

Nr. 2.4.1.01

Deutsche Kaufleute in Kanton über die Möglichkeiten zur Hebung des deutschen Ausfuhrhandels, Februar 1881

Zeitungsartikel

Bearbeitet von: Friederike Sattler

Fundort: Rheinisch-Westfälisches Wirtschaftsarchiv, Köln (RWWA), Abt. 22, Nr. 7, Fasz. 1

Abdrucke: Deutsches Handels-Archiv 35 (1881), Nr. 22, S. 574–582

Formalia: Gedruckte Quelle im Umfang von 4 Blättern, jeweils beidseitig zweispaltig bedruckt; Sonderdruck eines Beitrags aus: Deutsches Handels-Archiv 35 (1881), Nr. 22, S. 574–582.

Regest:

Ein nicht namentlich genannter Korrespondent des Deutschen Handels-Archivs, der zuvor in Kairo stationiert war und nun aus Kanton berichtet, legt ausführlich seine Ansichten über die bestehenden Hemmnisse und die Möglichkeiten zur Hebung des Exports von deutschen Industriewaren im Allgemeinen und im Hinblick auf China im Besonderen dar. Das Hauptaugenmerk richtet sich dabei auf Textilwaren und Gebrauchsgegenstände, Maschinen werden nicht ausdrücklich erwähnt. Seine Darlegungen beruhen auf Gesprächen mit deutschen Kaufleuten in Kanton und Hongkong, deren Firmennamen, Niederlassungen und Vertretungen in Europa sämtlich genannt werden, um der deutschen Industrie die Anbahnung des Kontakts zu erleichtern. Die Meinungen von drei Kaufleuten, die anonym bleiben, gibt der Korrespondent am Schluss seines Artikels in eigenen Worten wieder. Als Hauptursachen für den bisher nur schwach entwickelten Export deutscher Industrieprodukte nach China benennt er erstens mangelnde bzw. zu stark schwankende Qualität und unzureichende Zuverlässigkeit der Lieferungen, zweitens eine risikoscheue und viel zu kurzfristig ausgerichtete Geschäftspolitik, die in erster Linie auf Kommissionsgeschäfte setzt, sowie drittens die zu schwach ausgeprägte Bereitschaft, sich den Gegebenheiten des chinesischen Marktes und den Bedürfnissen chinesischer Kunden anzupassen. Die Kaufleute selbst bringen außerdem die nicht von der Hand zu weisenden, etwa durch geographische und handelspolitische Rahmenbedingungen gegebenen Wettbewerbsnachteile gegenüber dem Angebot britischer Industriewaren zur Sprache und lassen ihre Aufgeschlossenheit für „ausgleichende“ staatliche Subventionen durch die deutsche Regierung erkennen.

[1. Blatt, Vorderseite, linke Spalte]

Zur Hebung des Deutschen Ausfuhrhandels

Kanton, Februar 1881

Die Hauptgründe, welche den Aufschwung der Deutschen Industrie und des Absatzes ihrer Erzeugnisse nach überseeischen Ländern im Wege stehen, sind:

- I. Unredlichkeit der Lieferungen,
- II. kurzsichtige Politik,
- III. ungenügende Mittel.

I. Es ist ein leider nicht zu leugnendes Faktum, daß die Deutsche Industrie an dem Fehler leidet, unreell zu liefern.

Die Kenntnisse und Fortschritte in der Chemie und anderen Wissenschaften ermöglichen es dem Fabrikanten, Waaren zu liefern, deren äußeres Aussehen der Probe, früheren Sendungen oder einem bestimmten Konkurrenzartikel vollkommen ähnlich, deren innerer Gehalt und Werth jedoch ein durchaus verschiedener ist.

Der Absatz solcher Waaren erzielt für kurze Zeit glänzende Resultate, im weiteren Verlaufe treibt er jedoch nothwendig den Käufer zu den Waaren zurück, welche auf ihrer Höhe gehalten werden, und hört die Nachfrage nach dem Deutschen Fabrikat mit der Zeit gänzlich auf. Die noch nicht abgesetzten Waaren sind dann für Rechnung des Fabrikanten oder der getäuschten Zwischenhändler und nur mit schweren Verlust zu veräußern, der frühere Gewinn wird dadurch wieder aufgehoben, der Kredit des Deutschen Fabrikats auf das empfindlichste geschädigt und jede Aussicht auf weiteren Absatz zerstört.

Daß Deutsche Fabrikanten ihre Waaren mit gedruckten Analysen begleiten, welche dieselben den besten Englischen Marken gleichstellen, während eine kompetente Prüfung eine beträchtliche Abweichung der Waare von der ihr beigefügten Analyse nachweisen, ist ein Faktum, dessen Richtigkeit mir von zuverlässiger Seite versichert wird.

Die Waare wird in früheren Jahren konform der Analyse hergestellt gewesen sein; während jedoch die letztere unverändert blieb, nahm man es mit Qualität nicht so genau; die Waare wurde, wenn auch dem äußeren Ansehen nach der früheren oder dem konkurrierenden Mittel gleich, ihrem inneren Gehalt und Wert nach geringer und in Folge dessen unverkäuflich, während die Englische unbestritten den Markt beherrscht.

Der Fabrikant denkt mit einigem Recht, daß der Chinese nicht im Stande ist, die inneren Mängel zu entdecken, und soweit es dazu einer wissenschaftlichen Untersuchung bedarf, ist seine Annahme ja auch richtig. Die Konsumenten lernen jedoch im Gebrauche sehr bald die Vorzüge und Mängel einer Waare kennen und kaufen nur solche, welche eine Marke führen, die sie nie getauscht hat.

Der Umstand, daß der Chinese nicht imstande ist, die Beschaffenheit einer Waare wissenschaftlich zu untersuchen, ermöglicht es allerdings, daß er einmal, durch das äußere Aussehen bestochen, schlechte Ware für gute annimmt, sie hat aber andererseits auch zur Folge, daß er, durch einen rein äußerlichen Umstand verleitet, gute Ware für schlechte ansieht und sie zu kaufen ablehnt. So kommt es vor, daß eine bestimmte Waare nicht zu verkaufen ist, wenn sie in gelbem statt in weißem Papier emballirt ist. Der Grund dafür liegt darin, daß vor Jahren die betreffende Waare in durchaus schlechter Qualität in der ersteren Verpackung auf den Markt kam, und der Chinese seitdem gegen diesen Artikel, sofern er in jener Verpackung ankommt, sofort Mißtrauen hegt.[1. Blatt, Vorderseite, rechte Spalte]

In dieser Unreellität liegt der größte Hemmschuh für den Absatz Deutscher Fabrikate im Auslande. Sie schließt eine einmalige lukrative Transaktion nicht aus, sie verhindert jedoch die Entwicklung eines regelmäßigen Geschäftes und damit eines sicheren Absatzes. Der Fabrikant, welcher nicht gewohnt ist, regelmäßige Nachbestellungen zu erhalten, zollt dem Geschäft nicht die volle Aufmerksamkeit, die ihm gebührt, und wird auf diese Weise wiederum weniger mit den Wünschen seiner Kunden vertraut.

Wo sich vereinzelte Fabrikanten über diesen Kardinalfehler erhoben und sich durch verlässliche Lieferungen ausgezeichnet, ist der Erfolg auch nie ausgeblieben, und sind in ihrer Branche häufig die Englischen Fabrikate aus dem Felde geschlagen worden.

II. Der deutsche Fabrikant, welcher seine Waaren auf überseeischen Märkten, auf welchen die Englischen bereits festen Fuß gefaßt, abzusetzen wünscht, ist leider nur in den allerseltensten Fällen – und selbst dann nur mit vieler Mühe – dazu zu bringen, der Erreichung dieses Zweckes pekuniäre Opfer zu bringen. Er erwartet nicht nur, daß seine Waare sofort und ohne Weiteres die Konkurrenz besiegen wird, sondern daß dies auch zu ermöglichen sei, ohne an dem erhofften Gewinn irgend welche Einbuße zu erleiden. Erweist sich dann die Waare als dem Geschmacke nicht entsprechend und in Folge dessen schlecht verkäuflich, so denkt er in den seltensten Fällen daran, die Erfahrungen, die der erste Versuch ihn gelehrt, auszunutzen, sucht vielmehr auf Kosten der Qualität sich für den Verlust zu entschädigen oder zieht sich entmuthigt von dem kaum eröffneten Geschäft ganz zurück.

Der Fabrikant arbeitet eben nur für den momentanen Gewinn, nicht für die Zukunft; mitunter hat er das Geschäft schon aufgegeben, ehe noch aus dem Innern die ersten verlässlichen Berichte eingetroffen.

