

# 2

Dodge City, Kansas, September 1871

Nach Einfall der Nacht waren ein paar Soldaten von Fort Dodge in der Stadt geblieben, in Hoover's Saloon, den George Hoover ein Jahr zuvor, als Dodge City noch nicht viel mehr war als eine Reihe in die Erde gerammter Pfähle, eigens für sie eröffnet hatte. Nicht dass der Gründer des Etablissements ein so großer Patriot gewesen wäre, dass er rein zum Vergnügen mitten im Nirgendwo Bier an Militärs verkaufen wollte, aber er wusste bereits damals, dass die Eisenbahn kommen würde.

Seither waren drei Gebäude in Dodge City errichtet worden. Ein General Store und dann noch ein Hotel, in das die ledige männliche Bevölkerung, eher klein an der Zahl, noch keine Prostituierten gelockt hatte, obwohl sie schon auf dem Weg waren, sowie ein paar Pionierfrauen, die gute Ehefrauen abgeben würden. Schließlich hatte sich noch ein Wäscher, Friseur und Barbier niedergelassen, der die Ankunft der Damen ebenso ersehnte, damit die Kerle endlich anfangen, sich zu waschen.

Es war keine Neuigkeit, dass es hier in Kansas, so weit das Auge reichte, grüne Ebenen gab, die nur auf die Planwagen warteten, um Ernten wie im Garten Eden hervorzubringen. Es waren bereits Pioniere hindurchgezogen, die aus Missouri und Texas gekommen waren. Aber die Eisenbahn, das war etwas anderes. Ein Strom aus Eisenschienen, Schwellen und Kieselsteinen, der direkt aus dem Osten geflossen kam, an dessen Ufern anstelle von Bäumen Farmen emporschossen. Die Santa Fe Railway verkaufte die Grundstücke entlang ihrer Gleise zu einem guten Preis. Aber für das zukünftige und große Dodge City waren nicht die Farmen das Wichtigste. Man wartete auf die texanischen Großgrundbesitzer, die ihr Vieh in Waggons verladen und in Windeseile in alle Richtungen verschicken wollten, das heißt, in

jene beiden Richtungen, die Amerika kannte: den Osten und den Westen. Hunderte, Tausende, Millionen von Langhornrindern galt es zu verschicken. Also hatte Hoover, der den richtigen Riecher und Freunde bei der Santa Fe Railway hatte, fünf Meilen vor Dodge City sein erstes Whiskyzelt aufgeschlagen, genau dort, wo der Bahnhof gebaut werden sollte. Ein Jahr später war die Eisenbahn endlich vor seinem Saloon angekommen: Die Passagiere streckten den Kopf heraus, setzten einen Fuß auf die Verladerampe und stiegen dann aus dem Zug, um bei ihm einzukehren. Eine gänzlich unscheinbare Bahn: eine neue Lokomotive, ein Kohlenwagen, ein Fahrgastwaggon, ein Waggon für die Handelswaren, nicht mehr und nicht weniger.

Die fünf oder sechs Soldaten aus dem Fort und die dreißig Bewohner von Dodge City ließen sich volllaufen, und falls sie hundert Dollar in der Tasche hatten, suchten sie sich eine Zukunft: ein Hotel, einen Eisenwarenhandel, ein Restaurant, eine Möbelwerkstatt oder ein Bordell. George Hoover sollte schon bald, als immer mehr Dollars in der Kasse seiner Bar klimperten, einen Geldverleih aufziehen. Es hatte so was schon gegeben, dass Städte einfach aus dem Nichts entstanden, und es war bekannt, dass der Erste, der einen Saloon aufmachte, als Bürgermeister endete, der Erste, der einen Zaun baute, Senator wurde, und der Erste, der einen Hammer verkaufte, am Ende ganze Straßen sein Eigen nannte.

Außer den Bürgern von Dodge waren auch Männer aus dem Osten und dem Süden herbeigeströmt, Viehhändler und Abgesandte großer Zuchtfarmen. An jenem Abend drängten sich in Hoover's Saloon in Dodge City, zählte man die Arbeiter der Eisenbahngesellschaft hinzu, etwa sechzig Personen. Der Tisch, an dem alle sitzen wollten, war der des Stellvertreters der Santa Fe Railway, der binnen weniger Stunden König des Westens wurde. Die Fleischverkäufer bildeten den ersten Kreis um ihn, die Diskussion artete in eine Auktion aus, in der es darum ging, wer die meisten Kilos an Ware anzubieten hatte, die er herschicken oder mit den nächsten Zügen liefern lassen würde. Die Preise stiegen schneller als ein Säuglingsfieber. Ein Händler der North Western Fur Company setzte seine Ellbogen ein, und so lieferten sie sich am Ende inmitten der Gläser einen Faustkampf.

