

Beilage zu Nr. 190 des Grenzboten.

Neuenbürg, Mittwoch den 6. Dezember 1899.

Telephon 487

J. Hiltner, Pforzheim Leopoldstr. 10

Einziges Spezial-Geschäft für Strickgarne, Strumpf-Waren und Tricotagen

Eigene Maschinen-Strickerei im Hause

empfiehlt

Halbwollene und ganz wollene Strumpflängen, Strümpfe und Socken von 25 S an.
Besonders preiswert: halbwollener, echtschwarzer Kinder-Strumpf
Größen 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11
passend für Jahre
1-2 3 3-4 4-5 6-7 7-8 9-11 12-14 Damenstrümpfe
d. Paar 37 42 50 57 65 72 80 90 100 110 120 S

Unterkleider:

Jacken, Beinkleider, Hemden für Kinder, Damen und Herren in Baumwolle, Halbwolle, Wolle und Seide.
Unter-Taillen und Corsetschoner mit und ohne Kermel von 20 S an.
Gestrickte Gesundheits-Corsets von M 1,85 an.
Damen-Röcke gestrickt aus Halbwolle und Wolle von M 1,50 an.
Gehäkelte Kinder-Kleidchen und Ueber-Jäckchen verkaufe zu bedeutend herabgesetzten Preisen.

Schultertragen, Seelenwärmer, Westen für Damen, nur Handarbeit, von M 2,50 an.
Kopf- und Schultertücher, Capuzen von M 1 an.
Gestrickte Westen für Knaben und Herren von M 1,50 an.

Sport:

Sweaters, Stutzen und Strümpfe in allen vorkommenden Größen.
Leib-, Knie-, Brust- und Rückenwärmer.
Dehnbare Promenaden-, Touristen- und Jagdgamaschen in gestrickt Leder und Tuch auch für Damen.
Rucksäcke und Touristentaschen für Kinder, Damen und Herren.
Hosenträger und Gürtel.
Handschuhe für Kinder, Damen und Herren in gestrickt Tricot, dänisch Leder und gefütterten Glases.

36 Qualitäten Strickwolle das Pfund von Mk 1,90 an.

Ziehung am 12. Dez. 1899.

Möckmühler Geld-Lotterie

zur Wiederherstellung der abgebrannten Stadtkirche.
Hauptgewinne 15 000, 5000 Mk . zc.
zusammen 1237 Geldgewinne mit 40 000 Mk .
Lose à 1 Mk , 13 Lose für 12 Mk , Porto und Liste 25 S empfehlen die
Generalagentur **Eberhard Fezer** in Stuttgart.
In Neuenbürg bei **G. Mech.**

Pforzheim.

Für die herannahende Weihnachtszeit empfehle meine große Auswahl in

Puppenwagen,

Korbwaren: Blumen-Tische, Lehn-Sessel zc. zc. zu äußerst billigen Preisen.

Chr. Semmelrath,
Deimlingsstraße 12.

Sehr wichtig

für Kaufleute und Cassenbeamte.



In einer Minute
zählt man jeden Cassenbestand von
100 bis 6000 Mark
durch
Stiebel's Geld-Zähl-Cassette.

Jede Geldsorte liegt in einer genau passenden Rille mit Zähl-Scala, welche die Anzahl der Geldstücke sofort erkennen lässt.
Bei vielen Cassenverwaltungen und Kaufleuten mit grossem Erfolg in Gebrauch. Die Cassetten sind bei etwa 1200 Postämtern eingeführt.

Cassetten ohne Deckel.		Cassetten mit Deckel u. Schloss.	
Nr. 14 c f. kleine Cass., 27:19½ cm, M . 8,-	Nr. 11 f. kleine Cass., 32:23-9 cm, M . 12,-	Nr. 10 f. mittlere „ 34:29-8 cm, M . 7,50	Nr. 12 f. mittlere „ 34:23-9½ cm, M . 13,50
Nr. 14 f. grosse „ 42:28-7 cm, M . 7,50	Nr. 12 f. grosse „ 42:25-10 cm, M . 15,-		

Rachs. od. Vorausz. **Ferd. Stiebel, Eisenach.**
Kiste u. Porto 80 Pf.

