

# Tägliche Omaha Tribune

TRIBUNE PUBLISHING CO.—VAL J. PETER, President.  
1311 Howard Str. Telephone: TYLER 340. Omaha, Nebraska.  
Des Moines, Ia., Branch Office: 407—6th Ave.

Preis des Tagesblatts: Durch den Träger, per Woche 10c; durch die Post, per Jahr \$5.00; einzelne Nummern 2c. — Preis des Wochenblatts: Bei strikter Vorauszahlung, per Jahr \$1.50.

Entered as second-class matter March 14, 1912, at the postoffice of Omaha, Nebraska, under the act of Congress, March 3, 1879.

Omaha, Neb., Dienstag, den 16. Oktober 1917.

## Die Ernteaussichten.

Der von der Regierung veröffentlichte Monatsbericht über den Stand der Ernte enthält Ermutigung und Entmutigung. Die letztere hinsichtlich der Weizenernte, die zwar nach den amtlichen Schätzungen um einigszahl Millionen Bushel besser ausfallen dürfte als die von Vorjahre, aber trotz alledem kaum den Durchschnittsertrag früherer Jahre erreichen wird. Das scheint uns so folgendermaßen, als nach verlässlichen Berechnungen, die sich teils auf amtliche Berichte, teils auf mit größter Sorgfalt vorgenommene Schätzungen von Weizenbauern stützen, in allen Weizen produzierenden Ländern der Erde zusammengekommen in diesem Jahre ungefähr 350,000,000 Bushel weniger als im Vorjahre werden eingeschiffert werden. Dabei war schon die vorjährige Belieferung nicht hinreichend, um den tatsächlichen Bedarf zu decken, und dann trägt der in diesem Jahre noch fehlbare vorhandene Mangel an verfügbarem Schiffsraum (eine Folge der größeren Zusan- drängung von Schiffen für den Transport von Soldaten und Kriegsmaterial und der durch die Tauchboote verursachten Verluste) auch dazu bei, den Transport von Weizen aus den ferneren Produktionsländern, wie Australien und Argentinien, zu erschweren, wo nicht gar unmöglich zu machen. Ferner darf auch nicht vergessen werden, daß nach wie vor die Weizenernte Russlands, wie groß sie auch immer ausfallen mag, für die Versorgung anderer Länder solange nicht in Betracht kommt, als Rußland infolge der Kriegslage fast ganz isoliert ist, daß die Ver. Staaten also auch bei den ehemaligen russischen Kunden hilfreich einspringen müssen.

Das gerade Gegenstück zu dem Mangel der Weizenernte enthält der Monatsbericht hinsichtlich des Ertrages der drei wichtigsten anderen Getreidearten, des Weizens, der Gerste und des Hafers. Für diese letztgenannten Feldfrüchte hatte bisher die Ernte des Jahres 1915 alle Rekorde gebrochen, aber nach den amtlichen Schätzungen wird der diesjährige Ertrag aller drei zusammengekommen selbst den damaligen Nischen-ertrag noch um weit mehr als einhundert Millionen Bushel übersteigen und um beinahe zwei Millionen Bushel höher sein als der des Vorjahres.

Das ist ein Ernterecord, welches den verhältnismäßig schwachen Ertrag der Weizenernte wenigstens teilweise ausgleicht und ihn zum allergrößten Teile aufzuwiegen könnte, wenn den Wünschen der Nahrungsmittel-Verwaltungsbehörde mehr Rechnung getragen würde, den Konsum von Weizen ganz oder zum Teil durch den Konsum von Weizen, Gerste, Hafer usw. zu ersetzen. Daß eine solche Änderung in der Lebensweise durch- geführt werden kann, ohne auf besondere Schwierigkeiten zu stoßen, ist in Tausenden von Fällen bewiesen worden, und daß sie sogar vom gesund- heitlichen Standpunkte sehr empfehlenswert ist, haben Sachverständige schon seit vielen Jahren behauptet. Die finanziellen Folgen der Nischen- ernte an Weizen, Gerste und Hafer sind im gegenwärtigen Zeitpunkt noch kaum zu spüren, weil gerade jetzt die alten Vorräte so ziemlich erschöpft, die neuen aber noch nicht auf den Markt gelangt sind. Aber das wird sich im Laufe der nächsten paar Wochen ändern, und dann wird auch noch die größere Willigkeit von Weizen, Gerste und Hafer eine Rolle im Erlaß des Weizens durch diese drei Getreidearten bilden.

