

Nr. 2.4.1.05

Max A. Stempel, Angestellter der Farbenfabriken vorm. Friedr. Bayer & Co. in Elberfeld, Bericht über die Zusammenarbeit mit verschiedenen Handelshäusern und den Absatz von Farben in China, Hongkong und Japan, o. D. [1908]

Bericht

Bearbeitet von: Friederike Sattler

Fundort: Bayer Archiv, Leverkusen (BAL), 110-001-012

Abdrucke: Der Bericht war für eine Darstellung zur Unternehmensgeschichte bestimmt, die sogenannte „Böttinger-Festschrift“, durfte aber - wegen der enthaltenen geschäftlichen Details - in der vorliegenden Form nicht dafür verwendet werden; in die Festschrift aufgenommen wurde stattdessen eine stark überarbeitete und gekürzte Darstellung. Vgl. Geschichte und Entwicklung der Farbenfabriken vorm. Friedr. Bayer & Co Elberfeld in den ersten 50 Jahren, München 1918, S. 402–405, in: Bayer Archiv Leverkusen (BAL), UNT 600/81-84.

Formalia: 24 Blätter, maschinenschriftlich einseitig beschrieben, mit nachträglichen handschriftlichen Änderungen, die - sofern sie nur redaktioneller Natur waren - stillschweigend in die Transkription übernommen werden. Hinweise auf Wortwiederholungen und stilistische Mängel werden in der Transkription ebenfalls nicht wiedergegeben, Anstreichungen und Kommentare am Rand aber als solche kenntlich gemacht.

Regest:

Max A. Stempel, ein Mitarbeiter in der Exportabteilung der Farbenfabriken vorm. Friedr. Bayer & Co. in Elberfeld, legt 1908 einen ausführlichen Bericht über die Zusammenarbeit mit verschiedenen Handelshäusern und den Absatz von synthetischen Farben in China, Hongkong und Japan vor. Er geht dabei detailliert auf die Entstehung und Entwicklung der Zusammenarbeit mit denjenigen Firmen ein, die jeweils mit der Vertretung der Interessen der Farbenfabriken beauftragt sind, benennt ihr Leitungspersonal, beschreibt ihre Organisation, ihre Geschäftspolitik und ihren Umgang mit chinesischen bzw. japanischen Händlern sowie ihr jeweiliges Wettbewerbsumfeld. Deutlich wird die hohe Bedeutung der Firmen Wm. Meyerink & Co. in Shanghai für den Absatz in China und der Firma Carl Rohde & Co. in Yokohama für den Absatz in Japan. In beiden Fällen besteht eine enge, auch auf die Entsendung von Personal gestützte Kooperation, die sich in der Praxis immer wieder neu bewähren muss. Der Bericht liefert Informationen über Interessenskonflikte und Ansätze zu ihrer Lösung, über Schwierigkeiten bei der Einführung neuer Farben und nicht zuletzt über die erzielten Umsätze in den Jahren zwischen 1889 und 1907.

[1. Blatt, Vorderseite]

[Nachträglich handschriftlich ergänzt: Dieser Bericht darf so wegen [?] der angegebenen Einzelheiten nicht verwendet werden. D.]

China.

Shanghai. In Shanghai haben uns Wm. Meyerink & Co. seit ca. 30 Jahren vertreten. Wir machten 25 Jahre zurückliegend das Geschäft für feste Rechnung gegen Indents, auch hier und da Bestellungen anderer Firmen ausführend. Seit 1882 ist das Geschäft in Central und Nord-China ausschließlich in den Händen von Meyerinks, die andererseits einige früher gehabtten Farbfabriken-Vertretungen, wie Brooke, Simpson & Spiller und Cassella & Co. niederlegen mussten. Ende 1886 entschlossen wir uns, zur Wahrung unserer immer grösser werdenden Interessen einen eigenen Beamten nach China zu schicken und wurde Herr M. A. Stempel dazu

designiert und nach vorgegangenem Einarbeiten in der Färberei im Oktober 1887 hinausgeschickt. Meyerinks haben sich gegen dieses Herausschicken eines unserer Beamten, dem Einsicht in jedwede Farben-Transaction zu geben war, sehr gewehrt und im August 1887, als Herr Stempel nach Hamburg geschickt wurde, um sich daselbst im Meyerink'schen Office für 14 Tage einzuarbeiten, kam es fast zu einem Bruch. M. gaben unserem Delegierten unzweideutig zu verstehen, dass es in ihren Geschäften nichts zu spionieren gebe. – Unser alter Geschäftsfreund, Herr Ed. Schoppe, Hamburg, überbrückte die bestehende Differenz. Herr Stempel arbeitete allerdings nicht im Hamburger Office und reiste dann am 20. Oktober nach China ab.

Es war beabsichtigt, dass sich Herr Stempel speciell um die Einführung unserer Benzofarben bemühen sollte, aber die Chinesen widersetzten sich, wie jeder anderen Neuerung, auch dieser und es kostete ausserordentlich viel Mühe, dieselben auch nur zu Versuchen zu veranlassen. Nach schliesslich aufgenommenen Versuchen wurde viel über[2. Blatt, Vorderseite] Säure Unechtheit des Benzo Purpurin, das zu dem roten Mützenfutter verwandt wurde, geklagt. Der saure Kleister zerstörte die Farben, aber schliesslich gelang es uns doch, unsere Benzo Farbstoffe im Grossen zu verkaufen; Hauptverwendungsweise sind aber auch heute noch die baumwollenen Schnüre, welche von den ärmeren Chinesen in ihren Zöpfen getragen werden und dann die ganz billigen schmalen Gewebe, die anstelle von Gürteln gebraucht werden. – Wie das ganze Geschäft damals in China noch lag, und wie wenig wir eingeführt waren, beweist, dass wir im Januar 1885 noch Ordre gaben, 280 Kisten Farben, heute kurante Sachen, in Auction zu verkaufen. – Einen speciellen Anstoss zur Einführung der roten Benzo Farbstoffe ergab der Besuch des Herrn Böttinger im Jahre 1889, der mit Herrn Stempel zusammen die Färberbuden in Canton, Hongkong und Shanghai besuchte und den Chinesen die Vorteile der neuen Farben durch Besprechung und Vorfärbung hervorhob.

Herrn Böttinger's Besuch im Osten musste leider damals abgekürzt werden, da beunruhigende Gerüchte über den Gesundheitszustand des Vorsitzenden unserer Gesellschaft, des Herrn Karl Rumpff herausgekommen waren und Herr Böttinger seine Reise in Nord-China und Japan deshalb abzukürzen gezwungen war.

