

## Nr. 2.4.2.11

### **Emil Helfferich, Erinnerungsbericht betr. Entwicklung und Umsetzung eines Pool-Plans zur Rationalisierung des weltweiten Ein- und Verkaufs von Kopra, 1908/1909**

#### *Erinnerungsbericht*

Bearbeitet von: Friederike Sattler

Fundort: Emil Helfferich, Ein Leben, Band 1 [zuerst: 1948], Reprint: Jakarta 2000, S. 175f. und 181f.

Formalia: Gedruckte Quelle im Umfang von 4 Seiten.

Regest:

*Emil Helfferich, dessen Firma Helfferich & Rademacher durch Pfefferspekulationsgeschäfte in finanzielle Schwierigkeiten geraten und 1908 von der Firma Behn, Meyer & Co. Ltd. in Singapur übernommen worden war, legt in seinem 1948 publizierten Erinnerungsbericht rückblickend dar, wie es ihm Anfang 1909 gelang, die Firma Arnold Otto Meyer in Hamburg von seiner Idee eines Pool-Plans zur Rationalisierung des weltweiten Ein- und Verkaufs von Kopra zu überzeugen. Er betont das Misstrauen, das ihm anfangs entgegengesprochen sei, seine Hartnäckigkeit und seine Erfolge bei der Umsetzung des Pools, dessen Funktionsweise und Reichweite bis hin zu Abnehmern in St. Nazaire, St. Petersburg und Odessa anschaulich beschrieben wird.*

[1. Seite, 175]

[Das Kapitel „Die Rehabilitierung“, dem die folgenden Passagen entnommen sind, beginnt mit einer kritischen Reflexion Emil Helfferichs über die verlustreichen Pfefferspekulationsgeschäfte, die zur Übernahme der Firma Helfferich & Rademacher in Batavia / Telok Betong durch Behn, Meyer & Co. Ltd. in Singapur führten. Vgl. Dokument Nr. 2.4.2.09; Dokument Nr. 2.4.2.10 ]

Anders lagen die Verhältnisse bei Kopra, die einen großen Konsumartikel mit weiten Produktions- und Absatzmöglichkeiten darstellte. Dieses Produkt war dadurch viel beweglicher, und ein Festfahren wie bei Pfeffer ausgeschlossen. Hier konnte man mit gutem Gewissen etwas wagen. Aber auch hier kam es auf die Führung und Organisation des Geschäftes an. Sowohl Batavia und Surabaya mit Tjilatjap, als auch Singapur, Penang, Makassar und Menado handelten Kopra in grossen Mengen. Wenn dieses Geschäft unter einheitlicher Leitung zusammengefaßt wurde, konnte daraus etwas ganz Großes werden. Bisher lag, wie gesagt, die Geschäftsinitiative individuell bei den einzelnen Firmen draußen. Diese offerierten nach Hause oder nahmen herausgedrahtete Orders an bzw. lehnten sie ab. Arnold Otto Meyer handelte lediglich als Zwischenmann und gab hin und wieder mit einem dicken Privatcode allgemeine Marktindikationen nach draußen, wie z. B. „Market strong, looks like going higher“ u. dgl. Von einer Bestimmtheit oder gar einem Kommando war ebenso wenig die Rede, wie von einem gemeinsamen Handeln der östlichen Firmen.

Mein Plan war nun, eine völlige Umgestaltung des Geschäfts herbeizuführen, und zwar von Kopra ausgehend. Die Initiative für das große Geschäft soll zukünftig in eine Hand, nach Hamburg, gelegt werden. Zu diesem Zwecke sollte das ganze Koprageschäft von Arnold Otto Meyer / Behn, Meyer & Co. Ltd. gepoolt werden mit einer bestimmten Quote für jeden Beteiligten. Daneben sollte den Firmen draußen im kleinen Rahmen eigene Bewegungsfreiheit gelassen werden. Sache der Leitung, also Arnold Otto Meyer's, würde es dann sein, erstens alle Informationen zu sammeln und auszuwerten, zu diesem Zwecke mit allen Absatzmärkten und Produktionsgebieten die engste Fühlung zu halten, ferner das Kommando zu übernehmen, d. h. zu

entscheiden, ob und welche Orders ausgeführt und ob in welchem Ausmaße für eigene Rechnung (Pool-Rechnung) gekauft oder verkauft werden sollte, kurz: die Tendenz, das Interesse und den Umfang des Geschäfts zu bestimmen. Außerdem sollten nicht nur reine Abladegeschäfte, sondern auch Arbitragegeschäfte gemacht werden. Eine laufende Übersicht über die Vorräte und Anlieferungen bei den einzelnen Firmen sollte in Hamburg konzentriert werden. Finanziell mußte der Pool so fundiert sein,[2. Seite, 176] daß auch ein längeres Durchhalten eines größeren Interesses möglich wäre. Ich hatte für die Pool-Codes bereits Entwürfe gemacht und mich dadurch in die künftige Praxis des Geschäftes vertieft. Ich war gewiß, daß es ein Erfolg sein würde, und bereit, bei Arnold Otto Meyer die Leitung des Pools zu übernehmen.