Er ist keineswegs abgeneigt, Waaren, um sie auf den Markt zu bringen, in Konsignation zu versenden – er konsignirt überhaupt viel zu viel – der Zweck solcher Konsignationen ist jedoch in erster Linie nicht, seine Waare in dem Lande einzuführen und sich damit einen dauernden Absatz zu schaffen; er konsignirt in der Regel vielmehr nur, weil er mehr fabriziert, als er auf feste Rechnung absetzen kann, und deshalb schon zufrieden ist, wenn er consignationsweise seinem Fabrikate einen vorläufigen Absatz und damit sich selbst

einen Vorschuß sichert, welcher seine Selbstkosten annähernd deckt. Dergleichen Versendungen, welche den Anforderungen des betreffenden Absatzgebietes selten entsprechen, weil der Fabrikant bei der Anfertigung häufig das Land, nach welchem sie definitiv versendet werden, selbst noch nicht kennt, seinen Anforderungen und Bedürfnissen also nicht Rechnung tragen kann, stören ganz besonders die Entwicklung einer gedeihlichen Geschäftsverbindung, indem der Importeur in der Regel nur darauf sieht, sie baldmöglichst und zu jedem Preise loszuschlagen, sofern durch diesen nur seine Vorschüsse und sonstigen Auslagen wie die Kommission gedeckt werden. Die Leichtfertigkeit, mit welcher Deutsche Kaufleute und Fabrikanten Konsignationen nach überseeischen Ländern zu machen pflegen, hat denselben – zwar weniger in China, wohl eher, wie ich aus langjähriger Erfahrung weiß, in Egypten – schon die empfindlichsten Verluste eingetragen.

In der Annahme, daß die Konsignation von Waaren, insofern sie dem Kommittenten das Eigenthumsrecht der Waare im Besitze des Kommissionärs (Consignatärs) sichert, weniger riskant sei, wie in Verbindung damit, daß Offerten, Waaren in Konsignation zu nehmen,[1. Blatt, Rückseite, linke Spalte] sich weit häufiger präsentieren, als feste Kaufanträge, pflegen Deutsche Exporteure im ausgedehntesten Maße Waaren zu konsigniren, ohne dabei die Vorsicht anzuwenden, die sie einem Verkaufe auf feste Rechnung mit Kredit zu widmen pflegen.

Es ist aber die Zahlungsfähigkeit des ausländischen Kaufmanns als Kommissionärs nicht allein, welche den heimischen Kommittenten in Verlust bringen kann, viel wichtiger ist die Ehren- und Gewissenhaftigkeit desselben, und an solchen, welche daran Schiffbruch gelitten, fehlte es in Egypten und resp. Cairo keineswegs.

Sobald ein junger Mann einige Jahre als Kommis in Egypten thätig gewesen, hält er sich für berufen und befähigt, sich auf eigene Füße zu stellen, ein eigenes Haus zu etabliren. Ohne das erforderliche Kapital und den nöthigen Kredit wirft er seine Thätigkeit auf die Geschäftsbranche, die dieser Bedingungen eines soliden Geschäfts sich am leichtesten entschlagen kann, auf das Kommissionsgeschäft. Auf seine mit den großartigsten Verheißungen einer ausgedehnten und dauernden Geschäftsbeziehung ausgestatteten, auf genaue Kenntniß des Landes, seiner Verhältnisse und zahlreiche Beziehungen mit den bedeutendsten Abnehmern in renommirender Weise sich stützend, mit einigen zweifelhaften Referenzen unterstützten Offerten, gegen eine mäßige Kommission, häufig mit einer besondern für das Delcredere, Waaren in Konsignation zu nehmen, geht der heimische Fabrikant, namentlich solche aus kleineren Fabrikstädten, um so leichter ein, als die offerirte Geschäftsverbindung ihm in seinen sanguinischen Ideen ein großes Absatzfeld und die hohen von dem Kommissionär anstandslos acceptirten Preise einen beträchtlichen Gewinn in Aussicht stellen.

Vielleicht, daß das erste Geschäft noch befriedigend abgewickelt wird – um so schlimmer, wenn der Fabrikant dadurch verleitet wird, neue und größere Konsignation zu machen.

Der junge Kaufmann, der nicht nur das Bedürfniß, zum Chef einer eigenen Firma zu avancieren, sondern auch die Pflicht fühlt, der neuen Stellung entsprechend zu leben und aufzutreten, d. h. in der Regel über seine Mittel lebt und deshalb in steter Geldverlegenheit zu sein pflegt, sucht vor Allem seine Frachtauslagen und Kommission zu decken. Er verkauft die Waaren, ohne viel nach der Kreditfähigkeit des Abnehmers zu fragen – für seine Auslagen und die Kommission, die er für die gesammten, auch die nicht verkauften Waaren berechnet, weiß er sich schon zu decken; – die von dem Käufer ausgestellten Wechsel zieht er für den Kommittenten ein; statt zu remittiren, schreibt er den Betrag ihm gut, nicht selten verpfändet er die Waaren oder versteigert sie und giebt dem Kommittenten fingirte Käufer auf, aber auch wo er dem Ersteren die Verkäufe überschreibt und die Wechsel remittirt, wird sich in den meisten Fällen ergeben, daß der Käufer zahlungsunfähig oder doch kreditlos, jedenfalls der Kaufpreis nur unter schweren Verlusten einzubringen ist.

Für Geschäfte auf Kredit mit Egypten dürfte also dem Deutschen Fabrikanten die größte Vorsicht anzuempfehlen und namentlich vor Konsignationen außer an bewährte und zuverlässige Firmen eindringend zu warnen sein.

Um auf China zurückzukommen, so besteht eine weitere Kurzsichtigkeit vieler Deutschen Fabrikanten darin, daß sie sofort nach Empfang einer Ordre die sämmtlichen Details, Muster &c. an alle Häuser einsenden, um auf solche Weise weitere Ordres zu erhalten, zuweilen sogar gleiche Konsignationen zu gleicher Zeit an verschiedene Häuser desselben Handelsplatzes machen. Die Folge ist, daß in dem ersteren Falle Niemand seine Rechnung findet, und weitere Aufträge ausbleiben, während in dem letzteren Falle das Bestreben der verschiedenen Häuser, schnellere Abrechnung zu liefern, für den betreffenden Artikel eine künstliche Konkurrenz schafft, in Folge deren die Waare[1. Blatt, Rückseite, rechte Spalte] niedrigere Preise erzielt, als wenn sie einer Hand anvertraut gewesen wäre. Auf solche Weise die Rechtschaffenheit, Befähigung oder

Geschäftspraxis einzelner Firmen prüfen zu wollen, ist meist sehr kostspielig und sichert trotzdem keine zuverlässige Beurtheilung.

Es verdient weiter gerügt zu werden, daß ein Theil der Fabrikanten, statt sich an die genauen Vorschriften ihrer überseeischen Geschäftsfreunde zu halten, deren Beurtheilung des Marktwertes und der Absatzfähigkeit des betreffenden Artikels sie anerkennen und befolgen sollten, Konsignationen lediglich als eine passende Gelegenheit betrachten, mit altem fehlerhaften oder sonst unverkäuflichem Lager aufzuräumen. Dergleichen eigenmächtige Versuche haben sich stets schlecht bezahlt und durch hohe Frachtspesen, Kommissionen, Lagermiete &c. bei relativ sehr niederen Verkaufspreisen empfindliche Verluste für den Absender und durch die Ueberschwemmung des Marktes mit mangelhafter Waare und Diskreditirung der Deutschen Industrie nicht minder große für das heimische Exportgeschäft zur Folge gehabt.

Das Uebersetzen der Preise in Konsignationsfakturen ist ein weiterer Uebelstand, der zu häufig vorkommt, um hier nicht ebenfalls Erwähnung zu finden.

Konsignationswaaren, aus deren Verkauf kaum die Hälfte des Fakturenwerths erlöst wird, werden anstandslos in doppelter Quantität erneuert und erzielen in der Regel noch weit ungünstigere Resultate. Wenn es auch die Pflicht des Kommissionärs ist, die Verkaufsinteressen des Kommittenten nach besten Kräften zu wahren, aus den Fakturenpreisen allein ist er nicht in der Lage zu beurtheilen, ob und daß ein niederes Angebot dem Fabrikanten noch immer einen Nutzen läßt.

So tritt denn häufig der Fall ein, daß der hiesige Kommissionär einer solchen Preisdifferenz wegen den Verkauf ablehnt und später durch die Mittheilung des Fabrikanten überrascht wird, daß er zu dem Angebote hätte losschlagen sollen. Der Käufer hat inzwischen seinen Bedarf anderweit bezogen, statt des aus den hohen Preisen erwarteten Gewinns treten durch die vermehrten Lagerspesen Verluste und im weiteren Verlaufe Auktionsverkäufe ein, deren Ergebnis den Fabrikanten erst recht nicht befriedigt.