Unser heutiges Drachen- und Adlerblau-Geschäft von 5000 Ko. per Jahr verdanken wir u. a. speciell der Initiative von Herrn Böttinger, der selbst die Etiketten entwarf, und der es auch schliesslich durchsetzte, dass Meyerinks nicht mehr für Cassella, Brooke, Simpson & Spiller speciell Blau Consignationen verkaufen durften. Zu der Zeit machten wir noch ein erhebliches Geschäft in 2 oz. Flaschen, das mehr und mehr dem Geschäft in Büchsen Platz gemacht hat, und das heute eigentlich nur[3. Blatt, Vorderseite] noch für bessere Blaus, etwas Orange und Grün gehandhabt wird. Zu grossen Packungen haben wir die Chinesen trotz unendlich vieler Bemühungen nur sehr langsam bewegen können: Fasspackung geht gar nicht und nur im Norden, in Tientsin haben sich die Chinesen zur grossen Büchsenpackung à 25 und 50 lbs bequemt, dies Geschäft ist aber auf Ponceau und Neurot und Benzo Purpurin beschränkt. Fast alle anderen Farben gehen in China noch in Büchsen à 1/2 lb englisch, und in den letzten Jahren hat es fast allgemein Platz gegriffen, dass die Chinesen doppelt so grosse Kisten nehmen, nämlich Kisten à 200 x 1/2 lb.

Das Geschäft in China erfuhr in 1890 eine grosse Wandlung, da zu der Zeit der Curs des Taels, der bis dahin sh 5/3 – sh 5 gewesen war, zu wackeln begann, auf sh 4 und sh 3/9 fiel und schließlich in 1904 sogar erheblich unter sh 3 kam. Hierdurch änderte sich das Geschäft gewaltig; die Chinesen, welche bis dahin in Silber kauften, mussten nunmehr den Curs garantieren, uns also gewissermaassen in Gold bezahlen, wodurch für uns eine gesündere Basis geschaffen wurde, andererseits aber den chinesischen Speculationen Tür und Tor geöffnet wurde. Die chinesischen Shanghai Händler kamen dadurch den Tientsin Händlern, welche auf Credit kauften und sich in die Curs Berechnung nicht finden konnten, gewaltig über. Eine schöne Eigentümlichkeit unserer chinesischen Kundschaft kam dabei zum Vorschein. Selbstverständlich steckte jeder Händler bei günstigen Curs Kontrakten die Differenz gern ein, aber auch dann, wenn die Händler verloren, und sie verloren stellenweise bis zu 20 und 25 % an der Transaction, so haben wir niemals Last mit der Bezahlung gehabt; die Chinesen zahlten die Differenz stets prompt und ohne Murren, und wir haben in den ganzen 30 Jahren, die wir mit Shanghai arbeiten, auch nicht einen einzigen Pfennig verloren. Hatte sich in dem langen Zeitraum, was 2–3 mal vorgekommen ist, ein Chinese überspeculiert, sodass er ganz[4. Blatt, Vorderseite] bankrott war, so verschwand derselbe in's Innere; wir haben aber dann stets seine rückständigen Kontrakte an andere chinesischen [sic!] Händler zu gleichen Bedingungen übergeben können.

[Die Passage „bankrott war, so verschwand derselbe in's Innere; wir haben aber dann stets seine rückständigen Kontrakte an andere chinesischen [sic!] Händler zu gleichen Bedingungen übergeben können. wurde nachträglich handschriftlich am linken Rand angestrichen und mit einem Fragezeichen versehen]]

Unsere Rimessen in China wurden im Anfang stets durch die Hongkong & Shanghai Banking Corporation nach hier gesandt. Dieses Institut war uns für die Läger draussen, über eine gewisse Meyerinks eingeräumte Actionsfreiheit, Garant. Nachdem sich die Deutsch-Asiatische Bank in Shanghai aufgesetzt hatte, gab uns dieser aus den grössten deutschen Bankiers bestehende Concern, Facilitäten speciell im Abschliessen von langen Curs-Contracten, und wir gaben dieser Bank ein Aequivalent durch Ueberweisung eines guten Teiles der bisher mit der Hongkong Bank gemachten Geschäfte, speciell weil die Hongkong Bank sich auf lange Kontrakte nicht einlassen wollte, und wir diese bei unseren Abschlüssen benötigten. Meyerinks fuhren dabei auch gut, weil die Deutsch-Asiatische ihnen erlaubte, irgendwelche Quantitäten Farben, unter Garantie der Bank, uns gegenüber, in's Haus zu nehmen. – Bei der Hongkong & Shanghai Bank war die Garantie ursprünglich auf T. 50.000.--, ausser der Meyerinks eingeräumten Actionsfreiheit von T. 100.000.--, festgesetzt. – Wüshten nun Meyerinks Waren über vorgenannte Summe in ihre Warenhäuser behufs Ablieferung zu nehmen, so mussten M#s a conto der am Ende des Monats zu machenden monatlichen Rimessen an die Hongkong & Shanghai Bank Teilzahlungen machen, was mit viel Arbeit und Umständen verknüpft war. Die Deutsch-Asiatische Bank erlaubte nun Meyerinks Farben in irgendwelcher Höhe in Selbstverwahr unter Bank-Garantie zu nehmen, wodurch wir in den Stand gesetzt wurden, uns mehr und mehr von den immer teurer werdenden öffentlichen Werften zu emanzipieren und begann damit der Zeitpunkt, dass Meyerinks alle unsere Waren in ihre eigenen Warenhäuser[5. Blatt, Vorderseite] nahmen. – Wir haben in Shanghai an Lagermiete für öffentliche Werften grosse Summen bezahlt; worin nicht berücksichtigt ist der immerhin erhebliche Teil von Gütern, die Meyerinks frei hatten, und die damals schon in ihren eigenen Warenhäusern lagen. Wir bezahlten in

1887 M. 5270.--

1888 M. 11400.--

1899 M. 6900.--

1890 M. 8030.--

1891 M. 12000.--

1892 M. 10100.--

[Nachträglich handschriftlich ergänzt: Lagermiethe für in öffentlichen Werften gelagerte Güter]

