' mehr Ideen zu Anzeigen ver- arbeitet als irgend 'n Mann der Welt. Sieh'n Sie die Schluß? Das ist, der „Läuft - sich - leicht - Schuß!“ Idee stammt von mir! Sieh'n Sie den Hut? 's ist Muth's! Muth's Hut — Küßt das Blut!“ Idee ist von mir! Meine Anzeig! Resultat: sechs Millionen Paare „Läuft-sich-leicht-Schuh“ ver- kauft im ersten Jahr. Acht Millio- nen „Küßt - das - Blut - Hüte“ ver- kauft nur durch „Muth's Hut — Küßt das Blut.“ Sieh'n Sie diesen Anzug? Der Ausdrud „Hir-Geschnei- der!“ stammt von mir; Resultat: Nie- figer Abgang! Jedermann verrißt auf Hir-Geschneider Anzüge. 's liegt alles in der Anzeige der Annonce. Die Annonce macht alles! macht über 'ne halbe Million für die Schneiderei! Sieh'n Sie die Franzen auf diesen Hos- sen hier? Und nun denken Sie: der Mann, der so'ne Hosn trägt, hat Millionen gemacht, Millionen für an- dere! Aber — er ist fertig damit! Ganz und gar ist Willie fertig damit! Willie wird jetzt für sich selbst Geld machen. Mr. Allen von Allentown wird ein reicher Mann werden! Schwerlich! — Wollen Sie sich d'ran betheiligen?“

„Wie ist das Pflaster?“ fragte ich, denn Mr. Allen interessierte mich. „It es wirklich gut für 'was?“

„Pflaster — Unfinn!“ sagte er, „was scheert uns das Pflaster! Ob das Pflaster zieht, ist Nebenache! Die Anzeige — die Anzeige zieht! Das ist die Hauptsache! Geben Sie mir 'ne gute Annonce, und ich verkauf Ihnen Weltgenies als Leberwille. Ründen Sie, Allens Augen besitzigen alle Leiden“ in allen Zeitungen ein, und in 'nem Jahr heilt jedermann voll! Blei wie'n Seherkasten. Ich hab' hier 'ne Annonce, die 'n Königreich werth ist. Geben Sie mir fünfzigtau- send Dollars, und ich weilt Ihnen, innerhalb sechs Monaten träumt jeben- mann, spricht jedermann, trägt jeben- mann in Amerika Allens all-poröses Pflaster. Geben Sie mir fünfzigtau- send Dollars, und wir haben's in je- der Zeitung, in jeder Zeitschrift, auf jedem Stall, auf jedem Zaun, auf je- dem Fels, in jedem Straßenbahnwa- gen, in jedem Omnibus, in jedem Grocerystore, in jedem Drugstore schwarz auf weiß und grün auf roth und gelb auf blau, bis siebenzig frei und gleich gebor'ne Millionen Ameri- kaner nichts weiter mehr sehen, hör'n oder spüren als

„Allens all-poröses Pflaster Wunder wirkt als Schmerz-Entlaster.“

„Aber, besser Herr, sagte ich, „ist denn das Pflaster gut? Taugt das Pflaster 'was?“

Mr. Allen von Allentown beugt sich

„hab gar kein Pfla- ster!“

„W-a-a-a?“ rief ich. „Noch nicht!“ sagte er. „Das kommt später! Das kriegen wir schon mit der Zeit. Geseh von Angebot und Nachfrage, wissen Sie. Wenn mal erst Nachfrage vorhanden ist, — Angebot wird schon kommen! Kapiren Sie? 'find doch „hell“ genug! Hören Sie zu: Wir annonciren, kriegen, woll'n 'mal sagen — fünfzigtausend Bestellungen zu je zehn Dollars; Summa: fünf- mahlhunderttausend Dollars! Was dann?“ — verkaufen den Krenpel aus? „geh'n zu irgend 'ner betonnen- schweizerischen Firma. „Hier“, sagen wir, „hier ist 'n Artikel, annoncirt bis über die Puppen! Hier sind Bestel- lungen, werth fünfmalhunderttausend Dollars!“