So wenig glaubhaft es scheinen mag, der Fall kommt doch nicht selten vor, daß der heimische Fabrikant erwartet, der überseeische Konsument solle sich danach richten, was er zu fabrizieren gewohnt ist.

Auf gewünschte, selbst ganz geringfügige Aenderungen, die verlangt werden, pflegt dann die Antwort einzutreffen: auf diese Appretur, jene Mischung, oder um was es sich sonst handeln mag, sind wir nicht eingerichtet, die Chinesen werden schon einsehen, daß unser Fabrikat viel besser ist; oder: meine Methode ist besser, und wenn Sie dem Chinesen zeigen wollen, so wird er sehr bald meiner Waare den Vorzug geben, und dergleichen. Werden dann gleichwohl die Waaren ohne die gewünschte Abänderung hierher gesandt, und treten daraus Verluste ein, so zieht sich der Fabrikant zurück, als ob der Handel mit China ein riskantes und unberechenbares Geschäft sei, ohne daß er begreifen kann oder will, daß der Verlust nur der Unkenntnis des Geschmacks und der Anforderungen des Konsumenten und beziehungsweise der Abneigung, denselben Rechnung zu tragen, einzig und allein zuzuschreiben ist.

Es ist die dem Deutschen Fabrikanten anhaftende Schwerfälligkeit, der Hang zum Hergebrachten, der daran Schuld trägt und der ihn selten dazu veranlaßt, selbst kontraktliche Bedingungen bei der Fabrikation zu ignorieren.

Der Chinese – wie ich bereits in dem anliegenden Auszuge zu[2. Blatt, Vorderseite, linke Spalte] bemerken Gelegenheit hatte – ist sanguin, er ist rasch entschlossen, auf Grundlage der derzeitigen Preislage große Lieferungsgeschäfte abzuschließen; tritt dann eine andere Konstellation ein, die statt des erhofften Gewinnes Verluste in Aussicht stellt, so wird er die geringste Abweichung vom Muster, von der Lieferzeit oder welcher sonstiger Kontraktbedingung dazu benutzen, vom Kontrakt zurückzutreten. Bei einer Lieferung von Anilinfarben hatte der Deutsche Fabrikant – zweifellos von der besten Absicht geleitet – eine Farbe geliefert, welche im trockenen Zustande der Farbe des Musters zwar nicht ganz entsprach, flüssig und aufgestrichen dagegen die Musterfarbe gediegener und intensiver darstellte als die Probe. Trotzdem hatte die Abweichung einen unverhältnismäßigen Abzug zur Folge, welcher bewilligt werden mußte, um die Aufgaben des ganzen Kontrakts und damit der weiteren Lieferungen zu vermeiden.

Daß der Chinese denjenigen Fabrikanten sich zuwendet, der seinen Wünschen und Anforderungen ohne Weiteres Rechnung trägt, der in seinen Augen vernünftiger denkt, ist selbstredend.

III. Vielen unserer Deutschen Fabrikanten fehlt es an einem regelmäßigen Absatzgebiet, sie können ein solches auch nicht haben, weil und so lange sie die Wünsche und Ansprüche der Abnehmer nicht genügend

berücksichtigen; sie bedürfen aber eines Absatzes, um ihre Fabriken in Betrieb zu halten, und sind nicht genügend fundirt, um abwarten zu können, bis Aufträge eingehen.

Durch solche Fabrikanten und ihre Konsignationen werden nicht am wenigsten die Interessen des Deutschen Exporthandels geschädigt. Auf den inneren Werth und die Solidität der Waare wird bei ihrer Fabrikation viel weniger als darauf gesehen, daß sie ein möglichst gutes Aussehen hat, daß sie als das scheint, was sie in Wirklichkeit nicht ist, um auf diesem Wege möglichst grosse Vorschüsse zu erhalten. – Daß solche Waaren dann häufig bedeutend unter dem Kostenpreis verkauft werden und dem Ausland eine weitere Illustration zu der dem Deutschen Fabrikate vorgeworfenen Charakteristik des cheap and nasty geben, bedarf keiner näheren Ausführung.

Einheimische Geldinstitute, welche sich mit der Aufgabe befaßten, den kleinen Fabrikanten in pekuniärer Beziehung zu Hülfe zu kommen, die nicht die eigene Bereicherung, sondern die Hebung der Industrie als Zweck verfolgten, würden wesentlich dazu beitragen, diese abnormen Verhältnisse zu beseitigen: es müßte dem Fabrikanten ermöglicht werden, Vorschüsse und Darlehen zu billigen Bedingungen zu erhalten; die betreffenden Geldinstitute sollten Filialen an den überseeischen Plätzen haben, welche ihrerseits in nicht zu unterschätzender Weise fördernd und helfend der Vermittelung des Deutschen Exporthandels zu Hülfe kommen würden.¹

Nicht wenige der Deutschen industriellen Unternehmungen sind zu Zeiten großer Konjunkturen, als bedeutende Nachfrage und hohe Preise glänzende Resultate in Aussicht stellten, ins Leben getreten. Der später erfolgte Rückschlag und die damit bedeutend zurückgegangenen Preise haben diese Etablissements in die Lage gebracht, entweder mit Verlust zu arbeiten oder den Betrieb ganz und gar einzustellen. Daß die Einführung von Schutzzöllen diesen Unternehmungen, indem sie sie der lästigen Konkurrenz des Auslandes überhob, wesentlich zu Hülfe gekommen, ist unbestreitbar.²

Eine generelle Klagen, welche über Deutsche Fabrikate im Vergleiche zu anderen, namentlich Englischen und Französischen, erhoben wird, ist, daß den ersteren das fehlt, was der Engländer mit „finish“ bezeichnet, d. h. die korrekte und bis in das kleinste Detail durchgeführte sorgfältige Ausarbeitung. Ob der Fehler an den Arbeitern und resp. an flüchtiger, nicht mit der gebührenden Aufmerksamkeit durchgeführter Arbeit oder daran liegt, daß der Fabrikant darauf nicht [2. Blatt, Vorderseite, rechte Spalte] genügenden Werth legt und folgeweise auf strenge Kontrolle nicht genügend achtet, vermag ich nicht zu entscheiden, ich halte es jedoch für meine Pflicht, die Aufmerksamkeit der Fabrikanten auf diesen Mangel hin zu lenken.

Ich wende mich hiernach zu den Mängeln, deren sofortige Abstellung in der Hand eines jeden Fabrikanten und beziehungsweise Exporteurs liegt.

Es gehören dahin vor Allem die Fehler bei der Verpackung. Wenn auch die kouranten Artikeln die Verpackung meist eine ordnungsmäßige oder doch ausreichende ist, so giebt es doch eine ganze Reihe von Waaren, bei deren Versendung eine größere Sorgfalt sehr wünschenswerth wäre. So sollten beispielsweise große Spiegel oder ähnliche leicht zerbrechliche Gegenstände nur in Kisten mit Schrauben befestigt und verschlossen sein, da die letzteren sich nicht so leicht lockern, und ihre Entfernung nicht Hammerschläge oder andere den Inhalt gefährdende Stöße nothwendig macht.

Bei Bronzewaaren, Lampen &c. sollten Glaskörper oder ähnliche zerbrechliche Bestandtheile vom Metalle getrennt verpackt sein; die Vertheilung der Gegenstände in kleine Holzkistchen mit einer großen Ueberkiste hat den Vortheil, daß bei einem vorkommenden Bruche der übrige Inhalt der Kiste nicht gelockert wird. Bei feinen Glaswaaren sind Ueberkisten erforderlich, und wäre speziell bei Glasservicen die Beipackung von Ersatzgläsern dringend zu empfehlen.

Stahl und blanke Eisenwaaren sollten, wenn der betreffende Artikel sich nicht in Oelpapier und Kleie verpacken läßt, eingefettet oder mit Lack oder Benzoe überstrichen sein, wie denn im Allgemeinen darauf Rücksicht

1 Nachdem die Deutsche Bank ihre beiden schon 1872 ins Leben gerufenen Filialen in Yokohama und Shanghai nach wenigen Monaten wieder geschlossen hatte, gab es keine deutsches Bankinstitut mehr, das in Ostasien direkt präsent war. Vgl. *Plumpe*, Zeitalter der Ersten Globalisierung, S. 29f., 35.

