Lohnender Nebenverdienst.

Novelle von

G. von Sarasin.

1. (Fortsetzung.)

Am Montag Vormittag um zehn Uhr klinglte sie bereits an Frau Gerhardt's Korridorthür. Der Empfang, der ihr zu Theil wurde, war zwar sehr höflich, aber entschieden kühler als sonst. Das reizte Emmy natürlich und in ziemlicher Erregung purzelten ihr die Erklärungen u. Aufschlüsse über die Lippen.

„Zu meinem lebhaftesten Leidwesen,“ so ungefähr lautete der Anfang ihrer wohlgesetzten Ansprache, „ja zu meinem aufrichtigen Schmerz, ersehe ich aus Ihrer Weigerung, daß Sie gegen meine Handlungsweise Zweifel hegen, die ganz und gar ungerechtfertigt sind. Die Motive, die Sie mir wahrscheinlich unterschieben...“ In diesem Ton ging es beinahe fünf Minuten fort.

Frau Gerhardt hörte sanft lächelnd zu, und als Emmy mit ihrer Rede, die leider lange nicht so pathetisch und ergreifend geklungen hatte, wie man nach so gewissenhafter Vorbereitung zu erhoffen berechtige war, zu Ende kam, entgegnete sie ganz ruhig: „Schön, mein liebes Kind, wenn sich das alles so verhält, bin ich bereit, die Briefe für Sie anzunehmen.“

„Sie dürfen jeden einzelnen aufmachen und lesen,“ beteuerte Emmy.

„Das werde ich gewiß nicht thun,“ war die Antwort. „Mir genügt vollkommen, was Sie mir gesagt haben, und ich will Ihnen nur recht schönen Erfolg wünschen.“

Es entging Emmy nicht, daß bei den letzten Worten ein leicht ironisches Lächeln über die Züge der Frau Rechnungsrath lief.

Natürlich, auch die zweifelte daran, daß „Fräulein Emmychen“ mal etwas Ernstes, Wichtiges durchsetzen würde.

Emmy mußte sich wirklich Glück wünschen, daß sich ihr so zwanglos die Gelegenheit bot, einmal zu beweisen, daß sie Anspruch auf ein bißchen mehr Aufmerksamkeit und Auszeichnung hatte. Vom materiellen Nutzen ganz abgesehen, war das Gelingen ihres Unternehmens für sie von idealer Bedeutung: ihre ganze Stellung konnte dadurch mit einem Schlage geändert werden.

Am Dienstag Nachmittag kam Emmy zum erstenmal, um nachzufragen, ob noch kein Brief für sie eingetroffen sei, am Mittwoch erschien sie vor und nach der der Klavierstunde mit derselben Frage, es war nichts da.

Endlich am Donnerstag, als Emmy gegen Abend zum zweitenmal nur so „im Vorübergehen“ bei Frau Gerhardt nachfragte, reichte ihr diese mit sichtlich ins Respektvolle veränderter Miene ein großes graues Couvert.

Emmy dankte freundlich und gemessen, steckte das Scheiben mit heiterer Seelenruhe ein und stieg langsam die Treppe hinab. In demselben Augenblick aber, als sie oben die Entreethür ins Schloß fallen hörte, riß sie den Brief aus der Tasche und öffnete ihn mit zitternden Fingern. Sie war so erregt, daß ihr die Buchstaben vor den Augen tanzten, wahrhaftig sie mußte sich auf eine Treppenstufe setzen und erst ein paarmal mit den Augen blinzeln, ehe sie das inhaltsvolle Schreiben entziffern konnte.

„Fräulein Emilie Hübner in Neustadt.

„Antwortlich Ihres Geehrten vom 18. d. M. teilen wir Ihnen gehorsamst mit, daß es sich um die Vertretung der Firma J. J. Zimmermanns Söhne in Bielefeld handelt. Aus dem beiliegenden Preiscourant werden Sie ersehen, auf welche Branchen sich unser Geschäft erstreckt, und fügen wir nur noch hinzu, daß wir unseren Agenten für jedes durch sie abgeschlossene Geschäft eine Provision von zehn Prozent gewähren. Ihren baldigen Aufträgen entgegensehend, zeichnen

Hochachtungsvoll

J. J. Zimmermanns Söhne.“

Das war nicht sehr klar und das Wort „Agent“ erfüllte Emmy mit einem leisen Mißbehagen. Aber zu bedenken war die Sache jedenfalls. Sie ging also schnurstracks nach Hause und versenkte sich in das Studium des Preiscourants.

