



Autobiografie von Herbert W. Armstrong (Kapitel 11)

- Herbert W. Armstrong
- [15.02.2024](#)

Fortgesetzt von „[Durch den Krieg erschwerte Heiratspläne](#)“

Nach unserer Hochzeit lebten wir etwa vier Monate lang in der Nordseite von Chicago, in der Nähe des Sees. Während dieser kurzen Zeit hatten wir zwei möblierte Wohnungen und ein möbliertes Zimmer bewohnt.

Etwa zu Thanksgiving 1917 zogen wir in ein Einzelzimmer auf der Südseite. Wir mieteten dieses Zimmer von Charley und Viva Hyle in ihrer Wohnung etwas südlich der 63rd Street unter.

PT\_DE

Charley Hyle arbeitete in der Nachtschicht in einem Automobilwerk. Meine Frau und Viva wurden gute Freunde. Obwohl wir nur das eine Schlafzimmer mit Küche und Esszimmer mieteten, teilten wir die gesamte Wohnung mit ihnen – sowohl das Wohnzimmer als auch das Esszimmer und die Küche.

Zu diesem Zeitpunkt wussten wir, dass wir Eltern werden würden. Unser erstes Baby war Ende Mai fällig.

## Unser erstes Kind ist geboren

Wahrscheinlich war es das Ankreuzen der Frage nach der Schwangerschaft auf meinem Fragebogen, das den Vorsitzenden des Ausschusses, Prof. J. Paul Goode, dazu veranlasste, mich als Nichtkämpfer der Klasse IV einzustufen.

Wir lebten bei den Hyles bis kurz vor der Geburt unseres Babys.

Im Januar 1918 begleitete mich meine Frau auf eine Geschäftsreise nach Des Moines. Wir wollten beide, dass unser Baby in Des Moines geboren wird. Frau Armstrong hatte eine starke Abneigung gegen die künstliche und mechanische Stadt Chicago entwickelt.

Als meine Frau in Des Moines ankam, stellte sie fest, dass die Mutter ihrer Freundin im Krankenhaus lag und gerade ihr zehntes Kind zur Welt gebracht hatte. Die moderne Methode der Krankenhausgeburt mit Anästhesie war damals gerade in Mode gekommen. Diese Mutter empfahl sie meiner Frau und auch ihrer Ärztin, der Geburtshelferin Dr. Georgia Stuart.

Frau Armstrong wollte lieber eine Ärztin, und ich hatte nichts dagegen. Daher wurde Dr. Stuart in ihrer Praxis aufgesucht, um sich untersuchen und unterweisen zu lassen, und sie wurde übernommen.

Unser Baby sollte um den 25. Mai herum geboren werden. Wir fuhren rechtzeitig nach Des Moines – so dachten wir – und kamen am Sonntag, dem 5. Mai, an. Am Montag gingen wir zur Untersuchung in die Arztpraxis. Ich musste eine einwöchige Geschäftsreise nach Sioux City und anderen Orten antreten.

„Sie sind in hervorragender Verfassung“, versicherte Dr. Stuart meiner Frau. „Es gibt allen Grund zu erwarten, dass das Baby die volle Zeit durchhält, und ich glaube, dass es für Herrn Armstrong vollkommen sicher ist, für den Rest dieser Woche weg zu sein.“

Die Schwester meiner Frau, Bertha Dillon, kam zu Besuch und wohnte mit ihr in unserer Wohnung im The Brown, einem Hotel, in dem wir immer wohnten, wenn wir in Des Moines waren. Ich reiste an diesem Tag nach Sioux City.

Gegen 2 Uhr am Donnerstagmorgen wusste Frau Armstrong, dass das Baby zwei Wochen zu früh geboren werden würde. Sie rief Dr. Stuart an, und der Arzt sagte ihr, sie solle sich anziehen, sie würde am Hotel vorbeifahren und sie sofort ins Krankenhaus bringen.

In jenen Tagen trugen die Frauen hohe Schnürschuhe, und in der Aufregung des Notfalls, sehr verängstigt durch die Tatsache, dass ich weg war und dies ihre erste Geburtserfahrung war, war Frau Armstrong zu nervös, um ihre Schuhe zu schnüren, und ihre Schwester hatte eine furchtbare Zeit, um diese hohen Schuhe zu schnüren!

Endlich hatten sie es geschafft und waren bereit zur Abreise. Bertha schickte mir ein Telegramm, dass ich mit dem ersten Zug nach Des Moines fahren sollte.

Während dieser Reise wohnte ich im West Hotel in Sioux City. Aus irgendeinem Grund verschief ich den Donnerstagmorgen. Als ich gegen 8 Uhr zum Frühstück herunterkam, schaute ich in mein Fach an der Rezeption, und der Angestellte reichte mir das Telegramm, das um 3:30 Uhr dort angekommen war.