## Der Krieg und die Prohibition.

Nur kurze Zeit veröffentlichte eine New Yorker Zeitung eine Photo- graphie, die eine Anzahl amerikanischer Offiziere zeigte, welche gemeinsam mit französischen Soldaten in einer Kantine sich am Weine laben. Sie sind jedoch nicht die einzigen Seeresangehörigen, denen Gelegenheit gegeben wird, sich an stimulierenden Getränken zu erfreuen. Die Engländer trinken sie und in maßvoller Weise Rum, den Deutschen wird reichlich Bier geliefert, während Franzosen und Italiener sich an ihrem billigen, süßigen Landwein erquicken. Nur im „Land der Freien“ befinden sich hinsichtlich des Trinkens ansehnliche, spiritus-haltige Getränke beschränkende Vorschriften. Der Bundesrat nahm vorhin einen Gesetzentwurf an, wodurch es Privatpersonen unterlag wurde, den „Samen“ während des Krieges Spiritus zu veräußern. Nach Beratungen mit Mitgliedern des Kongresses wurde dieser Paragraph jedoch aus dem Entwurf gestrichelt, und dafür eingefügt, daß es als Vergehen betrachtet werden solle, falls jemand Soldaten in Uniform herumschleichend Getränke verkaufe.

Schon heute läßt sich behaupten, daß der Krieg die wirksamsten Argu- mente gegen die Prohibition hervorbringen wird. Argumente zugunsten nicht nur spiritus-haltiger Getränke, sondern auch des seit einiger Zeit kaum minder heftig bekämpften Tabakgesetzes. In dieser Hinsicht sei nur an die Behauptung einer eifrigen Gegnerin des Jigarettenrauchens erinnert, die sich dem Unwiderstand angeschlossen hatte. Sie bemühte sich um einen tüchtig bewunderten Krieger, der nicht mehr zu sprechen vermochte, und der wiederholt nach seinem Munde deutete. Sie brachte ihm Wasser, doch schüttelte er ablehnend mit dem Kopfe. Als sie ratlos einen nur leicht bewunderten Kameraden des Sterbenden anblinnte, zog dieser die „Kaf- fings“ aus der Brusttasche hervor, drehte schnell eine Zigarette, entzündete sie und hauchte sie jenem in den Mund. „Ein Köhler der Befriedigung breite ich über das Gesicht des Sterbenden aus.“ schrieb die Kranken- pflegerin. „er tat ein paar Züge, und schlief bald darauf für immer ein. Nachdem ich beobachtet habe, mit welchem Gleichmut und mit welcher Geduld Männer die Gefahren ihres Dienstes, die Unbill des Weiteers, ja selbst Hunger und Durst ertragen, so lange sie nur sich an ein wenig Tabakrauch erquicken können, habe ich meine Ansichten geändert. Ich gönne den Männern ihren Tabak fortan aufrichtigen Herzens, und wünsche, daß es unseren tapferen Soldaten niemals daran mangeln möge.“