Stiebel's Geld-Zähl-Cassette ist zu beziehen durch **G. Mech.**

Tisch-, Tafeltücher, Servietten

habe ich in älteren Dessins von den feinsten Damast bis zu einfachen Dress-Qualitäten eine große Anzahl im Preise ganz bedeutend herabgesetzt und empfehle solche als passende Weihnachtsgeschenke.

Paul Denzel, Pforzheim,
Aussteuer-Wäsche-Geschäft am Schulplatz.

Für Gewerbetreibende.

Die hohe Saison, der Weihnachts-Verkehr, soll nun manchen schlechten Geschäftstag ausgleichen. Dieser Zweck wird umso sicherer erreicht, je mehr man sich hierzu der öffentlichen Ankündigung bedient. Kein vernünftiger Geschäftsmann darf den Wert der Zeitungs-Annonce verkennen. Wer da meint, das Publikum wisse so wie so Bescheid, der irrt sich. Ja Bescheid weiß es; wenn es aber in der Zeitung ein günstiges Angebot findet, greift es dort zu. Besonders bei den Weihnachts-Einkäufen will das Publikum nicht lange herumfragen, wo bekomme ich dies und jenes? Es weiß auch oft selbst nicht, was es schenken soll. Da sieht es die Annoncen in unserer Zeitung nach und trifft seine Auswahl.

Gerade vor Weihnachten darf deshalb der Gewerbetreibende, welchem das Bekanntwerden seines Geschäftes und der darin zu habenden Gegenstände und Waren am Herzen liegt, dem es darauf ankommt, ein Geschäft zu machen, keine Kosten für Annoncen in den Zeitungen scheuen. Annonciert er nicht, so bleiben sein Geschäft und seine Waren dem Publikum zum Teil ganz unbekannt. Was nützt es aber einem Gewerbetreibenden, wenn er diese oder jene Waren schön und zu billigem Preise hat, das Publikum aber nichts davon weiß und infolge dessen nicht zu ihm kommt?

Ein wie mächtiges Hilfsmittel das Annoncieren für den Erfolg ist, das beweisen alle die Geschäfte, die das Zweckmäßige und Erfolgreiche des Annoncierens erkannt haben, die wissen, wie wirksam das Annoncieren für den Absatz ihrer Waren ist und deshalb nicht aufhören, ihr Geschäft und ihre Waren durch Annoncieren in den Zeitungen anzupreisen. Die Zeiten, daß die Kunden ohne jeden Anreiz dem Gewerbetreibenden ins Haus kamen, daß Gewerbetreibende, namentlich in kleinen Städten, auf ihre Gevatterchaft, guten Freunde und Bekannten sich verlassen konnten, daß sie ihnen niemals untreu werden würden, sind vorbei; keine Freundschaft zwischen dem Gewerbetreibenden und dem Publikum ist jetzt so über alle Anfechtung erhoben, daß eine geschickte Annonce von anderer Seite ihm nicht Kunden rauben kann, wenn er nicht selbst annonciert.

Annoncieren ist deshalb heute eine geschäftliche Notwendigkeit, und diejenigen, welche bisher nicht annoncierten, weil sie in der Ansicht lebten annonciieren sei zwecklos, mögen sich ja von ihrer falschen Ansicht bekehren lassen, und es, namentlich jetzt vor Weihnachten, einmal mit dem Annoncieren versuchen. Der Erfolg wird nicht ausbleiben.



