

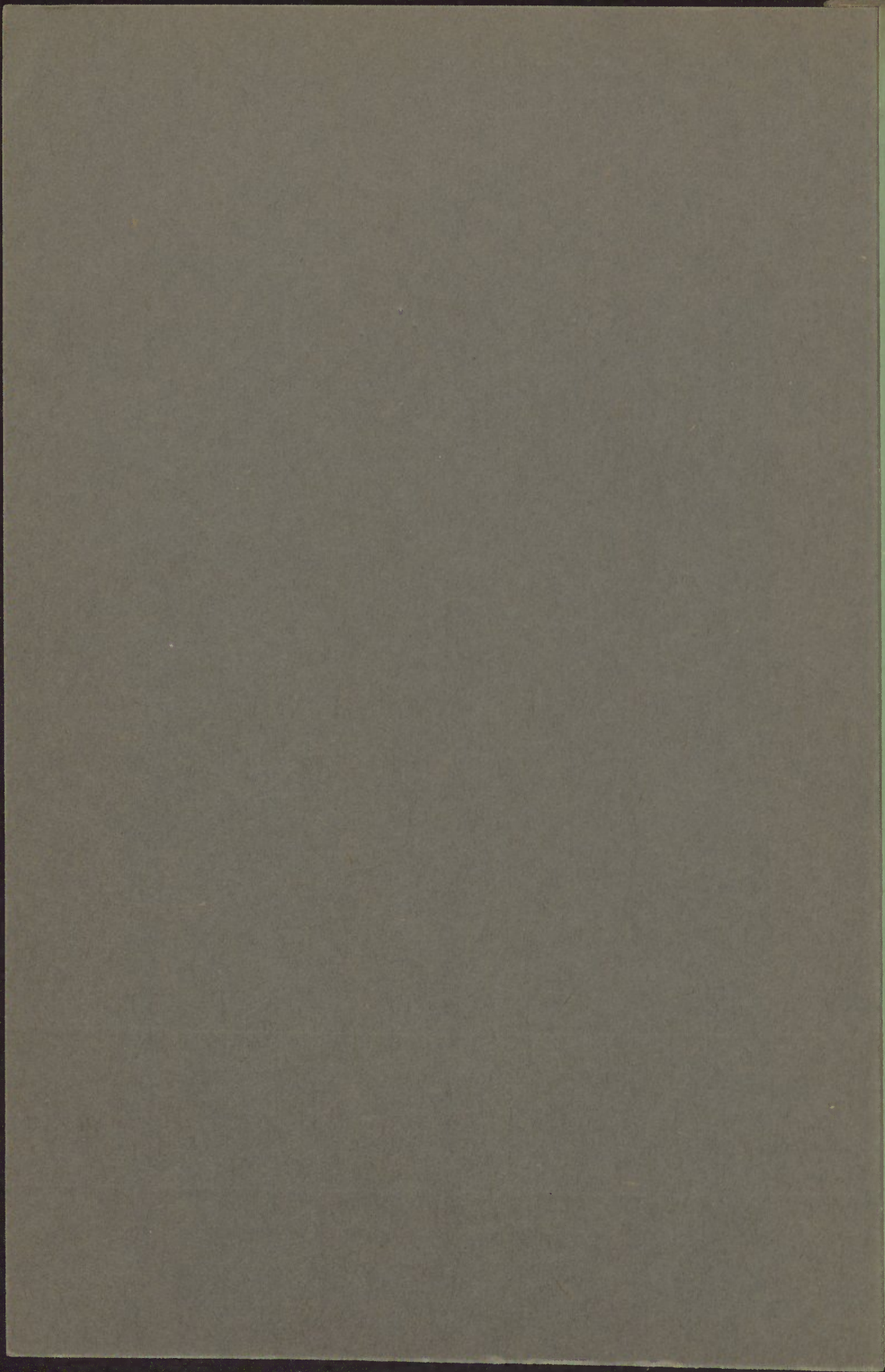


**Bibliothek  
des Instituts für Weltwirtschaft  
an der Universität Kiel**

**Signatur**

**B 16182**







*für Mosle*

# Denkschrift

der

## Handelskammer zu Köln

betreffend

den Mosle'schen Unterscheidungs Zoll.

*430.*

Köln, 1880.

Druck von M. DuMont-Schauberg.



1



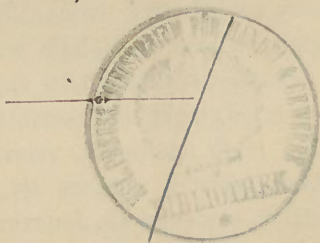
# Denkschrift

der

Handelskammer zu Köln

Betreffend

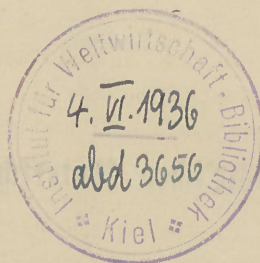
den Mosle'schen Unterscheidungs Zoll.



Köln, 1880.

Druck von M. DuMont-Schauberg.







Von dem Reichstags-Mitgliede Herrn A. G. Mosle ist die Belastung der indirecten Einfuhr mit einem Unterscheidungs-zolle (Surtaxe d'entrepôt) wiederholt in Anregung gebracht worden. Als dessen Intentionen, ausweislich eines seiner Zeit der Oeffentlichkeit übergebenen Briefes, bei dem Herrn Reichskanzler ein gewisses Entgegenkommen fanden, ist in einer von Vertretern 17 rheinischer und süddeutscher Handelskammern im Mai 1879 zu Frankfurt a. M. festgestellten Eingabe an den Reichstag kurz auf die Nachtheile hingewiesen worden, welche für Handel und Industrie in dem Rheingebiete aus der geplanten Maßregel mit Nothwendigkeit sich ergeben. In ähnlichem Sinne wurde damals der Verein zur Wahrung der Rheinschiffahrts-Interessen bei dem Reichstage vorstellig. Geleitet von dem Wunsche, mit der Eröffnung der im letzten Sommer zu Mannheim stattgehabten gewerblichen und landwirthschaftlichen Ausstellung des Pfalzgaues eine Vereinigung von Abgeordneten der Handelskammern und wirthschaftlichen Vereine der Rheinlande zu verbinden, erließ die Handelskammer zu Mannheim zur Besprechung von gemeinsame Interessen berührender Fragen im Juni d. J. eine Einladung, in welcher an erster Stelle „die drohende Vorlage eines Gesetzes über die Einführung einer Surtaxe d'entrepôt als besonders geeignet und im Moment dringend der Erledigung bedürftig“ bezeichnet wurde. Diese Einladung beantworteten wir dahin, daß eine genügende Veranlassung zu einer erneuerten Rundgebung gegen die Surtaxe d'entrepôt unseres Erachtens im Augenblicke nicht vorliege, es vielmehr sich empfehlen möchte, weitere Schritte in der Sache bis dahin zu vertagen, daß dieselbe eine greifbare Gestalt angenommen habe. Weiter gaben wir der Ueberzeugung Ausdruck, daß eine einmüthige Rundgebung aus den Kreisen des Handels und der Industrie am Rheine gegen die Erschwerung der indirecten Einfuhr erst dann erwartet werden



dürfe, wenn die drohende Schädigung der Interessen der gesamten Rheinlande hierdurch Jedermann klar vor Augen gerückt sein werde. Die in Folge dessen von uns nicht beschiedene Conferenz ist zu Mannheim am 10. Juli d. J. abgehalten worden. Ausweislich des über dieselbe veröffentlichten Protocolls haben die Vertreter von 22 Handelskammern und Vereinen die Surtaxe d'entrepôt abermals unbedingt verurtheilt, während von drei Delegirten diesem Votum sich nicht angeschlossen worden ist. Seit der Mannheimer Conferenz ist nun unter dem Titel: „Der Unterscheidungs Zoll“ eine Schrift des Herrn Mosle erschienen, in welcher über die in Aussicht genommene Belastung der indirecten Einfuhr außereuropäischer Erzeugnisse nach allen Richtungen hin das nöthige Licht verbreitet wird. Freilich sind die in dieser Schrift niedergelegten Vorschläge immerhin nur die eines Privatmannes, allein bei den nahen Beziehungen, welche in der vorliegenden Frage zwischen dem Verfasser und dem Herrn Reichskanzler bestehen, und da weiter in der Einleitung auf Seite 3 ausdrücklich gesagt wird: „Der Maßregel, welcher hier das Wort geredet werden soll, liegt der Gedanke zu Grunde, welchen der Reichskanzler als zu seinem System des Schutzes der nationalen Arbeit gehörend bezeichnet hat“, so erscheint es uns nunmehr geboten, daß in den durch den Unterscheidungs Zoll am meisten gefährdeten Gebieten der voraussichtliche Erfolg der beabsichtigten Belastung der indirecten Einfuhr außereuropäischer Erzeugnisse in näheren Betracht gezogen und Material zu einer gründlichen Beurtheilung der Mosle'schen Vorschläge zusammengetragen werde. Zu dem Ende sind die hauptsächlichsten Vertreter der in Betracht kommenden Geschäftszweige dahier, unter Andeutung der Intentionen des Herrn Mosle, um ihre gutachtliche Aeußerung über letztere von uns ersucht, und es ist von der überwiegenden Mehrzahl derselben diesem Wunsche entsprochen worden. Der nachstehenden, allgemein gehaltenen Beleuchtung der Anträge des Herrn Mosle werden wir als Anlagen Auszüge aus jenen gutachtlichen Aeußerungen folgen lassen und den von Herrn Mosle aufgestellten Gesetz-Entwurf über den Unterscheidungs Zoll nebst dem zugehörigen Tarife am Schluß beifügen.

Wir irren wohl nicht, wenn wir annehmen, daß es Herrn Mosle hauptsächlich darum zu thun sei, Hamburg und Bremen, welche ihrer Einfügung in die Zolllinien des deutschen Reiches bisher widerstrebt haben, in die Lage zu versetzen, diesen Widerstand nothgedrungener Weise aufgeben zu müssen. Heißt es doch Seite 46 der Mosle'schen Schrift wörtlich: „Die Hansestädte haben eigenthümliche Schwierigkeiten bei ihrem Eintritt in den Zollverein zu überwinden, aber dieselben sind nur localer Art und das Benefiz des Unterscheidungs Zolles wird sie überwinden helfen.“ Allerdings sind die Nachtheile, welche aus dem geplanten Unterscheidungs Zolle für die außerhalb der deutschen Zolllinie bleibenden beiden Hansestädte sich ergeben, respective die Vortheile, welche ihnen aus demselben bei ihrem Eintritt in den deutschen Zollverein zufallen werden, der Art, daß nach dessen Einfüh-



rung, wie auch in Hamburg und Bremen eingeräumt wird, von einer Freiheit des Entschlusses nicht mehr die Rede sein, sondern nur noch die Modalität des Eintritts erwogen werden kann. Fragt man nun, auf wessen Kosten jenes Benefiz ertheilt werde, so antwortet Herr Mosle, auf Kosten des Auslandes, insbesondere der Plätze Antwerpen, Rotterdam und Amsterdam sowie französischer und englischer Importplätze, denn, wie er Seite 23 sagt: „ist es klar, daß mindestens drei weitere Seehandelsplätze von dem Kaliber von Hamburg und Bremen noch Platz und Nahrung in Deutschland finden würden, wenn Deutschland es aufgeben kann, seinen Bedarf an außereuropäischen Producten in fremden (europäischen) Handelsplätzen anzukaufen.“ Wo nun diese neuen deutschen Seehäfen eingerichtet werden sollen, darüber erfährt man an dieser Stelle nichts. Wohl aber geht aus dem der geographischen Lage der Rhein- und Mosel-Gegenden gewidmeten Abschnitte hervor, daß Köln, Mainz, Frankfurt a. M. und Mannheim jener Aufgabe sich unterziehen und zu Importhäfen sich emporzuschwingen sollen. „Der Unterscheidungs-zoll“ — heißt es auf Seite 63 — „wird den Unternehmungsgeist und das Capital, welches letztere in Frankfurt a. M. und Köln hinreichend vorhanden ist, mächtig anregen und diesen wie anderen Plätzen reichen Segen zuführen. In Antwerpen, Havre, Rotterdam, Amsterdam und London zählen die Frankfurter, Kölner, Mainzer und Mannheimer Handelshäuser zu den ersten jener fremden Plätze; es ist wahrscheinlich, daß die reichen Familien in Köln und Frankfurt a. M., welche fast alle nach Antwerpen, Amsterdam und Rotterdam verwandt und verschwägert sind, ihre Freunde und Verwandten zurückrufen, und diese bringen dann auch ihrerseits Capital und, was noch wichtiger ist, die nöthige Geschäftskenntniß mit. Genug, die Uebersiedelung des Geschäfts nach dem Rhein wird sich nicht allzuschwer und ohne große Unbequemlichkeit vollziehen.“ In Uebereinstimmung hiermit erklärt der Verfasser auf Seite 54, es handle sich bei seinen Vorschlägen darum, „die großen Waarenmärkte von Amsterdam, Rotterdam, Antwerpen und Havre, soweit sie dem Zwischenhandel nach Deutschland dienen, nach den Rheinstädten zu verpflanzen.“ „In Folge dessen werde“, wie Seite 58 betont wird, „der Verkehr auf dem Rhein unter dem Einflusse des Unterscheidungszolles durchaus nicht abnehmen, sondern nur selbständiger werden. Der Zoll wird diesen Verkehr nur vom Auslande unabhängiger machen, er soll lediglich den Nutzen und die Vortheile, welche die Nachbar-Nationen bisher aus demselben gezogen haben, der nationalen Erwerbsthätigkeit zuführen.“

Dieses ist also die Gestaltung der Dinge, welche Herr Mosle als die Wirkung seines Unterscheidungszolles in Aussicht stellt. Da Köln an hervorragender Stelle Platz in diesem Zukunftsbilde gefunden, so halten wir uns ebenso für berechtigt wie verpflichtet, eine Prüfung darüber anzustellen, ob die thatsächlichen Verhältnisse eine Verwirklichung der Mosle'schen Verheißungen erwarten lassen, oder ob die aus dem Unterscheidungszolle unzweifelhaft sich



ergebende Verschiebung der Verkehrsverhältnisse nicht vielleicht in einer anderen Richtung, als Herr Mosle verheißt, zum Schaden unserer Stadt und des gesamten Rheingebietes sich vollziehen werde.

Als Haupt-Importhäfen für die außereuropäischen Erzeugnisse kommen Havre, Liverpool, London, Antwerpen, Rotterdam, Amsterdam, Bremen (Bremerhafen) und Hamburg gegenwärtig in Betracht. Sie sind es geworden, resp. geblieben, weil die erste Bedingung für das Import-Geschäft, daß sie von den Seeschiffen erreicht werden können, bei ihnen vorhanden ist. Wenn diese Häfen keineswegs in einem gleichen oder in einem der Größe ihres Hinterlandes genau entsprechenden Verhältnisse an jenen Importen beteiligt sind, so ist der Grund hierfür zu suchen in der kürzeren oder leichteren Verbindung mit dem Meere, in der Größe und Zweckmäßigkeit der vorhandenen Hafen-Anstalten und Einrichtungen, in dem Colonialbesitz des betreffenden europäischen Landes, in den nahen persönlichen Beziehungen, welche etwa zwischen Importhäusern einzelner Häfen und den Producenten oder Exporteuren in den überseeischen Gebieten bestehen, in der durch langjährige Verbindung herbeigeführten geschäftlichen Gewöhnung und endlich auch in dem Vorhandensein einer hochentwickelten, bedeutende Mengen eines bestimmten überseeischen Artikels verbrauchenden Industrie in der Nähe des bezüglichen Hafenplatzes, wie dieses z. B. in Betreff des Artikels Baumwolle bei Liverpool der Fall ist. So hat sich denn der Weltverkehr in den außereuropäischen Erzeugnissen in der Weise gestaltet, daß namentlich in den Artikeln, welche je nach der Beschaffenheit des Bodens oder des Klimas im Produktionslande, oder die nach der Art und Weise der Erzeugung und weiteren Behandlung, oder nach der Erzeugung der einzelnen Jahre große Verschiedenheiten aufzuweisen haben, weniger das Produktionsland, als vielmehr die obengenannten europäischen Häfen den eigentlichen Weltmarkt bilden, und daß der eine der genannten Häfen in diesem, ein anderer in jenem Erzeugnisse den Vorrang einnimmt. Weiter unterstützt durch die für die Colonial-Verwaltung maßgebenden Anordnungen der Regierung des bezüglichen Mutterlandes, strömen daher die betreffenden Artikel jenen europäischen Stapelplätzen um so mehr zu, als andererseits auch die Nachfrage für den europäischen Bedarf naturgemäß dem Markte in erste Linie sich zuwendet, wo die begehrte Waare in größter Menge und Auswahl vorhanden ist. Für das Angebot ergibt sich hieraus wiederum der große Vorteil, daß jegliche Quantitäten und Qualitäten des betreffenden Erzeugnisses an dem bezüglichen Stapelplatz am leichtesten und zu den bestmöglichen Preisen an den Mann gebracht werden können. Dieses Concentriren von Angebot und Nachfrage für bestimmte Artikel an den einzelnen Orten hat dann zur weiteren Folge, daß selbst ein Importhafen vom andern kauft, daß z. B. von Bremen Tabak nach London, von Hamburg südamerikanischer Kaffee nach Antwerpen, von Rotterdam Java-Kaffee nach Bremen, von Liverpool Rantschuk nach Amsterdam, oder von Amsterdam Banca-Zinn nach Liverpool bezogen wird.



Diese Erscheinung ist eine so natürliche und sie liegt so sehr im allseitigen Interesse, daß das Land, welches in dieser Beziehung dem Weltverkehr Fesseln anzulegen versuchen wollte, sich selbst, d. h. seine eigenen Angehörigen, am meisten schädigen würde.

Mehr aber noch als für die Seeplätze ist es für den Handelsstand der größeren Binnenhandelsstädte von entscheidender Bedeutung, seinen Bedarf je nach Umfang und Qualität an einem jener, in außereuropäischen Erzeugnissen den Weltmarkt repräsentirenden Importhäfen nach freiem Ermessen decken zu können. Durch die täglich von dort an ihn gelangenden Angebote ist er in die Lage versetzt, dahin seine Aufträge zu ertheilen, von wo in Beziehung auf den Preis oder auf die Beschaffenheit der Waare die günstigsten Offerten ihm gemacht wurden. Naturgemäß kann die Aufgabe der Binnenhandelsplätze, und wenn sie auch an einem Strome wie dem Rheine liegen, von einzelnen, in Massen consumirten Artikeln von constanter Beschaffenheit abgesehen, welche, wie z. B. Getreide, Petroleum, Häute, Baumwolle, Harze und vegetabilische Fette, aus dem Productionslande auch dahier direct importirt werden — doch nur darin bestehen, an den Seeplätzen zu kaufen, wo sie bei den oben geschilderten Verhältnissen unbedingt günstiger ankommen, als im Ursprungslande. Die Versuche, welche mit dem directen Bezuge auch anderer Artikel, z. B. von Kaffee, von Kölner Häusern wiederholt gemacht worden sind, haben dieses sowohl in Beziehung auf die Preise als auch auf die Qualitäten zur Genüge ergeben. Denn nicht im Ursprungslande werden die Preise vieler dieser Artikel regulirt, sondern an den den Weltmarkt repräsentirenden europäischen Seeplätzen, und je nachdem die hier aufgehäuften Vorräthe die Nachfrage, oder der Bedarf die daselbst vorhandenen Mengen übersteigen, gehen die Preise herab oder in die Höhe. Weiter ist hier die Gelegenheit geboten, genau nach Muster und Probe zu kaufen, und sofern die Beschaffenheit der Waare letzteren nicht entspricht, ist wenigstens die Möglichkeit gegeben, zu reclamiren. Fallen dagegen directe Bezüge aus überseeischen Ländern nicht so aus, daß sie am Bezugsorte Verwendung finden können, so bleibt nichts Anderes übrig, als sie nach einem Seeplatze zurück zu schaffen, wo, wenn auch mit Einbuße, die Waare wenigstens weiter zu begeben ist. Eben die Möglichkeit der Begebung aller Quantitäten und Qualitäten an den Seeplätzen, denen der Vertrieb der Waare nach allen Richtungen hin offen steht, bildet die durchaus unentbehrliche Deckung für das Risiko, welches mit den directen Importen aus den Produktionsländern stets verbunden ist.