Ach, du lieber Gott, das war ein Buch mit sieben Siegeln.

Dowlas, Shirting, Hausmacherdrell, Madapolam, Reisterleinwand — was waren das für sonderbare Wörter! Sie starrte ganz verdutzt in das Heftchen mit den vielen Zahlen und den vielen Fremdwörtern, und es schien ihr ganz unmöglich, daß sie sich darin jemals zurecht finden würde. Schließlich kam ihr ein guter Einfall. Sie wanderte in Papas Arbeitszimmer und schlug, wie sie es früher vor Ausarbeitung ihrer deutschen Aufsätze gemacht hatte, im Konversationslexikon nach.

Dowlas — Dowlas — — In dem Bande „Deidesheim bis Elektra“ mußte sich die ersehnte Aufklärung finden.

„Dowlas, englische Bezeichnung für Leder- oder Doppelleinwand, siehe Creas.“

Lederleinwand? Ja, gab es denn das überhaupt? Die Angelegenheit wurde durch diese Auskunft eher verdunkelt als aufgehellt. Aber, gottlob, da stand ja noch: siehe Creas; also schnell siehe Creas. Zwischen „Cream (Gold), siehe Goldcream“ und „Creatianer oder Präexistentianer, siehe unter Präexistenz“ stand folgendes: „Creas (vom spanischen crea), Lederleinwand, Doppelleinwand (französisch cres, englisch dowlas), eine sehr feste und dichtgewebte Leinwand, jetzt oft, obwohl uneigentlich, die Benennung der aus gebleichtem Garn hergestellten böhmischen und schlesischen Leinwandsorten.“

Das war ja ganz entsetzlich verwirrt.

Spanisch, französisch, englisch, böhmisch, schlesisch und dann schließlich noch die geheimnisvolle Bemerkung „obwohl uneigentlich.“

Emmys Zuversicht kam bedenklich ins Wanken. Sie versuchte es noch einmal mit Shirting und fühlte sich ein wenig mehr auf bekanntem Boden, als ihr die Bemerkung „vom englischen shirting das ist Hemdenzeug, unterlief; als aber wieder „siehe Nessel“ dastand, wurde sie der vielen „Siehe“ überdrüssig, „sah“ gar nicht mehr, sondern entschloß sich, die Mama zu fragen.

Man sollte es nicht glauben, aber so eine Mama weiß manchmal ebensoviel wie das Conversationslexikon und drückt sich noch dazu viel verständlicher aus. Emmy erfuhr jetzt mit Leichtigkeit, daß sich unter den fremdklingenden Wörtern nichts andres verbarg, als verschiedene Wäschestoffe, und als sie einmal so weit auf dem dunklen Gebiet vorgedrungen war, warf sie sich mit erneutem Eifer auf ihre Forschungen in dem Preiscourant und arbeitete ihn unentwegt durch.

Nach zwei Stunden war sie sich darüber klar, daß ihr der lohnende Nebenverdienst erwachsen sollte — dadurch, daß sie in ihrem ausgebreiteten Bekanntenkreise Kunden für die Firma „J. J. Zimmermanns Söhne, Spezialität Pensions- und Brautausstattungen“ anwürbe.

Das schien ihr freilich nicht so ganz einfach. Es war doch nicht gerade anzunehmen, daß ihre Freunde und Verwandten bisher ohne die erforderliche Shirting- oder Leinenhülle umhergewandert seien, und war dies nicht der Fall, so hatten sie jedenfalls ihre Bezugsquellen und bedurften der Firma Zimmermann nicht. Es war demnach geradezu Emmys Aufgabe, den Leuten ihre jetzigen Lieferanten zu verleiden und ihnen dafür das neue Handlungshaus zu imputieren. Dazu würde es natürlich vieler Politik und Geschicklichkeit bedürfen, denn im Grunde wußte ja Emmy weder etwas gegen die jetzigen Verkäufer noch etwas für das neue Geschäft zu sagen. Das einzige, was ihr vielleicht zu statten kommen konnte, war der Name „Bielefeld“ denn dessen erinnerte sie sich jetzt genau, daß die Worte „Bielefelder Leinwand“ bei verschiedenen Kaffeegesellschaften von den älteren Damen mit einem gewissen achtungsvollen Ton ausgesprochen worden waren.