Ueber die Warenhaus-Besteuerung

äußerte sich kürzlich in einer Versammlung des Volksvereins für das katholische Deutschland in Krefeld der bekannte Reichs- und Landtags-Abgeordnete, Oberlandesgerichtsrat Roeren, wie folgt: „Ich komme nun auf einen Gesetzentwurf, der für den gewerblichen und kaufmännischen Mittelstand und das Kleingewerbe von hoher Bedeutung ist: auf den Gesetzentwurf betr. die Bekämpfung der Warenhäuser und Niesenbazare. Wer Fühlung mit diesen Kreisen nimmt, weiß, welche tiefgehende Mißstimmung in unserer gesamten Kaufmannschaft besteht über die ungehinderte Fortentwicklung dieser Niesenbetriebe, die zum Ruin des gewerblichen und kaufmännischen Mittelstandes führen müssen. Die Zahl dieser Bazare nimmt von Tag zu Tag zu, sie überschlütten das ganze Land. Was aber viel bedenklicher ist, als ihre äußere Ausdehnung, ist die Ausdehnung ihres inneren Betriebes. Sie sind jetzt ausgedehnt auf alle möglichen Warenbranchen, auf Kolonialwaren, Schwaren, Getränke, Romanliteratur u. s. w. Und wie machen es diese Bazare, um das Publikum zu täuschen? Eine ganze Reihe von Artikeln sehen sie unter dem Einkaufspreis ab, um das Publikum über die Preislage der übrigen Waren zu täuschen und es heranzulocken. Sie arbeiten anfangs oft ohne jeden Reingewinn, nur um die Kundenschaft herbeizurufen, die dann schließlich doch teuer bezahlen muß. Diese Niesengeschäfte, obgleich sie noch im Beginn ihrer Entwicklung liegen, haben vielfach einen Umsatz von 40—50 Mill. Mark in einem Jahre! Wenn das so fort geht, dann ist mit Sicherheit der Ruin aller unserer Geschäfte, auch der größeren, vorauszu sehen. Heute ist es schon zur Unmöglichkeit geworden, daß ein junger kaufmännischer Angestellter, der sich einige Tausend Mark gespart hat, nun ein eigenes Geschäft zu stande bringt. Anfangs wollte man die Notwendigkeit, hier gesetzlichen Schutz zu gewähren, nicht anerkennen. In Regierungskreisen kam aber doch die Ueberzeugung zum Durchbruch, daß hier etwas geschehen müsse. Die Mittel nun, die die Regierung in Vorschlag brachte, sind untauglich, weil sie das Uebel nicht an der Wurzel fassen. Alle Steuern, die sie vorgeschlagen hat, werden von den Großbazaren nur als lästige Abgaben betrachtet, als Ausfall am Reingewinn, den sie dadurch weit machen, daß sie dahin streben, nur noch größeren Umsatz zu erzielen. Das Publikum trägt dann diese Steuer. Hier ist nur Hilfe zu schaffen durch eine progressive Umsatzsteuer, die mit einem niedrigen Prozentsatz beginnt, dann aber prozentual steigt. Es wird zwar die Behauptung aufgestellt, daß es im Interesse des konsumierenden Publikums liege, diese Warenhäuser bestehen zu lassen, da es doch im allgemeinen dort die Waren billiger einlaufe. Ich will hierüber nicht streiten, könnte aber den Beweis liefern, daß dem nicht so ist. Man kauft solche Artikel, die das Publikum beurteilen kann, billiger, aber was man hier verdient, setzt man an andern Artikeln zu. Ob wir nun eine progressive Umsatzsteuer im Abgeordnetenhaus erreichen werden, ist zweifelhaft. Der Einfluß des Großkapitals ist eben sehr mächtig.“

(Wir haben uns schon oft und konsequent für die Notwendigkeit einer progressiven Umsatzsteuer der großen Warenhäuser ausgesprochen und sind der Meinung, daß diesem Verlangen aller kleineren Geschäftsleute so rasch als thunlich Rechnung getragen werden sollte, wenn solche Maßregel überhaupt noch ihren Zweck erreichen soll.)

Der Landesauschuß der badischen Gewerbevereine hielt kürzlich eine Sitzung ab, zu der sich mehr als hundert Vertreter der Gewerbeverbände und der einzelnen Gewerbevereine aus allen Teilen des Landes eingefunden hatten. Unter anderem wurde beschlossen, es möge der Vorort des Landesverbandes eine Eingabe an die Regierung und an die beiden Kammern der Landstände richten, worin die Notwendigkeit der progressiven Besteuerung des Umsatzes der Warenhäuser begründet wird. Der Landes-Auschuß dankte der badischen Regierung und

den Kammern für das Geheiß über die Besteuerung des Wandergewerbebetriebs, wonach die Wanderlager und die mit Detailreisenden arbeitenden Geschäfte stärker zur Steuer herangezogen werden können, und sprach die Erwartung aus, daß die neu zu errichtenden Handwerkskammern die weitere Entwicklung des Gewerbebetriebs im Umherziehen aufmerksam beobachten und die maßgebenden Stellen auf etwaige Mißstände aufmerksam machen würden.