Bevor wir nun auf die voraussichtliche Gestaltung der Dinge auf dem Gebiete von Handel und Industrie unter Herrschaft des Mosle'schen Unterscheidungszolles näher eingehen, sei zunächst in der nachstehenden Tabelle Aufschluß darüber gegeben, welchen Procentsatz die proponirten Sätze des Mosle'schen Unterscheidungszolles einerseits vom Eingangszolle und andererseits von dem Werthe einer Anzahl außereuropäischer Artikel ausmachen.



**Verhältniß**  
des Unterscheidungszolles zum Eingangszoll, sowie zum Durchschnittswerthe einer  
Anzahl außereuropäischer Artikel.

Fortlaufende Nr.	Bezeichnung der Artikel.	Es beträgt pro 100kg						Der Unter- scheidungs Zoll beträgt		Ein- gangs- zoll und Unter- schei- dungs- zoll vom Werthe %
		der Eingangszoll.		der Unter- scheidungs- zoll.		der pro 1878 ermittelte Werth.		vom Ein- gangs- zoll. %	vom Werthe. %	
		M	S	M	S	M	S			
1	Guano .....	frei	—	5	—	20	—	—	25	25
2	Baumwolle, rohe.....	frei	—	10	—	110	—	—	9	9
3	Chinarinde .....	frei	—	10	—	460	—	—	2	2
4	Cochinille .....	frei	—	30	—	540	—	—	5,5	5,5
5	Blauholz .....	frei	—	5	—	15	—	—	33,3	33,3
6	Gelbholz .....	frei	—	5	—	16	—	—	31,1	31,1
7	Rothholz .....	frei	—	5	—	23	—	—	22	22
8	Indigo .....	frei	—	50	—	1320	—	—	3,7	3,7
9	Chilisalpeter .....	frei	—	5	—	29	—	—	17,2	17,2
10	Zute .....	frei	—	5	—	40	—	—	12,5	12,5
11	Weizen .....	1	—	5	—	20	—	500	25	30
12	Mais .....	—	50	5	—	14	—	1000	35,7	39,2
13	Rohe Rindshäute .....	frei	—	20	—	140	—	—	14,2	14,2
14	Korholz .....	frei	—	10	—	80	—	—	12,5	12,5
15	Hörner und Hornspitzen .....	frei	—	10	—	80	—	—	12,5	12,5
16	Tischlerhölzer (außereuropäische)	—	10	5	—	24	—	5000	35,7	39,2
17	Kupfer, roh und im Bruch ...	frei	—	10	—	140	—	—	7,1	7,1
18	Kautschuk und Guttapercha...	frei	—	50	—	380	—	—	13,2	13,2
19	Pfeffer, schwarzer und weißer .	50	—	20	—	100	—	50	20	70
20	Kaffee, roher .....	40	—	20	—	170	—	50	11,7	35,3
21	Kakao in Bohnen .....	35	—	20	—	190	—	57	10,5	28,9
22	Reis .....	4	—	10	—	21	—	250	47,6	66,00
23	Palmöl .....	2	—	10	—	74	—	500	13,5	16,2
24	Kokosnußöl .....	2	—	10	—	90	—	500	11,1	13,3
25	Thee .....	100	—	50	—	360	—	50	13,9	41,3
26	Schmalz .....	10	—	10	—	80	—	100	12,5	25
27	Petroleum .....	6	—	5	—	22	—	83	22,7	50
28	Unbearbeitete Tabaksblätter ...	85	—	30	—	140	—	35	21,6	82,1
29	Schafwolle, rohe .....	frei	—	30	—	310	—	—	9,7*)	9,7
30	Zinn .....	frei	—	10	—	140	—	—	7,1	7,1

\*) Bei einzelnen Wollsorten bis 20 %.



Freilich, unter dem Schutze der in der vorstehenden Tabelle veranschaulichten Unterscheidungszölle würde es sowohl Kln als auch anderen Binnenhandelsstädten am Rheine immerhin möglich sein, als Importplätze für außereuropäische Erzeugnisse sich zu geriren. Allein es könnte dieses nur auf Kosten der deutschen Industrie, soweit es sich um Rohstoffe für diese handelt, oder zum Nachtheile der deutschen Consumenten, soweit Gegenstände für den menschlichen Genuß in Frage stehen, geschehen, und weiter würde diese Mehrbelastung nicht nur für den Anfang, sondern auch für die Zukunft einen sehr erheblichen, mitunter selbst den ganzen Betrag des Unterscheidungs-zolles erreichen. Der Verheißung des Herrn Mosle, daß die durch das Benefiz des Unterscheidungszolles künstlich in das Leben gerufenen Binnen-Importplätze allmählich erstarken und den Seeplätzen ebenbürtig an die Seite treten dürften, vermögen wir keinen Glauben zu schenken, da die oben ange- deuteten Voraussetzungen, auf denen das Uebergewicht der Seeplätze beruht, den Binnen-Handelsplätzen fehlen und ewig fehlen werden. Für uns besteht darüber kein Zweifel, daß ein lediglich auf den Bedarf des eigenen Landes, respective eines Landestheiles angewiesener Importplatz nur insoweit und so lange seine Existenz fristen kann und wird, als durch den Schutz des Unter- scheidungszolles die Consumenten der bezüglichen außereuropäischen Erzeugnisse dazu verurtheilt sein werden, die Mehrkosten zu tragen, welche durch die Erhaltung solcher Treibhauspflanzen in Anspruch genommen werden.

Doch ist es nicht allein die Vertheuerung der überseeischen Producte, I welche unsere Bedenken gegen die Vorschläge des Herrn Mosle wach ruft. Vielleicht ebenso groß, wenn nicht größer sind die Gefahren, von welcher die In- II dustrie Deutschlands dadurch bedroht wird, daß der Mosle'sche Unterschei- dungs Zoll in gewisser Beziehung eine Prämie bildet, eine Prämie nämlich dafür, daß außereuropäische Producte nicht in ihrem ursprünglichen Zu- stande, sondern, soweit dieses möglich ist, als Halb- oder Ganz- fabricate in Deutschland eingeführt werden. Der Unterschei- dungs Zoll wird hierdurch umgangen, zugleich jedoch werden der nationalen Industrie Zweige ihrer bisherigen Thätigkeit entzogen. Dieser Fall könnte und würde z. B. eintreten bei Mehl, Cacaomasse, raffi- nirtem Kupfer und Kupferdraht, Gummifäden, Chinin, Fournieren, Extracten, III Lacken, Garnen und vielen anderen Fabricaten, welche also aus außereuro- päischen Rohstoffen in europäischen Ländern hergestellt worden sind. In Be- ziehung auf den Handel der Binnen-Handelsplätze vermögen wir uns sodann der Besorgniß nicht zu entziehen, daß nach Einführung des Unterschei- dungs zolles Hamburg und Bremen vermöge ihrer auf natürlicher Grundlage beruhenden Position im Welthandel nicht nur das Emporkommen der Binnen-Handelsstädte als Importplätze aus- schließen, sondern weiter sogar deren bisherige Selbständigkeit im Zwischenhandel aufheben würden.



Um darzuthun, wie bedeutend und tiefeingreifend eine solche Verschiebung des Verkehrs sich gestalten würde, lassen wir am Schlusse dieser Denkschrift zwei aus den Veröffentlichungen des Kaiserlich Statistischen Amtes sowie der Rheinschiffahrts-Central-Commission gewonnene Uebersichten folgen, von denen die erstere den Gesamt-Import einer Anzahl europäischer Erzeugnisse in das deutsche Reich sowie den hiervon auf das Gebiet der Ostsee, der Nordsee und des Rheins entfallenden Antheil vorführt, während in der zweiten nachgewiesen wird, wie die Einfuhr über die Westgrenze des deutschen Reiches auf Frankreich, Belgien und Holland sich vertheilt und welches Quantum von dieser Einfuhr auf dem Rheine in das deutsche Reich gelangt ist.

Wenn wir nun auch keineswegs annehmen, daß die bezüglichen Einfuhren über die Westgränze des deutschen Reiches lediglich für das Rheingebiet bestimmt gewesen sind, vielmehr einräumen, daß ein Theil derselben per Eisenbahn nach dem Osten und nach der Mitte Deutschlands weiter gegangen ist, so kommt andererseits doch auch in Betracht, daß sehr erhebliche Mengen der über Bremen und Hamburg eingeführten außereuropäischen Erzeugnisse auf der Eisenbahn nach dem Rheine bezogen worden sind. Immerhin treten die Rheinlande selbständig und fast ebenbürtig dem Gebiete zur Seite, welches das natürliche Hinterland von Hamburg und Bremen bildet und also von dort mit überseeischen Producten vorzugsweise versorgt wird. Und jenen so erheblichen, zum überwiegenden Theile allerdings indirecten Importe trägt Herr Mosle kein Bedenken, seiner Doctrin des Schutzes des nationalen Handels zu Gefallen, durch den Unterscheidungs Zoll in neue, für die Rheinlande jedenfalls ungünstigere Bahnen lenken zu wollen? Seine Verheißung lautet zwar: „Die großen Binnenhandelsplätze am Rhein werden an die Stelle der außerdeutschen Importhäfen treten“; allein in Wirklichkeit wird sich die Sache so gestalten, daß die Erbschaft Hamburg und Bremen zufällt, deren Handelsstand übrigens, anerkennend sei es hervorgehoben, durchdringen von der Unnatur der Mosle'schen Projecte, letztere ebenfalls mit größter Entschiedenheit zurückweist. Die Vorzüge, welche Bremen (Bremerhafen) und Hamburg als wirkliche Seeplätze vor den deutschen Binnenhandelsstädten voraus haben, sind einmal der Art, daß sie durch keinerlei künstliche Maßregeln ausgeglichen werden können. Außer der directen Verbindung mit dem Meere und der hierdurch gegebenen Möglichkeit, nach allen Ländern Europas ihre Importe zu verkaufen, steht denselben auch noch der weitere Vortheil zur Seite, daß, bevor ihr Eintritt in das deutsche Zollgebiet Statt finden kann, für Lager-Einrichtungen, welche der Welthandelsstellung beider Städte entsprechen, Sorge getragen werden wird und muß, während im Binnenlande wohl keine Aussicht dazu vorhanden ist, daß eintretenden Falles die in dieser Beziehung für einen Importplatz durchaus unentbehrlichen Anstalten aus öffentlichen Mitteln werden geschaffen werden. Die beiden Hansestädte werden weiter bei ihrem Eintritte in das deutsche Zollgebiet, welcher ohne das



Benefiz des Mosle'schen Unterscheidungszolles die Interessen der Rheinlande in keiner Weise beeinträchtigt, sich auch in der Richtung wohl zu decken wissen, daß ihnen durch die Zollcontrole die Freiheit der Bewegung in den zollfreien Niederlagen nicht entzogen wird, während nach Herrn Mosle's eigenem Eingeständnisse auf Seite 49: „Lübeck seit dem Zollanschlusse unter zu straffer Zollcontrole leidet“ und die Binnenhandelsplätze wohl noch weniger in der Lage sind, eine den Wünschen und Bedürfnissen des Handels entsprechende Behandlung von dieser Seite rühmend hervorheben zu können. Nichts desto weniger werden aber Hamburg und Bremen, selbst wenn ihnen der hauptsächlichste Theil des bisherigen Imports außereuropäischer Erzeugnisse über die deutsche Westgränze zufällt, immerhin in einer großen Anzahl dieser Artikel mit den bezüglichlichen Stapelplätzen, wie Liverpool für americanische, London für ostindische, Amsterdam und Rotterdam für die Producte der holländischen Colonien und Antwerpen für manche Einfuhren aus Südamerica, nicht ebenbürtig in die Schranken treten, mithin selbst bei dem besten Willen die betreffenden Artikel an ihre deutschen Abnehmer nicht so billig abgeben können, wie jene durch ihre günstigere Lage und verschiedene sonstige Umstände vor ihnen bevorzugten Concurrenzplätze es bisher vermocht haben und es auch ferner vermögen würden. Es steht daher wohl außer Zweifel, daß der Handel der Rheinstädte durch den Mosle'schen Unterscheidungs Zoll sowohl an Umfang als auch an Selbständigkeit nicht nur nicht gewinnen, sondern verlieren, und daß die Industrie im Rheingebiete durch die Vertheuerung einer großen Menge von Rohstoffen sowie durch die Prämiirung der Einfuhr von Fabricaten aus denselben schwer beeinträchtigt werden würde.

Unbegreiflich ist es uns sodann, wie Herr Mosle auf Seite 53 sich der Annahme hingeben kann, durch seinen Unterscheidungs Zoll werde der Verkehr auf dem Rheine „gepflegt und gefördert werden“. Während in Hamburg und Bremen der Importeur vielfach eigene Schiffe besitzt, deren Mannschaft das Interesse ihres Brodherrn bei allen Gelegenheiten wahrzunehmen sich angelegen sein lassen wird, würden die Importe rheinischer Häuser über Rotterdam oder Antwerpen von Anfang bis zu Ende fremden Händen anvertraut sein. Freilich dürften sich an diesen Plätzen — nachdem die dortigen deutschen Firmen der Mahnung des Herrn Mosle gefolgt und wohl weniger nach den Rheinstädten als vielmehr nach Hamburg und Bremen übergesiedelt sein würden — immerhin noch Leute finden, welche die Expedition der directen Importe rheinaufwärts besorgten, allein, da sie durch den Unterscheidungs Zoll in ihren Interessen sich geschädigt fähen, würden sie unbedingt wohl nur das thun, was sie eben müßten, um von jeder Verantwortlichkeit für etwaige Schäden befreit zu sein. Aus gleichem Grunde würde auch auf ein besonderes Entgegenkommen der dortigen Zoll- und Hafenbehörden wohl nicht zu rechnen sein, und es möchte der rheinische Importeur vielleicht



bald zu der Ueberzeugung gelangen, daß bei solcher Sachlage selbst der etwas weitere und theurere Weg über Hamburg oder Bremen den Vorzug verdiene. Diese Bezüge sowohl als auch das, was von den selbständigen Einfuhren Bremens und Hamburgs nach dem Rheine gelangte, würde der Wasserstraße entzogen werden, da, wie die nachstehende Tabelle ergibt, die Eisenbahnfracht z. B. von Kaffee von Bremen nach Köln billiger, von Hamburg nach hier mit der per Schiff via Rotterdam gleichstehend ist.

**Frachtsätze**  
pro 100kg Kaffee von den nachgenannten Häfen nach Köln.

Häfen.	Deren Entfernung in Kilometer von Köln.	Bei Eisenbahn- Sendungen.		Bei Beförderung per Schiff.	
		ℳ	₰	ℳ	₰
Antwerpen .....	246	1	37	—	85
Rotterdam .....	265	1	10	—	70
Amsterdam .....	254	1	10	—	80
Bremen .....	335	1	30	2	40
Hamburg .....	446	1	70	1	70

Zum Schlusse möchten wir Herrn Mosle noch auf einen Ausspruch aufmerksam machen, dessen unbestreitbare Wahrheit um so mehr auch von ihm anerkannt werden wird, als derselbe am Ende der Seite 8 seiner Schrift sich vorfindet, mithin von ihm selbst aufgestellt worden ist. Er sagt dort:

„Die Handels- und Schifffahrts-Politik eines großen Volkes darf sich nicht von abstracten Doctrinen leiten lassen, sie muß sich nach den gegebenen Zuständen des Landes richten.“

Hätte Herr Mosle diesen seinen Ausspruch selbst beherzigt, so würde sein Buch über den Unterscheidungs Zoll niemals das Licht der Welt erblickt haben, und es würde dem Handel und der Industrie in Deutschland, und insbesondere denen in den Rheinlanden eine abermalige tiefe Beunruhigung erspart worden sein. Wir schließen mit dem Wunsche, daß von derartigen Maßnahmen zur künstlichen Hebung des deutschen Handels, bei welchem schließlich doch nur ein Theil auf Kosten eines anderen bevorzugt, die Gesamtheit aber geschädigt werden würde, abgesehen und der wirthschaftlichen Thätigkeit Deutschlands endlich wiederum die nöthige Ruhe gegönnt werde, um in gleicher Weise, wie es seit Abjchlusß des deutsch-französischen und der übrigen Handelsverträge bis zum Jahre 1870 der Fall gewesen, allmählich aber beharrlich fortzuschreiten zu können.

Köln, Ende December 1880.

Die Handelskammer.



# **Uebersicht**

über die Einfuhr einiger außereuropäischer Erzeugnisse in das deutsche Zollgebiet, sowie Antheil des Verkehrsgebietes der Ostsee, der Nordsee und des Rheins an derselben im Jahre 1879.

Zur. Nr.	Bezeichnung der Waaren.	Deren Gesamt- Einfuhr in das deutsche Zollgebiet. Ctr.	Davon entfallen auf die			Zu- sammen. ) Ctr.
			Ostsee. Ctr.	Nordsee. Ctr.	deutsche Westgränze. Ctr.	
1	Guano .....	2 477 403	83 207	1 910 642	454 801	2 448 650
2	Baumwolle, rohe .....	3 771 607	96 624	1 810 068	1 473 285	3 379 977
3	Chinarinde .....	24 643	9	2 884	21 723	24 616
4	Cochinille .....	6 252	571	3 936	1 267	5 774
5	Blaulholz .....	637 542	50 111	393 360	192 547	636 018
6	Gelbholz .....	105 141	6 109	58 091	38 274	102 474
7	Rothholz .....	145 852	5 891	58 348	77 220	141 459
8	Indigo .....	41 255	250	17 502	21 892	39 644
9	Echtfalspeter .....	1 294 812	1 847	972 438	320 310	1 294 595
10	Jute .....	298 301	113	237 792	60 302	298 207
11	Weizen .....	18 482 402	455 459	554 447	5 327 258	6 337 164
12	Mais .....	4 083 808	15 967	2 318 652	413 535	2 748 154
13	Rohe Rindschäute .....	949 011	66 265	384 023	471 021	921 309
14	Korkholz .....	89 866	2 201	39 647	28 016	69 864
15	Hörner und Hornspitzen .....	115 522	3 820	26 572	58 986	89 378
16	Fischlerholz (außereuropäische) .....	600 283	27 873	533 973	33 116	594 962
17	Kupfer, roh und im Bruch .....	266 677	40 055	113 422	107 340	260 817
18	Kautschuk und Guttapercha .....	44 687	—	31 498	12 109	43 607
19	Pfeffer, schwarzer und weißer .....	78 839	10 258	37 962	27 480	75 700
20	Kaffee, roher .....	2 251 886	149 726	990 402	941 294	2 081 422
21	Kakao in Bohnen .....	34 708	640	25 581	8 226	34 447
22	Reis .....	1 407 333	286 713	737 510	334 313	1 358 536
23	Thee .....	48 561	18 115	17 771	12 597	48 483
24	Palmöl .....	244 373	31 981	135 910	76 034	243 925
25	Kokosnußöl .....	72 162	16 264	36 039	19 509	71 812
26	Schmalz .....	1 232 146	219 246	711 641	297 821	1 228 708
27	Petroleum .....	6 698 103	1 010 372	4 183 558	1 486 458	6 680 388
28	Unbearbeitete Tabakblätter .....	1 494 218	7 919	1 173 343	291 591	1 472 853
29	Schafwolle, rohe .....	1 902 286	13 283	600 374	1 096 446	1 710 103
30	Zinn .....	111 531	9 047	25 985	75 575	110 607

\*) Die Differenz zwischen den Ziffern in Spalte 3 und 7 repräsentirt die Einfuhren über die andgränze gegen Rußland, Oesterreich und die Schweiz.



## Specification

der Einfuhr einiger außereuropäischer Erzeugnisse in das deutsche Zollgebiet  
über dessen Westgränze im Jahre 1879, sowie Antheil der Rheinschifffahrt an  
dieser Einfuhr im Jahre 1878.