»Sie wissen genau, dass es sich bei diesen Preisen für uns überhaupt nicht mehr lohnt, unsere Felle zu liefern! Da können wir sie ebenso gut mit den Planwagen ausfahren! Fünfhundert für ein Fell, da lassen wir sie am besten gleich hier verrotten!«

Der Abgesandte der Santa Fe Railway verschränkte die Hände vor dem Bauch.

»Wenn Sie das nicht zahlen können, ist das doch nicht die Schuld unserer

Gesellschaft.«

Der Fellhändler entgegnete dem Viehzüchter: »Bei diesen Tarifen machen Sie nicht mehr lange Geschäfte, und das wissen Sie. Ihr steckt in dem Spiel mit der Santa Fe unter einer Decke, und wir, die Kleinen, müssen das ausbaden! Wenn wir nicht gemeinsam kämpfen, werden sie uns ausbluten lassen, und davon profitieren nur die anderen!«

Die Ranchverwalter aus Texas und Kansas, die sich eng an Henry Sitler angeschlossen hatten, den größten Viehzüchter zwischen Dodge und Junction City, scherten sich einen Dreck um das, was der Mann von der Fur Company erzählte. Das Vieh war mehr wert als die Felle, und seit die Dürre und der Krieg vorbei waren, schossen die Preise nur so in die Höhe. Denn zum Glück verschlang das Land Jahr um Jahr mehr Fleisch.

Der Mann von der North Western Fur schüttelte den Kopf, schimpfte sie Idioten und verließ den Saloon. Er ging den Bahnsteig entlang zum Lager der Jäger, wo die Felle, zu zwei Meter hohen Haufen zusammengeschnürt, auf den Karren ihrer Bestimmung harrten. Dort standen etwa zwanzig Männer um ein Feuer herum. Bob McRae, der älteste von ihnen, fragte einen Händler, wie es gelaufen sei.

»Ich habe keine andere Wahl. Wenn Sie Ihre Jagdbeute in diesen Zug laden wollen, kann ich Ihnen nicht mehr als zwei Dollar pro Fell bieten. Bei drei Dollar müssten Sie selbst nach Atchinson liefern.«

»Bei zwei Dollar kann ich mein Unternehmen auch gleich dichtmachen. Das ist unsere Sommersaison, ich muss Arbeiter bezahlen, muss Material für die Wintersaison einkaufen. Schon bei drei Dollar machen wir keinen Cent Gewinn.«

»Zwei Dollar, mehr kann ich nicht anbieten, wenn es mit der Eisenbahn gehen soll.«

Bob McRae dachte nach.

»Sind es die Viehzüchter, die die Preise so nach oben treiben?«

»Sie haben noch gar keine Fracht, aber sie heizen das Geschacher an, damit sie sicher sein können, dass niemand die nächsten Züge bezahlen kann. Der Repräsentant der Santa Fe sitzt da und säuft, während die Preise in die Höhe schießen.«

»Und der Waggon, der hier wartet, ist der immer noch leer?«

»Es ist nichts drin. Der Zug fährt morgen weiter.«

»Und jetzt hindert uns die Viehzüchterbande daran, ihn mit unseren Fellen zu beladen?«

Der Repräsentant der North Western Fur nickte.

»Die halbe Stadt hofft, mit den Leuten aus Texas und der Sitler-Ranch zusammenzuarbeiten, sie haben kein Interesse daran, mit ihnen über Kreuz zu kommen.«

»Wie viel können Sie für die Fracht bezahlen?«

»Zehn Cent pro Fell ist das Maximum, und ich nehme die Ladung für zwei Dollar achtzig das Stück.«

»Sie geben uns drei Dollar, und wir schenken Ihnen drei schöne Felle, davon ist jedes mindestens fünfundzwanzig wert.«

Der Handelsvertreter reichte ihm die Hand.

»Da schlag ich ein.«

Bob McRae betrachtete die Jäger ringsum. Er musste nicht immer reden, damit man ihn verstand. Als er sich wieder auf den Weg machte, folgten ihm die anderen, die Wirte, Kürschner, Köche und Maultiertreiber, direkt in den hell erleuchteten Saloon.