Wenigste Erfahrungen betreffs alkoholhaltiger Getränke sind bei allen am Kriege beteiligten Nationen zu verzeichnen gewesen. Nirgends ergab sich, daß der Genuß von Bier, Wein und Spirituosen, wenn mäßig getrun- ken, die Kampffähigkeit der Soldaten auch nur im geringsten ungenügend beeinflusste. Im Gegenteil, der vernünftige Genuß solcher trug ent- schieden dazu bei, ihren Mut zu stärken, ihre Lebensgeister zu beleben und sie den Strapazen gegenüber widerstandsfähiger zu machen. Bei der Ver- sorgung der Heere aller europäischen Länder spielt daher die Trinkfrage eine durchaus nicht untergeordnete Rolle. In den Feldlagern, Haupt- quartieren und nahe der Schlachtfelder—überall sind Kantenen zu finden, wo den Soldaten ein bestimmtes Maß des nationalen Lieblingsgetränkes kostenfrei verabfolgt wird, und ihnen der Kauf eines weiteren bescheidenen Quantum zu billigen Preisen ermöglicht wird.

Als der schlimmste Feind ähnlich liberaler Anschauungen in den Ver. Staaten hat sich bisher nicht die Prohibition, sondern unzweifelhaft die Unmöglichkeit vieler Kräfte erwiesen. Der im amerikanischen Volke vor- herrschende schmelzige Geist, die alles durchdringende Anschauung, daß Zeit Geld ist, und das Streben, ein möglichst großes Maß des Genußes in einem möglichst geringen Zeitraum zusammenzubringen, hat dazu geführt, daß die Grenzen, die die Natur dem physischen Vermögen des Menschen gezogen hat, nur zu häufig übersehen wurden. Als eine segensreiche Folge des Krieges darf es daher bezeichnet werden, daß den meisten der jungen Männer, die wir jetzt in so großer Zahl über das Meer senden, Gelegen- heit gegeben wird, durch Beobachtung ihrer Kriegsgenossen verschiedener Nationalität zu lernen, daß der wahre Genuß des Genußes in der weichen Beschränkung des Genußes ruht. Allen vorliegenden Berichten zufolge sind Fälle der Trunkenheit unter den Alle und Rum trinkenden Briten, den Wein trinkenden Franzosen und Italienern und den Bier trinkenden Deutschen höchst selten. Zur Beispiel, wo sie mit Amerikanern in Berüh- rung kommen, kann kaum verfehlen, diesen die Wohlthätigkeit der Mäßig- keit vor Augen zu führen, und ihnen die sich hieraus ergebenden Lehren druckvoller als alle Kriegsregeln einzuprägen. Und heimgekehrt, werden sie nicht nur Selbstbeherrschung zu schäzen und üben wissen, sondern als deren eifrigste Befürworter auftreten. Die Prohibition aber wird ihnen ihre unerwünschten und erfolglossten Gegner finden.

Klassifizierte Anzeigen in der Tribune brin- gen gute Resultate.

## HOOVER ON THE SOCIALISTIC DRIFT.

### AMERICAN BUSINESS MUST COM- BINE TO PREVENT IMMI- NENT DANGER.

By CHARLES FERGUSON.

Hoover—speaking to the con- vention of the United States Chamber of Commerce at Atlantic City—warns us that we are in danger of drifting to re- volutionary socialism of the Russian sort unless American business men and commercial institutions can make a quick demonstration of their social ef- ficiency.

He suggests that Russia might have been saved from confusion if its business organization had been public-minded; and that the social failure of business, whether in Russia or the United States, must in view of the for- midable challenge of Teutonic autocracy entail the setting up of an autocracy to win the war.

Thus Mr. Hoover sets in a very high light his conviction that American business must now prove its patriotism—under the severest penalties.

What he says is admirable and of the first importance. It is obvious to those who look steadily at the facts of con- temporary experience that the self-centered and unsocial busi- ness tradition of the nineteenth century is coming to its end, and that over-long persistence in that tradition must destroy the structure of the business system, root and branch, throwing the whole body of business over into the field of politics, to be sub- jected to the military and police power.

What Mr. Hoover says to this point is well said, and though it may be disputed, I am sure that the swift movement of events will soon show it to be at bot- tom indisputable.