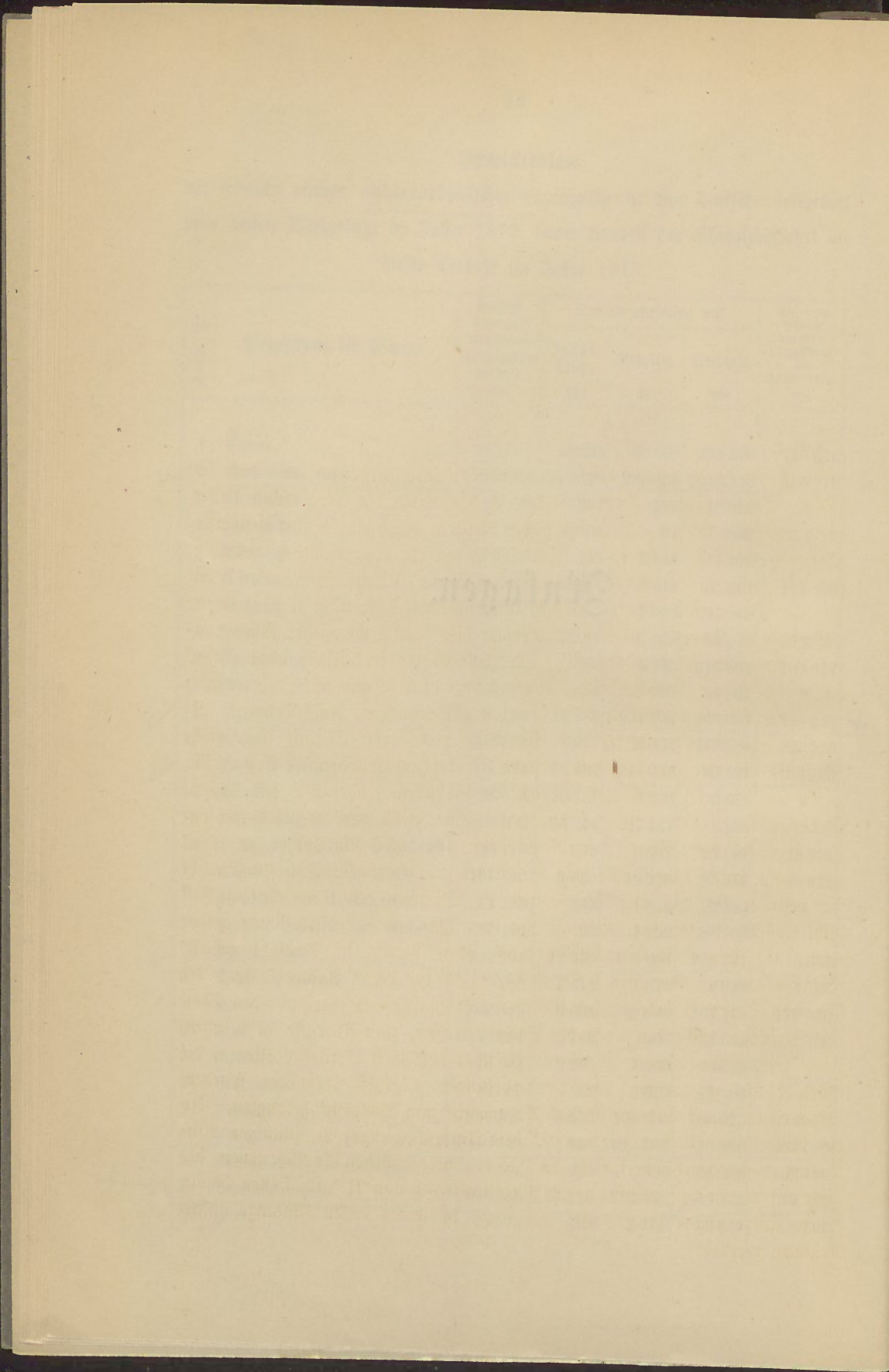
Sortl. Nr.	Bezeichnung der Waaren.	Einfuhr über die Westgränze des deutschen Reiches. Ctr.	Davon entfallen auf			Auf dem Rheine wurden eingeführt im Jahre 1878. Ctr.
			Frank- reich. Ctr.	Belgien. Ctr.	Holland. Ctr.	
1	Guano .....	454 801	10 693	50 508	393 300	150 415
✓ 2	Baumwolle, rohe .....	1 473 285	363 388	293 339	816 558	155 779
3	Schinarinde .....	21 723	2 397	513	18 813	?
4	Cochinille ... ..	1 267	488	97	682	?
5	Blauholz .....	192 547	6 465	8 644	175 438	111 946
6	Gelbholz .....	38 274	2 408	2 445	33 421	
7	Rothholz .....	77 220	2 345	7 788	67 087	
8	Indigo .....	21 892	3 282	2 132	16 478	?
9	Chilisalpeter .....	320 310	550	4 225	315 535	169 617
10	Jute .....	60 302	6	5 529	54 767	?
✓ 11	Weizen .....	5 327 258	24 468	1 034 706	4 268 084	2 854 242
12	Mais .....	413 535	3 017	66 834	343 684	181 726
✓ 13	Rohe Rindshäute .....	471 021	36 382	245 048	189 591	33 365
14	Korkholz .....	28 016	20 257	3 893	3 866	?
15	Hörner und Hornspitzen .....	58 986	26 214	27 587	5 185	?
16	Tischlerhölzer (außereuropäische) .....	33 116	872	9 247	22 997	18 551
17	Kupfer, roh und im Bruch ...	107 340	1 635	18 295	87 410	26 611
18	Kautschuk und Guttapercha ...	12 109	445	1 270	10 394	?
19	Pfeffer, schwarzer und weißer .	27 480	93	1 353	26 034	?
✓ 20	Kaffee, roher .....	941 294	11 270	132 693	797 331	436 633
21	Kakao in Bohnen .....	8 226	1 415	1 579	5 232	4 773
22	Reis .....	334 313	6 604	66 530	261 179	170 340
23	Thee .....	12 097	163	400	11 534	1 790
24	Palmöl .....	76 034	2 269	7 269	66 496	33 568
25	Kokosnußöl .....	19 509	42	1 065	18 402	
26	Schmalz .....	297 821	6 566	134 635	156 620	?
✓ 27	Petroleum .....	1 486 458	1 604	624 964	859 890	395 960
28	Unbearbeitete Tabaksblätter ...	291 591	623	6 880	284 088	133 490
29	Schafwolle, rohe .....	1 096 446	55 115	791 478	249 853	12 746
30	Zinn .....	75 575	409	5 505	69 661	26 707



## Anlagen.

---







In der vorausgegangenen Denkschrift wurde hervorgehoben, daß eine größere Anzahl hiesiger Firmen, welche in den unter den Mosle'schen Unterscheidungs Zoll fallenden außereuropäischen Artikeln arbeiten, um eine Neußerung über den Einfluß, welchen der Unterscheidungs Zoll voraussichtlich auf ihren Geschäftszweig haben werde, ersucht worden seien. 6 Antworten lauten dahin, daß das betreffende Geschäft von dem Unterscheidungs Zolle nicht berührt werde, während von einer Seite die Erwiderung bis nach genommener Rücksprache mit auswärtigen Geschäftsgenossen vorbehalten, bis jetzt jedoch nicht erteilt worden ist. Gegen den Unterscheidungs Zoll haben sich sodann mit größerer oder geringerer Entschiedenheit und in kürzeren oder längeren Ausführungen insgesamt 57 Berichterstatter ausgesprochen, von denen 27 auf überseeische Rohstoffe für die Industrie und weitere 27 auf außereuropäische Erzeugnisse, welche dem menschlichen Genuß dienen, Bezug haben, während 3 das Transport-Gewerbe auf dem Rheine betreffen. Eine mehr oder weniger günstige Aufnahme ist den Mosle'schen Vorschlägen nur in 6 Antworten zu Theil geworden, unter denen eine von 6 Firmen unterzeichnete Collectiv-Eingabe sich befindet, so daß also im Ganzen 11 Stimmen den Unterscheidungs Zoll nicht unbedingt ablehnen, vielmehr ihn zum Theil mit Modificationen acceptiren. Es folgen nun nachstehend, wie oben bereits in Aussicht gestellt, Auszüge aus den Berichten dieser 3 Gruppen, bei deren Auswahl, was die Gruppen I und II betrifft, der Gesichtspunkt maßgebend war, nur den Theil der Berichte, welche den Kern der Sache betreffen, zum Abdrucke zu bringen, sowie weiter, wo mehrere Neußerungen über denselben Artikel vorliegen, die Auswahl so zu treffen, daß Wiederholungen möglichst vermieden wurden, andererseits jedoch alle erheblichen Argumente zum Ausdruck gelangen. In der Abtheilung III sind dagegen die dem Unterscheidungs Zolle günstigen Antworten, denen gegenüber sowohl auf die vorausgegangenen Ausführungen, als auch auf die in den nachstehenden Abtheilungen I und II enthaltenen bezüglichen Neußerungen hingewiesen sein mag, in ihrem vollen Umfange aufgenommen worden.



## I. Rohstoffe für die Industrie.

### Palmkerne.

Die Einfuhr dieses Artikels befindet sich zum größeren Theil in den Händen englischer Firmen, vermöge der zahlreichen Niederlassungen, welche England an der Westküste Africas in den eigentlichen Palmendistricten besitzt. Von minderer Bedeutung ist diejenige der Niederlande von den Congo-Gebieten her, ganz geringfügig aber die seitherige Betheiligung deutscher Importeure, deren Versuche, regelmäßige Dampferlinien einzuführen, ohne welche eine lebensfähige Entwicklung dieses Geschäfts eben nicht denkbar ist, wieder aufgegeben worden sind.

Der Einkauf von Palmkernen wurde bisher in folgender Weise bewerkstelligt: an den englischen Märkten in Liverpool und London entweder durch Terminkauf (Erwerbung schwimmender Ladungen) oder Effectivkäufe; am niederländischen Markte zu Rotterdam in Versteigerungen kurz vor dem Eintreffen der Ladungen; in Hamburg durch Terminkauf.

Der gänzliche Ausfall von Effectivkäufen an den außerdeutschen Märkten, welche bisher zur Deckung entstehender Decouvert's (Untergang oder Verspätung von Ladungen) vortheilhaft benutzt werden konnten, würde allein genügen, unsere deutsche Fabrication in ein bedenkliches Abhängigkeits-Verhältniß zu dem inländischen Kern-Import zu versetzen. Während bisher die inländische Fabrication von Palmkernöl durch die Concurrenz aller europäischen Palmkernmärkte untereinander in den Stand gesetzt wurde, auf gleicher Calculationsbasis mit der ausländischen Fabrication zu arbeiten, deren Mitbewerbung auf unserm Absatzgebiete durch den neu eingeführten Schutz Zoll von 2 $\mathcal{M}$  pro 100kg Palmkernöl gänzlich ausgeschlossen wurde, würde sich dieses Verhältniß nach Einführung der Surtaxe mit Einem Schläge zu unserem Nachtheile verändern, indem der deutsche Importeur, in unserm Geschäftszweige alsdann gewissermaßen monopolisirt, jenen Schutz Zoll von 2 $\mathcal{M}$  durch eine entsprechende Preiserhöhung des Rohmaterials zu seinem Vortheile ausnützen könnte, womit der Wiedereintritt der Concurrenz ausländischer Fabricate inaugurirt wäre.

### Werthhölzer.

Die Anwendung der Surtaxe d'entrepôt auf unsere Artikel, wie außer-europäische Werthhölzer und dergl. rohe Producte, würde die Vertheuerung einer Menge von Materialien für Möbel, Messer, Kämme, Pianos und sonstige Instrumente mindestens um den Betrag der Surtaxe dauernd zur



Folge haben. Unmöglich kann Herr Mosle glauben, daß wir Händler des Inlandes seinen Rath befolgen und, um den Unterscheidungs Zoll zu ersparen, unsere Beziehungen dann gleich direct aus den außereuropäischen Productionsländern machen würden. Abgesehen von unendlich großen Schwierigkeiten ist der Bedarf, mit Ausnahme nur einiger weniger Artikel, nicht bedeutend genug und das Absatzgebiet im Innern Deutschlands zu beschränkt, um große Partien der einzelnen Artikel, wie es directe Beziehungen erheischen, kommen zu lassen. Das geht nur an Seeplätzen, wo die Aufträge aus allen Consumtionsländern zusammenfließen und Jedes und Alles einmal seinen Nehmer findet. Wir haben beispielsweise noch rohe Materialien auf dem Lager, welche einstmals sehr courant waren und heute nicht mehr für den zehnten Theil des Einkaufspreises zu verwerthen sind, weil sie hier keine Verwendung mehr finden. An den Seeplätzen findet sich aber nichts mehr davon vor, weil man sich dort allmählich davon losmachen konnte.

### Metalle.

Englisches Kupfer würde beim Import nach Deutschland der Surtaxe nicht unterworfen sein, dagegen aber die Chili-Bars, wenn sie als solche im englischen Markte gekauft und nach Deutschland gebracht würden, um hier in Concurrenz zu englischem Kupfer raffinirt zu werden. In der That haben sich neuestens einige deutsche Kupferhütten darauf eingerichtet, Chili-Bars zu raffiniren. Der Erfolg ist ein günstiger; das in England aus Bars dargestellte Kupfer wird verdrängt durch das hier fabricirte, der Import von fertigem Kupfer nimmt ab, derjenige von Bars dagegen zu. Der hieraus der deutschen Industrie erwachsende Vortheil würde sofort in Wegfall kommen, wenn die Bars mit der Surtaxe d'entrepôt belegt würden, was nach Mosle der Fall wäre, falls der Import nicht direct, sondern über englische Märkte geschähe. Die Statistik zeigt, welche große Vorräthe von Chili-Kupfer in England bestehen. Der Handel darin ist ein ganz enormer, und dienen Bars heute nicht minder zu Speculationszwecken in Kupfer, als wie Warrants in Eisen. Die Preisvariationen sind sehr bedeutende und die Importe in Händen einzelner großer und reicher Firmen, welche hüben und drüben ihre Häuser haben. Gegen eine solche Macht würde aber der im deutschen Binnenlande wohnende Kupferschmelzer nicht ankommen können, und es würde geradezu gänzlich verfehlt sein, wollte er oder irgend ein speculativer Großhändler hin und wieder einige hundert Tons Bars von Chili direct importiren. Weniger wichtig für uns sind die australischen und amerikanischen Kupfersorten, deren Verwendung eine geringere ist. Aber auch für diese Sorten werden London und Liverpool immerhin die allein concurrenzfähigen Plätze sein und wird ein directer Import selten Rechnung geben.

Zinn. Bis noch vor etwa zehn Jahren wurde der Artikel ausschließlich von der holländischen Handelsmaatschappij monopolisirt. Die Inseln Banca



und Billiton versorgten die Welt mit Zinn. In regelmäßig allmonatlich wiederkehrenden Auctionen auf Java und in Holland wurde und wird noch heute der Artikel durch die Maatschappij verkauft. Ein directer Import von Banca- resp. holländischem Zinn für eigene Rechnung ist auch heute noch für jedweden, sei er Engländer oder Deutscher, unmöglich. Daß also dieser Artikel für den deutschen Consumenten um die Höhe der Surtaxe unabänderlich verteuert würde, liegt auf der Hand. Diesen holländischen Zinnsorten hat inzwischen in den letzten Jahren Australien mit seiner kolossalen Zinnengewinnung ganz erhebliche Concurrenz gemacht. Der directe Import dieses Zinns wäre nicht ausgeschlossen, wenn nicht die Ausbeutung der Zinnminen in Australien ausschließlich mit englischem Gelde und für englische Rechnung geschähe. Naturgemäß wird daher auch dies Product, soweit es für den europäischen Bedarf bestimmt ist, nach England verschifft. Die Londoner Lagerhäuser bergen sehr bedeutende Quantitäten von australischem Zinn. Wie Chili-Kupfer (Bars) ist auch Zinn heutzutage ein beliebter Speculationsartikel. Durch die große Bereitwilligkeit, womit der englische Capitalist auf die unter seinen Augen in London auf Warrants lagernden Waaren erhebliche Vorschüsse leistet, wird der Import speciell nach England unterstützt. Der deutsche Consument oder Großhändler kann täglich in London Waare kaufen, die binnen wenigen Tagen in seinen Besitz gelangt, er nutzt jede Chance, welche ihm der Markt bietet, aus, und versorgt sich ohne allen Zweifel dadurch billiger, als wenn er heute seine Ordre nach Melbourne oder Sidney überschreiben müßte, um nach 8—10 Monaten in den Besitz der Waare zu gelangen.

### Seide.

Auf den Handel mit roher Seide ist die Surtaxe d'entrepôt für Frankreich von großem Vortheil gewesen, da, wenn auch nicht ganz, so doch zum großen Theil in Verbindung mit anderen Verhältnissen, durch diese Einrichtung es Frankreich gelungen ist, den größten Theil des bis vor wenigen Jahren von London monopolisirten Marktes asiatischer Seiden nach Frankreich resp. Lyon über Marseille herüberzuziehen. Für den deutschen Handel mit asiatischen Seiden bestehen aber ganz andere Verhältnisse, da die in Italien und Frankreich vorhandenen großen Zwirnereien uns noch fehlen, so daß wir die asiatischen Seiden Sorten, welche nur als Gregen (rohe, einfache, ungezwirnte Seide) importirt werden, erst dann in den Consum der Seidenfabriken bringen können, wenn dieselben vorher einer Verarbeitung in ausländischen Zwirnereien unterworfen gewesen sind. Wir müssen uns unter diesen Umständen dahin aussprechen, daß die Einführung einer Surtaxe d'entrepôt für den deutschen Seidenhandel bei den jetzt bestehenden Verhältnissen nicht allein ohne irgend einen Vortheil sein würde, sondern nur störend wirken könnte.



**Wolle.**

Fast jeder einzelne deutsche Fabricant ist durch die Vielseitigkeit des Bedarfes in Deutschland selbst, sowie durch die Ansprüche, welche die ausländischen Märkte jeder in seiner Eigenheit erheben, sehr viele Sorten Tuche und Buckskins zu fabriciren gezwungen. Der Bedarf an Wolle ist daher auch ein sehr verschiedener und wechselnder. Seit 30 Jahren finden in London regelmäßig vier Mal jährlich die großen Woll-Auctionen statt, auf welchen die Wollzüchter Australiens und die Farmer vom Cap der guten Hoffnung neben dem überseeischen Speculanten ihre Producte verkaufen, wo also recht eigentlich die erste Hand als Verkäufer auftritt. An diese Märkte haben sich Verkäufer wie Käufer gleichmäßig gewöhnt, weil die großen Quantitäten der ausgetobenen Wollen stets die nöthige Anzahl Käufer versammeln und sowohl dem Verkäufer Gelegenheit bieten, sein Gut zu Tagespreisen zu verwerthen, als auch den Käufer in die Lage stellen, je nach Bedarf und Geschmac das für seine Fabrik nöthige Rohmaterial in beliebigen Quantitäten zu Tagespreisen einzulegen. In diesen Preisen findet die mercantilsche und politische Situation Europas stets sofortigen Ausdruck, während bei den Käufen an den Productionsstätten die Lage des einheimischen Geschäftes vielfach außer Acht bleibt. Daher erklärt sich auch die Thatsache, daß häufig mehrere Monate hindurch die Wollen in den Productionsländern höher bezahlt werden als in London. Durch das Mosle'sche System, den Schwerpunkt des Einkaufes in die Colonien zu legen, wird den Consumen ten die sichere Einkaufsgelegenheit genommen und man verweist sie auf die Chancen eines auf längere Zeit berechneten Speculationseinkaufes. Während in London den Käufern Gelegenheit geboten ist, ihre Auswahl, genau dem augenblicklichen Bedürfnisse entsprechend und für die nächste Zukunft berechnet, persönlich zu decken, will man sie zwingen, ihr Interesse fremden Leuten in fernen Gegenden anzuvertrauen und zu jeden Preisen für ein halbes oder ganzes Jahr ihren Wollvorrath einzulegen, unbekümmert um die Coniunctur, ungeachtet eines häufig eintretenden Wechsels im Bedarf oder in der Mode. Auch zu berücksichtigen ist die bedeutende Erhöhung des Preises durch die Zinsen des in dem theuren Material angelegten Capitals. Einen limitirten Auftrag hinauslegen kann der Fabricant oder Speculant hinfüro nicht, denn kommt in der kurzen, nur wenige Monate dauernden Saison ein Ankauf nicht zu Stande, so muß er in London kaufen und verfällt dann dem Mosle'schen Unterscheidungs zolle. Der Fabricant kann zufrieden sein, wenn er den Einkauf der Rohmaterialien zum Durchschnittspreise fortlaufend erreicht, und dazu bietet ihm London sichere und regelmäßige Gelegenheit. Mit einem Federstriche will nun Herr Mosle der Woll-Industrie ihre bekannten und bewährten Bezugsquellen abschneiden und den Hansestädten eine Stellung im Weltwollhandel erzwingen, welche sie in Rücksicht auf die thatsächlichen Verhältnisse bei freier Concurr enz nicht haben erreichen können.