Aber Herr Witthoefft war für mich nicht zu sprechen. Der Monat August [1908] war vorbei. September [1908] neigte sich seinem Ende zu. Ich war inzwischen bei Herrn Laspe gewesen und eiskalt empfangen worden. Man habe mit mir weiter nichts zu tun. So hatten wir nicht gewettet. Ich hatte der Welt gegenüber die ganze Schuld für die Pfeffertransaktion auf mich genommen. Aber Hamburg war mitschuldig. Nicht nur, daß sie uns jungen Kaufleuten den Sporn in die Weichen gedrückt hatten anstatt uns zu zügeln, sondern Hamburg war in der Tendenz mitgegangen, hatte uns bestärkt, war über einen großen Teil unseres Pfefferinteresses unterrichtet gewesen, und zwar über den teuersten Teil. Die weiteren Käufe, die die billigeren waren, hatte ich auf meine Kappe genommen. „Kommen Sie nach Hamburg, dort sprechen wir weiter,“ war nicht grundlos gesagt. Und jetzt verschlossene Türen. Ich hatte alle Unterlagen – Telegramme, Briefe und Aufstellungen – von Batavia mitgebracht und stellte jetzt die Geschichte der großen Pfeffertransaktion zusammen. Als ich damit fertig war und ein letzter Versuch, Witthoefft zu sprechen, mißlang, schrieb ich Arnold Otto Meyer einen langen, klaren Brief.<sup>1</sup> Ich setzte darin alles auseinander und schloß damit, dass ich erwartete, eine Gelegenheit zur Rehabilitierung zu bekommen, sonst hätte auch ich keine Rücksichten mehr zu nehmen.

[Es folgen Ausführungen über die persönlichen Lebensverhältnisse, die Anbahnung einer Verständigung mit der Firma Arnold Otto Meyer und den Abschluss eines Vertrages zwischen Arnold Otto Meyer und Emil Helfferich am 15. Januar 1909 zur Umsetzung des Pool-Plans, der am 6. April 1909 in Kraft trat.]

Seite, 181]

Ich hatte die allgemeine Leitung der Geschäfte, also das Kommando, bestimmte die Tendenz, Kauf- und Verkaufspreise, den Umfang der Käufe und Verkäufe sowie die Höhe des jeweiligen Interesses. Ebenso führte ich die Statistiken sowie die Korrespondenz mit draußen. Die ganze Technik des heimischen Geschäfts, der Verkehr mit den Maklern und die Korrespondenz mit unseren Agenten und Kunden erledigte Schmeisser. Die Telegramme nach drüben gingen alle durch mich. Es war Vorsorge getroffen, daß die Telegramme von drüben, die gewöhnlich vormittags oder mittags eintrafen, Herrn Schmeisser noch an Börse zugesprochen wurden. Um vier Uhr nachmittags wurden die Telegramme nach drüben aufgemacht und vor fünf Uhr abgefertigt. Die Arbeitsteilung arbeitete glänzend, und wir hatten bald Zug im Kontor.

[Es folgen Ausführungen zur Zusammenarbeit mit Adolf Laspe]

In kurzer Zeit hatten wir in Europa alle Verbindungen für ein großes Koprageschäft hergestellt. Nicht nur mit den Ölmühlen in Hamburg, Bremen und Magdeburg, sondern auch mit den Märkten in Amsterdam, Liverpool und Marseille, sowie mit den Großabnehmern in St. Nazaire, Petersburg und Odessa waren wir in ständigem Kontakt. Von draußen erhielten wir laufend Informationen über Marktlage, Ernteaussichten, Ankünfte, über die Transaktionen unserer Konkurrenten usw. Nach draußen gingen unsere Kabel: Kauft oder verkauft. Neben dem Abladegeschäft wurde das Arbitragegeschäft gepflegt. Wir kauften z. B. in[4. Seite, 182] Amsterdam und verkauften an Batavia. Der große Geschäftsumfang und die vielen Positionen auf den verschiedenen Plätzen erlaubten uns, alle Chancen auszunutzen. Eine der wesentlichen Hilfen bei dem Geschäft war für mich die laufende Statistik über Vorräte, Anlieferungen und offene Kontrakte von allen Plätzen der Poolbeteiligten. Da konnte man disponieren wie ein Generalstäbler. Auch Mohrmann & Co. in Makassar und Menado hatten wir in unseren Interessenkreis einbezogen, ohne sie allerdings in den Pool aufzunehmen. In der Tendenz lagen wir von Anfang an richtig, auch bewährte sich meine Annahme, dass man ausklariert konnte, wenn man wollte. Wir lagen à la hausse. In einem Stockungsmoment hielten wir einmal 5000 tons Kopra unverkauft. Das bedeutete

---

1 Ein solcher Brief ist im Behn Meyer Archiv, Hamburg (BMA) ofenkundig nicht überliefert.

wenig gegenüber einem monatlichen Umsatz von 7000 tons, den wir durchschnittlich erreicht hatten, und es hielt auch nicht schwer, das Interesse wieder zu reduzieren. Es war ein ganz großes Geschäft, das wir machten, und es wurde gut verdient. In kurzer Zeit waren wir führend in Kopra, und sind es auch weiterhin geblieben.