Die nächsten Tage vergingen unter angestrengtem Sinnen und Brüten. Emmy kam zu der traurigen Einsicht, daß ihre frühere Unbefangenheit zu schwinden begann. Sie war zerstreut in der Unterhaltung, weil sie einzig darüber nachdachte, ob sie nicht in unauffälliger Weise das Gespräch auf Bettbezüge oder Theeservietten bringen könnte. Ja, ihre liebste Freundin erschien ihr fremd und herzensroh, als sie harmlos erwähnte, daß sie sich gestern in der Marktstraße ein Dutzend Batisttaschentücher gekauft habe.

Und dabei hatte Emmy noch nicht einmal den Mut gefunden, einer Menschenseele gegenüber den Namen „Zimmermanns Söhne“ über die Lippen zu bringen. Ihre einzige Freude war es bis jetzt, sich Abends im Bett auszurechnen, wieviel Nutzen es ihr bringen könne, wenn infolge ihrer Empfehlung zum Beispiel Tante Amanda sich ein Dutzend Küchentücher und drei Plättbrettbezüge bestellen würde. Das war wirklich eine höchst unersprießliche Gemütsverfassung, und Emmy hatte manchmal schon Momente, in denen sie wünschte, daß ihr der große Einfall nie gekommen sein möchte.

In dieser trüben Auffassung der Verhältnisse wurde sie noch bestärkt, als ihr ein erster schüchterner Versuch, ihre Agententhätigkeit zu entfalten, jämmerlich mißlang. Dieser schwarze Plan war noch dazu gegen die eigene Mutter gerichtet. Nachdem ihr schon verschiedene Manöver fehlgeschlagen waren, um in Frau Doktor Hübner ein wärmeres Interesse für Gespräche über Tisch- und Hauswäsche zu erwecken, hatte sie eines Morgens eine vortreffliche Idee. Es war nicht mehr lange hin zu ihrem Geburtstag, und da Emmys Eltern daran gewöhnt waren, durch einen schöngeschriebenen Zettel auf das Allerpünktlichste mit Emmys Wünschen bekannt zu werden, so konnte es auch jetzt nicht auffallen, wenn sie mit der bewußten kleinen Liste herauskam, die den Eltern bei der Wahl der Geschenke behilflich sein sollte. Da ergab sich nun eine großartige Gelegenheit, einmal zwei Fliegen mit einer Klappe zu schlagen. An der Hand des Zimmermannschen Preisverzeichnisses stellte Emmy einen Wunschzettel zusammen, der, wenn er vollkommen berücksichtigt wurde, ihr zu einer herrlichen Auswahl geschmackvollerer Wäschestücke verhelfen mußte. Dabei würde es der Mama gewiß eine Freunde sein, zu sehen, was für ein praktisches Töchterchen sie hatte, und Zimmermanns Söhne mußten sie durch die Thatsache, daß gleich die erste Sendung an den Namen Hübner, also an die Verwandtschaft der neuen Agentin abging, überzeugen, daß Emmy ihnen und ihren Erzeugnissen volles Vertrauen schenke. Leider wurde dieser gute Gedanke nicht mit dem verdienten Erfolg gekrönt. Die Mama las Emmys Geburtstagswünsche kopfschüttelnd durch und schob ihr dann den Zettel wieder über den Tisch. „Du willst ja wohl nicht auswandern, liebes Kind, also hast du auch nicht nöthig, dich auf zehn Jahre zu equipieren. Überlege nur noch einmal und schreibe mir andre Wünsche auf.“ Das war eine arge Enttäuschung und die arme Emmy fing an, starken Zweifel in die Verwirklichung ihrer stolzen Pläne zu setzen.

So kam der Tag heran, zu dem Frau Marschall sie vor beinahe einer Woche eingeladen hatte. Emmy, die weniger denn je gesonnen war, sich in dem oft getragenen Kleidchen zu präsentieren, ging am Vormittag traurigen Herzens zu ihrer lieben Agnes, um unter irgend einem schicklichen Vorwand abzusagen.

Sie wurde gleich in den Salon geführt, in dem sie Frau Marschall und die hübsche kleine Braut mitten unter Stoffproben und Schnittzeichnungen ziemlich ernst und gedankenschwer antraf.

„Ach, liebes Kind,“ wurde sie begrüßt, „Sie finden uns in einer recht schwierigen Lage. Sie können sich gar keinen Begriff machen, was so eine Brautmutter für Lasten und Sorgen hat. Jetzt habe ich mir schon von allen Wäschegeschäften hier Muster und Proben kommen lassen, und es findet sich gar nichts nach meinem Geschmack darunter. Für meine einzige Tochter möchte ich doch etwas besonders Hübsches und Gediegenes haben.“

„Weißt du, Emmy“, warf Agnes ein, „es handelt sich um meine Ausstattung.“

Emmy war im ersten Augenblick ganz betäubt.