Yet I am not here concerned so much with what Mr. Hoover says as with what he leaves un- said. He has unfortunately fol- lowed the example of other high counsellors in failing to furnish even the faintest sketch or wor- king blue-print as to what is meant by a business system actuated by patriotism and not by profit.

He does not tell us what kind of a business organization in Russia could possibly have prevented the Russian military collapse or what changes in our own business system can make us fit to fight and save us from socialistic emervation and the resulting military autocracy.

#### NEW MOTIVE NEEDED.

Surely Mr. Hoover does not believe or expect other sensible men to believe that the stupendous issue depends upon the emo- tional moods of business men or the degree of their meekness in submitting to such measures of governmental regulation as are now being applied. Plainly, what is needed to keep us out of socialism is not fine sentiments and pure passivity under the regulatory hand. What we need is a new motive and a new energy in the very heart of the business world.

The system of business that we have inherited is driven by the profit-motive as a motor-bus is driven by gasoline. This is a simple descriptive statement, not a characterization.

The men of the last century who first worked out and elab- orated this system never thought of denying that "profit-seeking" was the breath of its life. They did not disguise the fact that no man could rise to high place or power in the system save through demonstration of his ability as a profiteer. They had no notion that this fact needed to be dis- guised—for they were enabled to believe, by the help of philosophers, that the better the profiteering the better was the output of goods.

There was no Adam Smith or Jeremy Bentham of the old time who would not have approached our present crisis with ingenious confidence that the best way to get good fighting-gear and beat the Germans was just to warm

up the ardor of the profiteers and then let them alone.

Now we have found out by bitter social experience and in the fierce light of war that the old economic philosophers were wrong—so far at least as modern high-tensioned industry is con- cerned. We have discovered that modern wars cannot be won by profiteers. It is a grave reflection upon either the frank- ness or the mental capacity of our present leaders that they do not tell us plainly that we must find a wholly new gearing for the business system and make it work with a new motor-power on a new road.

As a matter of mere cool intel- lect it is disgraceful to ask men wrestling for their economic lives in the meshes of the nine- teenth century business system, to act from motives that are alien and distinctive to that system.

I know Mr. Hoover. He is no "economic illiterate," and is not a moral or intellectual coward. It must be that he is economizing the truth—to spare what he regards as the tender and fleecing intelligence of the United States Chamber of Com- merce. I beg him to tell himself a little more. His speech at Atlantic City was a truncated cone—solid and circular at the base, but with the point cut off.

#### MUST DEMOCRATIZE BUSINESS.

That point I here undertake to supply—fortified as I am with a far greater confidence in the intellectual virility of the Ameri- can man of business than Mr. Hoover has seen fit to evince.

The point is that we must put a modern internal combustion war engine into our great machine of business, supplying a financial and commercial motive power that shall drive straight for the production of goods.

Mr. Hoover repeats too thoughtlessly a hackneyed phrase when he says that auto- cracy is organization from the top down and that democracy is organization from the bottom up.

The truth is that democracy means to most plain people a chance for every man according to his works, and there is no reason why the power and purpose to achieve this sort of thing should not begin at "the top" as well as "the bottom." Under existing urgent circum- stances it is indeed much to be recommended that we begin at the top—or if you please the driving center—to make the business system democratic.

The business system as it stands is undemocratic, not be- cause too few of us are permit- ted to practice profiteering in it, but because the profiteering idea works in dead-set opposition to the democratic principle that men shall not be promoted for what they have, but for what they do.

I have studied the business system both as a historical phenomenon and as a going concern for many years; I have taken careful note of the rise and development of the morally momentous and physically world- changing organs and functions of the modern working-process—banks, credit-capital, contract- ualism and corporate organiza- tion; I regard this system as infinitely more democratic and scientific in its latest possibilities than any other known form of social correlation and social control; and I submit that the problem of turning the system into a gigantic agent of produc- tion, wholly freed from its historical profiteering bias—is simply a matter of restoration to self-consciousness.