Unterhaltender Teil.

Ertappt.

Humoreske von Marie Frigge-Broot.

(Nachdruck verboten.)

(Schluß.)

Die junge Frau Hansen war unglücklich. Seit einiger Zeit war ihr Gatte verwandelt. Er hatte ein Geheimnis vor ihr. Sie hatte genau ausgepaßt und sich die Tage wohl gemerkt. Jeden Donnerstag, seit Wochen nun, kam pünktlich ein Rohrpostbrief oder eine Karte, die ihn zu einer Patientin rief. Immer wohnte dieselbe weit, so entfernt, daß er vor Mitternacht selten nach Hause kam. Doch das alles hätte noch hingehen mögen. Daß aber Kurt am andern Tage stets wie verstört umherging, auf ihre liebevollen Fragen manchmal verkehrte oder gar keine Antwort gab, das machte sie besorgt. Gewiß, da mußte etwas hinter stecken, ein Geheimnis, und was konnte dies anderes sein, als ein Weib.

Die arme Frau litt Folterqualen. Sie wagte nicht, sich einer ihrer Schwestern anzuvertrauen. Sie gab sich alle Mühe, hinter die Sache zu kommen, und rief sich dabei fast auf. Sie konnte nichts, aber auch gar nichts entdecken. Dabei wurde sie blaß und mager. Ihre Augen verloren den Glanz, und ihrem Gatten konnte auf die Dauer ihr übles Aussehen nicht entgehen.

„Fehlt Dir etwas, Liebchen?“ fragte er sie zärtlich und musterte besorgt das blasse Gesicht. Sie wandte sich ab. „Ich bin ganz gesund, Kurt.“ sagte sie abweisend.

„Quält Dich denn sonst etwas, Schatz, und kann ich Dir helfen?“

„Quäle mich nicht,“ erwiderte sie unfreundlich, „es wird vorübergehen.“

Getränkt wandte er sich ab.

Und in der That, es schien vorübergehend zu sein, denn heute, es war wieder ein Donnerstag, hätte der Doktor sich nicht über den Mangel an Frische und Laune beklagen können. Sie war so übermütig wie in den ersten ihrer jungen Ehe, scherzte, lachte und zwar zärtlich, wie lange nicht. Mit innigster Befriedigung betrachtete Hansen sein junges Weib. Sie war doch ein herziger Schatz, und fast bedauerte er, daß heute der Vereinstag sein mußte, der ihn von ihrer Seite trieb.

Wieder war das Abendbrot vorüber. Der Doktor saß im Sofa neben seiner Lore und spielte mit ihrer weißen Hand. Da tönte die Glocke, und nervös fuhr er in die Höhe.

„Verdammt, wieder eine Bestellung,“ murmelte er unmutig. „Du wirst sehen, Schatz. Auch jetzt wieder muß ich fort und wäre doch so gern bei meinem Weibchen geblieben.“

Zärtlich schlangen sich ihre Arme um seinen Hals.

„Beruhige Dich, Kurt,“ sagte sie, fröhlich lachend. „Heute wirst Du mir nicht wieder entführt! Du hättest dann die Rohrpostkarte nicht vergessen dürfen.“ Damit zog sie eine aus ihrer Tasche hervor und hielt sie dem Verdutzten hin.

„Was soll das?“ vermochte er kaum zu fragen, so sehr hatte sie ihn überrascht.

„Das soll Dir sagen, daß ich endlich hinter Deine Schliche gekommen bin!“ rief sie aus. „Heute früh fand ich in Deiner Rocktasche die Karte mit einem Brief Deines Freundes P., der Dich hat, die Karte diesmal selbst einzustechen, da er verreist und deshalb verhindert sei. Es wurde mir nicht schwer, den Zusammenhang nunmehr zu ergründen, wuhie ich doch, daß P. Präside Deiner früheren Gesellschaft war.“

Sprachlos starrte der Doktor sein kluges Weibchen an.

„Und Du bist mir nicht böse, Schatz?“ fragte er dann.