Solch ein Glück! War es denn nur möglich? Da vor ihr saßen Leute, die in Verlegenheit waren, wo sie Wäsche kaufen sollten. Das heißt, Wäsche war noch nicht einmal der richtige Ausdruck. Nein, eine Ausstattung wollten sie haben, die Guten. Eine ganze Ausstattung! Und das war ja gerade ihres Zimmermanns Spezialität.

Der unerhört glückliche Zufall, der ihr da so plötzlich den ersten Schritt auf ihrer kaufmännischen Laufbahn ermöglichte, wirkte geradezu lähmend. Sie behielt nur so viel Geistesgegenwart, um gleichmütigen Gesichts sich auf einen Fauteuil niederzulassen und langsam zu wiederholen: „Es handelt sich um die Ausstattung.“

Nun wurde ihr wortreich auseinandergesetzt, warum und wieso die am Ort befindlichen Wäschehandlungen als unzulänglich erkannt worden waren. Die eine konnte eine größere Bestellung erst in einigen Wochen annehmen, die andre wieder bot zu wenig Auswahl, eine dritte führte nur gewöhnlichere Waaren. „Nein, wirklich,“ schloß die Aufzählung, „man bekommt hier überhaupt nichts Gescheites.“

Da hielt Emmy den Moment für gekommen, sie klammerte sich an diesen Ausspruch und warf gleichgültig die Worte: „Man sollte sich die Sachen vielleicht von auswärts kommen lassen“ in das Gespräch.

„Ja, das wäre noch gar kein schlechter Gedanke, aber ich wüßte schließlich auch nicht, wohin ich mich da wenden sollte.“

„Das ist freilich wahr, man müßte natürlich ein Geschäft nehmen, das man schon kennt.“

„Ich kenne aber keins.“

„Ich — ich weiß verschiedene. Ich erinnere mich zum Beispiel, — in Lausanne, in der Pension, war ein Schülerin, die hatte all ihre Wäsche aus Bielefeld, und sie war ganz außerordentlich zufrieden damit.“

Emmy wußte selbst nicht, wie sie auf den Gedanken gekommen war, auf diesem Umweg dem Ziel zuzusteuern. Bis vor acht Tagen hatte sie niemals und mit niemand über Wäschebezugsquellen gesprochen, aber ein tiefinnerer Drang nach — Umschreibung der Wahrheit veranlaßten sie zu diesem diplomatischen Kniff.

Jedenfalls war der Köder geschickt geworfen, denn Frau Marschall ging eifrig auf das Gespräch ein. „Aus Bielefeld? So? Und wie hieß denn der Mann?“

„Zimmermann, glaube ich. Ja, richtig, Zimmermanns Söhne. Meine Freundin hat einmal hingeschrieben und sich noch verschiedenes nachbestellt.“

„Ja, Agnes,“ meinte Frau Marschall, „das wäre eigentlich eine Idee. Wir könnten es einmal versuchen.“

Emmy wurde kühner. „Schreiben Sie doch einmal eine Karte“, schlug sie vor, „und erkundigen Sie sich näher. Die Leute werden doch wahrscheinlich einen Preiscourant oder so etwas Aehnliches haben.“

Emmy erschauerte über ihre Verderbtheit. „So etwas Aehnliches —“ das konnte sie über die Lippen bringen, sie, die seit ein paar Tagen keine andre Lektüre mehr kannte, als den Zimmermannschen Preiscourant.

Ihr Vorschlag leuchtete den Damen ein. Gleich wurde eine Postkarte geholt und um Zusendung von Preisen und Proben ersucht. Emmy brachte es sogar fertig, noch den Satz: „Auf Empfehlung von Fräulein E. Hübner“ einzuschmuggeln. „Weißt du,“ sagte sie, „damit die Leute sehen, daß ihr nicht so aufs Gerathewohl geschrieben habt.“

Nachdem die Postkarte sauber adressirt worden war, fühlten sich die Schwerbesorgten ein wenig erleichert. Es kam ein heiteres Gespräch in Gang, das nun auch nicht durch Emmys beabsichtigte Absage unterbrochen zu werden brauchte. Denn angesichts ihres ersten Erfolges fand Emmy den moralischen Mut, noch einmal ihre Vorurtheile bezüglich neuer Ballkleider zu bekämpfen.