Da die Werften in ihren Forderungen für Lagern unsere Farben-Kisten mehr und mehr unverschämt wurden, so traten wir der Idee näher, unsere Waren sämtlich in Meyerinks Privat-Godowns zu lagern. – Meyerinks liessen sich in 1895 ein grosses Geschäftshaus nach ihren eigenen Angaben mit genügend grossen Lägerhäusern für alle unsere Farben bauen. Diese Lagerhäuser haben dazu noch den erheblichen Vorteil, dass sie hinter den Büros von Ms. liegen, also einer beständigen Kontrolle unterworfen sind. Wir bezahlen für diese Mehrkosten, die Ms. entstehen, T. 600.-- = ca. M. 2000.-- per Jahr, also nur einen geringen Anteil. Dazu sind die Lagerhäuser von Ms. so hoch gelegen, dass bei einer Hochflut, wie wir solche vor einigen Jahren hatten, als die halbe Stadt unter Wasser stand, auch nicht eine einzige Kiste Farbe nass geworden ist, während unserer Konkurrenz, die in Privat- und öffentlichen Warenhäusern ihre Güter lagerte, tausende verlor. Ferner hatten die Chinesen sehr grosse Verluste, da es immer vorkommt, dass Chinesen gekaufte und bereits bezahlte Waren, für welche sie momentan keine Verwendung haben, aus Sparsamkeits-Rücksichten in den Warenhäusern der Agenten liegen lassen, und von diesen Waren in Konkurrenz Geschäften sehr viele Kisten nass geworden und verdorben sind, während, wie schon gesagt, unsere Kisten samt und sonder trocken blieben.[6. Blatt, Vorderseite]

Als wir das Arrangement mit Meyerinks machten, dass wir ihnen für Lagerkosten jährlich T. 600.-- zahlen würden, wurde noch vereinbart, dass, wenn wir unsere „Gallnüsse“ durch Ms. einkaufen liessen und sie hierauf 2 % Kommission rechnen könnten, die Warenhausmiete dann bis zur selbigen Höhe der Kommission in Fortfall kommen sollte; der letztere Fall ist aber nie eingetreten, da wir keine Gallnüsse mehr kaufen.

Das chinesische Geschäft hat nicht das gehalten, was wir uns davon versprochen haben. Ueber die Gründe des Nichtaufblühens des chinesischen Geschäfts gibt es verschiedene Versionen; eine derselben und zwar diejenige, welche die grösste Wahrscheinlichkeit für sich hat, ist die, dass wir mit den Preisen für solche Farben, die wir teils nicht selbst machen, andernteils nicht unsere Forcen sind, nicht Schritt mit der Konkurrenz

gehalten haben, resp. halten konnten. Es gehören dazu Diamantfuchsien, Violet, Grün, dann die ganzen billigen Farben, welche wir nicht machen wollen, und an erster Stelle unser Ponceau. Man stösst sich an dem Aeusseren desselben, und zwar liefert unsere Konkurrenz, Hoechst, Cassella und verschiedene andere Xyliden Ponceaus, die ein erheblich schöneres Aeusseres haben. – Wir haben grosses Interesse, unser Ponceau und Neurot zu verkaufen, und haben es darin 1905–6 zu monatlich 11500 und 13000 Ko Ponceau und 5700 resp. 5900 Ko Neurot gebracht. Hätten wir ein Ponceau mit feurigem Aeussern gehabt, so hätten wir neben diesem alten Ponceau Geschäft noch ein ganz bedeutendes Geschäft mit feurigem Aeussern machen können, das aber an Cassella und Hoechst fiel. Uns ist nun schon seit langen Jahren, ein auch für andere Export-Zwecke gefragtes Produkt mit besserem, leuchtenderem Aeussern versprochen worden. Die Fabrik hat sich aber aus[7. Blatt, Vorderseite] Gründen [das Wort „Gründen“ wurde nachträglich handschriftlich unterstrichen und mit einem Fragezeichen versehen] nicht dazu herbei lassen können, Xyliden Ponceau zu machen, und wir sind heute noch ausschliesslich auf unsere Ponceau und Neurots mit ziegelartigem Aeussern angewiesen.

Jetzt im August 1907 beginnt die Fabrik aus Cumarin ein Ponceau mit hell leuchtenden Aeussern herzustellen, von welchem sich die Exportländer goldene Berge versprechen, und wir hoffen, hiervon das Beste. Sehr wünschenswert wäre es, wenn unsere, so oft getäuschten Hoffnungen dieses Mal nicht zu schanden würden.

Der Umsatz von Farben hat sich in den letzten 18 Jahren wie folgt gehoben. In der nachstehenden Aufstellung ist in 1899/90/91 China und Japan nicht getrennt aufgeführt. Seit 1892 schwankt das Geschäft zwischen M. 1,000,000-- und M. 1,620,000-- brutto, nur in dem Jahre 1900 dem japanisch-chinesischen Kriegsjahre¹ fiel das Geschäft auf M. 840.000.--. –

1 Hier muss eine Verwechslung vorliegen; gemeint ist wahrscheinlich der Boxeraufstand und seine militärische Niederschlagung.

	In Mark verkauften wir:	in Kilo:
1889	1.097.000	
1890	1.559.000	
1891	1.577.000	
1892	1.317.000	
1893	1.177.000	
1894	1.030.000	200.000
1895	1.181.000	220.000
1896	1.278.000	280.000
1897	1.220.000	273.000
1898	1.002.000	223.000
1899	1.334.000	285.000
1900	841.000	200.000
1901	1.163.000	260.000
1902	1.314.000	310.000
1903	1.317.000	330.000
1904	1.266.000	320.000
1905	1.444.000	383.000
1906	1.623.000	423.000

Auf neue Farbstoffe reagiert China nur sehr schwer. – In Congo haben wir es auf einen Verkauf von 22.000 Ko. und Benzo Purpurin 4 B auf 7250 Ko gebracht. – Zu erwähnen ist, dass diese und die nachfolgenden Zahlen sich alle auf, auf in 100 %ige Ware umgerechnete Qualitäten verstehen.[8. Blatt, Vorderseite]

In Benzoblau 3 B, das hauptsächlich im Norden Chinas geht, brachten wir es auf 20.000 Ko. – In einem direkten Produkt Ech tindigoblau 21512, das nach einer Vorlage einer Konkurrenz Firma hergestellt wurde, brachten wir es auf 45.000 Ko. in 1907. – In Baumwollschwarz sind wir nur auf 8000 Ko. Ggkommen; dasselbe Quantum verkaufen wir in Baumwollblaus. – Von Diamantfuchsin gr. cr. setzten wir ca. 7000 Ko. neben 4500 Ko. Dextrin Fuchsin ab. – In Violets verkauften wir in 1907 erheblich mehr als früher, ca. 30.000 Ko. Das Geschäft ist aber ein sehr grosses in China, und es könnte von der Farbe noch sehr viel Ware abgesetzt werden. – Von sonstigen Farben, die in einigemassen grossen Quantitäten gehandelt werden, kommen 3500 Ko. Mandarin Orange und 1500 Ko. Orange R X in Frage. – In Chinagrün cryst. sind wir fast ganz von Weiler ter Meer & Cassella verdrängt. Wir verkauften in 1906 noch 1800 Ko; das Geschäft ging aber in 1907 auf 300 Ko. zurück. Dagegen macht Hongkong in Brill. Grün cryst. ein Geschäft von fast 7000 Ko. per Jahr.