Nachfrage pyramidal, phänomenal! Gebt uns zweihunderttausend Dollars boar, macht Euer dummes Pflaster selbst und effectuirt die Bestellungen. Abgemacht! Nicht wahr? „Dan!“ schön! Adieu! Sieh'n Sie? — Die kriegen 'n wohl etablisirtes Geschäft, wir 'n Netto-Profit von Hundertund- fünfzigtausend! Was dann? Wir er- finden 'ne andere Anzeige. Sieden unser ganzes Kapital rein. Verkaufen für 'ne Million. Legen die an, verkaufen wieder! In zehn Jahren können wir Miljoanen als unsere Sommer- und San Diego oder 'n ähnliches Rest als unsere Winterreser- ven kaufen. Die reichste Firma der Welt: Allen und —

„Brown!“ sagte ich ergänzend. In- dessen — ich hab' keine fünfzigtausend Dollars, nicht 'mal zehntausend.“

„Wieviel haben Sie?“ fragte er eifrig. „Stad' Fünftausend!“

„Abgemacht!“ schrie Allen. „Se- lam!“

Am nächsten Tag hatten wir unsere Handelsmarke eingetragen und Kon- trakte mit allen Zeitungen in Lincoln abgeschlossen.

„Ich hab' gar kein Pfla- ster!“

„W-a-a-a?“ rief ich. „Noch nicht!“ sagte er. „Das kommt später! Das kriegen wir schon mit der Zeit. Geseh von Angebot und Nachfrage, wissen Sie. Wenn mal erst Nachfrage vorhanden ist, — Angebot wird schon kommen! Kapiren Sie? 'find doch „hell“ genug! Hören Sie zu: Wir annonciren, kriegen, woll'n 'mal sagen — fünfzigtausend Bestellungen zu je zehn Dollars; Summa: fünf- mahlhunderttausend Dollars! Was dann?“ — verkaufen den Krenpel aus? „geh'n zu irgend 'ner betonnen- schweizerischen Firma. „Hier“, sagen wir, „hier ist 'n Artikel, annoncirt bis über die Puppen! Hier sind Bestel- lungen, werth fünfmalhunderttausend Dollars!“

Nachfrage pyramidal, phänomenal! Gebt uns zweihunderttausend Dollars boar, macht Euer dummes Pflaster selbst und effectuirt die Bestellungen. Abgemacht! Nicht wahr? „Dan!“ schön! Adieu! Sieh'n Sie? — Die kriegen 'n wohl etablisirtes Geschäft, wir 'n Netto-Profit von Hundertund- fünfzigtausend! Was dann? Wir er- finden 'ne andere Anzeige. Sieden unser ganzes Kapital rein. Verkaufen für 'ne Million. Legen die an, verkaufen wieder! In zehn Jahren können wir Miljoanen als unsere Sommer- und San Diego oder 'n ähnliches Rest als unsere Winterreser- ven kaufen. Die reichste Firma der Welt: Allen und —

„Brown!“ sagte ich ergänzend. In- dessen — ich hab' keine fünfzigtausend Dollars, nicht 'mal zehntausend.“

„Wieviel haben Sie?“ fragte er eifrig. „Stad' Fünftausend!“

„Abgemacht!“ schrie Allen. „Se- lam!“

Am nächsten Tag hatten wir unsere Handelsmarke eingetragen und Kon- trakte mit allen Zeitungen in Lincoln abgeschlossen.

„Ich hab' gar kein Pfla- ster!“

„W-a-a-a?“ rief ich. „Noch nicht!“ sagte er. „Das kommt später! Das kriegen wir schon mit der Zeit. Geseh von Angebot und Nachfrage, wissen Sie. Wenn mal erst Nachfrage vorhanden ist, — Angebot wird schon kommen! Kapiren Sie? 'find doch „hell“ genug! Hören Sie zu: Wir annonciren, kriegen, woll'n 'mal sagen — fünfzigtausend Bestellungen zu je zehn Dollars; Summa: fünf- mahlhunderttausend Dollars! Was dann?“ — verkaufen den Krenpel aus? „geh'n zu irgend 'ner betonnen- schweizerischen Firma. „Hier“, sagen wir, „hier ist 'n Artikel, annoncirt bis über die Puppen! Hier sind Bestel- lungen, werth fünfmalhunderttausend Dollars!“