Sie beehrte also die Verlobungsfestlichkeit in rosa Batist, und der Zahl ihrer Kotillonbouquets nach mußte sie gar nicht so „schauderhaft“ ausgesehen haben, wie sie noch zu Hause beim Toilettemachen behauptet hatte.

Am andern Morgen aber ging folgendes Schreiben nach Bielefeld:

„Herren Zimmermanns Söhne!

„Gestern sandte Ihnen Frau Marie Marschall hier infolge meiner Empfehlung die Aufforderung, Kostenschläge zu einer Brautausstattung einzuschicken. Ich gebe mich der sicheren Hoffnung hin, daß Sie diesem Auftrag ganz besondere Aufmerksamkeit schenken werden. Nur für diesen Fall könnte ich auch fernerhin Ihre hiesige Vertretung übernehmen. Wenn Sie durch mich empfohlen werden, so erwarten meine Bekannten selbstverständlich etwas außergewöhnlich Gutes, und natürlich könnte auch ich nur dafür meine Thätigkeit einsetzen. Außerdem liegt mir aber gerade daran, daß Marschalls hübsche Sachen bekommen. Agnes ist meine gute Freundin, wir sind sogar zusammen eingesegnet worden, und ich möchte nicht die Schuld tragen, wenn sie im geringsten zu Schaden käme. Das können Sie sich doch wohl vorstellen.“

„In der Erwartung, recht bald durch Marschalls zu erfahren, das sie zur Zufriedenheit bedient worden sind.

Hochachtungsvoll Emilie Hübner.

„P. S. Agnes ist blond. Vielleicht kann Ihnen dieser Wink bezüglich der Farbenwahl von Nutzen sein.

Unverzüglich lief aus Bielefeld folgende Antwort ein:

„Fräulein Emilie Hübner in Neustadt!

„Den uns übermittelten Auftrag haben wir prompt effektuiert. Postwendend sind Stoffmuster, Preisverzeichnis u. s. w. an die aufgegebene Adresse abgegangen. Es würde sich wahrscheinlich empfehlen, wenn Sie bei Zusammenstellung des Auftrags zugegen sein würden. Wir erlauben uns noch darauf aufmerksam zu machen, daß Sie sich die Empfehlung des Gelegenheitskaufs „Frottiertücher“ besonders angelegen sein lassen.“

Hier wechselte sonderbarerweise Tinte und Handschrift. Während die erste Hälfte des Briefes eine elegante, kaufmännische Handschrift zeigte, war das Folgende mit kleinen, ziemlich undeutlichen Buchstaben geschrieben.

Vielleicht vom alten Herrn Zimmermann, dachte Emmy und las eifrig weiter.

„Bei Ausführung der Bestellung werden wir Ihren Wünschen nach Möglichkeit entgegenkommen. Selbst wenn er nicht in unserem eigenen Interesse läge, auf gediegene und sorgfältige Lieferung zu sehen, so würden uns doch Ihr persönlichen Beziehungen bestimmen, diesmal besondere Aufmerksamkeit zu verwenden. Wir haben auch auf die Haarfarbe Ihrer Freundin die möglichste Rücksicht genommen, obgleich wir eigentlich gestehen müssen, daß eine Brünette unsrem Geschmack mehr zusagt.

Recht baldigen neuen Aufträgen entgegensehend

hochachtend ergebenst

J. J. Zimmermanns Söhne.“

Emmy las dieses Schreiben wiederholt aufmerksam durch. Sie hatte ein unbestimmtes Gefühl, als ob dies vielleicht doch nicht im reinen Geschäftsstil gehalten sei; der Brief verursachte ihr beinahe eine kleine Unruhe. Endlich aber legte sie ihn energisch beiseite; was ging sie das schließlich weiter an.

Jedenfalls besuchte sie Marschalls am nächsten Tag und durch List und Geschicklichkeit verstand sie es so einzurichten, daß der Nachmittag zur Aufstellung des Wäschetrousseaus verwendet wurde.

Nein, das hatte Emmy wirklich nicht gedacht, daß zu einer Ausstattung so vielerlei gehörte. Zwei lange Bogen waren vollgeschrieben und immer noch stellte sich dies oder jenes als nothwendig heraus. Dabei wurde alles vier-, fünf-, sechsdutzendweise genommen. Die Bestellung wuchs nach Emmys Idee ins Fabelhafte. Kaum wagte sie der Frottiertücher überhaupt noch Erwähnung zu thun. Aber Frau Marschall rief sofort eifrig: „Ja, gewiß, davon müssen wir natürlich auch zwei Dutzend haben.“

Emmy schwindelte der Kopf.