„Schnell!“ rief ich aus. „Wann fährt der nächste Zug nach Des Moines?“

„Der einzige Zug nach Des Moines ist vor etwa 15 Minuten abgefahren“, lautete die erschreckende Antwort.

Ich war empört!

„Sehen Sie sich dieses Telegramm an!“ donnerte ich den Hotelangestellten an. „Es kam hier um 3:30 Uhr an, gerade noch rechtzeitig, um den Zug zu erreichen. Warum haben Sie mich nicht angerufen oder es auf mein Zimmer geschickt?“

„Nun, ich nehme an, der Nachtportier wollte Sie nicht stören“, lautete die ebenso unbekümmerte wie ärgerliche Antwort.

Ich hätte nicht wütender sein können!

„Jetzt schau!“ sagte ich schroff. „Es muss eine Möglichkeit geben, vor dem Zug morgen früh nach Des Moines zu kommen!“

„Nun“, sagte der Hotelangestellte, „in etwa 30 Minuten fährt ein Zug nach Council Bluffs und Omaha, aber ich weiß nicht, ob Sie von dort aus eine Verbindung nach Des Moines herstellen können.“

In diesen 30 Minuten waren meine Koffer gepackt, und ich hatte den Zug nach Council Bluffs bestiegen. Im Bahnhof erfuhr ich, dass wir, wenn wir pünktlich in Council Bluffs ankamen, die Möglichkeit hatten, mit einem Taxi durch die Stadt zu rasen und einen Zug der Rock-Island-Linie zu erwischen, der gegen 18 Uhr am selben Abend in Des Moines eintraf.

Schnell schrieb ich ein Telegramm an meine Schwägerin, in dem ich die Zugnummer angab und sie bat, mir im Zug, in irgendeiner Stadt auf dem Weg, die Nachricht über den Zustand meiner Frau zu übermitteln.

## Ein Vater erleidet Geburtswehen

Nervös erkundigte ich mich an jeder Zughaltestelle nach einem Telegramm. Es gab kein Telegramm. Die Spannung wurde immer größer. Sie wurde fast unerträglich.

Wir kamen pünktlich in Council Bluffs an. Das Taxi machte sich auf den Weg durch die Stadt. Der Taxifahrer dachte, ich könnte drei Minuten brauchen, um ein Ferngespräch zu führen. Ich hatte keine Zeit, Bertha in Sioux City per Telefon zu erreichen – ich hatte den Zug gerade noch erwischt. Der Taxifahrer hielt vor dem Telefonamt. Ich rannte hinein und versuchte, die Verbindung mit Des Moines herzustellen. Die drei Minuten liefen mir davon, bevor sie den Anruf durchstellen konnten.

Ich habe gerade den Rock-Island-Zug nach Des Moines erwischt und bin auf der Eilfahrt.

Aber der Zug schien nicht zu fahren, sondern nur langsam zu gehen.

Warum fuhr der Zug nicht etwas schneller? Er schien es nicht eilig zu haben. Er hielt an allen Haltestellen.

Die Zeit verging. Meine Nerven rasten. Die Spannung baute sich auf.

Ich glaube nicht, dass wir am selben Abend um 18:00 Uhr in Des Moines ankamen. Ich glaube, es war um 18:00 Uhr mehrere Nächte später. Zumindest kam es mir so vor.

Nach einer Ewigkeit des bangen Wartens, bevor der Zug zum Stehen kam, war ich der erste Fahrgast, der in Des Moines ausstieg. Ich rannte mit voller Geschwindigkeit zu einem Telefon am Zeitungsstand im Depot.

Eine Krankenschwester im Methodist Hospital sagte liebevoll: „Sie haben eine hübsche neue Tochter von 3,4 Kilogramm“.

Das habe ich gar nicht gehört.

„Das ist mir völlig egal“, schnauzte ich zurück. *„WIE GEHT ES MEINER FRAU?“* Den ganzen Tag lang hatte ich die quälenden Stunden durchlebt, ohne zu wissen, ob meine Frau sie überlebt hatte.

Sehen Sie, das war meine erste Erfahrung, Vater zu werden. Damals wusste ich noch nicht, dass die Ärzte sagen werden, sie hätten noch nie einen Vater verloren.

„Oh“, sagte die süße kleine Krankenschwester mit provozierend langsamer Stimme, „es geht ihr gut!“ Endlich konnte ich mich ein wenig entspannen, als ich zu einem Taxi eilte und es bat, mit Vollgas ins Krankenhaus zu fahren.

## Babys hören nicht auf zu atmen

Als ich zügig das private Krankenhauszimmer meiner Frau betrat, war ich sehr erleichtert, als ich sah, wie sie glücklich lächelte und ihre Arme nach mir ausstreckte. Ich küsste sie, und fast sofort brachte eine Krankenschwester unsere kleine Tochter, Beverly Lucile, herein. Sie war das *schönste* Baby, das ich je gesehen hatte! Ich war ein sehr stolzer Vater.