Nachfrage pyramidal, phänomenal! Gebt uns zweihunderttausend Dollars boar, macht Euer dummes Pflaster selbst und effectuirt die Bestellungen. Abgemacht! Nicht wahr? „Dan!“ schön! Adieu! Sieh'n Sie? — Die kriegen 'n wohl etablisirtes Geschäft, wir 'n Netto-Profit von Hundertund- fünfzigtausend! Was dann? Wir er- finden 'ne andere Anzeige. Sieden unser ganzes Kapital rein. Verkaufen für 'ne Million. Legen die an, verkaufen wieder! In zehn Jahren können wir Miljoanen als unsere Sommer- und San Diego oder 'n ähnliches Rest als unsere Winterreser- ven kaufen. Die reichste Firma der Welt: Allen und —

„Brown!“ sagte ich ergänzend. In- dessen — ich hab' keine fünfzigtausend Dollars, nicht 'mal zehntausend.“

„Wieviel haben Sie?“ fragte er eifrig. „Stad' Fünftausend!“

„Abgemacht!“ schrie Allen. „Se- lam!“

Am nächsten Tag hatten wir unsere Handelsmarke eingetragen und Kon- trakte mit allen Zeitungen in Lincoln abgeschlossen.

„Ich hab' gar kein Pfla- ster!“

„W-a-a-a?“ rief ich. „Noch nicht!“ sagte er. „Das kommt später! Das kriegen wir schon mit der Zeit. Geseh von Angebot und Nachfrage, wissen Sie. Wenn mal erst Nachfrage vorhanden ist, — Angebot wird schon kommen! Kapiren Sie? 'find doch „hell“ genug! Hören Sie zu: Wir annonciren, kriegen, woll'n 'mal sagen — fünfzigtausend Bestellungen zu je zehn Dollars; Summa: fünf- mahlhunderttausend Dollars! Was dann?“ — verkaufen den Krenpel aus? „geh'n zu irgend 'ner betonnen- schweizerischen Firma. „Hier“, sagen wir, „hier ist 'n Artikel, annoncirt bis über die Puppen! Hier sind Bestel- lungen, werth fünfmalhunderttausend Dollars!“

Nachfrage pyramidal, phänomenal! Gebt uns zweihunderttausend Dollars boar, macht Euer dummes Pflaster selbst und effectuirt die Bestellungen. Abgemacht! Nicht wahr? „Dan!“ schön! Adieu! Sieh'n Sie? — Die kriegen 'n wohl etablisirtes Geschäft, wir 'n Netto-Profit von Hundertund- fünfzigtausend! Was dann? Wir er- finden 'ne andere Anzeige. Sieden unser ganzes Kapital rein. Verkaufen für 'ne Million. Legen die an, verkaufen wieder! In zehn Jahren können wir Miljoanen als unsere Sommer- und San Diego oder 'n ähnliches Rest als unsere Winterreser- ven kaufen. Die reichste Firma der Welt: Allen und —

„Brown!“ sagte ich ergänzend. In- dessen — ich hab' keine fünfzigtausend Dollars, nicht 'mal zehntausend.“

„Wieviel haben Sie?“ fragte er eifrig. „Stad' Fünftausend!“

„Abgemacht!“ schrie Allen. „Se- lam!“

Am nächsten Tag hatten wir unsere Handelsmarke eingetragen und Kon- trakte mit allen Zeitungen in Lincoln abgeschlossen.