2 Zur deutschen und internationalen, maßgeblich von den USA bewirkten Hinwendung zur Schutzzollpolitik: *Lambi*, Free Trade and Protection; *Böhme*, Bismarcks Schutzzollpolitik; *Rose*, Handels- und Schutzzollpolitik; *Irwin*, Clashing Over Commerce, S. 221–329.

zu nehmen wäre, daß die hier während des größten Theils des Jahres prävalirende Feuchtigkeit auf viele Artikel schnell verderbend einwirkt. Ebenso löst sich Leim und Gummi leicht, während die andauernde Wärme Siegellack oder ähnlichen Harz- und Wachsverschluß leicht zum Schmelzen bringt und dadurch nur zu oft die ganze Aufmachung der Waare beeinträchtigt. Während bei theureren Artikeln eine kleine Raumverschwendung in Folge reichlicheren Packmaterials im Interesse des größeren Schutzes gegen Bruch vorzuziehen ist, sind in allen Fällen, wo es thunlich, die Waaren möglichst eng und mit größter Raumersparniß zu verpacken, um das Volumen und damit die Frachtauslagen möglichst zu vermindern.

Es verdient ferner erwähnt zu werden, daß Kisten mit starken Holzleisten an der Außenwand bei dem Seetransport möglichst zu vermeiden sind, da bei Berechnung der Fracht (mit Ausnahme von Schwergütern) das Volumen der Kiste über den Leisten gemessen wird. Auch sollten die Kistenbretter eng aneinander schließen, keine Astlöcher aufweisen, und die Eisenreifen mit ihren Enden gut übereinander befestigt sein, da diese Vorsicht besser vor Diebstählen schützt und eine Beschädigung bei der Besichtigung der Kiste leichter wahrnehmbar macht.

Während Rheinweine stets wohl verpackt und frei von Bruch anzukommen pflegen, kann man nicht das Gleiche von natürlichem Selterwasser sagen. Bei einer Bestellung, welche ich vor einigen Jahren durch eine Wiesbadener Firma und der Königlichen Brunnenkommission in Selters machen ließ, kostete die Verpackung (Kisten) mehr als die Waare, und trotzdem fanden sich unter 200 Flaschen bei der Ankunft in Cairo etwas über 80 zerbrochen. Verpackung in Körben wäre billiger, außerdem sind Strohüllen dem Stroh vorzuziehen, da das letzte auf der Reise leicht fault, und die losen Flaschen dann gegeneinanderstoßen und leicht zerbrechen.

Bei einer im vorigen Monate per Dampfer „Lydia“ hier eingetroffenen Sendung Möbel aus Berlin war ein Spiegel, obwohl er angeschraubt und sonst ordnungsmäßig verpackt war, dadurch in[2. Blatt, Rückseite, linke Spalte] Bruch gerathen, daß der Lieferant in die Spiegelkiste Bücher gepackt hatte, die durch irgend eine Ursache sich losgemacht und die Spiegelscheibe eingedrückt hatten.

An einem Speisetisch hatte man übersehen, die Messingrollen an den Füßen abzunehmen. Zu schwach, um den Druck zu tragen, brachen sie ab, der Tisch wurde dadurch lose und durch das Hin- und Herschieben in der Kiste die Politur beschädigt. An einem Waschtische endlich waren mit der Marmorplatte gleichzeitig die aus demselben Steine verfertigten, auf der Platte ange kitteten Aufsatzwände mit in dieselbe Kiste verpackt worden und in Folge dessen zerbrochen angekommen. Wären die Letzteren, von der Platte losgelöst, separat verpackt worden, hätte der Bruch vermieden werden können.

Bei einem in Bremen verschifften Service aus Milchglas (Bowe mit 12 Gläsern) traf bei der Ankunft in Hongkong der große Unterteller zerbrochen ein. Der als Ersatz später unter Garantie gegen Bruch durch den Fabrikanten versandte Teller kam trotz der soliden Kiste ebenfalls wieder in zerbrochenem Zustande an.

Es ist schließlich bei Verpackungen noch des Umstandes Erwähnung zu thun, daß Fabrikanten häufig Preislisten in die Kisten legen oder Preise an die Waaren befestigen. Direkte Verbindungen können durch solche eingelegten Preislisten hier nicht herbeigeführt werden, da das Geschäft mit Chinesen immer einer Vermittlung bedarf, dagegen veranlaßt die Angabe der Fabrikpreise, oft noch unter Zufügung der bewilligten Skontis, die Chinesen, ihre Gebote ohne Rücksicht auf Fracht, Spesen und Kommission nach Maßgabe dieser Preisangaben, mithin auf einen Betrag zu reduzieren, der den Originalpreis der Fabrik in Deutschland kaum übersteigt und der selten später einer Steigerung fähig ist. – Daß die auf diesem Wege dem Abnehmer direkt mitgetheilten Fabrikpreise den Kommissionär überdies dem Ersteren gegenüber leicht in ein falsches Licht bringen können, ist einleuchtend. – Die fachmännische schöne und gleichmäßige Aufmachung der Waare hat speziell in China großen Einfluß auf den Preis und den leichteren Absatz einer Waare.

Während es dem Geschmack des Fabrikanten überlassen werden kann, durch hübsche Vignetten, Bilder, Pappschachteln, Goldstreifen, Buntpapier, farbige Bindfäden &c. das Aussehen des Artikels zu heben, ist andererseits darauf zu achten, bei Massenartikeln eine den Chinesen verständliche Marke zu wählen und diese bei allen Waaren gleicher Gattung beizubehalten.

Die Chinesen gewöhnen sich leicht und schnell an solche Marken; nach dem Charakteristischen ihrer Aufzeichnung nennen sie sie Eagle, Horseshoe, Sun, Tiger etc. chops oder brands, legen diese Benennung in der Regel auch dem Artikel selbst bei und setzen durch die gleiche Marken unbedingtes Vertrauen in die gleiche Qualität der Waare. Da einzelne Artikel bei der außerordentlich zahlreichen Bevölkerung, mit gleichen Bedürfnissen und gleichem Geschmack häufig einen raschen und sehr bedeutenden Absatz finden, empfiehlt

es sich, solche Marken gehörigen Orts registriren zu lassen, um gegen Betrug durch Imitation geschützt zu sein. Gleichmäßigkeit der Lieferungen in Qualität und Quantität ist von eminenter Bedeutung. Daß ein Abfall in der einen oder anderen früher oder später – in der Regeln sehr bald – bemerkt wird und die betreffende Marke alsdann nur als Warnungstafel für die Käufer dient, ist selbstverständlich. Daß solche Fälle auch bei unseren Fabrikanten vorkommen, ist oben bereits erwähnt worden; wenn Vorkommnisse der Art auch nicht die ganze Deutsche Industrie verdächtigen, die Folge haben sie jedenfalls, daß in dem betreffenden Artikel die Deutsche Industrie für lange Zeit von dem Markt ausgeschlossen ist. Dem Chinesen gegenüber, welcher, soweit es sich nicht um längst eingeführte und als zuverlässig bekannte[2. Blatt, Rückseite, rechte Spalte] Marken handelt, jedes Nadelpaket, wo möglich selbst die Zündhölzerschachtel nachzählt, überhaupt mit ängstlicher Genauigkeit Waaren übernimmt, kann nicht genug empfohlen werden, sich bei Lieferungen, sowohl was Qualität als Quantität betrifft, strenge an die gegebenen Muster und beziehungsweise die früher gelieferte Waare zu halten und selbstverständlich fakturengemäß zu liefern.

Auch die Nichteinhaltung der Lieferzeit bildet bei Deutschen Exporten den Gegenstand wiederholter Klagen. – Handelt es sich um eine kontraktlich stipulierte Lieferzeit, so wird bei veränderbarer Marktlage der chinesische Empfänger die Waare, wenn sie auch nur einen Tag später eintrifft, unbarmherzig verweigern oder doch nur gegen unverhältnißmäßig hohe Abzüge sie annehmen.

Es kommt ferner nicht selten vor, daß Waaren, welche ihrer Natur nach, wie Weihnachts- und Neujahrgeschenke, zu einer bestimmten Saison beziehungsweise vor einem bestimmten Tage einzutreffen haben, wegen Unkenntniß der Versendungsroute oder der Dauer des Transports, sehr häufig auch, um etwas Fracht dem Empfänger zu ersparen, verspätet ankommen.

Derartige Mängel in der Ausführung geschäftlicher Aufträge sind um so mehr zu rügen, als bei jedem Exporteur Kenntniß der muthmaßlichen Zeitdauer des Transports überseeischer Güter erwartet und ebenso als bekannt bei ihm vorausgesetzt werden darf, daß dergleichen Artikel nur bei rechtzeitiger Lieferung verkäuflich sind, und ein Aufbewahren bis zur nächsten Saison in Folge des feuchten Klimas unmöglich, jedenfalls außerordentlich verlustbringend ist.

Eine Firma in Hongkong hatte in Deutschland (Köln a. Rh.) Chokoladen-Bonbons für Weihnachten bestellt. Durch Versendung der Waaren per Hamburger Dampfer statt der Französischen oder Englischen Mail trafen dieselben nach Weihnachten und bezw. in der ersten Hälfte des Monats Januar ein.

