

Nr. 2.4.2.06

**Firma Arnold Otto Meyer, Hamburg, an die Firma Behn,
Meyer & Co., Vertretung Manila, betr. die instabilen
Währungsverhältnisse auf den Philippinen, 31. Dezember 1903**

Geschäftsbrief

Bearbeitet von: Friederike Sattler

Fundort: Staatsarchiv Hamburg (StAH), 622-1/65, C X e 2 b

Formalia: 4 Blätter, maschinenschriftlich einseitig beschrieben, Durchschrift, ohne Unterschrift.

Regest:

Die Firma Arnold Otto Meyer in Hamburg wendet sich mit diesem Schreiben an die Vertretung Manila ihrer Schwesterfirma Behn, Meyer & Co. in Singapur, um Probleme der Geschäftsabwicklung zu besprechen, die sich aus den instabilen Währungsverhältnissen auf den von Revolution und Krieg erschütterten Philippinen ergeben. Nach der Philippinischen Revolution von 1896–1898, dem Spanisch-Amerikanischen Krieg von 1898 und dem Philippinisch-Amerikanischen Krieg von 1899–1902 war die Inselgruppe von der spanischen in die amerikanische Kolonialverwaltung übergegangen. Der Autor des Briefes, wahrscheinlich Franz Heinrich Witthoefft, ein Teilhaber sowohl von Arnold Otto Meyer in Hamburg als auch von Behn, Meyer & Co. in Singapur, regt an, über die Abwälzung des Währungsrisikos auf die Geschäftspartner nachzudenken.

[1. Blatt, Vorderseite]

[Hamburg], d. 31. Dezember 1903.

Herren Behn, Meyer & Co. Manila.¹

Ich empfang Ihre Briefe vom 12. November über Geschäftsaussichten für das erste Halbjahr 1904 und ferner Ihre Zeilen vom 20. November über mein Telegramm vom 19. November und Ihre Antwort vom 20. November, [handschriftlich ergänzt: auf meine Briefe] vom 2 und 6. ~~Dezember~~ [handschriftlich ergänzt: October].

Was Ihre Hoffnungen über die Geschäftsaussichten für das erste Halbjahr 1904 anbelangt, so soll es mich sehr freuen, wenn wir wirklich eine derartige Besserung der dortigen Verhältnisse erwarten können. Es thut Not, dass wir einmal wieder fröhlicheren Zeiten entgegensehen dürfen.

Was nun Ihre Uebersetzung meines Telegrammes vom 19. November anbelangt, so haben Sie sich in den Ziffern geirrt. Das Wort „Gillsac“ übersetzt sich nicht mit 001619, sondern mit 161900; dadurch ist natürlich der ganze Sinn ein anderer und ich bedaure nur, dass Ihre Hoffnungen wieder gestört sein werden.² Soviel hat die Sache nicht zu sagen; denn ich habe Ihnen ja am 12. ds. wiedertelegraphiert und dann auch Ihre Antwort erhalten und bestätige ich Ihnen daher an dieser Stelle nur meine 2 Schreiben vom 11. und 18. Dezember.

Was nun endlich Ihren zweiten Brief vom 20. November betrifft, so kann ich Ihnen mitteilen, dass in hiesigen Zeitungen Korrespondenzen aus Manila veröffentlicht wurden, aus denen zu

1 Behn, Meyer & Co. unterhielten zu dieser Zeit noch keine eigene Niederlassung in Manila, hatten aber mit dem dort ansässigen Deutschen A. Dittmar eine Teilhaberschaft geschlossen. Erst nach dessen Ausscheiden wurde Manila als Filiale von Singapur aus weitergeführt.

2 Franz Heinrich Witthoefft hatte für die Firmen Arnold Otto Meyer und Behn, Meyer & Co. frühzeitig einen telegrafischen Code entwickelt, der die Kosten der telegraphischen Kommunikation erheblich reduzieren half.

[2. Blatt, Vorderseite]

B. M. & Co. M.

schliessen ist, dass mit dem 1. Januar der neue Conant Dollar allgemein in Kraft treten wird. Ich verstehe ja, dass es schwierig ist, bei den unsicheren Finanz-Verhältnissen zu operieren, und will ich gern hoffen, dass das neue Jahr uns mehr Stabilität bringt. Ich denke, Sie würden mich telegraphisch davon benachrichtigen. Jegliche sichere Berechnung ist unmöglich, und wenn der jetzige Zustand noch länger anhalten sollte, so würde ich ernstlich vorschlagen, in Beratung zu ziehen, ob unser heutiges Geschäftsprinzip nicht auf eine andere Basis gestellt werden muss.