*Handwritten note:*  
Durch  
für den  
Handlung  
Londond



### Hörner.

Als Fabricant von Hornfischbein erlaube ich mir den Beweis zu führen, daß das Mosle'sche Project als unannehmbar und verwerflich zu betrachten und unausführbar ist. Meine Fischbeinfabrik ist die einzige in Deutschland und wurde bisher das fertige Fabricat von Frankreich bezogen, wo viele Fabriken dieser Art bestehen. Die Production meiner Fabrik ist auf circa 60 000kg fertiges Hornfischbein eingerichtet und bedarf zur Herstellung dieser 60 000kg des fünffachen Quantums ausgefuchter, zur Fabrication passender Hörner, mithin 300 000kg. Um dieses Quantum durch Auswahl zu erzielen, muß wiederum das doppelte Quantum, mithin 600 000kg Original-Hörner eingeführt werden. Die projectirte Besteuerung von 5 $\frac{1}{2}$  pro 1 $\frac{1}{2}$ kg belastet demgemäß meine Fabrication mit 60 000 $\mathcal{M}$ . Dem gegenüber steht, wenn die obigen 60 000kg fertiges Fischbein von Frankreich eingeführt werden, eine Belastung derselben, gemäß dem bestehenden Steuer-Tarif von 10 $\mathcal{M}$  und 30 $\mathcal{M}$  oder im Durchschnitte von 20 $\mathcal{M}$  pro 100kg, von nur 12 000 $\mathcal{M}$ , mithin würde dieses Quantum vom Auslande her um 48 000 $\mathcal{M}$  billiger einzuführen sein, als der Fabricant dasselbe im Lande selbst herzustellen in der Lage ist.

Die Fabrication des Hornfischbeins ist seit langen Jahren in Frankreich cultivirt worden. Es erhellt hieraus zur Genüge, daß der Import von Hörnern in den letzten Jahrzehnten von Franzosen betrieben wurde und französische und englische Importeure das ganze Geschäft in Händen haben. Sämmtliche Offerten von Hörnern gehen zu  $\frac{3}{4}$  nach Frankreich und  $\frac{1}{4}$  nach England. Hörner werden zum größten Theil als Ballast mitgegeben und gewöhnlich von den Befrachtern der Schiffe selbst mitverladen. Ein directer Import nach Deutschland ist daher bis heute ganz ausgeschlossen, und wird es noch Jahre bedürfen, um auch nur einen winzigen Theil der Production Deutschland direct zuzuführen.

### Stuhlrohr, Hölzer, Elfenbein etc.

Auf Ihr Circular vom 26. pass., betreffend den Mosle'schen Unterscheidungs Zoll, erlauben wir uns, Ihnen zunächst zu bemerken, daß nicht allein Elfenbein, sondern unsere sämmtlichen übrigen Artikel, wie Hörner, Hölzer (Ebenholz, Pockholz, Grenadilleholz, Kokosholz etc.), Stuhlrohr u. a. m. außer europäischen Ursprunges sind und mithin bei der Surtaxe d'entrepôt in Frage kommen. Der Handel in diesen Artikeln, vorzugsweise in brasilianischen und indischen (Büffel)-Hörnern ist am hiesigen Plage ein ziemlich bedeutender, mit Ausnahme Hamburgs der bedeutendste in Deutschland. Derselbe wird außer von der unsrigen noch von drei anderen leistungsfähigen Firmen hier selbst seit Jahren mit Erfolg betrieben und beschränkt ihr Absatz sich nicht auf Deutschland allein, sondern erstreckt sich auch auf ganz Oesterreich, die Schweiz und auf



einen Theil von Holland, Belgien und Rußland. Unsere Artikel werden vorzugsweise auf indirectem Wege über London, Havre, Antwerpen und Rotterdam importirt, von welch hervorragenden Stapelplätzen dieselben auf Auctionen von uns gekauft werden. Als Seeplätze sind diese Städte naturgemäß diejenigen Gebiete, auf denen ein Einkauf unserer Artikel nur möglich ist. Eine Uebertragung dieses Handels auf das Binnenland ist aus den nachstehenden Gründen unmöglich.

**Stuhlröhr.** Die holländische Regierung bringt von den ihr zugehörigen Colonien durch die Maatschappij die Waare in Rotterdam selbst zur Auction. Ein directer Bezug dieses Artikels ist nicht möglich.

**Hölzer.** Die englische Regierung bringt Ebenholz von ihrer Besizung Ceylon aus den ihr zugehörigen Waldungen in London zum Verkauf. Die Waare wird sortirt, und da in England das Meiste und ganz andere Qualitäten gekauft werden als in Deutschland, so ist ein Verpflanzen dieses Handels nach dem Rhein eben so undenkbar wie ein directer Bezug. Was den Artikel Pockholz (*lignum vitae*) anbelangt, so trifft bei diesem daselbe zu, da England das dicke Holz zu Schiffszwecken kauft, während Deutschland die dünneren Sorten zu Kegelkugeln verwendet. Einen andern Markt für uns gibt es nicht. Wohl führt Hamburg einzelne Sorten ein, allein wenn wir die Waare von dort beziehen sollen, so sind wir der theuren Fracht wegen nach Süddeutschland entschieden concurrenzunfähig gemacht und müssen dies Feld der nordischen Concurrenz überlassen.

**Elfenbein.** Der Handel in den englischen und holländischen Colonien ist meist Tauschhandel mit den Eingeborenen. Die Waare wird in London oder Rotterdam zur Auction gebracht, und da wir Deutschen nur für einzelne Sorten für die deutsche Industrie Verwendung haben, so ist ein directer Import hierher unmöglich. Ein Entwinden dieses Handels aus den Händen der Colonien besitzenden Nationen, eine Umgehung der Seeplätze bleibt daher nur eine Phantasmagorie.

**Hörner:** a. Büffelhörner. Wir sind unter allen Umständen genöthigt, Büffelhörner indischer Herkunft aus Paris von den dortigen Fabricanten künstlichen Fischbeins zu beziehen. Die Herstellung künstlichen Fischbeins ist eine specifisch französische Industrie, welche sehr bedeutend ist. Die Fabricanten kaufen auf den englischen Auctionen die Original-Partien und wir kaufen von ihnen wieder diejenigen Hörner, die für ihre Fabrication nicht, dagegen für die deutsche Kamm- und Drechsler-Industrie geeignet sind. Wird uns der Bezug durch die Surtaxe vertheuert, so können die deutschen Kammfabriken mit ihren Preisen nicht mehr gegen die ohnedies scharfe Concurrenz der Franzosen concurriren, mithin wird diese Industrie gänzlich und ebenso der Handel in diesen Artikeln für uns lahm gelegt.

b. Brasil-Hörner. Ein directer Import dieser Hörner, selbst wenn er für Köln als Nichtseeplatz möglich wäre, würde jedenfalls absolut



unlohnend sein, weil die directen Anfuhrn vor der Auction fortirt zu werden pflegen und die einzelnen Sortimente den an und für sich verschiedenen Ansprüchen der drei Haupt-Hornindustrien, der französischen, der englischen und der deutschen, besonders angepasst werden müssen. Die theuren Qualitäten gehen z. B. meist nach Frankreich, während billigere Sorten nach Deutschland und Oesterreich kommen, ein Fall, der in der Präponderanz der Franzosen auf dem Gebiete der Luxusindustrie seine Erklärung findet. Eine Verpflanzung des Zwischenhandels in den genannten Artikeln nach einer Rheinstadt ist unter den genannten Umständen nicht denkbar, eher wohl eine solche nach einem deutschen Seeplaze, wie Bremen oder Hamburg, doch würde in dem letzteren Falle das Geschäft durch die dort bestehende und durch eine sich noch entwickelnde Concurrenz uns total abgeschnitten werden. Unser natürliches Hauptfeld ist Süddeutschland und Oesterreich, und da die Frachten nach diesen Gegenden von Hamburg sowohl wie vom hiesigen Plaze fast keinen Unterschied haben, ferner die von uns gesteigerten Partien nach wie vor ihren Weg über Köln zu nehmen haben würden, indem dieselben sich nur in wenigen Fällen pure weiter verkaufen lassen, so würden wir aus diesen Gründen beim Eintritt des Unterscheidungszolles unserer Hamburger oder Bremer Concurrenz, der also ein bequemer, mit wesentlich geringeren Unkosten verknüpfter Einkauf zu Gebote steht, vollständig machtlos gegenüberstehen und gezwungen sein, unser Geschäft entweder aufzugeben oder dasselbe zu verlegen.

Wenn Herr Mosle behauptet, daß der Zwischenhandel wegfallen soll, wo er überflüssig, so hat er hier, wenn sein Plan durchgeht, seinen Zweck erreicht. Der Zwischenhandel in Hörnern *cc.*, der bisher weder überflüssig noch schädlich gewesen, wird vollständig verschwinden oder die Trümmer werden sich nach Hamburg oder Bremen hinziehen. Die Segnungen, welche aus dem Unterscheidungszolle des Herrn Mosle in Bezug auf unsere Artikel für das Rheinland erwachsen, bestehen also darin, daß unserer ganzen Branche im Rheinlande der Todesstoß versetzt würde.

#### **Felle zu Pelzwerk.**

Der Handel in „Felle zur Pelzwerkbereitung“ könnte durch Einführung des Unterscheidungszolles nur geschädigt werden. Soweit nicht Handelsmonopole und Culturverhältnisse den directen Bezug dieser Producte unmöglich machen, werden dieselben fast aus allen Ländern Deutschland direct zugeführt. Der Unterscheidungs Zoll könnte die Einfuhr einiger Artikel, die im freien Wettbewerb käuflich sind, möglicherweise etwas steigern, würde dagegen den auswärtigen Absatz, der  $\frac{2}{3}$  des Gesamtumsatzes beträgt, besonders in den nur indirect käuflichen Artikeln zweifellos bedeutend schädigen. Außerdem würde damit für eine sehr kleine Anzahl Großhändler ein Monopol auf Unkosten aller Betheiligten für den Handel in Deutschland geschaffen. Die



Kaufkraft der übrigen Betheiligten würde nicht ausreichen, directe Waarenbezüge aus America und Asien zu machen, da man in den Productionsländern nicht einzelne Waarengattungen separat kaufen kann, wie dies auf den europäischen Märkten der Fall ist. Endlich würde der Unterscheidungs Zoll die Existenz einer Industrie in Frage stellen, welche Pelzfelle für auswärtige Rechnung roh einführt und den Committenten halbfabricirt wieder zurückführt.

### Kautschuk.

Von feinem Para-Kautschuk, welcher allein uns interessirt, importiren wir pro Jahr durchschnittlich brutto ca. 150 000kg, und würden wir sonach bei 25 $\frac{1}{2}$  pro  $\frac{1}{2}$ kg mit einem Opfer von 75 000 $\mathcal{M}$  pro Jahr bedacht werden, ohne daß wir dafür nur den geringsten Ersatz in Aussicht nehmen können. Weder an deutschen Hafenplätzen noch in Holland, Belgien oder Frankreich hat je ein maßgebender Markt für Para-Kautschuk bestanden, vielmehr ist der Zwischenhandel an diesen Plätzen ebenso von den Hauptmärkten Liverpool und New-York und durch diese von Para abhängig, wie es bei den Fabricanten im Verkehr mit diesen Orten auch der Fall ist. Kein bedeutender Gummiwaaren-Fabricant Europas, und nur diese kommen überhaupt hierbei in Frage, wird jene Abhängigkeit bestreiten, da sich Jeder der Situation voll bewußt ist und durch tägliche Erfahrungen daran erinnert wird. Die Vertheuerung des feinen Para-Kautschuk durch Expedition, doppelte Verladungen und wie die sonstigen kleinen Spesen heißen mögen, ist dem so oft rasch und außerordentlich wechselnden Marktwerthe gegenüber eine ganz imaginäre und spielt wenig oder gar keine Rolle. Kommt es doch häufig genug vor, daß roher Para-Kautschuk in Para selbst mehrere Monate lang theurer ist als in New-York und Liverpool oder daß auf unberechenbaren Impuls eines einzelnen Speculanten, in beiden Orten gemeinsam oder getrennt, jedes in Para befindliche oder von daher schwimmende Pfund innerhalb weniger Tage um 10, 15 oder mehr Procent entwerthet wird. Wenn mithin schon im Ankauf des Artikels an und für sich große Risiken liegen, wie vielmehr werden diese vergrößert, wenn wir durch eine directe Belastung pro Jahr um 75 000 $\mathcal{M}$  gezwungen sein sollen, das Material nur am Orte seiner Entstehung zu kaufen. Außerdem spricht dagegen in triftigster Weise der Umstand, daß die Production des Para-Kautschuk sich auf eine Zeit von 6 Monaten pro Jahr (August bis Januar) vertheilt und von Witterungsverhältnissen abhängig ist, daß sodann die Zufuhren aus dem Innern Americas sofort für Liverpool und New-York angekauft und meistens gleich verschifft werden, und ferner, daß für die Monate April bis September oft nur ein Quantum von 50 à 100 Tons verschiedener Gattungen den stabilen Stock in Para bildet. Die Ernte in Para beträgt rund ca. 8500 Tons incl. untergeordneter Negerköpfe und halbfein, wovon je nach Bedarf etwa  $\frac{3}{5}$  nach Nordamerika und  $\frac{2}{5}$  nach Liverpool oder bis zum umgekehrten Verhältniß zur Verschiffung gelangen. Directe



Verladungen nach Havre betragen trotz französischer Surtaxe d'entrepôt, die bei Kautschuk auf nur Frs. 3,60 Cs. pro 100kg bemessen ist, nur wenige 100 Tons, und Rotterdam, Hamburg, geschweige denn Bremen, sind für feinen Para-Kautschuk gleich Null zu achten. Wenn somit das ganze für Europa bestimmte Quantum, sofern es überhaupt in kurzer Frist disponibel sein könnte und sich nicht innerhalb 6 à 8 Monaten ansammeln müßte, mit einigen großen Fahrzeugen herüber zu schaffen ist, so möchten wir wohl eine nähere Unterweisung darüber haben, auf welcher Basis, von den geschilderten plötzlichen Fluctuationen der Preise einmal ganz abgesehen, deutsche Großconsumenten von Para-Kautschuk es anfangen und sich einigen sollten, um drüben gemeinschaftlichen Einkauf ihres Bedarfs auf Monate hinaus und gleichzeitige Befrachtung eines Schiffes nach irgend einem deutschen Hafenplatz vorzunehmen. Gesezt auch, Hamburger oder Bremer Häuser nähmen den Artikel für den Großconsum mehr als bisher in die Hand und es gelänge ihnen im Laufe der Zeit, eine auf den Tageswerth dominirend wirkende Stellung zu erreichen, so werden wir doch stets von der naiven Auffassung weit entfernt bleiben, daß wir bei Beziehung des Para-Kautschuks von jenen Plätzen nur die Mehrzahlung der mit indirecter Einfuhr verknüpften Spesen zu tragen haben. Der Zuschlag in Höhe der Surtaxe d'entrepôt würde eine stabile Position in der Calculation und Declarirung der Verkaufspreise an deutsche Consumenten bleiben. Um nun noch einen Vergleich zwischen Rohmaterial und dem daraus von uns hergestellten Fabricat (Gummifäden ohne sonstige Zuthaten) zu ziehen, so würde eine Abgabe von 25 $\frac{1}{2}$  pro Pfund brutto gleich 30 $\frac{1}{2}$  für netto beim augenblicklich ziemlich hohen Werthe ca. 8 $\frac{1}{3}$  % ausmachen, bei Mittelpreisen dagegen ca. 11 % und bei niedrigen Preisen ca. 13 $\frac{1}{3}$  % auf die rohe Waare betragen. Auf unserem Fabricat „Gummifäden“, die nur aus Frankreich und England nach Deutschland eingeführt werden, ruht ein Eingangszoll von 3 $\frac{1}{6}$  pro 100kg, gleich etwa  $\frac{1}{4}$  % des heutigen Verkaufspreises, und dürfte es demnach völlig zwecklos sein, die Fabrication unseres Artikels unter dem durch die Surtaxe d'entrepôt entstehenden Mißverhältniß fortzusetzen oder den Versuch zu wagen, eine um jene Differenz günstigere Situation, etwa durch Art der Herstellung des Fabricats, anstreben und erreichen zu wollen. Von unserem Standpunct aus müssen wir deshalb gegen die Einführung einer Surtaxe d'entrepôt in der entschiedensten Weise Protest einlegen und den dahin zielenden Vorschlag, soweit er Kautschuk, speciell „Para-Rubber“ betrifft, in das Reich müßiger Erfindungen verweisen.

Es gibt außer der Hauptforte (Para-Gummi) wenigstens 50 Nebenforten, wovon zwei bis drei auch nach Holland, Hamburg und Bremen, die übrigen aber sämmtlich nach Liverpool und einige auch nach London kommen. Wie soll nun der deutsche Fabricant von Gummivaaren, der ohnehin in jeder



Beziehung am schlechtesten situirt ist, weil Deutschland am meisten an Ueberproduction von Gummiwaaren leidet und das Ausland trotz des Eingangszolles eine Menge Waaren hier an den Markt bringt, auch noch 50% Surtaxe d'entrepôt pro Kilogramm bezahlen? Es hieße dieses mit anderen Worten, die bestehenden Eingangszölle nicht allein aufheben, sondern die ausländische Concurrenz förmlich begünstigen, da der Zollsatz von gewöhnlichen Gummiwaaren nur 40%, also 40% pro Kilogramm beträgt.

### Chilispeter.

Unter der Voraussetzung, daß der Ankauf von schwimmenden Ladungen durch deutsche Händler als directer Import angesehen wird und es ferner gestattet ist, derartige Ladungen auch in belgischen und holländischen Häfen unterscheidungs-zollfrei zu lagern, um solche zu vertheilen und successive in kleineren Partien nach den verschiedenen deutschen Consumstädten zu versenden, dürfte eine erhebliche Aenderung des Handels und Consums von Chilispeter durch die Mosle'schen Projecte kaum zu erwarten sein. Dagegen könnte bei anormalen Marktverhältnissen allerdings eine Schädigung deutscher Interessen eintreten, welche indeß wesentlich die Landwirthschaft betreffen würde. Bekanntlich ist der Consum von Chilispeter für landwirthschaftliche Zwecke ein sehr bedeutender. Es könnte der anormale Fall eintreten, daß die Lagerbestände der deutschen Importeure für eine plötzliche und unerwartete Nachfrage für landwirthschaftliche Zwecke nicht genügten und daher die im Auslande, beispielsweise in England, Belgien und Holland vorhandenen Bestände in Anspruch genommen werden müßten. In diesem Falle würde eine empfindliche Benachtheiligung der Landwirthschaft nicht ausbleiben, vielleicht sogar der Gebrauch des Artikels ganz unmöglich werden, da die Belastung eines Unterscheidungs-zolles von 2,50% pr. Ctr. gegenüber dem Werthe des Artikels von ca. 14% pr. Ctr. ganz enorm ist. Sollten die Mosle'schen Pläne, entgegen der obigen Voraussetzung, dahin gehen, daß eine Lagerung von Chilispeter in Rotterdam, dem natürlichen Importhafen für den Rhein, auch dann die Erhebung des Unterscheidungs-zolles bedingt, wenn die Waare nachweisbar deutschen Häusern gehört, so wäre allerdings der Nachtheil, der dem rheinischen Handel zugefügt wird, ein ganz erheblicher. Es könnte dies dahin führen, daß der bisherige Import durch rheinische Häuser ganz aufhörte und anstatt der beabsichtigten Beförderung des deutschen Imports sogar eine Beeinträchtigung einträte. Der sehr bedeutende rheinische Consum von Chilispeter kann naturgemäß stets nur über holländische und belgische Häfen bezogen werden, da bei einem derartigen Massenartikel (allein in Köln und Umgegend werden 250—300 000 Ctr. pr. Jahr für chemische Zwecke verbraucht) die Wasserfrachten benutzt werden müssen. Jede Fessel, welche diese Einfuhrweise hemmt, würde daher eine Begünstigung der Hamburger oder Bremer Importeure und eine Schädigung der rheinischen Händler und Con-



fumenten fein. Bei Verwirklichung der Mosle'schen Pläne wäre indeß selbst bei liberalster Grundlage eine Hemmung oder Beeinträchtigung des Imports via Holland oder Belgien kaum zu vermeiden. Von diesem allgemeinen Gesichtspuncte aus gebe ich der Hoffnung Raum, daß eine verehrliche Handelskammer für die bedrohten rheinischen Interessen eintreten werde. Bei Normirung des Satzes von 2,50 *M.* pro Ctr. muß eine vollständige Unkenntniß des Artikels und seiner Absatzverhältnisse obgewaltet haben.