Daß manche Artikel in Europa während des Winters nicht verfrachtet werden sollten, weil sie durch Kälte leiden (z. B. Gefrieren des Biers, Weines &c.) darf als bekannt vorausgesetzt werden, dagegen dürfte es von Interesse sein, darauf aufmerksam zu machen, daß die feuchte Witterung hier Ende März beginnt bis Oktober anhält, zu welcher Zeit alsdann der trockene Winter mit dem NO-Monsun einsetzt.

Für gewisse durch Zutritt der Feuchtigkeit leicht verderbliche Waaren (Tabake, Leder, Stiefel, Modewaaren &c.) sollten deshalb Verschiffungen erst im August und September vorgenommen werden.

Bei der Billigkeit des Portosatzes für Drucksachen wäre es sicher angezeigt, wenn die Deutschen Fabrikanten öfter und in größerer Anzahl Kataloge und Preislisten übersenden würden; durch ein einziges auf diesem Wege erzielttes Geschäft würden diese verhältnismäßig kleinen Mühen und Auslagen reichlich ersetzt.

Bei Katalogen und Preislisten wäre ferner die Aufmerksamkeit der Fabrikanten auf korrekte und verständliche Uebersetzungen in die englische Sprache zu richten.

Fehlerhafte Uebersetzungen geben nicht nur Anlaß zu Mißverständnissen, arbeiten also dem beabsichtigten Zwecke direkt entgegen, sie machen auch auf den Empfänger einen sehr ungünstigen Eindruck über den Umfang der Geschäftsbeziehungen des Exporteurs mit dem Auslande oder geben gar Anlaß, sich über die fehlerhafte Sprachkenntniß des Betreffenden lustig zu machen.

Da es nicht immer gelingt, auf Zeichnungen und Preiscourante allein Bestellungen zu ziehen, Fabrikanten deshalb öfters um Mustersendungen gebeten werden, so möge betreffs dieser Letzteren noch bemerkt werden, daß es sich empfehlen dürfte, nicht so sehr auf eine große Anzahl verschiedener einzelner Muster, als darauf zu sehen, die[3. Blatt, Vorderseite, linke Spalte] Muster in solcher Quantität (Dutzend, Groß, Kiste &c. je nach Aufmachung und Form, in welcher der Artikel auf den Markt kommt) zusammenzustellen, daß die einzelnen Mustersorten einen Werth repräsentiren und verkäuflich bleiben.

Eine große Anzahl verschiedener einzelner Muster ist meist ganz werthlos, während eine kleine Kollektion, in entsprechender Packung, Anzahl und Aufmachung fertiggestellt und von Bemerkungen über Preise und Aussehen der anderen vorrätigen, nicht durch Muster vertretenen Sorten begleitet, sich meist nicht allein zum Verkaufe eignet, sondern dem hiesigen Kaufmann auch erlaubt, den Artikel richtiger zu beurtheilen und mit Rücksicht auf Fracht und Spesen besser zu kalkuliren.

Der Gebrauch imitirter Englischer, Französischer oder Amerikanischer Etiquetten, um Deutsche Fabrikate als fremde Waaren einzuführen, hat glücklicherweise bereits nachgelassen. In Toilettenartikeln, speziell Floride-Wasser, besteht dieser Mißbrauch jedoch auch heute noch.

Die meisten der hier und in Hongkong etablirten Deutschen Firmen sind gleichzeitig in Deutschland oder England durch eigene Häuser bezw. Agenten vertreten. Diesen Häusern und Agenturen, deren Chefs zum größten Theil Theilhaber diesseitiger Firmen gewesen oder noch sind, steht eine gründliche Kenntniß des Chinesischen Geschäfts zur Seite, die sie theilweise durch jahrelangen Aufenthalt in China und daneben durch langjährige Geschäftsbeziehungen mit ihren diesseitigen eigenen oder Korrespondenzhäusern in China erworben haben.

Gestützt auf das in allen geschäftlichen Anfragen der heimischen Kaufleute und Fabrikanten sich manifestirende Bedürfniß, Deutsche Firmen, welche sich mit dem Importe heimischer Waaren in China befassen, kennen zu lernen, und von der Erfahrung ausgehend, daß der überwiegende Theil der gerügten Mängel unseres Exporthandels in einer ungenügenden Kenntniß der Verhältnisse Chinas, der Bedingungen und Anforderungen, die an das Exportgeschäft gestellt werden, beruhen, ein Fehler, der sich im kürzeren und gründlicheren Weise durch direktes Einvernehmen mit den in Deutschland etablirten Agenten und bezw. Partnern der diesseitigen Firmen vermeiden läßt, glaube ich dem hier verfolgten Zwecke förderlich zu sein, wenn ich zum Schlusse die hier und in Hongkong etablirten Deutschen Firmen, welche sich mit dem Importe heimischer Erzeugnisse befassen, ebenso wie ihre heimischen Agenten und bezw. die Personen, an welche sich der Deutsche Exporteur wenden kann, namentlich aufführe.

In alphabetischer Ordnung sind es folgende:

Arnhold, Karberg u. Co. Kanton Hongkong, Schanghai.

Agenten in Hamburg: Fertsch und Laeisz.

Partner in London: Jacob Arnhold, in Firma A. Runge u. Co., 4 East India Avenue E. C. Leadenhall street.

Carlowitz u. Co. Kanton, Hongkong, Schanghai.

Agenten in Hamburg: Krönke und Levy.

Partner in London: W. Rost, Firma Lienhardt u. Hoerder, 22 Great St. Helens E. C.

Deetjen u. Co. Hongkong.

Hamburg: A. Bock, Agent.

Bremen: Ed. Deetjen, Partner der Firma.

Großmann u. Co. Hongkong

Partner in Hamburg: G. A. Großmann.

Hesse u. Co. Hongkong.

Agent in Hamburg: F. M. Wolf, Rathhausmarkt 9, Theilhaber: E. R. Hirst.

London, Agent: W. Schütte.[3. Blatt, Vorderseite, rechte Spalte]

Lembke u. Co. Hongkong.

Zweigniederlassung in Hamburg: J. Lembke u. Co., vertreten durch Paul Ehlers.

Melchers u. Co. Kanton, Hongkong, Schanghai.

Hamburg. Agent: Emil Friedrich Meyer u. Co.

Bremen. Theilhaber Hermann Melchers.

London. John Vatt u. Co., Agenten.

Meyer u. Co. Hongkong.

Hamburg. Vertreter: H. C. Eduard Meyer, 2. Brandswiete 60.

Der Chef der Hongkong-Firma A. E. Meyer begiebt sich dieses Frühjahr nach Deutschland und hat sich bereit erklärt, Deutschen Fabrikanten während seines Aufenthaltes in Europa jede gewünschte Auskunft über den Absatz ihrer Fabrikate in China zu erteilen. Briefe würden ihn unter Adresse Ohlendorff u. Co., Hamburg, erreichen.

Pustau u. Co. Kanton und Hongkong.

Hamburg. Agent: Gebrüder Cordes.

Sander u. Co. Hongkong

Hamburg. F. Sander, Ferdinandstraße 55.

Prokurist: Th. v. d. Heyd.

Schellhaß u. Co. Hongkong und Schanghai.

Hamburg. Zweigniederlassung: Ed. Schellhaß u. Co.

Siemssen u. Co. Kanton, Hongkong, Schanghai.

Hamburg. Zweigniederlassung: Siemssen u. Co.

London. Agent: Ludwig Wiese, 9 Minring Lane.

Vogel u. Co. Kanton, Hongkong, Schanghai.

Hamburg. G. Richter, Agent.

London. Theod. Schneider, Theilhaber der Firma.

Wieler u. Co. Hongkong.

Hamburg. Agenten: J. Bohrstedt u. Co.

Theilhaber Oscar Wieler, unter Adresse obiger Firma.

Von Firmen, welche in Europa eigene Vertretungen nicht besitzen, sind noch zu erwähnen:

Heuermann, Herbst u. Co. in Hongkong. Offenes Geschäft in Spirituosen und vor allem Viktualien.

Kruse u. Co. in Hongkong. Offenes Geschäft. Juwelen, Porzellan, Tabak, Weine &c.

Gaupp u. Co. in Hongkong. Juwelen- und Uhrengeschäft.

Raedecker u. Co. Hongkong. Import und Export.

G. Raynal. Kommissionsgeschäft. Hongkong.

G. A. Raven, Kommissionsgeschäft. Kanton. Agent für Krupp in Essen.

Mir sind von drei Firmen, welche ich der Unterscheidung halber mit K., W., B. bezeichne, über den Deutschen Export, die Mängel, die seiner Ausdehnung entgegenstehen, und die Aussichten, die sich ihm eröffnen, folgende Bemerkungen zugegangen:

1.) K. Die mangelhafte Entwicklung des Deutschen Exportgeschäftes – von welcher überhaupt nur im Vergleiche zu England die Rede sein kann – steht im genauen Verhältniß zur Industrie des Landes und ist von vielen Faktoren abhängig, über welche zumeist die Industriellen selbst keinen Einfluß haben.