Frau Armstrong hatte schon immer eine Vorliebe für die Namensgebung bei Babys. Sie hat Dutzende – vielleicht sogar Dutzende – benannt, wo und wann immer andere Mütter ihr erlaubten, ihre Babys zu benennen. Natürlich hatte sie Beverly schon lange vor ihrer Geburt einen Namen gegeben. Wäre es ein Junge gewesen, hätte meine Frau beschlossen, ihn Herbert Junior zu nennen. Aber als unser erster Sohn geboren wurde, mehr als 10 Jahre später, hatten wir beide unsere Meinung über den Namen „Junior“ geändert.

Gerade als das Baby geboren wurde, fragte meine Frau, die nur teilweise unter dem Äther stand: „Was ist es, Mädchen oder Junge?“

„Es ist ein Mädchen“, antwortete Dr. Stuart.

„Mädchen! Beverly!“, sagte Frau Armstrong mit Nachdruck in ihrer halb betäubten Benommenheit.

Nach 10 Tagen entließ der Arzt sie aus dem Krankenhaus, und unsere kleine dreiköpfige Familie und Bertha nahmen das Leben im The Brown wieder auf. Zu unserer Wohnung gehörte ein kleiner Balkon. Das Baby wurde auf das Bett gelegt, und wir setzten uns auf den Balkon.

Wir hörten ein leises Geräusch von dem Baby.

„Schnell!“, rief meine junge Frau in nervöser Unruhe. „Sieh nach, ob das Baby noch atmet!“

Ich musste in die Wohnung eilen, um sie zu beruhigen, dass Babys nicht einfach ohne Grund aufhören zu atmen.

Wann immer das Baby einen Laut von sich gab, war Frau Armstrong sicher, dass es ersticken würde. Als es keinen Laut von sich gab, war meine Frau sicher, es sei erstickt.

In unserer Wohnung gab es eine kleine Küchenzeile. Das erste Bad des Babys außerhalb des Krankenhauses war ein besonderes Erlebnis. Frau Armstrongs erste Erfahrung! Sie hatte solche Angst, dass das Baby sich erkälten würde, dass sie den Herd aufdrehte, bis der Raum in der Küchenzeile so heiß war, dass das Baby schrie. Die junge Mutter wusste nicht, warum das Baby schrie – sie bekam Angst und vermutete, dass etwas Schreckliches mit dem Baby los war. Meiner Frau liefen Schweiß und Tränen über das Gesicht. Sie hatte Angst, das Baby auch nur zu berühren, und beeilte sich daher verzweifelt mit dem Bad! Als das Baby wegen der großen Hitze und des Sauerstoffmangels weinte und sogar schrie, brach die junge Mutter, die nicht wusste, was die Ursache für das Unwohlsein des Babys war, ebenfalls in Tränen aus – aber sie brachte das Bad entschlossen zu Ende! Viele junge Mütter haben noch viel zu lernen, genau wie junge Väter!

## Die Grippe-Epidemie

Es war jetzt nach dem 20. Mai 1918. Die Grippeepidemie hatte die Vereinigten Staaten mitten in der Krise des Krieges heimgesucht. Überall im Land, vor allem in den größeren Städten, starben Menschen.

Wir entschieden uns dagegen, unser Baby wieder in die Staus von Chicago zu bringen. Stattdessen mieteten wir ein Haus in Indianola, Iowa, 29 Kilometer südlich von Des Moines, wo es weniger Menschen gab, mit denen wir in Kontakt kommen konnten, und wo die Gefahr, sich mit der neuen Grippe anzustecken, geringer war. Das Haus, das wir mieteten, lag in der Nähe des Campus des Simpson College.

Ich ließ meine Frau und das Baby bei ihrer Schwester Bertha und kehrte allein nach Chicago zurück, um mich um mein Geschäft zu kümmern. In den Bahnhöfen wurden in den meisten Zügen verpackte Särge in die Gepäckwagen verladen – die Leichen der Grippeopfer. Wir wollten nicht riskieren, unser neues Baby durch eine Zugfahrt nach Chicago zu gefährden. In Chicago sah ich, wie sich die Menschen in den überfüllten Loop-Verkehrsstraßen Stoffmasken über Mund und Nase stülpten, um das Einatmen von Grippeerregern zu verhindern.

Nach etwa drei Monaten beschlossen wir, dass die Familie nicht länger getrennt bleiben konnte – auch konnte ich mir die häufigen Reisen nach Iowa nicht leisten, um einen Teil der Zeit bei meiner Familie zu sein, also brachte ich meine Frau und meine kleine Tochter zurück nach Chicago. Diesmal mieteten wir ein Zimmer bei einer Familie namens Bland, die eine Wohnung auf der South Side, südlich der 63rd Street, hatte, nicht weit von den Hyles entfernt, die zu diesem Zeitpunkt bereits weggezogen waren.