The system has never worked well on an undemocratic basis. It is not in the nature of the thing to work well on an un- democratic basis—for it is in ground plan democratic, rig- orously requiring for its organic order and health that its central organs and ruling powers should be bent not upon the increase of the fortunes of the investing class, but upon the production of real values.

The system can be redeemed to the ways of health and democ- racy within a month simply by instituting at the heart of it a new and predominant corporate power of finance and commerce, manned and capitalized to re- verse the blood-currents of profiteering and to guarantee promotion and a career to those that deliver the goods.

(New York Evening Mail.)

## Die schlechten Transportverhältnisse.

Von allen Seiten kommen Klagen über unzulängliche Transportver- hältnisse. Man sagt, die Eisenbah- nen kämen mit den Warentransport- ten immer mehr in den Rückstand. Im oberen Teil des Staates New York beispielsweise können Bierische im Werte von weit über einer halben Million Dollar nicht demveriet wer- den, weil es unmöglich ist, Eisen- bahnwagen für ihren Transport zu erlangen. Auch die herrschende Koh- lennot scheint zum großen Teil we- nigtens auf Transportverhältnisse zurückzuführen. So rächt sich al- les. Als es vor einigen Jahren zu einem beliebigen politischen Sport ge- worden war, den Eisenbahngesell- schaften am Zeuge zu finden, und die staatlichen Gesetzgebungsorgane im- mer neue Maßnahmen erlassen, ih- nen das Leben sauer zu machen, da haben wir immer wieder auf den bedenklichen Charakter dieses sonder- baren Vermögens hingewiesen. Die Eisenbahnen waren bereit, den be- rechtigten Wünschen des Publikums entgegenzukommen, alten unfähigen Praktiken zu entsagen und sich den zum Schutze des Publikums erlassen- den Gesetzen zu unterwerfen. Damit hätte man sich begnügen müssen. Man hätte bedenken müssen, daß alle Gesetze, die über das berechtigte Schutzbereich des Publikums hin- ausgingen und den Eisenbahnen zu- verbundene Kosten aufbürdeten, dazu führen würden, die Unternehmungs- lust zu entmutigen und den Ausbau unseres Eisenbahnsystems zum schwe- ren Schaden des Landes zu ver- langsamten. So ist es gekommen, und heute zeigen sich die Folgen. Die Eisenbahnen haben ungewissheit den guten Willen, den gewaltigen Anforderungen, die der Krieg auch an sie stellt, gerecht zu werden, und soweit es geht, tun sie das auch. Aber es gibt eine Grenze. Sie liegt dort, wo die verfügbaren Mittel ver- sagen, und da ist es unvermeidlich, daß nicht alles geht, wie es eben sollte. Für die Neufliegheit so man- cher Gesetzgeber muß heute das ganze Land büßen.

Die Zahl der französischen Ab- fahrten mit deutschen Namen ist in Peoria viel größer, als wir eine Ahnung hatten. Der Krieg hat sie an die Öffentlichkeit gebracht. Er hat ihnen die Gelegenheit verschafft, sich von dem Verdacht zu reinigen, daß sie von deutschen Eltern ent- stammen. Sie sollten die günstige Ge- legenheit nicht vorbegehen lassen, einen Schritt weiter zu gehen und ihre Namen gerichtlich veröffentlichen zu lassen. Eine solche Oper- ation kann viel schmerzloser vollzogen werden, wie die Entfernung eines jungen Kindes.

(Peoria Echo.)

Das muß ist immer noch der grobe Brettnagel, als welchen ein geistreicher Spötter es einmal begeiß- net hat; aber ein dichter Philosophie lobt es mit dem "Ach will!" voll- kommen aus.