Es wird den Deutschen Fabrikanten der Vorwurf gemacht, daß ihre Waaren in Qualität gegen gleiche fremde Erzeugnisse nicht Stand halten können, und daß sich die heimischen Industriellen heute noch fremder, speziell Englischer Marken bedienen, um ihre Fabrikate im Markte einzuführen.

So traurig auch diese Thatsachen erscheinen mögen, so sind sie doch durch die Umstände, welche hierbei in Betracht kommt, leicht erklärlich:

[3. Blatt, Rückseite, linke Spalte]

England mit seinen vielen reichen Kolonien, seiner großen Seemacht und Kauffahrteiflotte, seiner freien Handelspolitik und seinem Zollsystem, sowie durch den stets wachsenden Nationalreichtum, welcher die Billigkeit des Kapitals bedingt, mußte den Welthandel beherrschen und konnte sich zu einer Industrie emporschwingen, mit welcher andere Staaten zu konkurrieren nicht im Stande sind. Denselben Bedingungen verdankt England auch die Bedeutung seiner Märkte (wie Thee, Baumwolle und viele Rohstoffe), welche sich nicht willkürlich nach Deutschland übertragen lassen und welche wieder durch die direkte Fracht und billige Weiterbeförderung des Rohmaterials nach dem Fabrikatsplatze (wie z. B. Liverpool, Manchester) die Englische Industrie wesentlich unterstützen. Wenn es daher viele Englische Artikel giebt, mit welchen Deutschland nicht konkurrieren kann, so liegt dies hauptsächlich nur in den gegebenen Verhältnissen, resp. in dem Mangel der oben erwähnten Begünstigungen für die Deutsche Industrie, für welchen aber die Fabrikanten am wenigsten verantwortlich gemacht werden können. Wohl verfällt mancher Deutsche Fabrikant nur zu leicht in den Irrthum, durch mindere Qualität oder Nachahmung fremder Marken das heimische Produkte auf den Weltmarkt einzuführen, was jedoch auf die Dauer meist keine günstigen Resultate liefert und nur zum Diskredit der Deutschen Industrie beitragen kann.

Dagegen läßt sich im Allgemeinen und auch auf hiesigem Platze konstatiren, daß Deutsche Fabrikate, welche keineswegs ihre Abstammung verleugnen und nur entsprechende Englische Etiketten als Bezeichnung für den hier gangbaren und so benannten Artikel tragen, immer mehr Absatz finden, was jedenfalls für die allmähliche und stets fortschreitend größere Entwicklung der Deutschen Industrie spricht.

2.) W. Wenn die Deutsche Regierung etwas für das Exportgeschäft thun und den Fabrikanten zu Hülfe kommen will, so erreicht sie schon viel, wenn sie auf Artikel, wie Eisen, Blei, Kohlen, welche zum Export nach Hafenplätzen gehen, die Eisenbahnfrachten so billig wie irgend möglich setzt und die Fabrikanten in solchen Sachen möglichst so zu stellen sucht, daß selbe mit den meistens günstiger situirten Konkurrenten von England, Belgien &c. wirklich konkurrieren können. Deutsches Eisen z. B. ist reichlich so gut und besser als Belgisches, wird aber durch Eisenbahnfrachten nach Hamburg oder Bremen wesentlich mehr vertheuert als Belgisches, welches auf den viel kürzeren Eisenbahnstrecken nach Antwerpen viel billigere Frachtsätze genießt, und werden sich zu Hause auch wohl noch andere Gründe finden lassen, durch welche die Deutsche Waare nicht genügend billig nach hier gelegt werden kann. – Dasselbe läßt sich von Kohlen sagen; nach dem, was ich gehört habe, sollen die Rheinischen Kohlen ebenso gut wie Englische sein, letztere werden aber dicht bei den Verschiffungsplätzen gewonnen, während die Deutschen Kohlen die langen theueren Eisenbahnen bis Hamburg oder Bremerhaven benutzen müssen. Gerade dieser Artikel wird nur exportfähig (und dann allerdings vielleicht ein großer Ausdehnung), wenn er zu gleichen Preisen nach den Hafenplätzen gelegt werden kann wie der Englische. Es ist eben ganz und gar Preisfrage: so lange gleiche Qualität Englische auch nur um 1 pCt. billiger zu beziehen, ist keine Tonne der Deutschen Kohle zu verkaufen, da hier naturgemäß sehr scharf kalkulirt wird.

Für viele Artikel, in erster Reihe alle Baumwollen-Stapelartikel, ist meiner Meinung nach eine Konkurrenz mit England unmöglich, da dortige Spinnereien erstens das Rohmaterial billiger nach ihren Etablissements legen, im Ganzen wesentlich größere Kapitalien und dadurch natürlich mehr Facilitäten besitzen und schließlich in Folge der langjährigen Einführung ihrer Marken auch für den Verkauf auf den Indischen und Chinesischen Märkten Bevorzugungen genießen, welche sich Deutsche Fabrikanten erst durch längere, wahrscheinlich[3. Blatt, Rückseite, rechte Spalte] Verlust lassende Versorgung solcher Märkte erringen würden; zu Letzterem aber, das heißt, einen Artikel eventuell 1 bis 2 Jahre mit Verlust zu verkaufen, um ihn bekannt zu machen, fehlen den Deutschen Fabrikanten in der Regel das Geld und der spekulative Geist.

Für Wollenwaaren ist Deutschland eher in der Lage, mit England zu konkurrieren, und werden ja Tuche verschiedener Qualitäten, Spanish Stripes &c. jetzt ziemlich ausschließlich daher bezogen.

Tuche kommen bereits ganz genügend; die aus England bislang bezogenen billigen Spanish Stripes im Preise von 60 bis 70 C. per Yard, vielleicht auch Longells, Kamlots und Lastings, von denen der Absatz in China sehr bedeutend, sollten aber eventuell durch Deutsche Waaren zu ersetzen sein; es könnte aber nur durch große Fabriken geschehen, welche darauf vorbereitet sein müßten, bei den ersten Sendungen eventuell kleine Verluste zu realisiren, da natürlich eine Marke erst bekannt werden muß, ehe sie alle Vortheile des Marktes genießt. Details über diese Artikel lassen sich hier nicht geben, im Falle sich aber Fabriken dafür interessieren,

könnten sie sich wegen weiterer Informationen an die Firma Siemssen und Komp. wenden. Es ist aber auch dabei der Punkt von Bedeutung „wer am billigsten liefern kann, hat den Markt für sich.“

Von anderen kleinen Artikeln, wie Stahlwaaren, Farben, Preserves, Bier &c. kommt auch schon ein größere Menge aus Deutschland, ich glaube aber, solches Geschäft muß sich durch sich selbst ausdehnen und kann nicht durch besondere Kunstgriffe stimulirt werden. Die Leute müssen nur immer im Auge behalten, möglichst gute und in zweiter Linie möglichst billige Waare zu schicken, wenn sie für längere Zeit ihre Artikel einführen wollen.

3.) B. Die Gründe, welche einer erfolgreichen Konkurrenz des Deutschen Handels mit den Erzeugnissen anderer Nationen entgegenstehen, liegen meistens in den Mängeln der Fabrikation bei einigen Artikeln, bei anderen wieder in Verhältnissen, deren Ursprung am deutlichsten in Deutschland selbst in die Augen springt wird, resp. dort an Ort und Stelle beseitigt werden müssen, falls dieses überhaupt mit Erfolg zu bewerkstelligen sein sollte. – Liefert der Deutsche Fabrikant einen ebenso guten Artikel zu demselben Preise, welchen der Engländer oder sonstige Ausländer beansprucht, so wird er allerdings zunächst den Nachtheil zu bekämpfen haben, welcher von der Neuheit und Unbekanntheit seines Fabrikats bedingt wird, und zwar verdient dieser Einwurf bei dem Chinesischen Kaufmann ein nicht zu unterschätzendes Gewicht, indem derselbe ganz essentiell konservativ ist und mit großer Vorliebe an dem einmal Eingeführten ihm Bekannten hängt. – Es würde also im Allgemeinen bei sonst gleichen Bedingungen ein Uebergangsstadium zur bewältigen sein, in welchem Derjenige, welcher das Feld besitzt, einen Vortheil genießen würde; ich glaube indessen nicht, daß irgendwo in der Welt die Fabrikation und Introdution eines Artikels neu ins Werk gesetzt werden kann, ohne daß es im Anfang einiger Opfer bedürfte, welche ein regelmäßiges Geschäft dann bald verschmerzen läßt. – Hat sich der Chinese einmal von der Brauchbarkeit einer Waare überzeugt, so bewahrt er derselben seine Anhänglichkeit, und ist damit bei anderweitig zufriedenstellenden Bedingungen die Zukunft des Artikels gesichert.