Das Risiko, das der Markt sonst bietet, ist ein so gewaltiges, dass es mir eigentlich unverständlich ist, wie sich die dortigen Firmen nicht auf eine gemeinsame Aktion einigen können. Ich würde vorschlagen zu versuchen, nicht nur Chucheria-, sondern auch Tejidos-Geschäfte auf sichere Orderbasis zu stellen. Auf jeden Fall ferner würde ich Geschäfte in solchen Artikeln, welche ein grösseres Risiko in sich schliessen wie z. B. Türkisch Rotgarn, nur dann machen, wenn ich dafür einen festen Hintermann hätte, der Preis, Kurs und Zahlungsmodus garantiert. Sie müssen auch in Ihren Orderbriefen immer sagen, ob die Waren fest bestellt sind.

Sodann sehe ich, dass Sie alle Ihre Kalkulationen immer noch auf einen Kurs von M. 1.55 basieren. Dadurch gewinnen Sie das ganze Jahr kein richtiges Bild über den Ausfall Ihrer Transaktionen; denn wo es sich um Kursdifferenzen von 10 – 20 % handelt, können Sie bei Ihren komplizierten Kalkulationen nicht mehr approximativ rechnen. Sie können diesem Umstande leicht abhelfen, indem Sie von Monat zu Monat einen Buchungskurs festlegen, wie wir solches in

[3. Blatt, Vorderseite]

B. M. & Co. M.

Singapore und Penang thun. Führen Sie diesen Kalkulationsmodus ein, dann haben Sie den grossen Vorteil, dass Sie einen klaren Einblick gewinnen, welche Kurskontrakte sie machen müssen, Sie können mir monatlich mit einer Summe aufgeben, welchen Umsatz Sie erzielt haben und mit einem kleinen Hilfsbuch können Sie sogar leicht konstatieren, wie hoch der ungefähre Profit ist. Es wird Ihnen mit einem Blick klar werden, welche Artikel wir als Specialitäten führen und welche wir fallen lassen wollen.

Was mir heute an Ihrem ganzen Geschäft am wenigsten gefällt, ist dieses hastige Aendern von Instruktionen, Vorschriften über Qualität, Länge, Breite, Fadenzahl etc. Der Manila Markt macht eine Ausnahme, meines Wissens vor allen Märkten der Welt, dass er am unbeständigsten ist, und wenn er diese Ausnahme seit Jahren schon macht, wundert es mich, dass Ihre altansässigen Nachbarn das mit diesen Aenderungen verbundene, ungeheure Risiko stillschweigend hinnehmen. Ich nenne den heutigen Zustand geradezu ein Krebsübel des dortigen Geschäfts, und ich möchte Sie höflichst ersuchen, mit Herrn Meyer³ zu beraten, wie ich es auch hier mit Herrn Menzi thun werde, wenn er hierher kommt, wie das geändert werden kann. Wir haben, rund gesagt, beständig für ca. 1 Million Dollar Waren-Risiko laufend und sind damit noch bescheiden im Vergleich zu einigen anderen Nachbarn, und dann müssen wir zusehen, wie Preise willkürlich von Ihren Händlern gezahlt werden oder nicht. Ich kann nur wiederholen, dass es nicht in meinen Kopf hineingehen will, dass solche Verhältnisse andauernd verbleiben können. Auf diese oder andere Weise müssen wir Wandlung schaffen, und wenn unsere Nachbarn nicht

[4. Blatt, Vorderseite]

B. M. & Co. M.

auf demselben Pfad laufen wollen wie wir und Aenderungen nicht kraftvoll mit uns erstreben wollen, dann würde ich Sie eben bitten, in Erwägung zu ziehen, welche Aenderungen wir auf eigne Faust einführen können.⁴

Freundschaftlichst
[ohne Unterschrift]

³ Gemeint ist Eduard Lorenz Meyer, der zu einer längeren Ostasienreise aufbrechen wollte.

⁴ Franz Heinrich Witthoefft schwebte offenkundig vor, das Währungsrisiko auf die Geschäftspartner abzuwälzen.