Alle unsere Versuche, Katigenfarben einzuführen, sind kläglich gescheitert. Die Chinesen verkennen nicht die guten Eigenschaften der Farben, wollen solche aber nicht gebrauchen, da sich die chinesischen Kulis die Hände verbrennen und die Nägel an den Fingern einbüssen und sich deshalb weigern, diese Farben zu färben. Die einfachste Abhilfe wäre Gummihandschuhe, aber den Chinesen sind solche zu teuer, und dieselben unsererseits an die verschiedenen Färber zu liefern, würde zu kostspielig sein, da die Färbereien durchweg nur ganz kleine Betriebe von 1–2 Arbeitern sind.[9. Blatt, Vorderseite]

Momentan machen wir einen Versuch, die Nüancen von Indigo auf chinesischem Baumwollstoff mit Katigen Indigo C L G, 2 R L und 5 RL zu imitieren und hoffen, dass unsere Versuche bessere Resultate zeitigen.

[Handschriftliche Unterschrift:]Max Stempel[10. Blatt, Vorderseite]

Hongkong.

[Nachträglich handschriftlich ergänzt: auch bedenklich D]

In Verbindung mit Canton und Fatshan, zu Anfang der 80er Jahre haben wir in Hongkong nur ein wildes Geschäft gemacht, und Indents von Londoner und Hongkonger Firmen, wie A. Dröge und Schellhass & Co. ausgeführt. Für Dröge machten wir in Ponceau 1 R unter dem Damen Etikett ein leidliches Geschäft. Durch das Falliment von Dröge hörte das Geschäft aber auf, und da wir inzwischen, wie wir nachstehend berichten, eine eigene Agentur in Hongkong errichtet haben, so fiel der Chop und dieses Geschäft an unsere Agenten.

In 1889 bei Gelegenheit der Anwesenheit des Herrn Böttinger, besuchten wir sämtliche infrage kommenden Firmen in Hongkong, um auszufinden, welches Haus am geeignetsten wäre, unsere Interessen Hongkong und Canton zu wahren und fiel unsere Wahl auf die Firma Meyer & Co, die im Mai 1889 offiziell zu Agenten ernannt wurden. – Wie schon im Shanghai Bericht erwähnt, besuchte Herr Böttinger und Herr Stempel die ganze Kundschaft in Hongkong und später auch in Canton. Herr Stempel färbte damals im Beisein von Herrn Böttinger die Benzofarben vor, und wir gaben uns redlich Mühe, den Widerwillen bei den Chinesen gegen diese neuen Farben zu brechen.

Es bewarben sich damals speciell Schellhass & Co. um unsere Agentur. Herr Böttinger und Herr Stempel wohnten zu Gast bei Sch. & CO Canton, die sich durch eine grosse Anzahl fester Ordres Mühe gaben, unsere Agentur zu bekommen. Wie es sich in späteren Jahren herausgestellt hat, waren diese Ordres alle nur fingiert, und Sch & Co. haben nachher sehr viel Geld verloren, um die Waren überhaupt an die Chinesen abliefern zu können.[11. Blatt, Vorderseite]

Bei dieser Gelegenheit besuchten Böttinger und Stempel auch Honam, die der Insel Shameen gegenüberliegende 2te Insel im Cantonfluss, und bei Gelegenheit einer Tempel-Besichtigung, die wir in einem Boot nur mit chinesische Kulis unternahmen, kam es bei der Führung des einen Kulis in weit abgelegenen chin. Tempelhöfen zu einer unangenehmen Scene, indem die chin. Rowdis und die Jugend, welche mit uns in den Tempel zog, mit Steinen zu werfen anfangen, sodass die Affaire einen ziemlich bedrohlichen Charakter annahm. Herr Böttinger wollte schon zum Revolver greifen, nachdem uns einige Steine getroffen hatten, was zu den grössten Komplikationen Anlass gegeben hätte, und nur durch einen ruhigen Rückzug, bei dem es von Steinen hagelte, gelang es unter dem Schutz der chin. Botsleute unsere Ruderbote wieder zugewinnen und unser Heil in der Flucht zu suchen.

Wir entschlossen uns schliesslich, wie gesagt, Meyer & Co. die Agentur zu übertragen. Da Meyer & Co. aber auch in Shanghai, Tientsin und Korea Niederlassungen hatte, fürchteten wir Kollisionen mit unserem etablierten Shanghai Geschäft, und da Meyerinks nicht abgeneigt waren, selbst in Hongkong eine Filiale zu eröffnen, übergaben wir im Jahr 1891 die Agentur an unserer Shanghai Vertreter, die Herren Wm. Meyerink & Co. Wir kamen mit Meyer & Co. nicht freundschaftlich auseinander, da sich in den Agentur-Bedingungen ein Paragraph eingeschlichen hatte, lautend, dass wir, falls sich Meyerinks in Hongkong aufsetzen sollten, diesen die Agentur nicht übertragen werden dürfte. Da zu der Zeit niemand daran dachte, dass M's. sich in Hongkong etablieren würden, passierte dieser Passus ungerügt und Meyer & Co. schlugen aus dem Passus Kapital und drohten mit einem Prozess, falls wir die Agentur an Meyerinks übertrügen. Wir hätten damals einen Ausweg finden können, indem wir die Agentur gekündigt hätten, und Herr Stempel dieselbe für Rechnung der von Meyerinks einige Monate verwaltet hätte.[12. Blatt, Vorderseite]

Wir zogen es aber vor, den immerhin sehr teuren Prozess in Hongkong zu vermeiden und einigen uns mit Meyer & Co, indem wir ihnen als Entschädigung die Summe von \$ 3000.—boten, die von Meyers schliesslich acceptiert wurde, und welchen Betrag wir zum Teil auf die neuen Agentur Inhaber Wm. Meyerink & Co. abwälzten.

[Der Satz „Wir zogen es aber vor, den immerhin sehr teuren Prozess in Hongkong zu vermeiden und einigen uns mit Meyer & Co, indem wir ihnen als Entschädigung die Summe von \$ 3000.—boten, die von Meyers schliesslich acceptiert wurde, und welchen Betrag wir zum Teil auf die neuen Agentur Inhaber Wm. Meyerink & Co. abwälzten.“ wurde nachträglich handschriftlich am linken Rand doppelt angestrichen und mit zwei Fragezeichen versehen]

M#s vertreten uns seit 1891 in Hongkong, doch ist das Geschäft nicht eitel Freude gewesen, sondern wir sowohl als auch M#s mussten sehr häufig Konzessionen machen, um einen einigermaassen Absatz zu ermöglichen.