Als sie nach Hause ging, nahm sie den Brief an Zimmermanns Söhne mit auf die Post.

Einer ungefähren Schätzung nach belief sich der Preis für die Ausstattung auf zweitausendfünfhundert Mark.

Das bedeutete bei zehn Prozent Provision zweihundertfünfzig Mark für Emmy.

Zweihundertfünfzig Mark!

Sie konnte es gar nicht vorstellen, daß sie wirklich eine solche Summe in die Hände bekommen sollte.

(Fortsetzung folgt.)

Romane!

Folgende interessante Volks-Romane sind bei uns vorräthig und zu den beigesetzten sehr niedrigen Preisen zu haben:

„Die Rose von Belgrad,“ oder „Ein Kampf auf Leben und Tod,“ 3 Bände, 1680 Seiten, $1.25.

„Die Waise vom Teufelssee,“ oder „Der Lumpensammler und sein Pflegekind,“ Volksroman in 4 Bänden. $1.50.

„Der kühne Paschertoni vom Böhmerwalde.“ Historischer Volksroman in 3 Bänden; 1430 Seiten, $1.50.

„Der Freiknecht von Wien,“ oder: „Die Geheimnisse der Wiener Spiel- u. Gaunerhöhlen,“ historischer Roman von Söndermann, 35 Lieferungen, $1.10.

„Geheimnisse einer Weltstadt,“ oder „Sünderin und Büßerin,“ 45 Hefte, 1440 Seiten, $1.50.

„Die Verstoßene,“ oder „Das Geheimniß des Waldmüllers.“ Eine romantische Erzählung von Söndermann. 135 Lieferungen, $3.75.

Achtung! Neue Mühle!

ADAM KROMBACH

hat in seiner Mehl- und Futterhandlung eine sogenannte „Gristmühle“ errichtet, und ist von jetzt ab bereit, für Farmer und das Publikum überhaupt

Alle Sorten Frucht zu mahlen,

oder auch umzutauschen.

Er mahlt Roggen zu Mehl, Roggen-Graham, Buchweizenmehl, Cornmehl, schrotet Corn oder irgend andere Frucht, macht überhaupt Alles, ausgenommen Weizenmehl.

Reelle Bedienung!

Zufriedenstellende Preise!

Sprecht vor, wenn Ihr etwas mahlen lassen oder umtauschen wollt.

AUG. MEYER,

Uhrmacher und Juwelier.

Neuer Platz!

Neue Waaren!

Ein großes und vollständiges Lager von Taschen- und Wanduhren, Gold- und Silberwaaren, Brillen usw. zu den niedrigsten Preisen. Alle Reparaturen werden prompt und gewissenhaft ausgeführt.

Vergeßt nicht den Platz:

3. Str., geg. d. Ersten Nat. Bank, in Mayer's Musik-Emporium.

Erste National Bank,

S. A. Wolbach, Präsident,

Chas. E. Bentley, Kassirer.

Capital $100,000, Ueberschuss $45,000.

Thut ein allgemeines Bank-Geschäft!

Um die Kundschaft der Deutschen von Grand Island und Umgegend wird ergebenst gebeten.

Im

'Farmers Home' Saloon

von

CHARLES NIELSEN

findet man stets ein

Gutes, frisches Glas Bier, sowie alten ff. Whisky.

Die besten Liquöre, Weine und Cigarren.

Jeden Vormittag extra feinen Lunch! 10

Oestliche Firma!

MARCUS & LEBOVITZ,

119 Ost Dritte Straße.

Wir laden Jeden hiermit ein, bei uns zu kaufen, denn er kann 35 Prozent am Dollar sparen.

Auch machen wir aufmerksam auf unsere nächste Woche eintreffenden **Weihnachts-Waaren.** 01

R. Göhring, Geschäftsführer. **Carl Menck,** Buchhalter.

George A. Hoagland's

LUMBER -:- YARD.

Ein reichhaltiges Lager von allen in das Fach schlagenden Artikeln zu bedeutend reduzirten Preisen. Auswahl verschiedener Sorten Leitern. 10 4mf

Office und Yard:

1 Block südl. von Hooper's Eisengießerei, oder 2 Block nördl. vom Courthaus.