Ich begann, mich mehr und mehr auf die Entwicklung des Traktorengeschäfts für den *Northwestern Banker* zu konzentrieren. Wie in einem früheren Kapitel erwähnt, hatte Clifford DePuy, der Herausgeber des *Northwestern Banker*, den alten *St. Louis Banker* in St. Louis gekauft und dessen Namen in *Mid-Continent Banker* geändert.

Er ernannte einen früheren Bekannten von mir, R. Fullerton Place, zum Herausgeber und Manager des *Mid-Continent Banker*. Einige Jahre zuvor, als ich 18 Jahre alt war und als Anwalt in der Anzeigenabteilung der Des Moines *Daily Capital* arbeitete, war Herr Place Sportredakteur des *Capital* gewesen. Wir nannten ihn immer mit seinem jugendlichen Spitznamen, „Rube“ Place.

Außerdem habe ich in einem früheren Kapitel erwähnt, dass ich nach diesem „Bauerntank-Entwicklung“ umfangreiche Umfragen durchgeführt habe, um Fakten und Informationen über die Vertriebsprobleme der Traktorhersteller zu sammeln, über die diese nicht verfügten.

Anhand dieser Informationen, die genauestens tabellarisch erfasst und analysiert wurden, konnte ich die Hersteller in der Traktorenindustrie mit Fakten konfrontieren, die sie selbst nicht über ihre eigenen Verkaufs- und Vertriebsprobleme wussten.

Ich stellte fest, dass die Banker ihren Kunden, den Landwirten, stets vom Traktorkauf abrieten. Die Banker auf dem Land – die Leser meiner Zeitschriften – haben Tausende von Landwirten vom Traktorkauf abgehalten, nachdem sie von den örtlichen Händlern dazu überredet worden waren. Unsere Leser leisteten einen großen Verkaufswiderstand.

Daher war es für die Traktorenindustrie wichtig, den Bankern moderne mechanisierte Landwirtschaftsmethoden zu „verkaufen“.

## Geschäfte machen mit Millionären

Es wurde notwendig, direkt mit den Präsidenten dieser großen Unternehmen Geschäfte zu machen. So kam ich wieder einmal in geschäftlichen Kontakt mit wichtigen millionenschweren Führungskräften. Diese Kontakte waren wichtig für die frühe Ausbildung für den Beruf, zu dem ich später berufen werden sollte.

Ich lernte jedoch bald, dass es schwierig war, den Chef eines großen Unternehmens mit landesweiter Verbreitung dazu zu bewegen, in einer kleinen Bankzeitschrift zu inserieren, die nur fünf Bundesstaaten abdeckte – oder, nach dem Kauf des *Mid-Continent Banker*, sogar in den beiden kleinen, lokalisierten Sektionszeitschriften. Sie waren daran gewöhnt, ihre Geschäfte in großem Stil und von *nationaler* Ausmaß zu betreiben.

Ich glaube, ich muss etwas von ihrer Vision mitbekommen haben. Später, als sich mir im Rahmen des großen Auftrags die Medien Radio und Druckerpresse eröffneten, war es nur natürlich, dass mein Denken ständig auf Ausweitung ausgerichtet war – zuerst von Lane County, Oregon, auf das Gebiet von Portland, dann auf den gesamten pazifischen Nordwesten, dann auf Kalifornien und die gesamte Küste, dann auf das ganze Land und schließlich, wie heute, auf die ganze Welt! Ich denke, meine Leser werden schnell begreifen, auf diese Jahre der kaufmännischen Ausbildung das notwendige Fundament für das große Werk von heute gelegt haben.

Natürlich haben alle diese Traktorhersteller ihre gesamte Werbung über Werbeagenturen verteilt. In den Agenturen war ich, mehr noch als in den Büros der Präsidenten der Traktorenkonzerne, enorm gehandicapt, da ich nur einen kleinen Teil der Auflage repräsentierte. Im Gegensatz dazu kauften sie den Platz auf *nationaler* Basis.

## Das neue Ideensammeln

Diese Situation inspirierte das neue Ideensammeln, das ebenfalls bereits in dieser Autobiografie erwähnt wurde. Es gab sieben führende Bankfachzeitschriften und zwei überregionale Zeitschriften mit weiter verstreuten Bankauflagen. Alle neun mussten das gesamte Land mit einer intensiven landesweiten Verbreitung abdecken.

Ich verglich meine Situation mit der von Schauspielern im Showgeschäft. Ein Schauspieler in einem Broadway-Theater wird für eine Aufführung pro Abend bezahlt, aber um vor vielen Tausend Menschen zu spielen, muss er die Rolle Abend für Abend erneut spielen. Aber ein Filmschauspieler in Hollywood, so überlegte ich, spielt die Rolle nur einmal, und sie wird in Hunderten von Theatern gesehen. Die Hollywood-Stars wurden mit Hunderttausenden oder Millionen von Dollar bezahlt, während die Broadway-Schauspieler mit Hunderten von Dollar entlohnt wurden. Der Filmstar erhielt eine *mehrfache* Entschädigung für die *eine* Leistung.