Unsere Hauptprodukte waren Brill. Scarlet 3 B, Brill. Grün cryst. und Violet, dann Benzo Purpurin und Congo. Wir waren in der Entfaltung unseres Geschäfts stets dadurch gehindert, dass wir die ganz billigen Scarlets nicht führten, ferner dass wir keine Eosins, Carthamins und Phloxins hatten und in Magentas den Konkurrenzpreisen nicht folgen konnten. M's haben für uns ein einigermaassen befriedigendes Geschäft gemacht, das sich wie folgt entwickelte:

Brutto Umsätze.

1901.	M. 109.300
1902	M. 93.000
1903	M. 79.000
1904	M. 88.500
1905	M. 118.800
1906	M. 107.000

[13. Blatt, Vorderseite]

Wir haben uns alle redliche Mühe gegeben; Herr Stempel hat Hongkong alle Jahre einige Male besucht, aber wir sind nur sehr langsam [sic!] weitergekommen. Das Geschäft in Hongkong, Canton und Fatshan hat bei weitem nicht die Ausdehnung, welche das Geschäft im Norden hat, da eben im Süden das grosse Hinterland fehlt. Unser Anteil an dem Anilinfarbengeschäft kann aber als ein fairer bezeichnet werden unter Berücksichtigung, dass in Hongkong und Canton sich sehr viel Firmen um das verhältnismässig kleine Farbengeschäft reissen und ferner, dass die Firmen, welche gefärbte Binsen Matten exportieren, eine gewisse Vorzugsstellung einnehmen, indem sie bei Erteilung von Matten Ordres den Matten Fabrikanten als Bedingung stellen, dass sie die von ihnen benötigten Farben von den exportierenden Firmen kaufen.

Im Jahre 1905 hatten wir eine große Pleite, der Haupthändler Onkee hatte ich schon seit Jahren überkauft, fallierte und verschleuderte seine Waren, wodurch die Preise auf der ganzen Linie geworfen wurden. Allmählich treten gesündere Verhältnisse wieder ein, und wir dürfen ein geregeltes, wenn auch kein besonders grosses Geschäft erwarten.

Viel Abbruch im Süden, wie überhaupt in ganz Ost-Asien tut uns, dass wir nicht in der Lage sind, Indigo mit verkaufen zu können. Die Indigo verkaufenden Firmen machen es natürlich zur Bedingung, dass ihnen die Kunden, welche Indigo haben müssen, auch andere Anilinfarben im Verhältnis abnehmen, und erzielen dadurch einen grossen Mehrumsatz, der allerdings zur grösseren Hälfte auf die Badische Anilin- und Soda-Fabrik kommt und von dem wir indirekt wieder profitieren. – Geleitet wurde das Hongkong Geschäft in den ersten Jahren von dem Bruder von unserem Meyerink als Prokurist; seit ca. 12 Jahren hat Herr Engel zusammen mit Herrn Mittell die Leitung des Hongkong Geschäft's und seit den letzten 3 Jahren ist der Sohn des[14. Blatt, Vorderseite] Herrn Tiefenbacher in Hongkong mit tätig.

Es besteht die Absicht, in Swatow, Amoy und Foochow Unter-Agenturen zu errichten; in ersteren beiden Plätzen machen wir ein kleineres Geschäft, in Foochow haben wir noch nicht Fuss fassen können, mangels einer geeigneten Firma. Ferner ist das Bestreben, auf der Insel Hainan in Süd-China, wo ein gewisses Farbengeschäft ist, Fuss zu fassen.

In Cochinchina, Saigon machen wir noch gar kein Geschäft, da die in Frankreich fabrizierten Waren dort einen ganz erheblichen Zoll-Vorteil geniessen und unsere Fabrik in Flers nicht darauf eingerichtet ist, Export-Packungen zu machen.

In Siam machen wir noch gar nichts, doch ist in Aussicht genommen, dass Herr Stempel bei Gelegenheit eines Besuchs in Hongkong Bankog besucht, und wir hoffen, alsdann auch dort in's Geschäft zu kommen.

Manila hat Herr Stempel vor einigen Jahren besucht; wir haben auch dort eine Verbindung mit der Firma Heinzen & Co. angeknüpft. Es gehen aber daselbst nur ganz billige Farben in kleinen Packungen, die uns nicht interessieren, und die Verbindung ist mangels Ordres wieder eingeschlafen.[15. Blatt, Vorderseite]

Japan.

[Nachträglich handschriftlich ergänzt: ebenfalls bedenklich D]

Zu Anfang der 80er Jahre arbeiteten wir mit der Firma H. Ahrens & Co. Nachfolger, der damaligen grössten deutschen Firma in Japan, welche zu gleicher Zeit ausser mit uns, mit der Badischen Anilin- und Soda-Fabrik, Cassella, Sattler und Lewinstein arbeiteten. A & Co. verteilten, wie wir annehmen mussten, die Ordres nach ihrem Belieben d. h. gaben derjenigen Firma die Ordres, bei der sie am meisten verdienen konnten. Dieser Modus hatte uns schon lange nicht mehr gepasst, und nach dem Tode von Herrn Ahrens im Jahre 1886 lockerte sich das Verhältnis etwas, namentlich auch dann, als Theodor Hake im Oktober 1888 aus Gesundheitsrücksichten officiell aus der Firma austrat, allerdings mit Kapital als Kommanditär im Geschäft blieb.

