



war mir klar, daß diese beiden einsamen jungen Menschen wie füreinander geschaffen waren. So schickte ich das Kind leichten Herzens nach dem Westen.

Drei Monate später lief von ihm folgendes Telegramm ein:

*„Sind sehr glücklich Stop Brieflicher Auftrag Ausstattung folgt Stop Verschafft neue Lehrerin Stop Bevorzuge gesetzte Frau.“*

Mrs. Leeds seufzte leise.

„Gott sei Dank“, fügte sie hinzu, „sind die Mehrzahl meiner Kunden keine romantischen jungen Leute, sondern sehr praktische Frauen, die für sich, ihre Familie und den Haushalt alles mögliche benötigen. Über zwanzigtausend Namen standen in den vergangenen 30 Jahren in meinen Büchern, und jetzt führe ich für etwa zwei Drittel dieser Namen ständige Konten. Manchmal höre ich von einer Frau zwei oder drei Jahre lang nichts, und dann taucht sie plötzlich wieder auf und bestellt für sich oder ihre Tochter eine Ausstattung. Vielleicht braucht sie auch nur eine Strähne Wolle, um den Sweater für ihren Mann zu Weihnachten zu Ende zu stricken. Und ich stehe in dem einen wie in dem anderen Fall gleich gern zu ihrer Verfügung. Eine Docke mit Sorgfalt passend ausgesuchten Stickgarns kann große Aufträge nach sich ziehen.“

„Der größte Auftrag, der mir in den

Schoß gefallen ist, machte vor ein paar Jahren den Weg zu mir um die halbe Welt herum. Ich sollte zwei jungen Männern, die auf einer Farm in Neuseeland lebten, ein Siebenzimmerhaus vom Keller bis zum Boden einrichten. Sie waren die Söhne eines alten Kunden und wollten die gesamten Möbel aus Amerika haben, weil sie glaubten, dann nicht so unter dem Heimweh nach den Staaten leiden zu müssen. Ich gab beinahe zwölftausend Dollar aus, damit die beiden Jungens sich zu Hause fühlen sollten. Die kostbarsten Artikel auf der Liste waren eine elektrische Waschmaschine und ein Pianola, die sie unter der Rubrik ‚arbeitsparende Einrichtungen‘ aufgeführt hatten.“

Über den Verdienst der Einkäuferinnen befragt, erklärte Mrs. Leeds: „Wir lassen uns für unsere Besorgungen von dem Kunden nichts zahlen; er kauft zum Originalladenpreis, den er selbst bezahlen mußte. Unser Verdienst besteht nur in der Provision, die uns die Geschäfte gewähren; diese macht höchstens 10 Prozent, sehr oft auch weniger aus. Wird die Rechnung nicht innerhalb 30 Tagen bezahlt, so verliert der Einkäufer seine Provision. Zahlt also der Kunde nicht pünktlich, so muß der Einkäufer einspringen, wenn er seine Provision nicht verlieren will. Natürlich muß man deshalb sehr vorsichtig bei der Annahme neuer Kunden sein.“