Ich erkannte, dass es für mich viel einfacher sein würde, eine *landesweite* Auflage für eine Reihe von neun Magazinen auf einmal zu verkaufen. Mit anderen Worten: Es wäre einfacher, neun Provisionen für eine einzige Werbung zu erhalten, als eine Provision.

Diese Idee stieß bei Clifford DePuy sofort auf energischen und entschlossenen Widerstand. Ich war sein Vertreter in Chicago, und er hatte nicht vor, meine Dienste mit jemand anderem zu teilen!

Ich sagte Cliff, dass ich mir absolut sicher sei, dass ich ihm unter den neuen Bedingungen mit nur 30 Prozent Provision mehr Aufträge zusenden könnte als sein Alleinvertreter mit 40 Prozent. Er war der Meinung, dass ich nicht so viele Aufträge für seine Zeitschriften bekommen könnte, wenn ich meine Zeit mit sieben anderen teilen würde, wie wenn ich meine gesamte Zeit allein seinen Zeitschriften widmen würde. Es war, als würde die unbezwingbare Kraft auf das unbewegliche Objekt treffen.

Wir waren beide sehr willensstark.

Eines Abends kam es in den Büros der *Mid-Continent Banker* in St. Louis zu einem Höhepunkt. Ich war in St. Louis, um Geschäfte zu akquirieren. Herr DePuy war dort. Ich musste einen Spesenscheck als Provisionsvorschuss ausstellen, um mit dem Zug nach Chicago zurückfahren zu können.

„Ok“, sagte Cliff, „geben Sie diese fantastische Idee auf, sieben andere Zeitschriften zu vertreten, und bleiben Sie ausschließlich mein Vertreter, und ich gebe Ihnen den Scheck.“

Er „hatte mich in der Hand“ – so dachte er!

Eigentlich war sein Ultimatum völlig fair und vernünftig, von seinem Standpunkt aus gesehen. Aber ich konnte das nicht so sehen. Für mich bedeutete es mehr Geschäft als je zuvor für ihn, und das bei einer 25-prozentigen Senkung der Kosten für die Beschaffung. Ich hatte das Gefühl, dass er mir helfen sollte, mich in diesem Geschäft zu etablieren.

Wir drehten uns hin und her. Keiner wollte nachgeben.

Herr Place versuchte, mich zum Einlenken zu bewegen. Er zitierte die Heilige Schrift. „Die Bibel sagt: ‚Wer hat, dem wird gegeben, und wer nicht hat, dem wird genommen, was er hat‘. In diesem Fall *hat* Cliff, und du *hast nicht!* Du wirst einfach nachgeben *müssen*, Herbert, oder du hast keine Möglichkeit, nach Chicago zurückzukehren.“

„Ich werde *niemals nachgeben!*“ erwiderte ich mit verstärkter Entschlossenheit und biss auf die Zähne. „Eher gehe ich zuFuß zurück nach Chicago, bevor ich diesen neuen Plan aufgeben werde. Wenn Sie mir kein Spesengeld geben wollen, kann ich genauso gut das Büro verlassen und loslaufen. *Ich werde einen Weg finden*, nach Hause zu kommen und diese Reihe von Bankjournalen zu entwickeln!“

Als Cliff sah, wie entschlossen ich beim Showdown war, war er nicht bereit, mich den ganzen Weg nach Chicago laufen zu lassen. Er gab mir das nötige Spesengeld.

Ich kann jedoch sagen, dass ich mein Bestes getan habe, um es zu einer guten Investition zu machen, und es ist mir gelungen. *Ich habe* ihm im Rahmen der neun Zeitschriften mit nationaler Auflage sehr viel Werbung geschickt, als ich es sonst hätte tun können – und das zu niedrigeren Provisionen.

Damals habe ich sporadisch und schubweise gearbeitet.

Ich schien meine „schlechten“ Tage und meine „guten“ Tage zu haben. Wenn ich „gut“ Tage hatte, war ich „feurig“, und, wie ich mir einbildete, zumindest sehr brillant. Aber an den „schlechten“ Tagen schien ich nichts verkaufen zu können. Ich wurde mir dieses großen Fehlers auf sehr unangenehme Weise bewusst, und ich versuchte, ihn zu bekämpfen, aber es dauerte Jahre, bis ich ihn überwunden hatte. Aber schließlich habe ich ihn überwunden.

Tatsächlich arbeitete ich in den nächsten Jahren nicht mehr als vier oder fünf Tage im Monat. Aber bei neun Zeitschriften und einer landesweiten Auflage war die Provision für einen halb- oder ganzseitigen Auftrag für ein Jahr ziemlich hoch. Ich brauchte nicht allzu viele dieser brillanten Tage zu haben, um ein gutes Jahreseinkommen zu erzielen.

