

Jahre lang ist er der Spekulation immer um einige Urwaldlängen voraus. 1872 legt er schon in St. Paul, Minnesota, dem großen Eisenbahnknotenpunkt, die Fundamente des Hauses nieder, das heute der Verwaltungsmittelpunkt der Weyerhaeuserschen Interessen ist. Hier steht seine einfache rote Backsteinvilla neben dem prunkvollen Palast des Eisenbahnkönigs Hill, mit dem zusammen er manches große Geschäft machen wird.

Der ist übrigens einer der ganz wenigen Partner, die man ihm nachsagen kann. Er hat zuletzt an die tausend Partner gehabt, aber die wußten nichts von seiner Partnerschaft und kannten sich untereinander ebensowenig, wie sie Friedrich Weyerhaeuser kannten. Er blieb immer im Hintergrund, der einzige Wissende unter Unwissenden, und spielte den einen gegen den anderen aus. Anfang der achtziger Jahre zeigt es sich, daß er richtig spekuliert hatte. Im Osten der Union tritt die große Holzknappheit und gleichzeitig eine tolle Bauwut auf. Da fließt der Dollar über Hunderte verdeckter Kanäle über Weyerhaeusers Sägemühlen und macht ihn zum Holzkönig. Diese erste große Konjunktur seines Lebens empfängt er in voller Rüstung. Er hat sich in gigantischer Kleinarbeit, hinter der doch ein Plan gesteckt haben muß, zum Gebieter des Mississippi aufgeschwungen, des „Vaters der Ströme“, und seine Nebenflüsse stehen unter seinem Flößmonopol. Die Holzhäfen, die Schleusen, die Stapelplätze gehören ihm. Ohne seinen Willen schwimmt keine Tanne den Mississippi hinunter. Er regelt den Schlag, wie es ihm paßt. Viele seiner Wälder läßt er vorläufig unberührt. Sie steigen inzwischen aufs Fünfzigfache ihres Kaufwertes. Wo er schlägt, schlägt er kahl.

Das ist ein kalter Businessman, nicht weniger skrupellos als der um fünf Jahre jüngere Rockefeller — aber auch seine Karte, die einzige, auf die er spielt, heißt Entwicklung. Weyerhaeuser glaubt an den Nordwesten, glaubt, daß in die Wälder Washingtons, Oregons, Monta-

nas und Idahos bald Menschen, viele Menschen kommen werden. Sein Wille, jene Wälder zu ergreifen, ist stark, und er erlangt sie durch einen Bodenschwindel, der imposant in seiner simplen Größe ist. Hills Eisenbahn, die Northern Pacific (eine wirkliche Pionierleistung), hat mit ihrer Konzession rechts und links von der Strecke einen breiten Streifen Landes geschenkt bekommen. Die schönsten Gründe hat sie schon verkauft, doch große Steinwüsten sind ihr am Halse geblieben. Da wird in einem Kongreß, der nicht zu den ruhmreichsten in der Geschichte der Staaten zählt, mit allen Mitteln ein Gesetz durchgedrückt, das den Käufern der Northern-Pacific-Gründe einen Tausch ihrer Ländereien gegen größere in den fernen Wäldern der Nordweststaaten gestattet. Kaum hat der Präsident dieses „Heimstätten-gesetz“ gutgeheißen, da meldet sich Weyerhaeuser als Besitzer der Steinwüsten. Er meldet sich nicht unter seinem eigenen Namen, diesmal jedoch weiß man, daß er es ist. Hill hat ihm die Steinwüsten verkauft, wahrscheinlich nicht für ein Butterbrot. Aber als Weyerhaeuser nun seine Sahara gegen die schönsten Nadelholzwälder der Welt eintauscht, da hat er über Nacht 400 Millionen Mark gewonnen.

Wir schreiben 1893. Osten und Süden der Staaten sind bis auf einige Reste schon kahlgeschlagen. Die Konjunktur für Waldbesitz steigt immer weiter. Weyerhaeuser kontrolliert nun alles, was zur Ausübung einer Preisdiktatur gehört, und übt sie unangefochten noch zwei Jahrzehnte lang. Eine Sekunde lang nur scheint Weyerhaeusers Machtgebäude zu schwanken: Präsident Roosevelt stürmt gegen die Trusts an, und der große Feldzug für die Konservierung des nationalen Reichtums an Wäldern und Wasserfällen setzt ein. Aber der Angriff aufs Weyerhaeuser-Syndikat geht fehl. Eine Uebertretung des Antitrust-Gesetzes kann Weyerhaeuser nicht nachgewiesen werden, er sitzt während der ganzen stürmischen Zeit ruhig in St. Paul und läßt sich die Fäden seiner