„Ich hab' gar kein Pfla- ster!“

„W-a-a-a?“ rief ich. „Noch nicht!“ sagte er. „Das kommt später! Das kriegen wir schon mit der Zeit. Geseh von Angebot und Nachfrage, wissen Sie. Wenn mal erst Nachfrage vorhanden ist, — Angebot wird schon kommen! Kapiren Sie? 'find doch „hell“ genug! Hören Sie zu: Wir annonciren, kriegen, woll'n 'mal sagen — fünfzigtausend Bestellungen zu je zehn Dollars; Summa: fünf- mahlhunderttausend Dollars! Was dann?“ — verkaufen den Krenpel aus? „geh'n zu irgend 'ner betonnen- schweizerischen Firma. „Hier“, sagen wir, „hier ist 'n Artikel, annoncirt bis über die Puppen! Hier sind Bestel- lungen, werth fünfmalhunderttausend Dollars!“

Nachfrage pyramidal, phänomenal! Gebt uns zweihunderttausend Dollars boar, macht Euer dummes Pflaster selbst und effectuirt die Bestellungen. Abgemacht! Nicht wahr? „Dan!“ schön! Adieu! Sieh'n Sie? — Die kriegen 'n wohl etablisirtes Geschäft, wir 'n Netto-Profit von Hundertund- fünfzigtausend! Was dann? Wir er- finden 'ne andere Anzeige. Sieden unser ganzes Kapital rein. Verkaufen für 'ne Million. Legen die an, verkaufen wieder! In zehn Jahren können wir Miljoanen als unsere Sommer- und San Diego oder 'n ähnliches Rest als unsere Winterreser- ven kaufen. Die reichste Firma der Welt: Allen und —

„Brown!“ sagte ich ergänzend. In- dessen — ich hab' keine fünfzigtausend Dollars, nicht 'mal zehntausend.“

„Wieviel haben Sie?“ fragte er eifrig. „Stad' Fünftausend!“

„Abgemacht!“ schrie Allen. „Se- lam!“

Am nächsten Tag hatten wir unsere Handelsmarke eingetragen und Kon- trakte mit allen Zeitungen in Lincoln abgeschlossen.

Der Familientag.

Der Oberförster Grünrod bekam eines Morgens einen eingeschriebenen Brief. Er wunderte sich. Merkwür- dig! Wer hat denn so was Wichtiges zu schreiben? „Der Brief ist von un- serem Franz“, sagte die Frau Ober- försterin, als sie einen Blick auf die Adresse geworfen hatte. „Unfinn!“ knurrte Grünrod, der zu den Männern gehörte, die stets alles besser wissen, als andere Leute. „Franz hat zwar eine miserable Handschrift, aber so schlecht schreibt er doch nicht.“ „Dafür ist er ein Doktor“, entgegnete die Mutter mit stolzem Lächeln. „Wenn es nur der Apotheker lesen kann. Das ge- nügt!“ „Quack!“ Seinen eigenen Na- men muß doch jeder deutlich schreiben. Und nun sieh' Dir mal das Wort Grünrod an. Es kann Grünspan, es kann auch Grünlohl heißen!“

Jetzt wurde auch Frau Grünrod hitzig. Meinewegen kannst Du „Sauerkraut“ lesen, aber der Brief ist von unserem Sohn. Darauf will ich Gist nehmen — Grünspan oder Arse- nit.“ Sie befiel recht — Frauen ha- ben ja schließlich allemal zum Schluß Recht —. Denn als der Oberförster nach mannigfaltigen Umständen den Brief aufgemacht hatte, erst die Brille gefucht und mit Witzleder ge- putzt, dann das Papiermesser gesucht und einen Koffied mit Sandpapier abgerieben, da stand als Uberschrift: „Lieber Vater!“ und zum Schluß: „Dein treuer Sohn Franz.“ „Also doch! Der Junge muß entschieden noch einmal Schreibstunde nehmen!“

Bedächtlich las der Vater Wort für Wort für sich und begleitete die Let- ztere nur mit leiser Murren und Brummen; auf einmal schlug er aber mit der geballten Faust auf den Tisch, daß die Kaffeetassen durcheinander- fielen und schrie zornig: „Also das ist die wichtige Nachricht! Fehlgelassen, mein Sohn! Zu dieser Dummheit be- kommt Du meinen Segen nicht!“ Seine Gattin war erschrocken aufge- fahren. „Herr Gott, was giebt's denn? Will Franz mit in den Krieg nach Afrika gehen?“