Wenn ich mich recht erinnere, betrug mein Einkommen für das Jahr 1918 etwa 7300 Dollar, für 1919 etwa 8700 Dollar und für 1920 über 11 000 Dollar. Wenn man bedenkt, was ein Dollar damals wert war, waren das nach heutigen Maßstäben sehr gute Einkünfte.

## Die Curtis-Gelegenheit

Nur wenige wussten von diesem Fehler, dass ich an meinen „guten“ Tagen nur sporadisch arbeitete. Die Geschäftskontakte wussten es nicht, weil ich sie nur an den „guten“ Tagen aufsuchte. An diesen Tagen war ich äußerst selbstbewusst und dementsprechend effektiv.

Bald kannte ich fast jede Werbeagentur in Chicago und war dort bekannt. Die Vertretung der neun führenden Bankzeitschriften, die im Bankwesen praktisch eine Monopolstellung innehatten und nun eine verstärkte nationale Verbreitung zu bieten hatten, steigerte mein Ansehen bei den Agenturen erheblich. Sie lernten mich als einen Verlagsvertreter kennen, der „sein Handwerk versteht“. Außerdem hatten sie gegen Ende des Jahres 1918 gelernt, dass ich in meinen Aussagen über Bankzeitschriften – ob die von mir vertretenen oder Konkurrenzzeitschriften – absolut ehrlich war.

Da die Auflagen der Bankzeitschriften sehr gering waren, obwohl sie extrem hochklassig waren, waren die Seitenpreise vergleichsweise niedrig. Die Agenturen erhielten nur sehr geringe Provisionen für Aufträge, die in Bankzeitschriften platziert wurden. Im Vertrauen auf mein Wissen und meine Ehrlichkeit verließ sich die meisten Agenturen in Chicago fast ausschließlich auf meinen Rat, wenn es um die Nutzung von Werbeflächen in Bankzeitschriften ging.

Zu dieser Zeit war das größte Unternehmen im Verlagswesen die Curtis Publishing Co. aus Philadelphia, Herausgeber die *Saturday Evening Post*, der *Ladies' Home Journal* und der *Country Gentleman*. Sie galten als die aggressivsten Leute in der Verlagsbranche. Es war eine Frage des Ansehens, zu ihrem Personal zu gehören.

Etwa zu dieser Zeit war die Curtis-Organisation auf der Suche nach einem brillanten und vielversprechenden jungen Anwalt, der das Potenzial hatte, eine hohe Führungsposition einzunehmen. Sie erkundigten sich bei den Platzeinkäufern und Kontaktleuten in den meisten führenden Werbeagenturen nach Empfehlungen für den vielversprechendsten Mann auf dem Gebiet der Werbung für die Agenturen. Ich gehörte zu den beiden Besten, die von den Chicagoer Agenturen empfohlen wurden, und wurde in das Chicagoer Büro von Curtis gerufen, wo mir der westliche Manager die Möglichkeit bot, in die Belegschaft von Curtis einzutreten.

Es war eine sehr schmeichelhafte Gelegenheit. Aber ich wollte sicher sein, bevor ich etwas änderte. Zu diesem Zeitpunkt hatte ich endlich die Lektion gelernt, bei einer Sache zu bleiben und nicht hin und her zu wechseln. Ich wandte mich an Arthur Reynolds, den Präsidenten der Continental & Commercial National Bank – Chicagos größter Bank und der zweitgrößten nationalen Bank in Amerika – um Rat.

Er drückte einen Knopf auf seinem Schreibtisch. Sogleich erschien eine Sekretärin.

„Bringen Sie mir unsere Akte über die Curtis Publishing Co. of Philadelphia“, sagte er. Die Akte wurde schnell hervorgeholt. Er überflog sie schnell. Ich bemerkte, dass das Material darin mit rotem Bleistift markiert war, um ihn schnell auf die wichtigsten Informationen aufmerksam zu machen.

„Ich rate Ihnen, dort zu bleiben, wo Sie sind“, schloss er nach wenigen Augenblicken. „Die Curtis-Leute sind eine große Prestigeorganisation. Aber Sie wären bei ihnen nur ein kleiner Junge, der ganz unten anfängt. Es würde Jahre dauern, bis Sie von einem der Männer an der Spitze bemerkt würden. Einige dieser großen Unternehmen kümmern sich gut um ihre Mitarbeiter, andere zahlen kleine Gehälter. Die Curtis-Leute müssen keine großen Gehälter für den Job oder das Amt zahlen, das sie bekleiden. Bei ihnen wären Sie ein kleiner Frosch in einer großen Pfütze. Wo Sie sind, sind Sie ein großer Frosch in einer kleinen Pfütze. Sie haben Ihr eigenes Unternehmen. Sie haben es so entwickelt, dass Sie ständig in Kontakt mit großen und wichtigen Männern kommen. Meiner Meinung nach ist das eine bessere Ausbildung für Ihren zukünftigen Erfolg als alles, was Sie bei der Curtis-Organisation bekommen würden. Es ist natürlich sehr schmeichelhaft, dass die Werbeagenturen Sie als einen der beiden vielversprechendsten und effektivsten jungen Werbeanwälte in Chicago eingestuft haben. Nehmen Sie dies als Ermutigung, sich zu größeren Leistungen anzuspornen. Aber ich denke, dass Sie genau dort, wo Sie sind, gut zurechtkommen.“

Ich habe seinen Rat befolgt. Das Angebot von Curtis wurde abgelehnt.