### Indigo und Farbstoffe.

Die ganze Indigo-Production wird in den Produktionsländern Indien, Central-America und Java stets gleich nach der Ernte verkauft. Wer also für das ganze Jahr aus directem Import Vorrath haben will, muß seine Einkäufe nach der Ernte für zwölf Monate hinaus machen. Nun ist der Durchschnittspreis für Indigo ca. 16 *M.* pr. Kilo, der Zoll von 50 *S.* würde also ca. 3 % des Werthes ausmachen und diese 3 % würden bei einem Vorrathe auf 12 Monate reichlich aufgezehrt werden durch Zinsverlust. In den letzten Jahren haben erfahrungsgemäß die directen Beziehungen unter 3mal 1mal gute und 2mal schlechte Rechnung gegeben. Die Chancen, die die europäischen Märkte häufig bieten, wären bei directen Einkäufen für das ganze Jahr dem Bezieher vollständig verschlossen und die Industrie hätte den Zoll durch Zinsverlust zu tragen und entbehrte gänzlich der von den europäischen Märkten gebotenen Vortheile, welche in den letzten Jahren von höchster Bedeutung waren. Gleiche Vortheile werden dem Consumenten von Farbhölzern, Catechu und Terpentinöl entgehen. Das directe Beziehen dieser Artikel, meist nur per Segler möglich, nimmt vom Tage des Auftrages bis zu dem der Ablieferung 5 Monate, 4 Monate selbst bei Bezug durch Dampfboot, in Anspruch. Um daher für das ganze Jahr wohl assortirt zu sein, würden also ebenfalls starke Einkäufe auf einmal nöthig sein, und zwar für 6 Monate mindestens. Hier leidet der Bezieher also ebenfalls wieder durch die Zinsen. Aehnlich ist es mit Gewürzen und anderen Artikeln unserer Branche, von dem Nachtheil, den directe Beziehungen nebenbei noch haben dadurch, daß der Empfänger seine Sache nicht controliren kann, daß er die Waare bezahlt, ehe er sie zu Gesicht bekommt, ganz abgesehen. Nur derjenige europäische Consument oder Händler, der an dem Produktionsorte selbst vertreten ist, wäre geschützt gegen den Nachtheil des Betrugs oder der fahrlässigen Bedienung, und daß nicht ein einziges Haus existirt, welches bei einer so ausgedehnten Branche, wie diejenige der Farb-, Material- und Droguerie-Waaren ist, Vertreter an allen den Plätzen haben kann, woher er seine Waaren bezieht, ist so bekannt, daß jedes Wort darüber unnöthig wäre. Der Mosle'sche Antrag ist unseres Erachtens daher entschieden zu bekämpfen; wir würden dessen Annahme für den größten Schaden halten, der der Industrie West- und Süddeutschlands zugefügt werden könnte.



### Ceylon-Graphit.

Bisher wurde dieser Artikel hauptsächlich durch Vermittlung Londoner Häuser bezogen. In letzterem Markte, wo die bedeutendsten Importhäuser bestehen, hat man nicht allein die vollkommen genügende Auswahl, soweit Qualität und Quantität in Betracht kommen, sondern durch häufig daselbst stattfindende Auktionen ist man vielfach in der Lage, an dem Londoner Markte entschieden billiger zurecht zu kommen, als dies bei directen Bezügen von Ceylon möglich wäre. Würden nun die Mosle'schen Intentionen zur Ausführung kommen, der Unterscheidungs Zoll auf Ceylon-Graphit 5s per  $\frac{1}{2}$ kg betragen, so hieße dies den obigen Artikel, dessen Preise von 10 bis 15*sh* ungefähr pr. 50kg variiren, um 40—50 % vertheuern. Der bisherige vortheilhafte Weg, das heißt, der Bezug der Waare vom Londoner Markte, wäre somit abgeschnitten. Man würde sich also direct nach Ceylon zu wenden haben. Eine größere Auswahl, als mir in London zur Verfügung steht, kann ich unmöglich in Ceylon finden. Bei einem Einkauf wird die Waare bis zum Eintreffen eine bedeutend längere Zeit auf Weg bleiben, das Risiko für mich länger und folglich größer werden. Vor allen Dingen aber ist der Verschleiß des Ceylon-Graphits, der in Deutschland nur zur Schmelztiegelfabrication verwandt wird, nicht so bedeutend, als daß mir die Häuser in Ceylon so viele Leichtigkeiten bieten würden, als sie dies den Londoner Importeuren als großen Consumenten gegenüber naturgemäß gezwungen sind. Nach meiner Ansicht würde der angegebene Weg daher weder den Händlern noch den Consumenten von irgend welchem Vortheil sein, es hieße vielmehr beiden die Hände binden, indem man denselben nicht weiter die Freiheit gestattet, da zu kaufen, wo sie am vortheilhaftesten zurecht kommen.

### Drogen.

Die zum Drogueufach gehörigen Producte aus den überseeischen Ländern werden zum bei weitem größten Theil nach London oder Liverpool in Consignation gesandt und dabei in der Regel schon beim Verschiffen ein Theil des Betrages durch Tratte entnommen. In den Importhäfen werden die Waaren classificirt und dann zum Verkauf gebracht, wozu von allen europäischen Plätzen die Aufträge einlaufen und jeder nach seinem Bedarf auswählt. Was kann dagegen ein Händler, der nur einen kleinen Theil der Production, und wohl nur von einer bestimmten Gattung bezieht, dem überseeischen Producenten bieten? Es dürfte schwer halten, die überseeischen Producenten von ihrem bisherigen Verfahren, wonach sie ihre ganze Production verwerthen, abzubringen und sie zur Ausführung geringbeträchtiger Aufträge zu veranlassen. Betrachtet man nur oberflächlich einzelne Geschäftszweige, so zeigt sich gleich, wie verhängnißvoll die Einführung einer solchen



Surtaxe d'entrepôt werden muß. Wie sollen die Chininfabricanten, die chemischen Fabriken, die zum Bezug der Chinarinde, des Opium u. s. w. durchaus auf London angewiesen sind, concurriren mit den englischen und französischen Fabricanten, wenn sie ihre Drogen mit einem Zuschlagszoll von 158 pr. Pfund beziehen müssen. Dieselben Schwierigkeiten werden bei vielen anderen Geschäftszweigen eintreten.

## II. Rohstoffe für den Genuß.

### Colonial-Rohzucker.

In Erledigung Ihres Circulars vom 26. October und Ihres geehrten Schreibens vom 25. d. erwidern wir, daß wir bei unserem kleinen, nur auf erotischen Rohzucker beschränkten Raffinerie-Geschäfte nicht in der Lage sind, regelmäßig ganze Ladungen Rohzucker von den Colonien direct zu beziehen, sondern nur unsere Einkäufe an den europäischen Seeplätzen machen. Wenn die von Ihnen angedeutete Surtaxe d'entrepôt zum Gesetz würde, wären wir genöthigt, unseren Betrieb gänzlich einzustellen.

### Kakao.

Was die Chocoladen-Industrie betrifft, so ist, wie im Allgemeinen, so auch für diese Industrie kein Anlaß, eine Surtaxe d'entrepôt anzustreben, denn die Erfolge könnten nur die sein, daß die bisher indirect bezogenen Kakaoorten einfach um die Surtaxe, also um 20  $\mathcal{M}$ . pr. metrischen Centner, theurer bezogen werden müßten. Von dem Augenblick an, wo die Surtaxe Gesetz wird, ist noch keine Aussicht, daß sofort Alles direct bezogen wird; also ist es nur selbstverständlich, daß die Hamburger und Bremer, die dann das Monopol haben, dieses ausnützen. Das träfe aber gerade die aus den englischen Colonien herrührenden Sorten. Auch noch ein anderer Umstand kommt bei der Surtaxe in Frage. Sie träfe meist Rohstoffe, so auch in unserer Industrie. Sie würde daher zu einer Prämie für Holland, über welches uns bisher der Kakao indirect zugegangen, uns statt des Rohstoffes nunmehr das halbveredelte Product zu senden.

### Thee.

Die Gründe, welche Herr Mosle für seine Beglückungstheorie des Handels in den Rheinlanden anführt, sind so wenig stichhaltig, daß es sehr be fremdlich ist, wie er es unternehmen konnte, uns, die Anwohner des geseg-



netzten Stromes Deutschlands, durch dieselben überzeugen zu wollen. Was zunächst unsere Branche anbelangt, so schlägt Herr Mosle vor, daß auch wir unseren Artikel Thee künftig aus China direct beziehen sollen, und droht mit einer Strafe, welche er Unterscheidungs Zoll nennt, von 25 $\frac{1}{2}$  pr. Pfund brutto, also etwa 30 $\frac{1}{2}$  netto, wenn wir die von ihm beliebte Bezugsquelle nicht benutzen. Derjenige, welcher mit dem Theehandel auch nur oberflächlich bekannt ist, weiß, daß England den Weltmarkt dafür repräsentirt. Nichts natürlicher als dies, da London allein mehr Thee consumirt, als vielleicht außer Rußland der ganze Continent Europas. Wo soll man also billiger zurechtkommen, als bei den gewaltigen Importeuren Londons, die ganze Ladungen aus China ihrem Welthafen zuführen. Selbst Rußland, welches einen enormen Consum in Thee hat, wendet sich, statt auf dem Landwege aus China zu beziehen, schon seit Jahren nach London. Auch wir kaufen bei den Londoner Importeuren nach Bedarf die Qualitäten, wie sie in den Rheinlanden und den Gegenden, wohin wir absetzen, beliebt sind, und zwar zu convenablen Preisen, wie sie selbstredend die Hansestädte nicht bieten können. Herr Mosle will aber, daß wir diesen Weg verlassen und mit dazu beitragen sollen, den Zwischenhandel Londons zu paralysiren, indem wir aus „erster Hand“ uns versorgen müßten. Er meint, man könne auch kleinere Quantitäten vorthellhaft direct beziehen. Die Exporteurs in China würden sich aber für Kleinigkeiten bedanken, da ihr ganzer Ausfuhrhandel dadurch alterirt würde. Uns bliebe dann nichts anderes übrig, um im Productionslande zu kaufen, uns dort an Zwischenhändler zu wenden, selbst ohne Rücksicht darauf, daß sie mit den Londoner Importeuren nicht concurriren könnten, uns nicht die Garantien böten, wie diese letzteren, die in unserer Nähe sind. Uns drängt sich die Ansicht auf, daß Localpatriotismus den Herrn Mosle begeistert, der uns zwingen will, in Bremen oder Hamburg unsere Thees zu kaufen, die durchaus nicht die Auswahl bieten können wie London.

### Tabak.

Ihre geehrte Zuschrift vom 26. October beantworten wir dahin, daß die erwähnte Surtaxe d'entrepôt für unsere Artikel: Java- und Sumatra-Tabak, nur eine neue Steuerbelastung sein würde, weil wir durchaus nicht in der Lage sind, diese Tabake aus den Productions-Ländern beziehen zu können. Der Markt für diese Tabake ist und bleibt Holland, wo die Commissionshäuser durch die bedeutenden Vorschüsse, die sie im Laufe des Jahres den Pflanzern machen, gleichsam die Eigenthümer der Waare werden. Aus diesem Grunde sind wir entschieden gegen die beabsichtigte Einführung einer Surtaxe d'entrepôt.



Die in den holländischen Colonien auf Sumatra und Java gewachsenen Tabake werden beinahe ausschließlich von holländischen Schiffen nach den holländischen Häfen Amsterdam und Rotterdam gebracht und hier zum größten Theil für Rechnung der holländischen Regierung versteigert. Von diesen Tabaken werden die bessern Sorten zu Cigarren-Deckblättern verwandt und die meisten der in den rheinischen Fabriken hergestellten Cigarren mit diesen Tabaken gedeckt. Die geringeren Sorten braucht man mit Vorliebe für grob- geschnittene Tabake. Daß Holland zum Nachtheil seiner Hauptseeplätze die Auctionen seiner Tabake an einen deutschen Hafenplatz, etwa Bremen oder Hamburg, verlegen sollte, ist nicht anzunehmen. Wäre dies aber selbst der Fall, so hätten die rheinischen Fabricanten immerhin die große Frachtdifferenz zwischen der billigen Wasserfracht ab Rotterdam und der Bahnfracht ab Bremen zu tragen. Am bedenklichsten würde aber der Unterscheidungs Zoll auf den Preis der von Bremen und Hamburg bezogenen Rohtabake selbst wirken, da es nur einer Einigung der dortigen Importeure resp. Händler bedürfte, um die ganze Höhe des Zolles von vornherein auf den Tabak zu schlagen. Da nun mit Ausnahme einiger großen Fabricanten, die direct importiren könnten, die große Mehrzahl vor wie nach gezwungen wäre, ihren Bedarf nur von jenen beiden Städten zu beziehen, so würde der Vortheil der ersteren so bedeutend sein, daß letztere auf die Dauer nicht mehr concurriren könnten und zur Aufgabe ihres Geschäfts genöthigt sein würden.

Mit Ihrem Geehrten vom 25. pr. fragen Sie mich, welche Einwirkungen der Unterscheidungs Zoll auf meinen Geschäftszweig haben wird. Ich beehre mich Ihnen hiermit in Kürze anzudeuten, wie sich voraussichtlich das Tabakgeschäft gestalten wird. Durch den Unterscheidungs Zoll werden Bremen und Hamburg sofort gezwungen, in den Zollverein einzutreten und wird es dadurch mit dem Import der nord- und südamerikanischen Tabake beim Alten bleiben. Ein anderes ist es mit den Tabaken der holländischen Colonien, die zum größten Theile von der holländischen Maatschappij nach Amsterdam und Rotterdam gebracht werden. Bremen hat schon früher vergeblich versucht, diesen Handel hinüber zu ziehen, und hat die Maatschappij so viele Hilfsmittel, daß es nicht möglich sein wird, ihr mit der Waffe der Surtaxe siegreich zu begegnen. Dieses wird schließlich nur bei den billigen Tabaken gelingen, wogegen die größte Masse, die feinen Decktabake, nach wie vor in Amsterdam bleiben und die Surtaxe tragen werden. Bei einem Werthe von 2—3 M per Pfund spielt ein Zoll von 10 S keine Rolle. Aus demselben Grunde wird er bei dem Import von Havanna-Cigarren auch keine Minderung bringen. Der Unterscheidungs Zoll wird dem Tabakfabricanten und Händler deßhalb von keinem Nutzen sein und nur noch neue Schwierigkeiten bereiten.



Meiner Meinung nach wird die Einwirkung des Mosle'schen Unterscheidungszolles auf den Tabakhandel und die Tabak-Industrie des Rheingebietes eine schädliche sein, da durch Einführung desselben die Mittel- und Klein-Industrie der Tabakbranche, welche gerade in der Rheingegend eine ganz bedeutende und vom volkswirtschaftlichen Standpunkte aus nicht zu unterschätzende ist, auf die Dauer zu Grunde gerichtet würde. Holland, welches seine Tabake meistens auf dem Wege der Auction in den Handel bringt, liefert der rheinischen Tabak-Industrie, besonders zur Cigarrenfabrication die so sehr beliebten und schwer zu ersetzenden Javas und Sumatras. Die holländische Regierung wird aber im Interesse ihrer Hafenstädte schwerlich diese Verkaufsmethode ändern oder ihre Auctionen nach außereuropäischen Plätzen verlegen. Müßten diese Tabake nun außer dem darauf schon haftenden hohen Eingangszoll noch die vorgeschlagene Surtaxe tragen, so würden sich solche so hoch stellen, daß deren weitere Verwendung in Frage käme, und würde dadurch gerade die rheinische Tabak-Industrie ganz empfindlich getroffen werden.

Die Rohtabake, welche wir führen, sind Producte der holländischen Colonien; dieselben werden fast niemals an Ort und Stelle, sondern nur an den Seep lägen Amsterdam und Rotterdam zum Verkauf gebracht. Abgesehen von vielen Umständen, daß z. B. die Pflanzer durch Vorschüsse sehr eng liirt mit den dortigen Importeuren sind, daß ferner ein großer, wohl der größere Theil sämmtlicher Plantagen holländischen Häusern angehört, ist die Bemusterung und Veranschaulichung der Qualität so schwierig, daß wir niemals daran denken können, unsere Einkäufe direct beim Pflanzer zu machen. Eine Surtaxe d'entrepôt würde bei unserem Artikel nichts anderes bedeuten, als Erhöhung der bisherigen Eingangszölle.

### Getreide.

Die Einführung des von Herrn Mosle vorgeschlagenen Unterscheidungszolles mag für den diesseitigen Getreidehandel einige Vortheile bieten, weil bei dem Import von außereuropäischer Waare die Concurrenz der holländischen und belgischen Häuser ausgeschlossen oder diese gezwungen werden, hier im Inlande Filialen zu errichten. Die auf der anderen Seite entstehenden Nachtheile sind indeß zu bedeutend, als daß es sich empfehlen sollte, die Vorschläge des Herrn Mosle zu unterstützen. Es pflegen in keinem Geschäftszweige so rasche und unvorhergesehene Conjunctionen einzutreten, wie gerade im Getreidehandel, und bei Einführung des Unterscheidungszolles von 5 $\mathcal{A}$  pro 100kg = 20 bis 25 % des Werthes würden dem Käufer alle europäischen Märkte für Waare außereuropäischer Provenienz verschlossen sein. Bei Deckung von rasch zu befriedigenden Bedürfnissen, welche sich mitunter durch



eine verspätete Ernte oder auch durch Eintreten anderer Verhältnisse einzustellen pflegen, ist daher eine entsprechende Vertheuerung unvermeidlich.

Die in dem Mosle'schen Gesetz-Entwurfe angestrebten Ziele sind rein ideelle, welche für das Getreidegeschäft keine praktischen Anhaltspuncte bieten und eher schädlich als nützlich wirken werden. Wir sind, da die Production den Bedarf nicht deckt, in hiesiger Gegend darauf angewiesen, Getreide beziehen zu müssen, und sehen bei eintretender, oft rasch zu befriedigender Nachfrage zu schnell greifbarer Waare unsere Zuflucht zu nehmen uns gezwungen. Diese bietet sich für uns in Belgien, Holland sowie England oft zu billigeren Preisen als durch directe Beziehungen von außereuropäischen Häfen. Durch die beabsichtigte Surtaxe würde nicht allein diese Facilität illusorisch werden, sondern auch das Getreide eine Vertheuerung erfahren, welche in Anbetracht des schon bestehenden Zolles im höchsten Grade ungerecht wäre. Während das große Capital in der Lage ist, von außereuropäischen Häfen sich Getreide billiger zu beschaffen, ist dem Zwischenhändler der Weg zum Geschäft wegen ihm nicht gleichmäßig zu Gebot stehender Handhaben und Beziehungen erschwert, ja fast verlegt. — Die in dem Mosle'schen Project in Aussicht gestellte Ausschließung einer Concurrenz der Nachbarländer dürfte ohnedies für das Getreidegeschäft nicht eintreten, denn die in Aussicht genommene Surtaxe würde sehr bald zur Folge haben, daß die Importeure Belgiens, Hollands zc. in Deutschland Filialen errichten und die in außereuropäischen Häfen gekauften Getreideladungen stets als für Deutschland bestimmt von dem Consulat des Einladehafens visiren lassen, wodurch den Importeuren freie Hand geboten ist, die Ladungen je nach Umständen für Deutschland oder für andere Länder zu benußen. Es wird also die fremde Concurrenz in Deutschland nicht ausgeschlossen, sondern dieselbe eher noch den Ausländern erleichtert.