Auf dem Bahnsteig stand unter einer vom Wind geschaukelten Lampe ein Mann, die Hände in den Taschen, und betrachtete die Lokomotive. Ein junger, stämmiger Mann, der seine Fellkragenjacke unterm Arm und einen runden Hut auf dem Kopf trug.

McRae blieb auf seiner Höhe stehen.

»Mein Junge, falls du den Auftrag hast, diesen Zug zu bewachen, geb ich dir den guten Rat, mal eine Runde zu drehen.«

Der Kerl wandte sich zu McRae und den Jägern um.

»Ich arbeite nicht für die Eisenbahngesellschaft.«

»Ich würde trotzdem nicht da stehen bleiben, dürfte besser sein für dich.«

»Ich geh, wohin ich will.«

Der junge Kerl hielt eine Flasche in der Hand, drehte ihnen den Rücken zu, den Blick unverwandt auf die Lokomotive gerichtet. Die anderen Jäger trollten sich zum Saloon, aber McRae blieb stehen und lächelte.

»Suchst du Arbeit?«

»Kommt drauf an.«

»Was kannst du?«

»Ein bisschen nichts, ein bisschen alles.«

»Himmel, du verkaufst dich wirklich prächtig. Bist eingestellt.«

»Um was zu tun?«

»Mit mir zurück in diesen Saloon zu gehen.«

»Und dann?«

»Dann wollen wir mal schauen, ob du auf deinen Beinen wieder herauskommst.«  
Der junge Mann hob seine Flasche.

»Der Whisky macht mir keine Angst.«

»Du wirst keine Zeit haben, was zu trinken, ich brauche deine Arme.«

»Was wollen Sie da drin machen?«

»Über den Preis für die Fracht in diesem Zug verhandeln, den du so bewunderst.«

Die Jäger bahnten sich einen Weg bis zum Tisch des Angestellten der Santa Fe Railway. Henry Sitler, der neben ihm saß, hatte eine Flasche von Hoovers bestem Whisky bestellt. Die Verhandlungen waren beendet, jetzt wurden sie begossen. Bob McRae sprach den Kerl von der Eisenbahngesellschaft an: »Die Jungs und ich, wir haben da eine Felllieferung, sie liegt draußen auf unseren Karren, und wir wüssten gerne, wie wir das jetzt anstellen sollen, dass wir sie in Ihren Zug bekommen, denn wir müssen weiterarbeiten.«

Henry Sitler ließ seinem Gegenüber keine Zeit für eine Antwort: »Ich glaube nicht, dass das ein Problem ist, Bob. Sie müssen nur bezahlen, und der Waggon gehört Ihnen.«

»Der Zug ist schneller als die Karren, und wir sind uns einig, die Differenz zu zahlen, aber das sind zehn Cent pro Fell, mehr nicht.«

»Das wäre nicht wirklich gerecht, Bob, schließlich müssen wir auch für unsere Ware bezahlen.«

»Bei allem Respekt, den ich Ihnen schulde, Mr. Sitler, Sie wissen, dass wir nicht die Mittel haben und dass Sie es sind, der die Preise festgelegt hat. Wer wird Ihre Prärien von den Bisons befreien, wenn Sie Ihre Waldläufer arbeitslos machen?«

»Machen Sie das mit denen aus, die Ihre Felle kaufen, das ist weder Ihre Angelegenheit noch die der Eisenbahngesellschaft.«

Bob McRae drehte sich wieder zu dem Angestellten der Santa Fe um: »Hören Sie, wir haben eine Fracht, die schon bereitsteht. Ihr Zug wird leer fahren. Mit zehn Cent das Fell machen Sie ein gutes Geschäft.«

»Die Gesellschaft hat die Preise festgelegt, Mister, ich kann nichts für Sie tun. Mr. Sitler hat recht, machen Sie das mit Ihren Handelspartnern aus.«

»Unseren Handelspartnern? Mister, wir geben Ihnen dreihundert Dollar und laden heute Abend selbst unsere Ware ein. Das heißt nicht, dass wir versuchen, Sie zu zwingen, das heißt nur, dass das ein gutes Angebot ist.«

Im Saal wurden Stimmen laut, einige Kerle sagten, McRae habe recht, das sei ein ehrliches Geschäft, andere sagten, für die Jäger eine Ausnahme zu machen, sei kein