Zu den vorstehenden allgemeinen Bemerkungen erlaube ich mir, noch das Nachstehende ganz ergebenst zuzufügen:

Die Fehler und Mängel, welche einem ausgedehnten Absatz Deutscher Exporte nach China in der Konkurrenz mit anderen Ländern im Wege stehen, liegen theils in dem Fabrikate oder der Waare selbst, sei es, daß sie ohne den erforderlichen Geschmack, die nöthige Solidität oder zu kostspielig hergestellt sind, theils auf Seiten des Exporteurs, sei es, daß er unredlich, nicht gleich- oder probemäßig, schlecht emballirt,[4. Blatt, Vorderseite, linke Spalte] auf zu kostspieliger Transportroute oder nicht rechtzeitig liefert. Die erstere Kategorie von Mängeln bedarf zu ihrer vollständigen Beseitigung eines längeren Zeitabschnitts, die letztere kann und sollte sofort abgestellt werden; auf beide erlaube ich mir mit einigen Worten näher einzugehen.

Wenn es richtig ist, daß für die Hebung und Ausbildung der Industrie in spec. zu ihrer selbstständigen und selbstthätigen Entwicklung die politische Machtstellung eines Volkes und das auf ihr beruhende nationale Selbstbewußtsein ebenso bedeutsamen Einfluß hat, wird diese Momente in Verbindung mit einer mächtigen und einflußreichen Vertretung im Auslande auf die Ausdehnung des maritimen Handels, so bedarf es wohl keines näheren Nachweises, daß die fünfzigjährige Friedensperiode des Deutschen Bundes nach dieser Richtung wenig nutzbringend, daß die Koordination einer ganzen Reihe gegen einander in Ermangelung allgemeiner Freizügigkeit abgeschlossener Staaten mit einer unzureichenden Vertretung im Auslande, ohne Kriegs- und ohne ausreichende Handelsflotte, jene Zeit, in welcher man gewohnt war, auf das Fremde mit Bewunderung, das Einheimische mit Geringschätzung zu blicken, in der der Deutsche Gewerbefleiß in fremdem Dienste, der heimische zur Hebung fremder Marken thätig war, zur Ausbildung der Industrie und Gewerbeerzeugnisse, sie auf eigene Füße zu stellen ebenso wenig geeignet war, als sie die Ausdehnung des überseeischen Handels zu fördern vermochte.

Bedeutsame Fortschritte sind seit der Gründung des Deutschen Kaiserreichs durch die Macht und Ansehen gebietende Stellung, die dasselbe in der Völkerfamilie sich erobert und das dadurch wieder erstarkte Selbstbewußtsein der Nation zweifellos gemacht worden, und nicht minder günstigen Einfluß haben Lokalausstellungen, unter welchen die der Stadt Berlin einen so hervorragenden Platz einnimmt, und das durch sie gehobene Selbstvertrauen der Industrie- und Gewerbetreibenden selbst auf die Hebung der nationalen Industrie gehabt.

Wenn trotzdem noch Klagen über Deutsche Fabrikate und Industrie-Erzeugnisse, insbesondere was Solidität und Gediegenheit der Arbeit, Geschmack in der Darstellung und dergleichen betrifft, vorkommen, so darf eben nicht übersehen werden, daß der Beginn des wirklichen Aufschwungs unserer Industrie noch zu neuen Datums ist, als daß schon jetzt die Beseitigung aller ihr seit Langem anklebenden Mängel als vollzogen, der Höhepunkt ihrer naturgemäßen Entwicklung als erreicht erwartet werden könnte.

Es bedarf ferner keiner näheren Ausführung, daß für die Hebung und Ausdehnung des überseeischen Handels die geographische Lage des Landes, die Gestaltung seiner litoralen Grenzen, die Zahl und vor Allem die Lage der Häfen zu den industriellen Centren, die Verkehrsmittel und Verkehrswege, wie die Kosten des Transports der Waaren und Erzeugnisse von den Letzteren zu den Ersteren von weittragender Bedeutung ist.

Daß in diesen Beziehungen Deutschland anderen Ländern und in erster Linie England gegenüber ungünstiger gestellt ist, wird Jedermann einleuchten.

Die erfolgte Einigung der Deutschen Staaten unter der Deutschen Kaiserkrone, das Gesetz über die Freizügigkeit und die einheitliche Leitung des Eisenbahnwesens werden in erster Linie dazu beitragen, die Nachtheile der zu weiten Entfernung der industriellen Centren von den Exporthäfen zu beseitigen oder doch zu mindern, während der Einschluß Hamburgs in das Zollgebiet zweifellos dieser Stadt eine ganze Reihe Fabriken, industrieller und gewerblicher Etablissements zuführen wird.³

Billiges Kapital, Kenntniß und Erfahrung im Exportgeschäfte, wie sie ein Jahrhunderte lang betriebener Handel mit überseeischen[4. Blatt, Vorderseite, rechte Spalte] Ländern mit sich bringt, kommen ebenfalls in Betracht, und auch hier steht Deutschland England und anderen Ländern gegenüber zur Zeit noch im Nachtheil.

Auch der Mangel einer direkten regelmäßigen Dampferverbindungen mit China wie größerer Deutscher Geldinstitute in dem letzteren Lande wirken hemmend auf die Ausdehnung des Deutschen Exports. Die Hamburger Dampfschiffrederei annouciert zwar regelmäßige Abfahrten, da sie jedoch ohne staatliche Subvention, ist ihr nicht zu verargen, wenn sie die regelmäßige Abfertigung ihrer Dampfer von dem Vorhandensein voller und gut verfrachteter Ladung abhängig macht, bei günstigem Stande der Frachten ihre Dampfer an der Chinesischen Küste beschäftigt oder sie wären der Theesaison von Foochow direkt, ohne Hongkong zu berühren, nach London verfrachtet. Die Kreirung einer Deutschen Bank in Hongkong oder Schanghai würde zweifellos direkte Geschäftsbeziehungen zwischen Deutschland und China wesentlich erleichtern, sie ist jedoch auch selbst wieder von dem Umfang der Letzteren bedingt, und ohne solide Unterstützung von zu Hause wird es, fürchte ich, den Deutschen an dem nöthigen Unternehmungsgeist fehlen, ein solches Geldinstitut bei dem gegenwärtigen Stande des Handelsverkehrs ins Leben zu rufen.

Ich glaube schließlich auch den Deutschen im Auslande selbst einen Theil der Schuld an dem bisher nicht genügend ausgedehnten Deutschen Exporthandel zuschreiben zu dürfen. Während Engländer und Franzosen an ihren in das Ausland mitgebrachten heimischen Sitten und Gewohnheiten treu festhalten und deshalb bei Beschaffung ihrer Bedürfnisse den heimischen Erzeugnissen den Vorzug geben, kann das Gleiche leider von dem Deutschen nicht behauptet werden. Ob es Mangel an Patriotismus oder, wie ich anzunehmen vorziehe, die ihm noch immer anhaftende Geringschätzung des heimischen Fabrikats ist, mag dahin gestellt bleiben, jedenfalls trifft es nur in den selteneren Fällen zu, daß Preisdifferenz oder bessere Qualität den wirklichen Grund für den Vorzug abgeben, den er dem fremden Erzeugnisse einräumt.

Wenn auch der Umfang der Bedürfnisse des Einzelnen und die damit gegebenen Anschaffungen in ihrem Einfluß auf den Gesamtexporthandel gering erscheinen müssen, bei einer auf Millionen sich beziffernden Gesamtzahl von Deutschen, die sich im Auslande aufhalten, fallen sie sicher ins Gewicht, und es würde zweifelsohne ein bedeutsamer Schritt zur Aufbesserung des Deutschen Exporthandels schon geschehen sein, wenn die zahlreichen im Auslande lebenden Deutschen sich der vaterländischen Industrie und Gewerbe etwas patriotischer annähmen und jeder für sich sein Scherflein zur Hebung derselben beitragen wollte.

Es ist ja der Geldwerth der wirklichen Anschaffung nicht allein, mit dem der Deutsche diesem Zweck dient, mit ihr und in gewiß nicht minder wichtigem Maße fördert er die Bekanntmachung und, wenn er will, die Empfehlung des Deutschen Fabrikats, und ich sollte glauben, daß in dieser Richtung jeder Deutsche innerhalb seiner Sphäre den Interessen der vaterländischen Industrie und des heimischen Handels nützlich, ein Jeder – wenn ich so sagen darf – der Commis voyageur des Deutschen Exportgeschäftes sein könnte.