„Eigentlich müßte ich's sein,“ erwiderte sie mit einem tiefen Seufzer, „denn Deine Geheimniskrämerei hat mich ganz krank gemacht. Ich fürchtete Schlimmeres, und darum soll Dir diesmal verziehen sein.“

Die Miene des Doktors wurde noch erstaunter, als er, sie fester an sich ziehend, fragte: „Noch Schlimmeres? Aber Kind, was soll das nun wieder bedeuten? Erkläre mir.“

Ihren Kopf an seine Brust bergend, beichtete sie alles.

Wie ihre Schwester ihr die Augen geöffnet und das Herz schwer gemacht, wie sie die Eifersucht geplagt.

„Und dann,“ fügte sie wie stockend hinzu, „Du warst so seltsam stets am andern Tag, Kurt. So verstört und bleich, gabst oft verkehrte Antwort und bestätigtest so meinen Verdacht.“

Statt aller Antwort fing der Doktor laut zu lachen an und konnte kein Ende finden.

„Liebste, bestes Herz, verzeih, aber ich muß lachen,“ rief er endlich aus. „Mich in so fürchterlichem Verdacht zu haben, wo ich doch ganz unschuldig war. Ahntest Du denn nicht, was es sein könnte, was mich so bleich und, wie Du sagst, verstört gemacht? Ich hatte jedesmal einen entsetzlichen Kater, der mir umjomehr zu schaffen machte, als Du ja nichts erfahren solltest. Siehst Du das ein?“

„Gewiß, Kurt. Aber weshalb fragtest Du mich nicht lieber, ich hätte gewiß nichts gegen die Donnerstage gehabt,“ meinte die junge Frau vorwurfsvoll.

„Meinst Du, Vorchon?“ scherzte er. „Ich glaube doch. Jetzt freilich, wo Du mich schon als ausgemachten Bösewicht angesehen hast, erscheint Dir mein Vergehen leicht. Hab' ich nicht recht?“

Sie drückte seine Hand und sah ihn freundlich an.

„Doch, mein Schatz. Du bist hoffentlich überzeugt, daß Dein Kurt Dich, nur Dich allein im Herzen trägt. Die Donnerstage schenkt Du mir vielleicht freiwillig, die Fideiussas wird Dir für Deine Großmut Dank wissen. Dafür verzeihe ich Dir, von der Einrichtung der Rohrpost so leicht nicht wieder Gebrauch zu machen. Mein kluges Frauchen ist mir zu rasch hinter die Schliche gekommen und hat mich auf frischer That ertappt.“

Berlin, 23. Nov. Der Umfang des Ansichtskartenwesens, der immer noch im Wachsen begriffen ist, erhellt wieder aus der neuen Poststatistik vom Jahre 1898. Von der Zunahme sämtlicher Postsendungen gegen das Vorjahr mit etwa 160 Millionen Stück auf 4050 Millionen entfallen fünf Achtel, nahezu 100 Mill. auf die Postkarten, während die Zahl der Briefe nur um 19 Millionen gestiegen ist. Daß die Vermehrung der Postkarten zum großen Teil auf die Ansichtskarten zurückzuführen werden muß, zeigt die Zahl der abgesetzten Wertzeichen. Der Verkauf der am meisten gebrauchten Marke zu 10 Pfennig ist nur um 54 Millionen gewachsen, der Verkauf von Fünfpfennigmarken dagegen um 117 Millionen.

[Hamlet.] In Wien spielten neulich nacheinander Joseph Rainz, Adele Sandrock und Sarah Bernhardt den „Hamlet.“ Besonders interessierte natürlich der Wettkampf der beiden Damen. — „Welches dieser beiden genialen Weiber gab den „Hamlet“ am besten?“ fragte man. — „Rainz“, lautete die Antwort.

[D diese Fremdwörter.] A.: „Sie sind also in New-York gewesen?“ — B.: „Ja, ich komme eben aus Amerika zurück.“ — A.: „Na, da haben Sie auf dem Schiff ja wohl auch Quarantäne gehabt?“ — B.: „Nein, das nicht, aber Hummer hatten wir fast alle Tage.“

[Betrübend.] A.: „Ihr Herr Sohn soll ja, wie ich gehört habe, auch dichten!“ — B.: „Bitte sehr, er soll durchaus nicht, aber der Schlingel thut's trotzdem!“