## Ein wütender Konkurrent

Etwa zu dieser Zeit ereignete sich ein Vorfall, der das Vertrauen veranschaulicht, das in den Werbeagenturen von Chicago aufgebaut worden war.

Eines Tages rief mich der Raumkäufer der Agentur Critchfield an.

„Es gibt hier einen Herrn Chazen“, sagte er (der Name wurde aus offensichtlichen Gründen geändert). „Er sagt, er sei Herausgeber von drei Banker-Magazinen, von denen eines in Illinois, Indiana und Wisconsin, eines in Nebraska und eines in Kansas und Oklahoma erscheint. Taugen die etwas?“

Das war sie nicht. Es war eine Fälschung. Ich habe ihm die Wahrheit gesagt.

„Nein, das ist eine reine Fälschung. Er hat wirklich eine gute Auflage in Nebraska, aber das ist alles. Er klebt ein anderes Cover mit einem anderen Namen auf einige wenige Exemplare und nennt sie unter dem Namen seiner angeblichen Illinois-, Indiana- und Wisconsin-Zeitung; dann klebt er noch ein anderes Cover mit einem anderen Namen auf einige wenige Exemplare, die angeblich eine in Kansas und Oklahoma verbreitete Zeitschrift sein sollen. Ich habe Umfrageberichte von jeder Bank in Illinois und Wisconsin. Seine angebliche Zeitschrift für diese Staaten hat genau vier Abonnenten in Wisconsin und 17 in Illinois. Das ist alles.“

„Danke, Herr Armstrong“, sagte der Aufkäufer von Critchfield.

Der wütende Verleger brauchte etwa 12 Minuten, um über den Rundgang zu meinem Büro zu kommen.

„Herr Armstrong“, rief er, als er zur Tür hereinplatzte, „was für ein Spiel spielen Sie eigentlich? Es scheint, als hätten Sie alle Agenturen in Chicago hypnotisiert, so dass niemand mehr ohne Ihre Zustimmung hier einen Auftrag bekommt. Na schön! Ich zahle! *Wie hoch ist Ihr Preis?* Was soll ich Ihnen zahlen, damit Sie meine drei Zeitschriften empfehlen?“

„Setzen Sie sich, und kühlen Sie sich ab, Herr Chazen“, sagte ich. „Natürlich habe ich einen Preis. Der Preis ist einfach das, was es Sie kosten wird, eine ehrliche Auflage für Ihre beiden gefälschten Zeitungen aufzubauen, dem Audit Bureau of Circulations beizutreten und Ihre Auflage durch ein ABC-Audit nachzuweisen. Dann werde ich Ihre Zeitschriften umsonst empfehlen.“

„Aber, aber!“, schnaufte er und stammelte. „Das ist *ungeheuerlich!* Das ist unmöglich! Wissen Sie, was mich das kosten würde?“

„Ja, ich weiß. Aber das ist der Preis, wenn manehrich ist!“

„Das ist ein Skandal!“, rief er immer wieder, während er aus meinem Büro stapfte.

Bei einer anderen Gelegenheit hatte eine Agentur einen Kunden, der eine möglichst hohe Auflage des Banker in Minnesota benötigte. Zusätzlich zum *Northwestern Banker* empfahl ich eine Bankzeitschrift aus Minneapolis, die in Minnesota eine hohe Auflage hatte. Der Verleger kam zu mir und dankte mir. Er hatte eine gute, ehrliche Auflage in Minnesota, und wenn sie zu einem Marketingproblem passte, empfahl ich sie gerne.

## Unsere neue Wohnung

Wir wohnten noch in unserer kleinen Dreizimmerwohnung bei den Blands, als der Erste Weltkrieg am 11. November 1918 zu Ende ging.

Diesen Tag werden wir nie vergessen. Wir hatten Beverly in meinem Büro dabei. Chicagos Rundgänge drehten durch – verrückt! Wir zerrissen gemeinsam dicke Telefonbücher in dünne Streifen und warfen sie aus unserem Fenster im vierten Stock. Jeder hat es getan. Es war, als würde im ganzen Rundgang Schnee fallen. Ich war eine Weile in dem Gedränge unterwegs – ich schaffte es, mich etwa zwei Blocks weit durchzukämpfen – und kämpfte mich dann durch den Stau zurück ins Büro. Jede Pfeife und jede Sirene ertönte – jedes Auto hupte mit voller Kraft!