Wir verkennen die Vortheile des von dem Herrn Abgeordneten Mosle in Vorschlag gebrachten Unterscheidungszolles keineswegs, doch sind nach unserem Dafürhalten die für den Getreidehandel hieraus sich ergebenden Nachtheile bei weitem überwiegend. Wir halten einen solchen Zoll speciell für das Getreidegeschäft Rheinlands und Westfalens für ein Unglück, da er uns häufig abnorme Preissteigerungen der Brodstoffe, vornehmlich des Weizens, bringen kann. Mit den Seehäfen Belgiens und Hollands werden die westlichen Provinzen Preußens niemals eine Concurrenz aushalten können; die Hauptplätze genannter Nachbarländer, Antwerpen und Rotterdam, sind Configurationsplätze für transatlantischen Weizen in großem Maßstabe, und hat kein Platz der Rheinprovinz oder Westfalens Aussicht, weder jetzt noch in Zukunft auch nur annähernd diese Plätze ersetzen zu können. Fast jedes



Jahr ereignet es sich, daß durch elementare Einwirkungen — Frost, Dürre, Regen u. s. w. — eine plötzliche lebhaftere Consumfrage auftaucht, welche wir nur dadurch zu befriedigen im Stande sind, daß wir zu den an den Stapelplätzen Belgiens und Hollands aufgespeicherten Consignationswaaren greifen. Im Falle eines Unterscheidungszolles wären wir dann einem plötzlichen Preisaufschlag von 20—25 % ausgesetzt zum großen Nachtheil nicht nur des Handels, sondern der ganzen Bevölkerung, da die gewissermaßen als Vorrathskammern dienenden Plätze Antwerpen und Rotterdam uns dann verschlossen sind. Ferner ist unseres Erachtens der projectirte Zoll eine Bevorzugung des Großcapitals vor dem kleineren Händler, welcher Umstand auch nicht zur Hebung des Handels, sondern eher zu dessen Beeinträchtigung dienen kann. Der Vorschlag des Herrn Mosle, daß sich ja verschiedene deutsche Käufer zum Zwecke der Completirung einer Ladung vereinigen könnten, ist praktisch schwer durchführbar, er würde zu den größten Unzuträglichkeiten führen, namentlich beim Laden und Löschen von an Zeit beschränkten Dampfern. Wir glauben, daß es geboten ist, sich einem solchen Zolle im Interesse des Getreidehandels und der ganzen Bevölkerung zu widersetzen.

Es bietet sich häufig die Gelegenheit dar, außereuropäisches Getreide in Antwerpen, Rotterdam &c. billiger zu kaufen als bei directen Beziehungen. Weiter stellt sich häufig unvorhergesehener dringender Bedarf ein, besonders durch anormales Wetter vor oder während der Ernte, die im Uebrigen einen reichen Ertrag in Aussicht stellt, aus welchem Grunde gerade der Handel vorsichtig vorzugehen und wenig zu beziehen pflegt; in diesem Falle wäre es zu spät, directe Beziehungen zu machen und der Consum müßte in der Noth den hohen Zoll bezahlen.

Von den ca. 40 Millionen Centnern fremden Getreides, welche England einführt, wird ihm vielleicht die Hälfte unverkauft überseeisch zugesandt, und nur durch den englischen Zwischenhandel ist es uns möglich, auch für unseren Bedarf durch vortheilhafte Einkäufe uns hierbei zu betheiligen. Für nahezu verhängnißvoll aber halte ich die Surtaxe d'entrepôt für unser lebhaftes Termingeschäft in Getreide. Dasselbe beruht zum großen Theil darauf, daß Käufer wie Verkäufer wissen, daß Waare von allen Seiten herbeigeschafft werden kann, und dieses Bewußtsein allein regulirt schon in den meisten Fällen die Preise. Werden uns aber die großen Reservoirs an den Küstenplätzen verschlossen, sollen wir auf das angewiesen sein, was hiesige Händler erst überseeisch kaufen, dann ist dem Termingeschäft die Ader unterbunden, und schwerlich wird sich noch ein auswärtiger Committent finden, der Verkaufordres hierher ertheilt. Ich halte es für ein unerhörtes Experiment, uns



den Verkehr mit den Seeplätzen untersagen zu wollen, denn ein Extrazoll von 5 *M* pro 100kg Getreide ist gleichbedeutend mit einer Prohibition desselben, da ein Binnenplatz nicht die Geschäfte eines Seeplatzes betreiben kann, weil ihm der unerlässliche mündliche und persönliche Verkehr mit Rhebern, Befrachtern, Schiffscapitän und Mannschaft stets fehlen wird.

### Kaffee, Reis und Gewürze.

Wir sind der Ansicht, daß die Ausführung der Vorschläge des Herrn Mosle für den rheinländischen Colonialwaarenhandel höchst nachtheilig sein würde. Herr Mosle rechnet zu wenig mit den bestehenden Verhältnissen. Nehmen wir z. B. den Hauptartikel, Kaffee, in Betracht. Die Hauptmärkte für die Rheinlande in diesem Artikel bleiben die holländischen Stapelplätze, und an diesen wird das Kaffeegeschäft zum überwiegenden Theile in Java-orten gemacht, welche die Maatschappy für das holländische Gouvernement in monatlichen Auktionen bis zu einem jährlichen Durchschnittsquantum von ca. 900 000 Ballen à 120 Pfund zum öffentlichen Verkauf bringt. Das holländische Gouvernement bringt auch in Indien jährlich Kaffee in Auktionen zum Verkauf, so z. B. 1879 in Batavia in vier Auktionen 100 000 Ballen, in Padang (Sumatra) 104 000 Ballen, die fast alle nach New-York verschifft wurden. Die Privatausfuhr von Java-Kaffee belief sich in 1879 auf 217 000 Ballen nach Holland und 166 000 Ballen nach anderen Ländern, zum Theil nach Nordamerica. Obgleich die Rheinlande dem Java-Kaffee seines Geschmacks wegen vor den anderen Sorten (feinblauen Ceylon ausgenommen) den Vorzug einräumen, so können wir doch zum Ankauf verschiedener anderer Qualitäten London, Hamburg und Antwerpen nicht entbehren. Bei dem Ankauf unserer Haupt-Kaffeeforte, des Java-Kaffees, sind wir dagegen so lange auf Holland angewiesen, wie die Einrichtung der Maatschappy-Verkäufe bestehen bleibt. Auf eine Aenderung in dieser Beziehung ist nicht zu hoffen, weil der Erlös aus den Auktionen eine wichtige Ziffer in der holländischen Budget-Aufstellung bildet. Die vielgegliederte Rhederei in Holland, welche bekanntlich tausende von kleinen und mittleren Leuten dieses Landes zu Theilhabern hat, weist schon darauf hin, daß sowohl die Gouvernements- wie die Privatkaffees in den Haupthandelsstädten des Mutterlandes, in Amsterdam und Rotterdam, zum Verkauf kommen. Holländische Häuser haben auf Java wie im übrigen Holländisch-Indien ihre Factoreien, und wir wüßten nicht, ob die von Herrn Mosle genannten Agenten deutscher Kaufleute in den Produktionsländern den ersteren gegenüber erfolgreich Boden gewinnen könnten, um dort für den geringen Theil der Kaffees, welche daselbst theils durch das Gouvernement, theils für Privatrechnung zum Verkauf kommen, als Käufer für rheinländische oder deutsche Häuser aufzutreten. Ob im günstigsten Falle die Pflanze und Verloader von der starren Gewohnheit an holländischen Rembours jemals zu Gunsten der



von Herrn Mosle vorgeschlagenen Verbindung mit deutschen Banken eine Ausnahme machen würden, möchten wir bezweifeln.

Es bezieht sich laut Statistik der Herren Wm. Schöffer & Co. vom 28. October 1879 der Verbrauch an Kaffee im Deutschen Reiche auf 2 200 000 Centner; hiervon kommt jedenfalls auf die Rheinlande und Süddeutschland wegen der Wohlhabenheit deren Bewohner ein außergewöhnlich großes Quantum Java-Kaffee. Das Quantum, welches diese Lande verbrauchen, würde sicher bedeutender sein als dasjenige, was denselben zum directen Einkaufe in Holländisch-Indien würde geboten werden können. Wäre es nun denkbar, daß das holländische Gouvernement sein Verkaufssystem änderte, und zwar dahin, daß es die Verkäufe anstatt wie bisher in Amsterdam und Rotterdam in Zukunft in den Hauptstädten der Colonien abhalten ließe, dann wäre anscheinend der Vorschlag des Herrn Mosle für die rheinischen und süddeutschen Händler der Beachtung werth. Unserer Meinung nach stehen sich die rheinischen und süddeutschen Kaffeehändler aber dennoch bei den jetzigen Einrichtungen besser als bei den von Herrn Mosle projectirten, denn:

1. sind denselben die directen Geschäfte in westindischen, in englisch-ostindischen, stellenweise auch in holländisch-ostindischen Kaffees heute nicht benommen, und sie können directe Abschlüsse machen ohne die Zwangsjacke der Surtaxe d'entrepôt, während sie bei Einführung der letzteren die häufigen Auerbietungen, die jetzt Seitens englischer und holländischer Importeure durch Offerten in Theil-Connoffementen gemacht werden, nicht mehr benutzen können;
2. aber vermeiden die genannten Händler die directen Abschlüsse und versorgen sich meistens an den Hauptplätzen London, Amsterdam, Rotterdam, Antwerpen und Hamburg — mit denen sie in unausgesetzter lebhafter Verbindung stehen und an welchen das Kaffeegeschäft durch Heber, Importeure, Banquiers und Commissionäre unter den günstigsten Bedingungen betrieben wird — und zwar aus dem Grunde, weil bei dem dortigen Massen-Angebote die Preisschwankungen des Artikels vom deutschen Händler viel vortheilhafter benutzt werden können, und dieser sein Geschäft viel gleichmäßiger und solider betreiben kann, als wenn er sich in directe Unternehmungen und Beziehungen von den Productionsländern einlassen muß.

Die fessellose Bewegung der deutschen Händler bringt den Consumenten die billigsten Preise, da bei der Mächtigkeith der ersteren und bei der bedeutenden Concurrenz derselben unter einander alle Momente zu billigen Einkäufen an den verschiedenen europäischen und außereuropäischen Plätzen zum Einkauf wahrgenommen werden. Sollte das Project des Herrn Mosle sich verwirklichen, dann wird der rheinische und süddeutsche Kaffeehändler durch den Concurrenten an den Ostsee- und Nordseeplätzen auf das empfindlichste benachtheiligt, und diese materielle Schädigung eines Theiles unseres Vater-



landes kann nicht geeignet sein, das Bewußtsein deutscher Einheit und Gleichheit zu kräftigen und zu stärken.

Herr Mosle hat sich sein Ideal ohne Frage sehr schön gedacht; directer Bezug und dadurch Umgehung der Ausländer, Beschaffung billigeren Kaffees sind Schlagwörter, die bei dem, der nicht damit zu rechnen hat, immer ziehen werden. Von der Wirklichkeit ist Herr Mosle indessen sehr weit entfernt geblieben, und fällt es gar nicht schwer, ihm nachzuweisen, daß er da, wo er verbessern will, nur Unzuträglichkeiten schafft. Zunächst ist der directe Bezug von Kaffee von den Colonien für den rheinischen Händler ein sehr prekäres Unternehmen. Der Exporteur in den Colonien stellt ein aus feinen, mittlern und ganz geringen Kaffees bestehendes Sortiment zusammen und verkauft dieses ohne Musterangabe auf Benennung. Der Importeur muß also warten, bis sein Kaffee Europa erreicht hat, um dann erst Proben ziehen zu können und zu sehen, wie die Kaffees fallen, die ihm der Exporteur zugetheilt hat. Kleine Ausfallproben, welche auf schneller fahrenden Postdampfern expedirt werden, aber auch höchstens eine Woche vor Ankunft der Partie zu Händen des Adressaten gelangen, sind eben ihres geringen Quantums wegen nicht geeignet, einen Anhalt für den Ausfall der ganzen Partie zu bieten. Während der ganzen Dauer der circa zweimonatlichen Fahrt kann der Directbezieher nichts von den Kaffees ausbieten, da die Kundschaft gewohnt ist, genau nach Probe zu kaufen, und hiervon niemals abgehen wird. Bei mehreren directen Bezügen, welche wir machten, sahen wir uns schließlich, als nach Monaten die Kaffees anlangten, enttäuscht; wir fanden die Sorten nicht passend, von der langen Reise zum Nachtheil verändert, und mußten sofort an europäischen Märkten kaufen, um assortirt zu sein.

Die Packung ganz geringen Kaffees, welche jedem directen Import beigeht, ist für die Rheinlande fast gar nicht verwendbar, da derartige Kaffees nur in ganz kleinem Maße consumirt werden. Während nun die Seeplätze durch ihren Welthandel für derartige Kaffees nach vielen Richtungen Verwendung haben, würde der hiesige Händler schlecht davon abkommen, große Lagerhüter entstehen sehen und beträchtliches Capital auf lange Zeit nutzlos festlegen. Die massenhafte Verwendung, welche Santos-Kaffees in den Rheinlanden finden, würde große Bezüge aus den betreffenden Produktionsländern erfordern; diese letztern versenden die Kaffees nur im Original-Zustande, unbelesen, und das Geschäft der Antwerpener, diese Kaffees von schwarzen und faulen Bohnen zu reinigen, würde dem hiesigen Händler zufallen. Die schlechten, ausgelesenen Bohnen würden sich nun derart häufen, daß sie jedem Kaffeegeschäft als ein lästiger, nur mit Schaden verwendbarer Bestand anhängen, wohingegen in Antwerpen diese Kaffees wie bisher gleich weitere passende Verwendung finden. Selbst wenn der Kaffee unverzollt im Frei-



hafen belesen werden und der defecte Theil unverzollt nach den Seeplätzen zurückgehen könnte, so wäre damit wenig geholfen; der geringe Preis, welcher für die sich anhäufenden Bohnen gezahlt würde, geschmälert noch durch Fracht, Zinsverlust und Lesekosten, würde auf den guten Kaffee zu vertheuernd wirken, abgesehen davon, daß in den rheinischen Zollhäusern einstweilen keine Localitäten bestehen, in welchen das Auslesen mit Erfolg betrieben werden könnte.

Die Preisschwankungen, denen der Artikel Kaffee seit Jahren unterworfen ist, lassen ferner das Risiko, welches der directe Bezug von den Colonien mit sich bringt, sehr groß erscheinen. Es hat sich gezeigt, daß bestunterrichtete, mit den Colonien bestkürte Kaufleute an den Seeplätzen den vermuthlichen Werthstand von Kaffee für die kurze Dauer von zwei Wochen nicht richtig schätzen konnten. Wie soll es nun dem im Inlande wohnenden, in seinem Gesichtskreise noch weit eingeschränkteren Zwischenhändler gehen, der die Monate der Fahrt im Risiko bleibt, ob sein Kaffee, wenn bei ihm eingetroffen, noch mit Nutzen zu verkaufen ist, der, indem er ein bedeutenderes Quantum Kaffee, als der Verbrauch seines Geschäfts für die nächste Zeit erfordert, kaufen muß, einen beträchtlichen Theil seines Vermögens aufs Spiel setzt und nun als einzigen Anhaltspunct für Bildung seines Urtheils über die muthmaßliche Zukunft des Artikels die erwiesenen unzuverlässigen Berichte von den Seeplätzen und Colonien hat. Es wird eine Unsicherheit in den Operationen entstehen, die nur höchst nachtheilig auf den bisherigen soliden Gang des Kaffeegeschäfts einwirken kann. Die kleinsten Quantitäten, welche man in einer Kaffeeart von den Colonien beziehen kann, werden einer großen Anzahl von Kaffeehändlern zu groß sein für ihren Verbrauch und ihren Credit, und wenn Herr Mosle meint, es könnten sich mehrere zusammenthun und gemeinschaftlich kaufen, so bezeugt er damit eine gute Meinung von dem einträchtigen Zusammenwirken der concurrirenden Kaffeehändler; er ist indessen wohl, wie es scheint, in diesem Punkte sehr oberflächlich orientirt.

Einen weiteren triftigen Einwand gegen die Ideen des Herrn Mosle bildet der Umstand, daß sich Holland und Belgien schwerlich den für sie so wichtigen deutschen Markt entreißen lassen werden, und hier wären die Wege zur Umgehung der Surtare sehr einfache. Der eine, dem rheinischen Colonialwaarenmarkt wohl unschädliche würde derjenige sein, daß die holländischen und belgischen Importeure ihre Kaffees von den Colonien einfach mit vom deutschen Consul beglaubigter Factura an ihren rheinischen Agenten gehen ließen, dieser die Kaffees schwimmend verkaufte und bei Ankunft vertheilte. Der schadenbringende, wenn nicht für den jetzigen Colonialwaarenhandel der Rheinstädte vernichtende Weg wäre der, daß Holland und Belgien an deutschen Plätzen Filialen errichteten und nun die direct importirten Kaffees am Rhein detaillirten. Wer die Neigung namentlich der Händler nicht gerade ersten Ranges an den Seeplätzen kennt, den einigermaßen bedeutenderen Abnehmern



der rheinischen Großisten Kaffee direct zu verkaufen, wird nicht lange zweifeln, daß es so kommen wird, daß nach Einführung der Surtaxe in deutschen Städten holländische und belgische Filialen entstehen werden, die die ganzen westlichen Provinzen mit directen Offerten an die Krämer überfluthen und so dem rheinischen Händler die mühsam erworbene Kundschaft bald entreißen werden.