Im Juli 1889 wurde die Frage ventilirt, ob A. & Co. die anderen Vertretungen niederlegen würde und nur für uns tätig sein wollte. Nach Aussage von A. & Co. hatten wir den Löwenanteil an dem Geschäft, der sich aus unseren Büchern nicht mehr feststellen lässt, da zu der Zeit nur Zahlen geführt wurden, welche Japan und China zusammenfassten. Es kam bei den Verhandlungen, ob A. & Co. die anderen Agenturen aufgeben wollten zu Differenzen, und als uns der Londoner Prokurist von A. & Co. Dattan einen unhöflichen Brief schrieb und uns nahelegte, über die draussen in Consignation liegenden Güter anderweitig zu verfügen, fassten wir diesen Wink auf und telegraphierten an Herrn Stempel in Shanghai, dass er sich zur Uebernahme des Lagers sofort nach Yokohama begeben sollte; es war dies Mitte 1890. Nachdem Herr Stempel in Japan ankam, waren A & Co. sehr ungehalten über die Art und Weise, die Dattan mit uns umzuspringen versucht hatte. Man bot uns an, nur mit uns und mit der Badischen Anilin- und Soda-Fabrik Geschäfte zu machen; wir entschieden uns aber dafür, speciell weil die Verhältnisse[16. Blatt, Vorderseite] von A & Co. nicht glänzend waren, die Agentur einer anderen Firma zu übertragen und unser Lager von A & Co. wegzunehmen. Da alle unsere in Japan lagernde Farben mit A & Co. gehörenden Etiketten versehen waren, so wären wir gezwungen gewesen, sämtliche Güter umetikettieren zu lassen, und da A & Co. uns für den vorhandenen Stock ein faires Gebot machte, entschlossen wir uns dasselbe anzunehmen und das vorhandene Lager an A & Co. zu verkaufen. Leider haben wir schwer daran tragen müssen, da A & Co. noch jahrelang imstande waren, unsere eigenen Qualitäten zu liefern, und sie verdarben uns hiermit häufig die Preise, da sie die Waren ohne Profit abgaben, und dies hat die Entwicklung der neuen Agentur ziemlich hintenan gehalten.

Durch unseren alten Freund Schoppe, von der Firma Schoppe & Stoltzenberg, Hamburg, wurde uns angeboten, unsere Agentur an die Firma Carl Rohde & Co. zu geben. C. R & Co. hatten damals in Europa kein eigenes Haus, sondern der frühere Teilhaber, Herr von der Heyde, der sich von Japan zurückgezogen hatte, besorgte in Bremen als Agent für R & Co. deren europäischen Geschäfte. Herr Böttinger reiste seinerzeit zusammen mit Herrn Muurling und Herrn Schoppe nach Bremen und schloss am 14. Juli 1900 [Das Datum „1900“ wurde nachträglich handschriftlich gestrichen und am linken Rand mit dem Vermerk „1898?“ versehen] mit Herrn v. d. Heyde definitiv ab, dass wir in unseren Artikeln ausschliesslich für Japan mit C. R & Co. arbeiten wollten, wohingegen Rohde keine anderen Anilinfarben und andere konkurrierende Artikel führen dürfte. Vorsichtigerweise legten wir von vornherein fest, dass alle Arten Etiketten und Handelsmarken, die in Japan in Frage kommen würden, Eigentum der Farbenfabriken würden und blieben. – Als Kommission für Rohdes wurden 10 % festgesetzt, die Remittierungs-Kommission, Delkredere, Lagermiete, Feuer-Versicherung und Ablieferung der Waren einschlossen, während wir andererseits Zoll[17. Blatt, Vorderseite] und Telegrammspesen tragen würden. Es wurde gleichzeitig der Wunsch ausgedrückt, dass Rohde in Kobe in den nächsten Jahren, sobald er dafür passende Leute fände, eine Filiale zu gründen hätte und war ausgemacht worden, dass Rohdes die Agentur im Jahre 1893 wieder genommen werden könne, falls ein Jahresumsatz von \$ 40.000.-- nicht erzielt würde. Wir hatten aber angenehmerweise in 1893 schon einen Farbumsatz von M. 178.000.--, also fast das Doppelte.

In Kobe hatten Rohdes zu Anfang eine Unteragentur, die von Herrn Edmund Stucken geleitet wurde. Stucken führte uns sehr gut ein, da er über einen ausgezeichneten Headbanto verfügte, der ausserordentlich gewandt war und es ganz besonders verstand, mit den betreffenden Händlern umzugehen. Zu erwähnen ist bei der

Gelegenheit, dass, als C. R & Co. sich einige Jahre später in Kobe selbst aufsetzten, dieser Headbanto Mayeda mit zu Rohdes übergang, in kluger Weise voraussehend, dass die Firma R & Co. das Geschäft auf einen ganz anderen Schwung bringen würde, wie der mehr oder minder veraltete Stucken. In der Tat ist dieser Banto auch heute noch im Geschäft, ist die Seele unseres Anilinfarbengeschäfts in Kobe & Osaka, und nach wie vor ein Mann, wie wir ihn uns ähnlich in jeder Agentur wünschen dürften. Das Geschäft, das sich in den ersten Jahren auf ca. M. 120–150.000.-- belaufen haben dürfte, stieg in 95 auf M. 260.000.--, in 96 auf M. 340.000.--, in 99 auf M. 600.000.—fiel in dem Kriegsjahre wieder auf M. 430.000.-- und hat sich seitdem stetig vergrößert, sodass wir im vorigen Jahre einen Anilinfarben-Umsatz von 1 1/2 Million Mark hatten.

In 1897, gelegentlich der Anwesenheit von Herrn Stempel in Europa entschlossen wir uns, zum Besuch der Kundschaft im Inneren Japans[18. Blatt, Vorderseite] japanische Coloristen auszubilden. Wir hatten damals Herrn Kreusch für einige Monate zum Besuch der Kundschaft im Inneren und Vorfärben bei derselben nach Japan geschickt, und wurde demselben als Dolmetscher ein Herr Nohara beigegeben, der bis dahin sich nicht mit Farben beschäftigt hatte, aber fließend deutsch und englisch und leidlich französisch sprach. Diesen Herrn Nohara liessen wir in 1897 nach Europa kommen, bildeten ihn hier in der Färberei aus, und derselbe hat seit der Zeit in Japan zu unserer aller Befriedigung, abgesehen von kleinen Zwischenfällen in 1907, gearbeitet, und wir glauben wohl sagen zu können, an dem betreffenden Mann einen guten Griff getan zu haben. Nachdem Nohara wieder in Japan war (er ging nebenbei bemerkt mit einer Europäerin verheiratet wieder zurück) liessen wir noch einen 2ten Färber namens Araki zur Ausbildung nach hier kommen, und hat sich nachdem speciell mit dem Besuch der Kundschaft in Central Japan befasst. Araki ist im Grossen und Ganzen nicht so gut eingeschlagen, wie Nohara, namentlich hat er nicht die Gewandtheit im Verkehr mit der japanischen Kundschaft, und vor allem hat er nicht die Redegabe, die Nohara hat, der es sehr gut versteht, unsere Kundschaft davon zu überzeugen, dass unsere Farben denen der Konkurrenz überlegen sind.

