

star gezahlt hat, waren die 100 Pfund, die Horatio Bottomley jeden Abend für seinen kurzen Speech in der Revue „Watch your step“ bezog.

Ein paar Jahre lang ist Cochran der englische Revue-König. Sechs Theater allein in London bekommt er unter seine Direktion. Sehr vorsichtig geht er an das „Kriegs-Geschäft“: in einem Vorstadttheater läßt er zunächst eine Kriegsrevue „ohne falsches Heldentum“ spielen: „The Better 'Ole“; Darewski schreibt die Musik dazu, Kenner des Slang bringen die richtige Soldatensprache herein. Das Ding schlägt ein, zunächst bei einem primitiven Publikum, dann wird die große Presse darauf aufmerksam. 817 Aufführungen werden in jener Oxford Music Hall gespielt, fünf Truppen werden mit dem Stück in die Provinz geschickt, fünfmal wird es nach Amerika verkauft. Der Patriotismus hat sich bezahlt gemacht. Cochran vergaß auch nicht, gegen die Aufführung deutscher Stücke in England laut zu protestieren. Zwischendurch macht Cochran auch mit der Hohen Kunst Geschäfte. Er bringt „Cyrano de Bergerac“ mit Robert Loraine und einer sehr schönen Ausstattung von Dulac; er holt die Guitrys nach London.

Dann aber kommt wieder ein handgreifliches Job des Showman: Boxkämpfe. Goddard, Beckett, Dick Smith, Carpentier und Dempsey sind die Namen, um die sein ganzes Denken kreist. Beckett und Carpentier kriegt er zusammen: zehntausend Pfund Unkosten — dreißigtausend Pfund Einnahme. Nun beginnt die Jagd auf Dempsey, den Cochran mit Carpentier zusammenbringen will. Während er nach Amerika hinüberfährt, wird ihm gekabelt: ein amerikanischer Konkurrent hat den Boxern 400 000 Dollar geboten. Cochran bietet dagegen 40 000 Pfund für Dempsey und ein zehnwöchiges Varieté-Engagement mit 1000 Pfund Wochengage. Bei seiner Ankunft in New York erfährt er, daß Foxfilm 550 000 Dollar geboten hat. Er hält das für einen Reklametrick und läßt Gegen-

minen los: die schöne Beschreibung, die Bernard Shaw vom Kampfe Beckett — Carpentier gegeben hatte, den Kontrakt mit Carpentier (20 000 Pfund Gage) und die 200 000 Dollar, die auf New-Yorker Banken schon für den Abschluß mit Dempsey bereit liegen. Die amerikanische Presse reagiert prompt und gibt Cochran eine gute Note. Da aber taucht sein gefährlichster Feind auf: Tex Rickard, der mit Dempseys Manager Jack Kearns schon einen Geheimvertrag perfekt haben soll! Die beiden Konkurrenten treffen sich, versichern sich gegenseitig ihres Wohlwollens. Nebenbei aber steigen allerhand Intrigen auf. Man hört, daß Dempsey während des Krieges schlapp geworden sei, daß die großen Sportvereine ihn nicht in Europa kämpfen lassen wollen, daß sich die Regierung einmischen werde, daß Rickard mit Carpentier abgeschlossen habe. Cochran fährt nach London zurück, fliegt nach Paris und verdoppelt Carpentiers Gage auf 40 000 Pfund, saust wieder nach New York und wird mit Rickard einig: sie wollen noch William A. Brady dazunehmen und zu dreien das Geschäft machen. Dempsey soll 500 000 Dollar bekommen, Carpentier 200 000, zwischen dem 1. März und dem 4. Juli 1921 soll der Kampf stattfinden. Ein Journalist hat die feierliche Zeremonie der Kontraktunterzeichnung im Hotel Claridge also beschrieben: „Descamps, Carpentiers Manager, und Kearns, Dempseys Manager, tauschten Parfümflaschen aus, wie einst die Männer einer anderen, noch nicht so duftfrohen Generation Schnupfdosen austauschten. Der Raum war von einem milden roten Licht durchleuchtet, das von dem Roastbeef-Antlitz des Engländer Cochran ausging. Tex Rickard, kahl geworden im Laufe langer Kampfspiele, strich liebevoll über seine paar übriggebliebenen Haare. Beim Weggehen schüttelten sich die beiden Manager herzlich die Hände, und Kearns richtete Dempseys Wunsch an Carpentier aus: „Ich hoffe, dem armen Jungen wird nichts passieren, bis ich ihn im