3 Zu den wirtschaftlichen Implikationen der Gründung des Deutschen Kaiserreichs: *Pfister*, Deutschland 1871.

Ich habe in dem Vorstehenden Verhältnisse und Uebelstände berührt, für deren Existenz der heimische Kaufmanns- und Gewerbestand nicht direkt und unmittelbar verantwortlich gemacht und deren nachtheilige Einwirkung auf den Deutschen Ausfuhrhandel nur nach und nach beseitigt werden kann; ich wende mich nunmehr zu den Mängeln, welche auf Seiten der Deutschen Exporteure selbst zu suchen und deren sofortige Beseitigung möglich und ohne Verzug in Angriff genommen werden sollte.[4. Blatt, Rückseite, linke Spalte]

Sie beruhen, was den Deutschen Handel mit China betrifft, im Wesentlichen auf mangelhafter Kenntniß der Verhältnisse, Gebräuche, Bedürfnisse und Eigenthümlichkeit der Chinesen, sowie auf ungenügender Erfahrung und Praxis im Exportgeschäfte selbst.

Wenn irgend Jemand in der Lage ist, sich von der Unkenntniß und der Unerfahrenheit der meisten dieser letzteren Klasse von Kaufleuten (d. h. derer, die in China ein Absatzgebiet ihrer Waaren erst suchen) zu überzeugen, so sind es sicher die Deutschen Konsuln, welchen mit jeder Post eine ganze Reihe von Cirkularen und Anfragen heimischer Kaufleute zugehen. Es hat sich bei vielen unserer Kaufleute die Idee festgesetzt, daß für die Ausdehnung ihrer Geschäftsverbindung und vor Allem des Absatzes ihrer Waaren es vollkommen ausreiche, Cirkulare an alle Konsuln der Welt zu senden mit der stets wiederkehrenden Bitte, ihnen Adressen, sei es von Kaufleuten, welche in den fraglichen Artikeln handeln, generell oder solchen, welche zur Uebernahme von Agenturen geeignet sein, aufzugeben. Ob der betreffende heimische Handelsartikel oder das betreffende Fabrikat in dem Lande verkäuflich, ob und welche Voraussetzungen an denselben, um ihn verkäuflich zu machen, gestellt, wie und auf welcher Route zu liefern, Fragen, welche für den Exporteur von eminenter Bedeutung sind, werden in solchen Cirkularen ebensowenig berührt, als die Punkte, die für den eventuellen Abnehmer unentbehrlich, d. h. genaue Beschreibung der betreffenden Waare, wenn möglich unter Einsendung von Mustern, jedenfalls aber mit einer genauen Angabe des Preises, zu welchem sie incl. Emballage an Bord des Dampfers in Hamburg oder Antwerpen geliefert werden kann.

Das Konsulat ist stets gerne bereit, dem heimischen Kaufmann jede gewünschte Auskunft über die verschiedenen Handelszweige, über die Aussichten, die sich dem Absatze des einen oder anderen Artikels eröffnen, die besonderen Bedingungen und Voraussetzungen, die der Chinese bei den einzelnen Waaren stellt, zu ertheilen und beziehungsweise zu verschaffen, mit Cirkularen so allgemeiner Natur, wie beispielsweise: „Theilen Sie mir die Namen der dortigen Kaufleute mit und die Produkte, in welchen sie handeln“, oder: „Ich arbeite in Bier, Wein, Seife oder was sonst und ersuche Sie, in der Absicht, mein Geschäft nach China auszudehnen, um Aufgabe eines geeigneten Agenten“ ist Nichts zu machen. Die betreffende Firma, an die sich der Consul wendet oder der er die fragliche Offerte mittheilt, wird in den allermeisten Fällen ablehnend antworten, weil ihr alle und jegliche Anhaltspunkte über die Waaren, ihre Preise, sehr häufig auch über die Honorabilität und Zuverlässigkeit des Exporteurs selbst abgehen, und es ihr nicht konveniren kann, darüber erst in zeitraubende Korrespondenz mit dem Exporteur zu treten. Durch präzise Mittheilungen über alle hier in Frage kommenden Punkte würde er sich dagegen sofort in der Lage sehen, die Bedingungen der offerirten Geschäftsverbindung mit denen seiner bisherigen Lieferanten zu vergleichen, sich ein Urtheil darüber zu bilden, ob er den Deutschen Artikel nutzbringender als den fremden anlegen kann.

Wenn die Kaufleute selbst nicht in der Lage oder geneigt sind, sich über die Verhältnisse des betreffenden Landes aus den Handelsberichten oder sonstigen Mittheilungen zu informieren, so sollten sie sich wenigstens an Kommissionshäuser, welche darüber informirt sind, wenden, jedenfalls aber nie übersehen, daß Derjenige, der seine Marke an einem neuen Markte einführen will, Opfer an Geld, Zeit und Mühe zu bringen hat, daß das Geringste derselben darin besteht, daß dem eventuellen Abnehmer die Waare mundgerecht, d. h. mit jeder für denselben wünschenswerthen Auskunft versehen, offerirt wird.

Ich habe oben erwähnt, daß Klagen über unredliche Lieferungen hier und in Hongkong zu den selteneren Fällen gehören, es soll damit[4. Blatt, Rückseite, rechte Spalte] nicht gesagt sein, daß keine Beschwerden über ungleichmäßige Lieferungen laut werden. Wohl in keinem Lande aber haben dieselben einen nachtheiligen Einfluß, als in China; der Chinese ist, was Geschmack und Bedürfnisse betrifft, streng konservativ, er sieht daneben weniger auf billige, als solide und dauerhafte Waare; hat er einmal als solche die Waare einer bestimmten Marke erkannt, so bleibt er ihr treu, daß gleichmäßig geliefert wird, betrachtet er alsdann als so selbstverständlich, daß für ihn die betreffende Firma des Verkäufers und die bestimmte Marke auf der Waare als ausreichende Bürgschaft erscheint, um von einer näheren Prüfung der Letzteren selbst in der Regel Abstand zu nehmen. Für Denjenigen, der einmal seine Artikel auf dem Chinesischen Markt eingeführt, ist es deshalb

die erste und wichtigste Bedingung, daß die Waare unter jener Marken bis in die kleinsten Beziehungen sich vollkommen gleich bleibt. Die geringste Abweichung von der bekannten Marke oder dem gegebenen Muster, mag sie für die Qualität der Waare ganz einflußlos sein, ja diese vielleicht verbessern, kann unter Umständen den Chinesischen Kunden abspenstig machen oder ihm Gelegenheit geben, unberechtigt hohe Abzüge zu machen, über deren unverhältnismäßige Höhe zu den kleinen Differenzen später von Seiten des Lieferanten des Klagens und Jammerns kein Ende ist.

Neben den Uebelständen, welche auf mangelhafter Kenntniß des betreffenden Landes und seiner Märkte beruhen, bestehen andere, welche in ungenügender Erfahrung und Praxis im Exportgeschäfte selbst wurzeln. Ich rechne dahin vertraute Kenntniß der geeigneten Emballage, der passendsten Verpackung – sowohl was den Schutz der Waare, als die Ersparung unnöthiger Frachtkosten bei dem Transport betrifft – der Frachtraten, wie endlich der vortheilhaftesten Transportmittel und -Straßen.

Die Klagen, die in dieser Richtung anlässlich der Enquête des Geschäftsträgers in Guatemala zum Ausdruck gekommen und ist zu ihrer Beseitigung gemachten Vorschläge, insbesondere die Kreirung größerer Exporthäuser in Deutschland, treffen auch hier zu.

Erwähnen will ich hier nur, daß es nicht immer zu kostspielige Fracht ist, welche Anlaß zu Beschwerden giebt, das Gegentheil kann die gleiche Folgen haben, wenn dadurch das rechtzeitige Eintreffen der Waare verhindert wird. Der Chinese ist sehr sanguin und macht gerne Lieferungsabschlüsse mit bestimmtem Termin, ist dieser abgelaufen, ehe die Waare eingetroffen, so giebt er bei schlechter Marktlage nicht einen Tag zu und wird die Annahme stets unbarmherzig verweigern oder sie mit einem Abzug nehmen, der wieder enorm und ganz außer Verhältniß ist. Ob Unkenntniß des Transportweges oder die für das kleinere heimische Geschäft ja vollkommen begründete Sorge, auf möglichst billigem Wege Versendungen zu spediren, die Ursache gewesen, es sind mir Fälle bekannt, in welchen Waaren, welche nur für den Weihnachtsverkauf bestimmt, durch die Schuld des Exporteurs erst nach Beginn des neuen Jahres, mithin zu einer Zeit eingetroffen sind, zu der sie unverkäuflich, jedenfalls weit schwieriger zu verkaufen gewesen sind.