Erwähnen wollen wir bei dieser Gelegenheit, dass wir uns in 1906 entschlossen, 2 weitere Färber zur Ausbildung nach hier kommen zu lassen, die Herren Arima und Kimoto, von denen Herr Arima unserer Ansicht nach der bei weitem begabtere ist.² – Arima hat schon in früheren Jahren für die Badische in Japan, in China und auch in Korea gereist, ist ein studierter, gewandter Mensch, und wir hoffen, dass derselbe in die Fusstapfen von Nohara treten und uns sehr von Nutzen sein wird. – Bei Kimoto sind wir durch dessen Mangel an Sprachkenntnis sehr in der Ausbildung gehindert; Kimoto wird aber auch nie das

[Am linken Rand dieses Blattes finden sich einige nachträgliche handschriftliche Anstreichungen, Fragezeichen und nicht zu entziffernde Bemerkungen][19. Blatt, Vorderseite]

werden, was Arima und Nohara sind, er ist eben ein Mann, der ohne weitere Vorbildung in unserer Färberei in Osaka unter Araki eine gewisse Routine bekommen hatte, doch wir hoffen, dass derselbe auch gut einschlagen wird.

In Japan war das ganze Geschäft stets gegen vorherige Kasse gemacht worden. Da aber Konkurrenz Firmen dem gut fundierten Hauptkäufer unserer Farben, Tobe, Credit-Anerbietungen machten, so sahen wir uns genötigt, Tobe auch einen gewissen Credit zu geben, der von C. R & Co. und uns gemeinsam gelaufen wird. – Wir hatten in Japan früher noch eine Anzahl weiterer Kunden in Tokio sowohl wie in Osaka. Nachdem das Geschäft sich aber sehr vergrößerte, bildete sich nach und nach die Gepflogenheit, dass jeder Händler sich an eine bestimmte Anilinfabrik anschloss, wodurch es kam, dass wir das verhältnismässig kleine Geschäft mit den anderen Händlern verloren, die wegen den billigeren Preisen, die Tobe durch seine grosse Umsatz-Kommission hatte, nicht folgen konnten und allmählich absprangen. – Um nicht ganz auf 2 Augen zu stehen, versuchten wir in 1899 dem Händler Kobajashi Facilitäten zu geben, verschnupften aber Tobe dadurch ganz gewaltig. Kobajashi übertrug sein Geschäft an seinen Sohn; dieser überspeculierte sich und gab nachher das Anilinfarbengeschäft wieder ganz auf, sodass heute das Geschäft, mit Ausnahme des Regierungs-Geschäft's eigentlich nur mit Tobe in Tokio und Kyoto, und mit Okamoto in Osaka gemacht wird.

2 Zu den Ausbildungs- und Studienaufenthalten insbesondere von Chinesen und Japanern in Europa liegt eine umfangreiche Literatur vor. Mit übergreifender Perspektive zu diesen interkulturellen Begegnungen in Europa: Weiß, Asiaten in Europa.

Um diese Zeit bemühten wir uns sehr, einen Anteil an dem Regierungsgeschäft zu bekommen. Die jap. Regierung besitzt eine mit allen modernen Einrichtungen versehene Tuchfabrik in Senju bei Tokio, deren Lieferungen bis dahin fast ausschliesslich die Badische hatte.[20. Blatt, Vorderseite]

Da diese Regierungs-Tuchfabrik nicht von europäischen Agenten kaufte, und zu der Zeit europäische Firmen keine Niederlassung in Tokio haben konnten, ernannten wir die eigentlich der Firma C. R & Co. gehörende Firma Sasga & Co. in Tokio, zu unseren Agenten für das Regierungsgeschäft, und wir haben durch dieselbe mit der Senju-Tuchfabrik ein sehr lebhaftes Geschäft gemacht, das sich in 1903 und 1904 auf ca. M 300.000.-- hauptsächlich für Brill. Alizarinblau belief. Nach dem chinesisch-japanischen Kriege in 1901³ beschloss die jap. Regierung, die blauen Tuch-Uniformen durch khakifarbene zu ersetzen; unsere Rezepte, welche wir der Tuchfabrik gegeben hatten, drangen nicht durch, und unser Geschäft mit der Tuchfabrik ist seit der Zeit ein nur ganz verschwindend kleines. Wir haben uns wohl Mühe gegeben, einen Anteil der für Khaki benutzten Farben, wie Anthracenbraun, zu bekommen; es ist aber bisher nur bei Versprechungen geblieben. Wir haben letzthin wieder einen Vorstoss gemacht und ist Aussicht vorhanden, dass wir einen Teil des Geschäft's wieder bekommen, der sich aber begreiflicherweise in sehr viel kleineren Grenzen, wie früher bewegt.

Im 1905, als in Japan eine ausserordentlich deutsch feindliche Stimmung herrschte, hervorgerufen durch die grossen Verluste, welche die Japaner bei der Einnahme von Port Arthur hatten, wurde in Erwägung gezogen, ob es nicht notwendig sei, eine in englischer Sprache erscheinende Zeitung mit deutscher Tendenz zu gründen; eine damals bestehende Zeitung „Japan Post“ wurde aufgekauft, und wir beteiligten uns an dem Unternehmen mit 20 Aktien à 50 Yen, die aber nur indirekt Früchte getragen haben, da das Unternehmen bisher einen Gewinn nicht abgeworfen hat.

In 1905 trat der Senior Carl Rohde offiziell aus den Firmen[21. Blatt, Vorderseite] Carl Rohde & Co., Yokohama und Kobe und C. Rohde, Hamburg, aus, blieb aber als Kommanditär mit einem namhaften Betrage an der Firma beteiligt. – Schon 1901 waren uns Rohdes mit dem Wunsche nähergetreten, wieder einen europäischen Coloristen draussen zu haben, an dessen Unkosten sie sich bereit erklärten, sich mit £ 300.-.- per Jahr zu beteiligen. Es wurde beschlossen, Herrn Rich. Veit hinauszuschicken, der am 11. Dezember 1906 abreiste und seit der Zeit mit Erfolg in Japan tätig ist.

Seit der Egyptisierung Koreas seitens der Japaner,⁴ haben sich die Japaner sehr viel Mühe gegeben, das bisher von Shanghai (China) gemachte Geschäft in Anilinfarben zu unterbinden. Es ist unseres Erachtens nur eine Frage der Zeit, dass das ganze Farbengeschäft in Korea in die Hände der Japaner gerät. – In 1905 schickten Okamoto zusammen mit einem anderen jap. Kapitalisten Leute nach Korea hinüber, um das Geschäft zu sondieren. Sie gründeten eine Gesellschaft, die sogenannte „Toa Senryo Kaisha“ und gegen Ueberlassung der trade-mark japanischer Krieger zu Pferd willigten wir ein, der Toa Co. einen jährlichen Zuschuss von Yen 1200.-- vorläufig zu geben. Das Geschäft ist noch im Anfangstadium, da die Chinesen sich sehr bemühen, sich kein Gebiet entreissen zu lassen und den Vorteil der in Korea bekannten chinesischen trade-marks haben. Wie das Geschäft in Korea sich in Zukunft gestaltet, bleibt abzuwarten. Dass sich der Umsatz in Korea erheblich vergrössern wird, ist zweifellos, da die japanische Regierung einfach dekretiert hat, dass die Koreaner aufhören müssen, ihre allgemein getragenen weissen Kleider weiter zu benutzen, und wir hoffen, somit unseren Anteil an dem koreanischen Geschäft zu bekommen.