„Nein! Heirathen will er!“ Diese Antwort beruhigte die Mutter augenblicklich. Sie setzte sich wieder auf's Sopha und lächelte. „Warum soll er denn nicht heirathen? Er ist alt genug, hat sein gutes Auskommen und ich habe mir schon lange ein Schwie- gertöchterchen gewünscht.“

„Aber er soll die Cousine Lisbeth nehmen! Schon als Kinder haben sie miteinander Mann und Frau gespielt. Der Alte hat viel Geld und das Mädel wartet auf unseren Franz, schlägt alle Heirathsanträge deshalb aus.“ Die Gattin schüttelte ungläubig den Kopf. „Wer weiß, wie das zusamen- hängt! Aber jetzt möchte ich als Mutter doch wissen, wer die Braut meines ein- zigen Sohnes ist?“ „Sie heißt Alwine Müller“, antwortete der Oberförster grimmig, „ist gepuffte Lehrerin, trägt striffrige Strümpfe und kann keine Suppe kochen! Das könnte mir passen! In mein Haus darf sie nicht kommen!“ „hat Franz das selbst geschrieben? Ich meine von den Strümpfen und der Suppe?“ fragte die gute Mutter ängstlich.

Der Oberförster lachte gering- schätzig. „Achwas! Natürlich macht er, wie alle Verliebten, schöne Redens- arten: seine Alwine ist ein Engel in Menschengestalt und aller Tugenden voll. Aber ich weiß das aus Erfahrung besser. Ich bin doch kein heuriger Hase! So 'ne Schulmamsell soll in der Klasse bei den Kindern bleiben, aber zur Hausfrau paßt sie nicht. Zum Familientag will er sie mitbringen, gleich Verlobung feiern. Na wart! Jetzt werde ich ihm aber einen Brief schreiben, den er nicht hinter den Spiegel steckt!“ Und der Oberförster goß Wasser ins Tintenfaß, rührte den Bodenfaß mit einem Holzchen um, stampfte die Stahlfeder ein paarmal kräftig auf den Tisch und dann ging's Schreiben los. Mit zollgroßen Buch- staben! Die konnte man ohne Brille be- aumen lesen!

Die Wittgeliaber der angesehenen Familie Grünrod kamen alljährlich im Spätherbst zusammen. Diesmal war der Oberförster an der Reihe, die Grünrods weiblichen und männlichen Geschlechts zu bewirtheten, und seine Frau sah mit sehr gemischten Gefüh- len dem Familientag entgegen. Theils freute sie sich auf die lieben Verwand- ten, theils fürchtete sie sich vor dem großen „Trasch!“ Sie hatte ja keine Tochter, die ihr hilfreich zur Seite stand. Wofür sollten die Gäste im weichen Lamm, aber die Beföstigung mußte sie selbst herstellen und das war in dem kleinen Heustadel nicht leicht.

Der Familientag.

Wenn Peter Grünrod seine Frau mit- brachte, die eine geborene von Lamms- fell war, dann hieß es, sich zusammen- nehmen. Sie war verwöhnt und kriti- sirte oft sehr scharf. Nach langem Ueberlegen war Frau Grünrod zu dem Entschlusse getom- men, aus Dresden eine Kochfrau zu verschreiben, die ihr ihre Söhne empfeh- len hatte. Der Franz kam in viele Gesellschaften und ah selbst gern etwas Gutes. Wenn sie an die Kochkünstler- ni, Frau Breithuhn, dachte, erheiterten sich ihre Nerven, aber wenn sie an den Sohn dachte, wurden sie sorglos. Der arme Junge! Er liebte nun einmal seine Alwine, und nur weil der Vater eine Abneigung gegen studirte Frauen hatte, war er so widerhaarig und wollte von der Braut nichts wis- sen. Drei Tage vor dem Familientage traf der junge Doktor ein. Er schien durchaus nicht trübselig gestimmt zu sein, die blauen Augen waren heiter, der Schnurrbart sorgfältig spitz auf- gebreht und etwas gelockt, und der Ap- petit ausgezeichnet. Mit dem Vater ging er auf die Jagd und zuckte lä- chelnd die Achseln, wenn dieser von „Blaustrümpfen“ rebete und auf ge- icherte Damen stichelte, die nicht wuß- ten, wovon's Wasser lacht.