Fassen wir vorab unseren Hauptartikel Kaffee ins Auge, der mit einem Unterscheidungszone von 103 pro Pfund = 6 Cents holländische Währung bei indirecter Einfuhr belastet werden soll, so läßt sich nicht verkennen, daß die Einführung eines so bedeutenden Zuschlags uns sofort nöthigen würde, unsere alten natürlichen Bezugsquellen, Holland, England und Belgien, aufzugeben und die norddeutschen Seeplätze aufzusuchen. Diesen würden durch die geplante Maßregel für eine nicht absehbare Reihe von Jahren die enormsten Vortheile zugewandt, und zwar auf Kosten von West- und Süddeutschland. Aber wir sollen ja, nach den Betrachtungen des Herrn Mosle, von der dritten auf die erste Stufe des Handelsstandes gehoben werden, wir sollen Importeure werden und aus Köln einen Stapelplatz für Colonialwaaren machen, ähnlich London, Rotterdam und Amsterdam. Das klingt gar zu schön und ist wirklich dazu geeignet, die Phantasie von Nichtkaufleuten sanguinischen Temperaments zu erhitzen. Schade nur, daß Herr Mosle nicht gleich angibt, wie wir die niederländische Regierung, welche bekanntlich 80% in ihren Colonien selbst producirt und für eigene Rechnung nach Holland sendet, veranlassen können, diesen indischen Export an Deutschland abzutreten, oder aber, wie die Plantagenbesitzer auf Ceylon und in Englisch-Vorder-Indien zu veranlassen sind, ihre Kaffeeproduction, statt nach dem Welthandelsplatz London, nach Köln zu consigniren. Ein sehr großer Theil sowohl der englischen wie auch der holländischen Privat-Kaffeeproduction wird ebenfalls nicht direct in Indien verkauft, sondern nach London resp. den holländischen Plätzen für Rechnung der Producenten verladen, um daselbst im geeigneten Moment verkauft oder auch nach anderen europäischen Häfen, sogar nach America verandt zu werden. Wie mit diesen Plätzen, denen vermöge ihrer geographischen Lage die ganze Welt offen steht, eine Stadt concurriren soll, welche auf dem Wasserwege etwa 70 Stunden von der See entfernt ist und welche diesen Wasserweg nur sehr bedingt ausnützen kann, vermögen wir nicht einzusehen. Was nach Köln oder anderen höher gelegenen Rheinstädten in unseren Artikeln bezogen wird, ist dem Welthandel entzogen und muß in einem sehr beschränkten Kreise consumirt werden. Diese Thatfache allein verbietet fortlaufende, größere überseeische Beziehungen, denn sobald Waaren sich für den rheinischen Consum nicht eignen, wären wir gezwungen, dieselben hier mit erheblichem Schaden zu verkaufen oder dieselben mit doppelter Fracht



und doppelten Umladefkosten nach einem Seeplage zurückzusenden. Dort würden wir aber durch die entstandenen Kosten und zu zahlende Expedition und Commission nicht mehr concurrenzfähig sein. Schon vor dreißig Jahren haben directe Beziehungen von Colonialwaaren aus Indien nach hiesigem Plage stattgefunden. Auch während der späteren Jahre war dies der Fall, ohne daß die Bezieher durchgängig ihre Rechnung hierbei gefunden hätten. Die Qualität ist trotz aller Vereinbarungen häufig nicht die gewünschte, und speciell bei Kaffee läßt sich eine Haupteigenschaft desselben, der Geschmack, nicht bedingen. Dabei erleidet die Waare während des Transports durch die Hitze, durch andere beigeladene Stoffe zc. oft solche Veränderungen, daß dieselbe für hiesigen Consum nicht mehr paßt. Am Seeplage gibt es dann viele Auswege, hier nicht. Diese Erwägungen und andere Gründe haben es bisher auch nicht rathsam erscheinen lassen, directe Importe brasilianischer Kaffees zu versuchen, obschon der Kaffeemarkt in Rio den Käufern aller Nationen offen steht. — Die geplante Abgabe auf Reis, 53 pro Pfund, würde den indirecten Import für uns ganz unmöglich machen und vorläufig wenigstens das ganze Reisgeschäft erster Hand Bremen zuweisen. Die Etablierung von Reisschälmühlen am deutschen Niederrhein, sei es durch deutsche, wahrscheinlich aber durch holländische Reismüller, wäre eine spätere Folge.

Gewürze sind für den hiesigen Handel weniger belangreich, jedoch würden dieselben, besonders in den ordinären Qualitäten, wie Pfeffer zc., bei einem Unterscheidungszone von den norddeutschen Seeplätzen bezogen werden müssen. Directe Importe derselben können bei dem hier stets abnehmenden Consum dieser Reizmittel nicht von Bedeutung werden.

Es scheint Herrn Mosle unbekannt zu sein, daß wir bereits seit vielen Jahren in der täglichen Gelegenheit sind, directe Beziehungen in Kaffee von den Colonien zu machen. Während der Verschiffsungszeit von Ceylon-Kaffee liegen täglich feste Offerten von Colombo vor; wir können jederzeit von Santos-Kaffee auf Grund von Offerten directe Bezüge machen respective Kaufordres dahin legen. Dasselbe gilt von dem in Java in Auction kommenden Quantum Kaffee von ca. 100 000 Ballen; ebenso könnten wir direct von dem auf Java auf Privatplantagen wachsenden Producte beziehen. Es fragt sich nun: Warum geschehen derartige Bezüge so selten? Darauf können wir nur antworten: Weil derartige Geschäfte, und mögen sie in noch so kleinem Maße unternommen werden, für uns als Zwischenhändler der Natur der Sache nach zu Speculationen werden, die wohl bei besonders vortheilhafter Lage des Artikels ihre Berechtigung haben, aber keinesfalls als in unsern eigentlichen Geschäftsbereich gehörend betrachtet werden können, und letzteres aus dem sehr einfachen Grunde, weil der Zwischenhändler hier in diesem Falle, als Importeur handelnd, zu große Chancen läuft und gleichzeitig diejenigen



Vorthelle entbehrt, welche sich dem Importeur an Seeplätze bieten. Abgesehen von dem durch Preisschwankungen bedingten Risiko in Anbetracht der langen Zeit, bis ein derartiges Geschäft thatsächlich abgewickelt ist, vermindert sich die Chance für den inländischen Importeur dadurch, daß er eine solche schwimmende Waare selten oder doch nur bei steigendem Markte an den Seeplätzen wieder schwimmend verkaufen kann; selbst im günstigsten Falle muß er damit wieder dem Commissionär an den Seeplätzen in die Hände fallen, wodurch sein Nutzen schon wieder reducirt wird. Ist die Waare aber einmal bezogen und angekommen, dann muß er sie auch im Inlande vertreiben, auch wenn der Ausfall der Waare ein solcher ist, daß sie für seine Kundschaft vielleicht gar nicht paßt, welcher Gefahr er sich beinahe jederzeit aussetzt. Speciell directe Bezüge von Santos-Kaffee, einer Sorte, die sich in den letzten 10 Jahren mehr und mehr eingebürgert hat, werden deshalb so selten gemacht, weil man die Waare nur nach Benennung kaufen kann, während diese Sorte speciell hier in Köln bekanntermaßen nur auf Grund des Geschmacks eingekauft wird, welcher bei jeder Partie, die von den Seeplätzen nach Köln offerirt wird, vorher im Muster gepriift wird.

An dem Seeplätze selbst wird einem Geschmacks-mangel gar nicht so großer Werth beigelegt, weil man von da aus jederzeit nach anderer Richtung Verwendung hat für Waare, die hier in Köln z. B. als ungenügend im Geschmack bezeichnet werden würde; und zwar ohne daß der Preisunterschied irgendwie erheblich wäre. Was soll aber ein Kölner Importeur mit einer Ladung Santos-Kaffee machen, die zwar vollständig der üblichen Bezeichnung „good average“ oder sonstwie entspricht, und doch sich im Geschmack als vielleicht nur etwas hart herausstellt, wodurch sie für den Kölner Importeur unverwendbar wird? Er muß damit wieder die Seeplätze aufsuchen, und ist es doch klar, daß eine solche Operation nur mit Verlust begleitet sein kann.

Sollte ein Unterscheidungs-zoll wirklich eintreten, so würde das Geschäft mit Java-Kaffee, welches gerade für den Kölner Platz in Folge seiner intimen Beziehungen zu Holland von größter Wichtigkeit ist, eine ganz wesentliche Störung erfahren. Es läßt sich nicht voraussagen, was die holländische Regierung in dem Falle hinsichtlich ihrer jetzt neunmaligen monatlichen Auktionen per Jahr beschließen würde. Wenn wir aber darauf angewiesen sein sollten, unter allen Umständen directe Beziehungen von Java zu machen, so würde es uns wahrscheinlich gehen, wie den Kaffeehändlern in New-York, die in den auf Java stattfindenden Auktionen stets durch die Concurrenz ihrer Ordres so hohe Preise anlegen, daß die auf diese Weise direct bezogene Waare schließlich ungefähr ebenso hoch einsteht, als wenn sie gleichzeitig in Holland zu viel niedrigerem Werthe gekauft und mit dem Unterscheidungs-zolle belastet worden wäre. Nach unserer Ansicht würde sich bei Annahme des fraglichen Gesetzes das Hauptgeschäft in Kaffee noch mehr nach den Seeplätzen Bremen



und Hamburg ziehen, der Kölner Zwischenhändler würde seinen Wirkungskreis noch mehr eingeschränkt sehen, ohne irgend welche größeren Vortheile als bisher von der angeblichen Verlegung in die erste Stufe als Importeur genießen zu können. Außerdem glauben wir, daß die Maßregel, wonach Waaren mit der vom Consul beglaubigten Factura als für Deutschland bestimmt auch über fremde Häfen ihren Bestimmungsort erreichen können, ohne den Unterscheidungs Zoll zu bezahlen, nur dazu dienen wird, der Unrellität Vorschub zu leisten. Nach allem oben Gesagten erlauben wir uns das höfliche Ersuchen an Sie zu richten, dahin wirken zu wollen, daß ein derartiger Vorschlag, wie ihn Herr Mosle gemacht, Gesetzeskraft nicht erlange.

Während den Seeplätzen schon durch ihre Lage ein fast unbegrenztes Absatzfeld zur Verfügung steht und dieselben mit Einrichtungen ausgestattet sind, welche eine Disposition über ihre Waaren mit den geringsten Kosten ermöglichen, ist der Importeur oder Zwischenhändler an den Binnenplätzen doch immer nur auf ein begrenztes Gebiet angewiesen, worüber hinaus sich seine Thätigkeit nur im Falle außergewöhnlicher Preisschwankungen temporär erstrecken könnte, da ihm bei regulärem Geschäftsgang schon theure Transport- und sonstige Mehrkosten hemmend im Wege stehen. Neben den Erleichterungen, welche dem Importeur an den Seeplätzen geboten sind, durch Aufspeicherung seiner Waaren in Niederlagen unter Ausstellung von Warrants, deren leichter Beleihungsmöglichkeit, sowie durch die bequeme Bearbeitung und Sortirung im freien Verkehr (Einrichtungen, welche der Binnenhandel in absehbarer Zeit wohl nicht erreichen würde), ist derselbe jederzeit in der Lage, nach Gutdünken seine Waaren en bloc zu den laufenden Preisen zu realisiren und steht es ganz bei ihm, ob und in welcher Weise er dabei Credit einräumen will. Eine Nothwendigkeit, gleichzeitig Zwischenhändler zu sein, besteht für ihn nicht, und so sichert ihm die Leichtigkeit in seinen Dispositionen, besonders im Hinblick auf die großen und raschen Preisschwankungen für Kaffee während des letzten Jahrzehnts, schon den Vortheil, daß er die Chancen des Marktes jederzeit ausnützen kann, wie dies dem Zwischenhändler bei dem schwerfälligem Verkehr unmöglich bleibt. Der letztere ist vielmehr darauf hingewiesen, seine Waaren in kleineren Quantitäten an hunderte von Abnehmern, meist unter Einräumung längerer Credite zu verkaufen, und so werden sowohl in finanzieller Beziehung als auch hinsichtlich der Tragung von Risiken unverhältnißmäßig größere Anforderungen an ihn gestellt, welche sich noch steigern müßten, im Falle er genöthigt wäre, seine Beziehungen in größeren Partien wie bisher vorzunehmen, bloß um die Zahlung der Surtaxe zu vermeiden und ohne dabei auf die marktlichen Verhältnisse Europas die gewohnte Rücksicht nehmen zu können. Daß gerade in letzterer Hinsicht die den Händlern an den Seeplätzen gezahlten Commissionen nicht sehr in Betracht zu



ziehen sind, hat das verflossene Jahr deutlich bewiesen, denn der Zwischenhandel fand während des größten Zeitraums desselben Gelegenheit, an den continentalen Märkten wesentlich billigere Kaffees zu kaufen, als ihm dies durch directe Beziehungen möglich gewesen wäre. Wenn wir auch zugeben, daß die außergewöhnlichen Preisschwankungen der letzten Vergangenheit nur vorübergehend eintreten, so werden die Verhältnisse, wie sie hauptsächlich zwischen England und Holland zu ihren Colonien bestehen, sei es durch Plantagenbesitz oder finanzielle Beziehungen, es immer mit sich bringen, daß ein großer Theil der Producte nach den Hafenplätzen des Mutterlandes in Consignation geht, und deren Verkauf wird auch stets unter den Einwirkungen stattfinden, wie Vorräthe und Bedarf in Europa sie hervorbringen, ohne daß die Notirungen in den Productionsländern hierfür bestimmend sind. Gerade der Umstand, daß der Zwischenhändler bei seinen Kaffee-Einkäufen sämmtliche continentalen Märkte in Betracht ziehen und sich dahin wenden kann, wo ihm das Vortheilhaftere geboten ist, bildet für ihn ein Hauptinteresse und ermöglicht ihm die Concurrenz den Seeplätzen gegenüber, welcher der Zwischenhandel sonst längst zum Opfer gefallen wäre. Die directen Beziehungen waren bisher auch keineswegs ausgeschlossen, so daß es einer besonderen Anregung hierzu nicht bedarf, und wenn solche keine größere Ausdehnung gefunden haben, so beruht dies lediglich auf den dabei gemachten Erfahrungen, welche es dem Zwischenhändler nur dringend wünschenswerth erscheinen lassen, nicht durch außerordentliche Maßnahmen zur regelmäßigen Benutzung dieses Weges genöthigt zu werden. Die für den Kölner Zwischenhändler als Absatzgebiet in Betracht kommenden Gegenden consumiren ausschließlich reinschmeckende Kaffees, so daß andere Gattungen daselbst einen Markt nicht finden. Bei den directen Beziehungen wird aber eine Geschmacksgarantie Seitens der Ablader nie gegeben und ebenso wenig für den Ausfall der Waare eine Gewähr geleistet. Der Kauf findet vielmehr nur nach Benennung einer bestimmten Qualität (die aber in jedem Erntejahr bei vielen Gattungen ein ganz verschiedenes Bild zur Erscheinung bringen kann) oder nach Type-Proben statt, und so entspricht häufig der Ausfall einer seit Monaten gekauften Partie bei Eintreffen nicht den Erwartungen, welche man glaubte hegen zu dürfen. Ersatz dafür würde dann doch nur an den continentalen Seehäfen zu suchen sein, da derselbe bei der drei- bis viermonatlichen Dauer des Bezugs auf directem Wege zu lange ausbleiben dürfte. Eine unliebsame, vielleicht auch höchst unbequeme Vergrößerung des Vorraths würde dadurch jedenfalls herbeigeführt werden, die aber um so unangenehmer wäre, wenn diesem Kaffee auch Geschmacksängel anhafteten. Es müßte dann zu dessen Verwerthung auf die Seeplätze zurückgegriffen werden, die in Folge ihrer Lage auch Märkte für die abfallenden Qualitäten sind, und dies wird dann durchgehend, selbst abgesehen von den Kosten des Hin- und Hertransports, ohne wesentlichen Verlust nicht ermöglicht werden können. Berücksichtigen



wir weiter das zwischen der holländischen Regierung und der Niederländischen Handelsgesellschaft bestehende Vertragsverhältniß, welches, soweit unsere Informationen reichen, noch auf längere Jahre festgestellt ist, so finden wir auch darin die Unmöglichkeit, einen großen Theil der bisher in Deutschland consumirten Kaffeegattungen anders als von Holland zu beziehen, da die deutschen Seeplätze, so lange das obige Verhältniß besteht, solche nicht bieten können, und auch nicht anzunehmen ist, daß die Einführung einer Surtaxe eine Umänderung des genannten Systems zu Wege bringen werde. Die in Aussicht genommene Abgabe würde somit den deutschen Seeplätzen nur die ungeheure Bevorzugung einräumen, den Vortheil ihrer Lage und Einrichtungen, unterstützt durch Verbindungen, welche ein seit Menschenalter gepflegter wechselseitiger Verkehr mit den Colonien herangebildet hat, dem Zwischenhandel gegenüber zur vollen Ausnutzung zu bringen und dem letzteren die Möglichkeit benehmen, sich wie bisher dadurch concurrenzfähig zu halten, daß er seine Bezüge seiner Beurtheilung und Erfahrung entsprechend allseitig machen konnte. Für das consumirende Publicum kann der letztere Weg nur der vortheilhaftere sein, und dessen Interesse würde jedenfalls in Mitleidenschaft gezogen werden, wenn eine solche Begünstigung, die fast einem Monopol gleich zu achten wäre, den deutschen Seeplätzen eingeräumt und damit der Zwischenhandel des Binnenlandes zu deren Gunsten lahm gelegt würde.

Die eigenthümliche Lage des hiesigen Zwischenhandels, der mit so vielen Schwierigkeiten zu kämpfen hat, wovon der Händler in anderen Ländern nichts weiß (ich führe hier nur die durch und durch ungesunden Creditverhältnisse im Verkehr zwischen Groß- und Kleinhändler an), bedingt zumeist die gleichzeitige Bethätigung in mehreren bedeutenden Artikeln, was also in gewissem Sinne eine Zersplitterung des Geschäfts-Capitals zur Folge hat. Dieser verderblichen Einrichtung will ich gewiß nicht das Wort reden, aber sie besteht doch thatsächlich und ist nur allmählich zu reformiren. Aber auch der mit ausreichendem Capital arbeitende hiesige Zwischenhändler ist außer Stande, die für sein Geschäft erforderlichen Kaffeeforten direct zu importiren, weil er in seinem schon durch die Höhe der Frachten ziemlich eng bemessenen Absatzgebiet nur für ganz bestimmt qualifisirte Sorten Verwendung hat, die ihm der überseeische Ausfuhrort nicht so, wie er sie gerade gebraucht, bieten kann. Nach der bis jetzt beliebten Praxis bei directem Import hat der hiesige Händler, der nach Type-Muster kaufen muß, keinerlei Gewähr für den guten respective seinem Zweck gerade tauglichen Ausfall der Kaffees, abgesehen davon, daß er die für ihn so hochwichtigen Java-Kaffees aus allgemein bekannten Gründen bis jetzt überhaupt nicht direct kaufen konnte. Der Kaffeehändler am Seeplatz hat für Alles Ausweg, was ihm sein directer Import zuführt, dagegen ist der Binnenhändler auf seinen Rayon und die



innerhalb desselben gangbaren Qualitäten hingewiesen, er hat also keine natürliche Verwendung für die ihm zugehenden uncouranten Sorten und ist deshalb gezwungen, dieselben mit großen Kosten und fast immer mit beträchtlichem Opfer am Preis an einem Seeplatze verkaufen zu lassen. Es müßte also eine völlige Reorganisation in der directen Importation von Kaffee mit Rücksicht auf die vielerlei Ansprüche des deutschen Abnehmers eintreten, bevor dieselbe dem hiesigen Händler den von Herrn Mosle verheißenen Nutzen bringen könnte. Der hiesige Kaffeehändler wäre also auf Hamburg und Bremen lediglich für seine Einkäufe angewiesen, und diese für ihn ungünstig gelegenen Plätze mit ihrer beschränkten Auswahl können ihm unmöglich seine bisherigen Bezugsquellen in Rotterdam, Amsterdam, London und Antwerpen, welche für die Deckung seines Bedarfs durch langjährige Erfahrungen eingerichtet sind, ersetzen. Der Kaufmann muß namentlich überseeische Producte da einkaufen, wo er dieselben, unbeschadet der tadellosen Qualität, am billigsten erstehen kann, und dies kann nur durch eine regelmäßige, uneingeschränkte Concurrenz sämmtlicher europäischer Seeplätze, welche sich mit dem directen Import in hervorragender Weise beschäftigen, bewirkt werden. Es handelt sich hier nicht um Schutz für die vaterländische Industrie, und es darf sich im wohlverstandenen Interesse des ganzen deutschen Inlandes nicht darum handeln, einzelnen, ohnehin schon durch ihre geographische Lage besonders begünstigten Plätzen so enorme Vortheile zuzuführen. Hamburg und Bremen würden an Ausdehnung und Bedeutung zweifellos gewinnen, aber auf Kosten der deutschen Binnen-Handelsplätze, denn ein großer Theil des von diesem bis jetzt mit so schönem Erfolg betriebenen Zwischenhandels würde von Hamburger und Bremer Kaufleuten, welche unter allen Umständen billiger als die inländischen Händler sein können und werden, an sich gerissen. Schon jetzt wird der hiesige Zwischenhändler vielfach umgangen, indem Hamburger und Bremer Importeure oder Händler mit dem Detaillisten in directem regen Verkehr stehen, und durch Sammelstelle empfängt dieser jedes, auch das kleinste Quantum Kaffee in Waggonfracht. Dieses Bestreben der hanseatischen Kaufleute, den Binnenhandel als überflüssig erscheinen zu lassen, würde bei Einführung des Unterscheidungszolles nur noch bestimmter und für diesen verhängnißvoller hervortreten. Ebenso würden auch viele holländische und Antwerpener Importeure und Commissiönäre nicht müßig bleiben und, nachdem ihnen die deutsche Kundschaft entzogen ist, auf deutschem Boden Filialen errichten, mit dem Zweck, dem Zwischenhändler in wirksamster Art Concurrenz zu machen, das heißt, mit dessen Kundschaft jedenfalls auf allen größeren Plätzen von Rheinland und Westfalen direct in Verbindung zu treten. Es kann aber dem Gemeinwohl unmöglich damit gedient sein, wenn eine ganze Reihe von Städten durch Brachlegung ihres bis jetzt so erfolgreichen Zwischenhandels geschädigt werden, und es kann nur als eine total unrichtige Beurtheilung der wahren Inter-



essen des rheinischen Handels angesehen werden, wenn man ihm in einseitigem Streben für die Wohlfahrt einzelner norddeutscher Plätze die bislang bewährte Art des Einkaufs eines Products, wie Kaffee, erschwert und fortan unmöglich macht. Ich habe schließlich also das ergebene Ersuchen an die verehrliche Handelskammer zu Köln zu richten: mit allen Mitteln energisch gegen die Einführung des für den Platz Köln so verderblichen Unterscheidungszolles anzukämpfen.