Etwa zu dieser Zeit erfuhr ich, dass in Maywood, dem dritten Vorort westlich von Chicago, ein neues Wohnhaus gebaut wurde. Ich begann, Traktorwerbung für meine neun Zeitschriften zu schalten, und wir dachten, dass wir endlich eine ganze Wohnung mieten könnten. Ich mietete diese Wohnung im dritten Stock nach den Plänen des Architekten, etwa zu der Zeit, als das Fundament gelegt wurde. Die Wohnung lag in der Fifth Street, ein oder zwei Häuserblocks nördlich der Northwestern-Eisenbahnleise.

Es sollte noch einige Monate dauern, bis das Wohnhaus bezugsfertig sein würde. Trotzdem mieteten wir im Januar ein altes Haus in der Second Street in Maywood, nur wenige Blocks vom neuen Wohnhaus entfernt. Der Vater meiner Frau hatte beschlossen, nach Chicago zu kommen, und er kaufte Möbel für das Haus. Ihr jüngerer Bruder Walter war aus der Marine entlassen worden, und er und Bertha lebten ebenfalls mit uns in diesem Haus.

Wir lebten dort etwa sechs Monate. Beverly lernte dort laufen. Der ältere der jüngeren Brüder meiner Frau, Gilbert, kehrte aus den Schützengräben in Frankreich zurück und wurde aus der Armee entlassen; und so verschiffte der Vater meiner Frau mit seinen beiden Söhnen, die aus dem Krieg zurück waren, seine Möbel und zog zurück nach Iowa.

Dann zogen wir für ein paar Wochen in das Hotel in Maywood. Maywood war damals eine ganz andere Art von Vorort als heute. Es ist enorm gewachsen und hat sich zu einer großen Fabrikstadt entwickelt.

Während unseres Aufenthaltes geriet das Hotel in Brand, ein Ereignis, das für große Aufregung sorgte. In einem Zimmer warfen ein paar aufgeregte Gäste den Spiegel von der Kommode aus dem Fenster, so dass er in viele Teile zerbrach, und dann trugen sie die Kommode selbst vorsichtig die Treppe hinunter.

Wir fanden bald ein möbliertes Haus in der Fourth Street, das wir mieten konnten, bis unsere Wohnung fertig war. Als wir in diesem Haus lebten, kurz bevor wir die neue Wohnung bezogen, kam meine Mutter uns besuchen und blieb, bis wir in unsere Wohnung eingezogen waren.

Währenddessen lief das Geschäft immer besser. Wir fühlten uns in der Lage, unsere neue Wohnung einzurichten, und beauftragten einen der Dekorateure von Marshall Field, mit uns an der Einrichtung der Wohnung zu arbeiten. Was wir auswählten, war vom Allerfeinsten. Unsere eigene Wohnung – die erste, die uns seit unserer Heirat gehörte – war eine wahre Freude.

Wir waren Anfang Dezember 1919 in das möblierte Haus und im April 1920 in unsere Wohnung gezogen.

Zu dieser Zeit erwarteten wir unser zweites Kind. Meine Frau hatte Schwierigkeiten. Innerhalb von ein oder zwei Wochen nach dem Einzug in unsere neue Wohnung und nur wenige Tage, nachdem meine Mutter nach Salem, Oregon, zurückgekehrt war, erkrankte Frau Armstrong an Eklampsie, wobei die Urinanalyse einen Albuminwert von 40 Prozent ergab, und wurde in ein Krankenhaus eingeliefert. Man sagte uns, dass es nur einen Arzt auf der Welt gäbe, der sie in ihrem ernsten Zustand retten könne – und dieser Spezialist wurde hinzugezogen. Sie überlebte, und unsere zweite Tochter, Dorothy Jane, wurde am 7. Juli 1920 in einem Krankenhaus in Des Moines geboren.

Diese kritische Krankheit hatte einen bleibenden Nachteil: Die Behandlung ruinierte das schöne goldene Haar meiner Frau – das schönste, das ich je gesehen hatte – und in relativ kurzer Zeit war sie weißhaarig.

Der weltberühmte Facharzt für Geburtshilfe, der in Chicago mit dem Fall meiner Frau befasst war, ihr Arzt in Des Moines und der Onkel meiner Frau, der Hauptmann im Sanitätskorps der Armee war, sagten uns alle, dass eine weitere Schwangerschaft den sicheren Tod meiner Frau *und* des Babys bedeuten würde. Obwohl wir damals nicht wussten, warum, erfuhren wir erst viel später, dass wir den entgegengesetzten Rhesus-Blutfaktor hatten.

Fortgesetzt in [„Die Depression schlägt zu!“](#)