Mit Worten war der Vater nicht zu be- lehren, sondern nur durch That- sachen. Das wußte er aus Erfahrung. „Fehlt Dir etwas?“ fragte er am nächsten Morgen seine Mutter. „Du list recht bloß.“ „Nein, ich habe nur schlecht geschlafen.“ Damit ließ sich aber der junge Nestulap nicht abfer- tigen. Er holte Fieberthermometer und Hörrohr und zählte gewissenhaft die Pulsschläge. „Es ist nichts Be- deutliches, aber Du mußt Dich nieder- legen und schlafen.“ „Unfinn!“ wider- sprach der Vater. „Der Mutter fehlt gar nichts! Außerdem haben wir doch unseren Familientag —.“ „Das weiß ich wohl, und deshalb soll sie jetzt ruhen, damit sie morgen frisch ist.“ Auch Frau Grünrod erhob Einmen- dungen. „Ich muß in der Küche nach- sehen, Bertha ist leider ganz un- kraufbar.“ „Wie ich gehört habe, trifft Frau Breithuhn bereits heute ein; wenn die Kochfrau das Kom- mando führt, hat die Hausfrau nichts mehr zu sagen, gerade wie der Kapiti- tan, wenn der Lotse an Bord des Schiffes kommt. Du bist vollständig überflüssig, gute Mutter.“

Mit ärztlicher Energie setzte der Sohn seinen Willen durch. Bald lag die Mutter im dunklen Schlafzimmer, alles Geräusch war in ihrer Umgebung unterfagt und es dauerte gar nicht lange, so schlief sie hart und fest. Unterdessen war der Sohn des Hauses ungemein thätig. Er ging zum Bahnh- of und empfing Frau Breithuhn, er brachte sie mit ihren Reiseeffekten, zu denen auch Tortenschachteln, Gemüse und Obst gehörten, in sein Eltern- haus; er zeigte ihr das kleine trau- liche Giebelstübchen, wo sie wohnen sollte, er stellte ihr das Küchensädchen Bertha vor und meldete seinem Vater die Ankunft der Kochfrau. „Gut. Werde mir mal die Person befehlen und ihr wegen ihrer Kochkenntnisse auf den Zahn fühlen. Ich möchte mich nicht am Familientage vor unseren Gästen blamiren!“

Wie er nach geraumer Zeit wieder zum Sohn zurückkehrte, war er offen- bar sehr befriedigt. „Scheint gar nicht dumm zu sein! Uebrigens noch recht jung und gar nicht tugelrund, wie die Schönninen eigentlich sein müssen. Schlanke gewachsen wie eine Tanne und hat hübsche braune Augen. Aber resolu- ist sie frohdem und fommendirt unsere faule Bertha wie ein —“

„Schulmeister!“ fiel Franz seinem Vater in die Rede und lachte herzlich über seinen eigenen Witz. Unterdessen hatte die Kochfrau für die beiden Her- zen das Abendbrod hergerichtet. „Ich habe sie gebeten, mit uns zu speisen, um die Mutter zu vertreten. Du bist doch einverstanden?“ fragte Franz, und der Vater antwortete eifrig: „Selbstverständlich! Ist ja eine ganz reputable Frau, die Breithuhn.“ Dann nahm er am Eßtisch Platz und wartete mit Ungebuld auf das Mahl. Bertha trug die Suppe auf; dann kam Frau Breithuhn. Sie hatte die große Kohlhürze abgelegt und sah sehr nett und zierlich aus. Dabei benahm sie sich bescheiden und sprach nicht viel, aber was sie sagte, klang verständig. Der Oberförster achtete nicht besonders auf ihre Unterhaltung mit seinem Sohn — er ah! Und mit welchem Wohlbehagen! Die Suppe war vor- züglich und die Mehleber ganz delizios gebraten, nicht mehr blutig und doch zart. Kein Zweifel, die Frau verstand ihr Geschäft.