Wie sich das Geschäft entwickelt hat, ersieht man am besten aus den nachstehenden Jahres-Umsätzen, zu denen noch in[22. Blatt, Vorderseite]

1905 beispielsweise M. 350.000.--

1906 M. 300.000

1907 erste 6 Monate M. 230.000.--

pharmaceutische Produkte kommen. – Ueber das Geschäft in pharmaceutischen Artikeln wird die „Pharmaceutische Abteilung“ einen detaillierten Bericht geben. – Wir können auf das Anilinfarbengeschäft in Japan, ebenso auf pharmaceutische Artikel mit Genugthuung zurückblicken. – Leider können wir in

3 Hier liegt offenkundig eine zeitliche Verzerrung vor, denn der Erste Chinesisch-Japanische Krieg fand in den Jahren 1894 bis 1895 statt.

4 Max Stempel zielt mit dem Begriff „Egyptisierung“ auf die faktische Annexion weiter Teile Koreas durch Japan im Russisch-Japanischen Krieg (1904–1905).

Alizarinfarben keinen Fuss fassen, da das Geschäft ausschliesslich von der Badischen gemacht wird, und es uns aus bekannten Gründen heute mehr unmöglich, wie früher, ist, der Badischen das Geschäft wegzunehmen.

	Umsätze in Mark	
1.206.000	China includierend, separate Zahlen existieren nicht.	
1890	1.715.000	China includierend, separate Zahlen existieren nicht.
1891	1.735.000	China includierend, separate Zahlen existieren nicht.
1892	151.000	
1893	178.000	
1894	171.000	
1895	262.000	
1896	343.000	
1897	320.000	
1898	360.000	
1899	608.000	
1900	432.000	
1901	603.000	
1902	741.000	
1903	793.000	
1904	905.000	
1905	945.000	
1906	1.238.000	

In welchen Farben das Geschäft in Japan hauptsächlich geht, zeigt nachstehende Aufstellung. Verkauft wurden in Kilo:

1904 253.000 Ko.

1905 344.000 Ko.

1906 550.000 Ko.

und zwar hat den grösseren Anteil Kobe, das sich sehr schön entwickelt hat. Ausser Petersen, dem Chef in Kobe, ist dies auf den sehr rührigen Headbanto Mayeda zurückzuführen. Okamoto, unser Hauptkäufer in Osaka steht ganz zu uns und kauft den bei weitem grösseren Teil der von ihm abgesetzten Farbstoffe durch uns. – Das ganze[23. Blatt, Vorderseite] Importgeschäft lag früher mehr in Yokohama, im letzten Jahrzehnt hat sich aber zu Gunsten von Kobe eine Wandlung vollzogen, und hat Kobe jetzt einen viel grösseren Anteil an allen Exporten, nicht allein den von uns angebrachten. Wenn Yokohama nicht noch den grossen Seidenhandel hätte, Rohseide, Habutai Gewebe und Taschentücher, so würde Kobe es erheblich in seinen Import- und Exportzahlen geschlagen haben. – Auch das pharm. Geschäft liegt zum grösseren Teil in den Händen Osaka Händlern. – Nach einzelnen Gruppen haben wir verkauft:

	Monats-Durchschnitt in Kilo.		
	1904	1905	1906
I. Substantive	14021	20774	28565
II. Benzonitrol			
III. Diazotirbare	242	523	650
IV. Katigen	301	1172	10039
V. Sulfon	58	60	208
VI. Egalisierungs	478	813	1679
VII. Beizenfärbende	540	337	302
VIII. Sauerfärbende	1014	1147	1236
IX. Basische	2374	2887	2749
X. Jute und Leder	8	82	62
XI. Papier	28	61	110
XII. Lack			5
XIII. Ceres			
XIV. Alizarin	1944	858	98
XV. Rohmaterialien	40	20	35
Summa der Anilin	19066	27856	45605

und hat unser Baumwollschwarz Geschäft den Löwenanteil am ganzen Geschäft. – Wir verkauften in 1905 150.000 Ko. und in 1906 fast 200.000 Ko. Directtiefschwarz zu guten Preisen.

Nächst dem finden die Katigenfarben mehr und mehr Aufnahme, die von 3500 Ko. in 1904 auf 14000 Ko. in 1905 und 120000 Ko. in 1906 gestiegen sind, worunter allein 67000 Ko. Katigenblau B.[24. Blatt, Vorderseite]

Leider macht uns die Katigenfabrik durch zuschwache und nicht konforme Lieferungen in 1907 sehr viel Last und Umstände, und wir fürchten sehr, dass unser Katigengeschäft nicht in dem Masse wachsen wird, wie es der Fall bei gleichmässigen Lieferungen gewesen wäre. Wegen der unrichtigen Lieferungen haben wir viele Kunden verloren, ja es sind sogar ganze Distrikte zu Konkurrenz Schwefelfarben übergegangen und dürfen diese unsere Farben bei Conventionalstrafe nicht mehr färben. Herr Veit und unsere Vertreter geben sich die denkbar grösste Mühe, diese Verbote zu durchbrechen, und nur bei ganz regelmässigen Lieferungen werden wir allmählich das Terrain wieder gewinnen. – Leider unterstützt uns die Fabrik nicht in dem Maasse, wie es angebracht und nötig wäre und fährt fort, uns nicht musterkonforme Partien Katigenfarbstoffe zu liefern. – Wenn die Fabrik die Types nicht liefern kann, so sollte es ihr ein Leichtes sein, wenigstens Waren in der richtigen Stärke anzubringen. – Unsere vielen berechtigten Klagen verhallen leider im Winde, und es wird ein Rückschlag nicht ausbleiben, der dann nur schwer wieder einzubringen ist.

[Eigenhändige Unterschrift:] Max Stempel

[Sämtliche Zeilen wurden nachträglich handschriftlich am linken Rand angestrichen und mit dem Vermerk versehen: „Wozu? Böttinger Festschrift!!“]

[]