## Winter Touristen-Raten

### Ueber die Rock Island Linien

Von Omaha, in Kraft am 1. Oktober:

Jacksonville, Fla., und zurück.....	\$54.56
Lake City, Fla., und zurück.....	\$54.56
Tallahassee, Fla., und zurück.....	\$54.56
St. Augustine, Fla., und zurück.....	\$56.86
Rain Beach, Fla., und zurück.....	\$73.06
Tampa, Fla., und zurück.....	\$66.16
Key West, Fla., und zurück.....	\$87.66
Savannah, Ga., und zurück.....	\$54.56
Mobile, Ala., und zurück.....	\$44.31
New Orleans, La., und zurück.....	\$44.31
Pensacola, Fla., und zurück.....	\$46.91
Thomasville, Ga., und zurück.....	\$54.56
Augusta, Ga., und zurück.....	\$52.77
Aiken, S. C., und zurück.....	\$53.67
Charleston, S. C., und zurück.....	\$54.56
Columbia, S. C., und zurück.....	\$53.67
Jackson, Miss., und zurück.....	\$38.90
Meridian, Miss., und zurück.....	\$38.90
Jacksonville, Fla., und zurück, über Washington, und Baltimore und Damper; gleiche Linie für beide Fahrten.....	\$ 74.40
Savanna, Cuba, und zurück über Jacksonville, Key West oder Tampa und Damper; gleiche Linie für beide Fahrten.....	\$102.56
Savanna, Cuba, und zurück, über New Orleans und Damper; gleiche Linie für beide Fahrten.....	\$ 95.91

#### Rundfahrten

Jacksonville, Fla., und zurück, über New Orleans einen Weg, direkte Fahrt den anderen Weg.....	\$ 65.56
Jacksonville, Fla., und zurück, direkte Fahrt einen Weg, anderen Weg über Washington, D. C., und Vahn, oder Baltimore und Damper.....	\$ 63.76
Jacksonville, Fla., und zurück, eine Fahrt über Fort Worth, Houston, Tex., und New Orleans, anderen Weg über Memphis oder St. Louis.....	\$ 70.56
Savanna, Cuba, und zurück, eine Fahrt über New Orleans, Jacksonville und Key West, oder Fort Tampa und Damper; anderen Weg über Jack- sonville, dann direkte Verbindung.....	\$119.56
Savanna, Cuba, und zurück, eine Fahrt über Washington und Vahn, oder Baltimore und Damper nach Jack- sonville, dann Key West oder Fort Tampa und Damper; anderen Weg über Jacksonville, dann direkte Fahrt.....	\$140.50

Fahrkarten nach dem 30. September täglich zum Verkauf. Lange Gültigkeit und liberale Fahrkartenübertragung.

Automatische Blocksignale. Feinste und modernste Stahlzüge. Ausgezeichneter Speisewagen-Dienst.

Chicago-Nebraska Limited um 6:08 abends, täglich.

Fahrtarten, Reservations und Aus- künfte in der Rock Island Office. Tele- phoniert, schreibt oder spricht vor.  
J. S. McRath, D. P. A.,  
Vierzehnte und Farnam Str.  
Tel. Douglas 428.



FREMO FREMO FREMO FREMO FREMO FREMO

Wholesome and Refreshing

# FREMO

Das perfekte Getränk  
„Es liegt alles am Geschmack“

**HALTET** an bei Eurer bevor- zugten Soda Foun- tain oder sprecht in Eurem Erfrischungslokal vor und bestellt eine Flasche Fremo. Sie werden sofort den eigenarti- gen Geschmack erkennen, welcher dieses Getränk von anderen unterscheidet.

**SEHT** nach dem angeklebten Zettel, um es von anderen Getränken unterscheiden zu können, wel- che diesem an Geschmack bedeutend nachstehen.

**HORT** nicht auf die Einflüsterun- gen von Personen, die Ihnen etwas vorsehen wollen, was „ebensogut“ ist, da es kein anderes Getränk gibt, welches sich mit Fremo vergleichen könnte.

**FREMONT BEVERAGE CO.**  
Fremont, Nebraska  
Omaha Zweigstelle, 112 nördl. 9. Str.  
Telephon Douglas 6427.



FREMO FREMO FREMO FREMO FREMO FREMO