Wie er satt war, sprach er ihr seine Anerkennung aus. Frau Breithuhn erröthete vor Freude. „Ich bin glück- lich, daß Sie zufrieden sind, Herr Oberförster! Wenn man mit Liebe kocht, muß es ja gelingen!“ Dann wünschte sie gute Nacht, knirzte höflich und zog sich in ihr Stübchen zurück. — Am nächsten Morgen befand sich die Frau Oberförster bedeutend besser und wollte durchaus nicht mehr als Kranke behandelt sein. Tobendurstig künbigte sie ihren Entschluß an, sich nach dem Frühstück ins Küchendeartement zu begeben, um die Bekanntschaft der Frau Breithuhn zu machen. Bis jetzt war aber noch kein Frühstück aufgetra- gen, und als Bertha endlich nach meh- rmaligem Klingeln erschien, kam sie mit leeren Händen und sah bald den Ober- förster, bald eine Frau mit verflörten Widen an.

„Warum bringst Du den Kaffee nicht?“

Der Familientag.

„Weil ich mich nicht in die Küche traue. Frau Breithuhn sitzt auf der Küchensack und neben ihr ist: —“

„Eine Maus, und vor der fürchtest Du Dich?“

Bertha schüttelte den Kopf. „Nein, der Herr Doktor sitzt neben der Koch- frau, er hat sie gefestigt und will sie nächstens heirathen!“

Die Kochfrau heirathen! Das Wort schlug wie eine Bombe ein, die Eltern waren eine Weile sprachlos. Dann fing die Mutter vorwurfsvoll an: „Das ist Deine Schuld, Wilhelm! Durch Deine Abneigung gegen die Lehrerin, die Du noch gar nicht kennst, hast Du den armen Jungen aus dem Geleise gebracht. Jetzt will er, Dir zu Gefallen, die Kochfrau heirathen — eine Wittwe mit sieben Kindern! Schredlich!“

Der Oberförster staunte. „Unfinn! Sieben Kinder! Das ist ja ganz un- möglich! Die Frau ist noch ziemlich jung —“

„Sie hat mir selbst geschrieben, daß sie sieben Kinder zu ernähren hätte.“ wieder sprach der Oberförster. „Ich will's von Franz selbst hören.“ Da that sich die Thür auf und Franz führte Frau Breithuhn ins Zimmer. „Liebe Mutter, hier stelle ich Dir meine Braut Alwine Müller vor. Ich weiß, Du wirst sie nicht nur meinetwegen lieben haben — sie verdient es! Du kennst sie bereits, lieber Vater, freilich unter einem anderen Namen, aber der Name thut nichts zur Sache. Auf meinen Wunsch hat sie bei Frau Breithuhn das Kochen erlernt, und daß sie ihrer Meisterin keine Schande macht, hast Du gestern Abend selbst erkannt. Sie kann also eine Suppe kochen und trägt niemals zerfetzte Strümpfe. Damit sind Deine Ein- wendungen erledigt.“

Der Doktor hätte noch mancherlei zu sagen gehabt, aber es hörte Nie- mand auf ihn. Frau Grünrod lachte und meinte abwechselnd und küßte und herzte Alwine, und der Oberförster wollte auch einen Kuß von dem neuen Töchterchen haben.

Beitrag.

„Ihr habt ja da ein prächtiges, ech- tes Gemand an, Huberländer!“ Wo- her habt Ihr denn das?“ — „In der Stadt — in der Mastengarderober- hab' ich's kauft!“

Ein Hauptgrund.

„Meine Wohnung geh' ich auf, er- stens ist sie mir zu klein, zweitens zu hoch und drittens drängt der Haus- wirth von wegen der Miethe.“

Ein „praktischer“ Arzt.

Patientin: „Sie sagten mir doch, ich solle die Zunge herausstrecken, Herr Doktor; das thue ich nun schon 10 Minuten. Sie haben sie aber noch nicht einmal angesehen.“ — Arzt: „Das ist auch nicht nöthig, ich wollte nur in Ruhe das Rezept schreiben.“

Verplappert.



Berichtschreiber: „Du glaubst also, Geliebte, daß mir Dein Vater Deine Hand nicht verweigern wird?“ Tochter eines Weinbäuers: „Gewiß! Einem Berichtschreiber mag der keinen Sturz zu geben.“