### III. Dem Unterscheidungszolle günstige Stimmen.

#### Chilisalpeter und Petroleum.

In höflicher Beantwortung Ihrer geehrten Zuschrift vom 26. October a. c. dürfte unseres Erachtens der Einfluß des sogenannten Unterscheidungszolles auf den inländischen Handel mit Chilisalpeter und Petroleum ein sehr günstiger sein, indem dadurch die directe Importation dieser Artikel befördert werden und dem inländischen Handel vielfach diejenigen Vortheile zugeführt würden, welche bis dahin ausländischen Seeplätzen zufielen.

#### Colonialwaaren.

Der Handelskammer erlauben wir uns auf das gefällige Schreiben vom 26. October c. ergebenst zu erwidern, daß wir im Princip nicht gegen die Einführung eines Unterscheidungszolles sind, daß jedoch die Bedingungen, die sich nach unserer Auffassung an diesen Uebergang knüpfen müssen, schwer zu erfüllen sein dürften. Wir halten es überhaupt auch heute noch zu früh, sich bestimmt über die Erfordernisse zu äußern, da Seitens der Regierung eine Vorlage noch nicht gemacht ist und auch schwerlich vorläufig gemacht werden dürfte.

#### Materialwaaren.

Auf Ihre gefällige Anfrage vom 26. pr. betreffs des Einflusses, welchen eine Belastung der indirecten Einfuhr auf unsere Drogen- und Farbwaaren-Branche voraussichtlich äußern könnte, haben wir die Ehre zu erwidern, daß wir eine solche regierungsseitige Begünstigung des deutschen Großhandels für unseren Geschäftszweig, welcher seit Vervollkommenung des Eisenbahn-Netzes resp. Näherücken der Nordseehäfen empfindlich geschädigt worden war, nur nützlich halten würden. Die vielfach beklagten Differentialfrachten, sowie die seit einigen Jahren erfolgte Vereinfachung der holländischen Kaufsbedingungen (Ab Abschaffung von Gutgewichten und Procentberechnung auf und ab), ferner



die jetzt in England quasi allgemein übliche Preisstellung „Frei in See“ und vielfach „Franco Continentalhäfen“ haben es dem kleineren Händler und Consumenten möglich gemacht, seine Waaren gleich dem Großhandel aus diesen Ländern rasch und bequem ohne Vermittlung unseres Binnenplatzes zu beziehen. Ein ähnliches Erscheinen dürfte auch in anderen Branchen entweder bereits zu Tage getreten sein oder aber bevorstehen, und sollte deshalb umso mehr für unsere Stadt die Pflicht geboten sein, Alles aufzubieten, um derselben ihre frühere Bedeutung nicht durch andere Plätze, die durch bessere Hafenanlagen und Frachtbegünstigungen sich im Vorzug befinden, nehmen zu lassen. Mit Belastung der indirecten Einfuhr dürfte unserer Ansicht nach der Moment gekommen sein, wo die Verbesserung der Rheinschifffahrt, Einrichtung größerer und praktischer Hafenanlagen hier, Regulirung der Bahnfrachten zc. dem krankenden Kölner Großhandel wieder aufhelfen könnten, ohne daß derselbe sich sodann durch sonstige, am Rheine gelegene Plätze oder die deutschen Seehäfen benachtheiligt finden würde.

#### Baumwolle.

Dem in Ihrem Circular vom 26. v. M. ausgesprochenen Wunsche, über die Rückwirkungen, welche die Einführung einer Surtaxe d'entrepôt auf Handel und Industrie im Rheingebiete äußern dürften, unsere Ansicht auszusprechen, erlauben wir uns in Nachstehendem zu entsprechen: Seit einer Reihe von Jahren beziehen wir unseren Bedarf an roher Baumwolle direct aus America und Ostindien, indem wir uns bei directer Einfuhr nicht nur qualitativ besser stehen als bei Benützung der Märkte in England, Holland, Frankreich zc., sondern wir uns meistens auch billiger decken können als durch Benützung des Zwischenhandels, weshalb unser Bestreben immer darauf gerichtet war, uns vom Zwischenhandel möglichst zu emancipiren. Wir erlauben uns eine Aufstellung über die in den letzten 5 Jahren direct importirte sowie über die indirect bezogene Baumwolle hier beizufügen,\*) woraus die verehrliche Handelskammer ersehen kann, wie gering das Quantum der indirect gekauften Baumwolle ist. Da sich nun in Bremen seit einigen Jahren ein bedeutender Baumwollhandel etablirt hat, so würden wir zur Aushülfe event. diesen Markt benutzen, d. h. die ausländischen Märkte entbehren können. Was die Verschiffung der Baumwolle anbetrifft, so hat dieselbe, obgleich dem Verloader stets freie Wahl der Häfen von Antwerpen, Rotterdam, Amsterdam

\*) Nach dieser Aufstellung sind von der Gesellschaft bezogen in der Saison:  
von 1875/76 direct 3841 Ballen, indirect 1907 Ballen Baumwolle,

„ 1876/77	„ 4609	„	„ 2134	„	„
„ 1877/78	„ 5100	„	„ 1683	„	„
„ 1878/79	„ 3410	„	„ 1977	„	„
„ 1879/80	„ 6394	„	„ 526	„	„



und Bremen gelassen wird, in den letzten Jahren besonders von America fast ohne Ausnahme nach Bremen stattgefunden. Durch Einführung des Unterscheidungszolles würde daher, soweit unser Etablissement und der Artikel Baumwolle in Betracht kommt, der Verkehr auf dem Rhein keine Schädigung erleiden, weil einerseits, wie schon erwähnt, die meiste Baumwolle bereits über Bremen verschifft wird, und andererseits der Unterscheidungs Zoll kein Hinderniß bietet, bei directer Einfuhr die Häfen von Holland u. und somit die Wasserstraße hierher resp. nach Süddeutschland zu benutzen.

Um der verehrlichen Handelskammer zu zeigen, daß man bei Gründung unseres Etablissements schon die Absicht gehabt hat, sich vom Zwischenhandel zu emancipiren und die großen Waarenmärkte nach dem Rhein zu verlegen, theilen wir Ihnen hier einen Passus aus unseren alten, mittels Allerhöchster Bestätigungsurkunde vom 6. Juli 1853 genehmigten Statuten mit, wonach uns die Befugniß zum Handel mit Baumwolle und die Errichtung resp. Betheiligung bei überseeischer Rhederei ertheilt worden ist.

Derselbe lautet (§. 4 der Statuten): „Die Gesellschaft ist berechtigt, mit roher Baumwolle sowie mit baumwollenen Garnen und Geweben aus Baumwolle oder mit Baumwolle gemischt in allen dem Consum anpassenden Formen Handel zu treiben, dieselben zu kaufen und zu verkaufen. Die Gesellschaft ist, wenn der Minister für Handel, Gewerbe und öffentliche Arbeiten dazu die Genehmigung ertheilt, befugt, sich mit Rücksicht auf ihre Beziehung von Rohstoffen bei einer zum Zwecke der Gründung eines transatlantischen Transportunternehmens zu errichtenden Actien-Gesellschaft durch Uebernahme von Actien in Folge eines nach §. 44 zu fassenden Beschlusses der General-Versammlung zu betheiligen.“

Da wir nun Köln bezüglich seiner Lage für einen Baumwollmarkt zur Versorgung der rheinischen, badischen, baierischen und elsässischen Spinnereien als besonders geeignet erachten, zumal, wenn — wie es in der Intention der Regierung liegt — der Rhein bis Köln für Seeschiffe fahrbar gemacht werden sollte, so können wir in der Einführung des projectirten Unterscheidungszolles keine Schädigung, wohl aber eine Segnung für die Rheinlande erblicken, denn durch Verlegung des Import- und Exporthandels von den ausländischen Hafenplätzen nach den rheinischen und süddeutschen Handelsplätzen würden die bisher dem Auslande zugewandten großen Vortheile dem Binnenlande zufallen und demselben durch vergrößerten Handel und Verkehr neue und reiche Erwerbsquellen eröffnen. Wir ersuchen daher die verehrliche Handelskammer, unserer hier ausgesprochenen Ansicht, soweit es Baumwolle betrifft, an geeigneter Stelle Ausdruck geben zu wollen.

#### **Rohe Güte.**

Auf die gefällige Anfrage vom 26. v. M. beehren wir uns Folgendes ergebenst zu erwidern. Die Form, in der die Broschüre des Abgeordneten



Mosle in dem betreffenden Gesetz-Entwurf den Unterscheidungs Zoll proponirt, ist, wie wir annehmen müssen, wesentlich von derjenigen verschieden, welche im vorigen Jahre den verschiedenen Handelskammern zur Discussion vorlag. Dem früheren Vorschlage gemäß sollte von allen außereuropäischen Producten, insofern sie nicht direct in einen deutschen Hafen eingeführt wurden, ein Zoll erhoben werden, während der jetzt vorliegende Gesetz-Entwurf die zollfreie Einfuhr aus dem außereuropäischen Productionslande auch unter Benützung eines nicht deutschen europäischen Hafens gestattet, vorausgesetzt, daß nachgewiesen wird, daß die betreffende Waare zur Zeit der Verladung im außereuropäischen Abladeplatze schon für das deutsche Zollgebiet bestimmt war. Dadurch wird die Stellung, welche die von uns vertretenen Interessen zu der Frage nehmen müssen, eine wesentlich veränderte. Der Kölner Häutehandel, der sich fast ausschließlich mit überseeischen Häuten beschäftigt, hat schon seit einer langen Reihe von Jahren, seit seinem Bestehen, diese zum größten Theile direct von den Productionsländern importirt. Er bedient sich dabei hauptsächlich der Vermittlung der belgischen, holländischen und nordfranzösischen Seehäfen, und würde, wenn ihm diese durch den ursprünglichen Vorschlag einer Surtaxe d'entrepôt verschlossen resp. deren Benützung erschwert werden sollte, in seinen Interessen schwer geschädigt werden; er würde in solchem Falle zum Bezug seiner Waaren ausschließlich auf die deutschen Nordseehäfen angewiesen sein, und durch diese nur theurer und unter wesentlich ungünstigeren Verhältnissen beziehen können.

Anders liegt die Frage, wenn ein directer Import über die zunächst liegenden Seehäfen nicht besteuert wird, sobald nur der Nachweis erbracht werden kann, daß derselbe für diesseitige Rechnung geschieht. Diese Häfen, namentlich Antwerpen, Havre und Rotterdam, haben gegen den Kölner Platz in Folge ihrer Lage für den Import von überseeischen Häuten nicht unbedeutende Vortheile, die in den letzten Jahren noch wesentlich dadurch vermehrt worden sind, daß die Frachtsätze der Eisenbahnen den directen Verkehr der Seehäfen mit dem inländischen Absatzgebiete zum Nachtheil der im Inlande belegenen Handelsplätze in der ausreichend bekannten Weise sehr erheblich begünstigten. In Folge dessen ist dem Kölner Häutehandel von dieser Seite im Laufe der Jahre eine sehr fühlbare Concurrenz erwachsen, und wenn es dennoch möglich wurde, denselben auf der früheren Höhe zu erhalten (für Kölner Rechnung werden heute noch in Wildsohlhäuten allein jährlich zwölf bis fünfzehn Millionen Mark, ungefähr 40 bis 50 % des nach Antwerpen, dem größten Häutemarkt des Continents, importirten Quantums, umgesetzt), so konnte das nur in Folge großer Anstrengungen und namentlich auch nur dadurch geschehen, daß die Kölner Händler auch an den Seeplätzen Lager hielten und von da aus die ihnen vom Inlande gewordenen Aufträge direct ausführten. Hat sich demnach der Geschäftsumschlag in überseeischen Häuten in Köln auch nicht vermindert, so ist doch unzweifelhaft das Quantum der



betreffenden Waaren, das den Platz selbst berührt, im Laufe der Jahre wesentlich kleiner, und Köln für einen großen Theil seines Umschlags trotz directen Imports den Seehäfen tributpflichtig geworden. Wird durch Einführung eines Unterscheidungszolles die Parität der inländischen Plätze den ausländischen Seeplätzen gegenüber wieder hergestellt und dadurch die durch die billigeren Eisenbahnfrachttarife herbeigeführte schwerwiegende Bevorzugung ausgeglichen, so kann dadurch der in Köln bestehende Handel mit überseeischen Häuten an Ausdehnung nur gewinnen. Derselbe ist ohne Zweifel in Folge der ihm zu Gebote stehenden Capitalien und seiner Verbindung mit den Productionsländern in der Lage, die betreffenden Waaren unter ausgiebigerer Benützung der Wasserstraße des Rheins und bei Ersparung der jetzt noch den Seeplätzen anheimfallenden Spesen den Consumenten auf dem billigsten Wege zu beschaffen. Wir nehmen an, daß eine Aeußerung über die Höhe des auf unseren Artikel zu legenden Unterscheidungszolles und über die Modalitäten des Gesetzes event. für später vorbehalten werden kann, möchten jedoch jetzt schon bemerken, daß der in der Mosle'schen Broschüre vorgeschlagene Satz von 10% pro  $\frac{1}{2}$ kg uns im Interesse der naturgemäßen Entwicklung des Geschäftes zu hoch gegriffen erscheint. Wir dürfen wohl erwarten, daß die Handelskammer sich veranlaßt sehen wird, uns von dem weiteren Verlaufe der Erörterungen über die angeregte Frage in Kenntniß zu setzen und uns Gelegenheit zu geben, auf die Modalitäten des betreffenden Gesetzes zurückzukommen, sobald an maßgebender Stelle dem gemachten Vorschlage näher getreten wird.

### Kaffee und Reis.

Ihre geehrte Zuschrift vom 26. October d. J. beabsichtigte ich, unbeantwortet zu lassen. Wenngleich nach Durchsicht des Tarifs für den Unterscheidungs Zoll für mich das Gespenst, als solle der rheinische Handel dem Handel der deutschen Seeplätze aufgeopfert werden, vollständig verschwand und große Vortheile zu Tage traten, so standen doch auch gerade für den Colonialwaarenhandel so ernste und gewichtige Bedenken gegenüber, daß ich mich nicht rückhaltlos für einen Unterscheidungs Zoll aussprechen wollte. Eine gemäßigte Darstellung der Vortheile des Unterscheidungszolles für das hiesige Colonialwaarengeschäft und eine gemäßigte, aber nicht bedingungslose Befürwortung dieses Systems mußte mir aber, gegenüber der schon in dem Circular ausgedrückten, entschieden ablehnenden Haltung der verehrlichen Handelskammer als zwecklos erscheinen. Auf Ihre nochmalige Aufforderung hin mit Zuschrift vom 25. November d. J. will ich aber nicht unterlassen, Ihnen meine Auffassung mitzutheilen, und zwar:

- a. der großen Veränderungen im Allgemeinen, welche das Colonialwaarengeschäft in Köln durch den Unterscheidungs Zoll erfahren wird;



- b. der demselben daraus erwachsenden Schäden;
- c. der unzweifelhaften Vortheile, welche es dem hiesigen Colonialwaarenhandel bringen muß.

Ich muß mir aber erlauben, hierbei nur den einen Artikel Kaffee im Auge zu haben. Gewürze berühren mein Geschäft ganz wenig und werden Ihnen darüber sachkundigere Gutachten zugehen. Den Artikel Reis werde ich am Schlusse ganz kurz berühren.

#### a. Veränderungen im Kölner Kaffeehandel.

Von den ca. 170 000 Centnern Kaffee, welche Köln jährlich verzollt, kommen reichlich zwei Drittel auf den Kölner Engroszhandel und ein Drittel auf Speculation und Detailgeschäft. Diese 170 000 Centner Kaffee, welche fast ausnahmslos aus europäischen Seehäfen bezogen werden, classificiren sich ihrem Ursprunge nach in annähernd 100= bis 120 000 Centner Kaffee, welche aus holländischen oder englischen Colonialbesitzungen, vorwiegend aber aus ersteren herkommen, und 70= bis 50 000 Centner, aus sonstigen außereuropäischen Productionsländern herrührend. Die erstere Kategorie, Kaffees aus englischen und holländischen Besitzungen, besonders aus letzteren, sind durch die Natur, vorzüglich des holländischen Colonialsystems, für den Import fast vollständig an England resp. an Holland gebunden und können jetzt nur unter ungünstigen Verhältnissen direct importirt werden. Ein specielleres Eingehen hierauf würde den Rahmen dieser Ausführung weit überschreiten. Ohne daß nun wenigstens Holland sein ganzes jetziges Colonialsystem ändert, wird der größte Theil der von dem hiesigen Geschäft bisher hierin gebrauchten Kaffees durch andere Sorten ersetzt werden müssen. Es liegt also darin für das hiesige Kaffeegeschäft eine doppelte, vollständige Umwälzung, zunächst Kaffees aus den Productionsländern zu importiren, die früher fast ausnahmslos aus benachbarten Häfen bezogen wurden; dann aber Einführung und Bevorzugung anderer, meist süd- und mittelamericanischer Kaffees. Eine fernere große Veränderung würde das Kaffeegeschäft durch den Unterscheidungs Zoll dadurch erfahren, daß die Firmen, welche heute in Rotterdam, Amsterdam, London und Antwerpen vorzugsweise nach Deutschland Kaffeegeschäfte betreiben, ganz matt gelegt würden. Da in den drei ersten der genannten Plätze diese Geschäfte zu zwei Drittel von Deutschen betrieben werden, so ist nichts wahrscheinlicher, als daß eine Anzahl dieser Firmen wieder nach Deutschland, sei es nach Hamburg oder an den Rhein, übersiedelt. Dem hiesigen Colonialwaarenhandel wird also jedenfalls aus den Seehäfen sofort eine bedeutende neue Concurrenz erwachsen.

#### b. Erwachsende Schäden.

Die Lage Kölns inmitten der größten europäischen Kaffeemärkte ist bei dem jetzigen System für das Kaffeegeschäft sehr günstig. Die Märkte von



Holland, London, Hamburg, Havre und Antwerpen erhalten von der Gesamt-Kaffeeproduction der Welt, die annähernd 10 Millionen Centner beträgt, ungefähr zwei Drittel bis selbst drei Viertel. Heute steht dem Kölner Kaffeehandel die Auswahl aus diesem ganzen Quantum Kaffee zu. Nach Durchführung eines Unterscheidungszolles fällt diese Auswahl weg, es tritt an deren Stelle entweder das in Bezug auf den Ausfall der Qualität sehr unsichere Importgeschäft, oder aber das Angebot und die Auswahl beschränkt sich wesentlich auf dasjenige Quantum, welches in Deutschland gebraucht, also auch für Deutschland importirt werden muß. Es sind dieses 2 Millionen Centner Kaffee. Daß in einer Beschränkung des Angebots, ausgewählt aus 6 bis 7 Millionen Centner Kaffee, auf ein Angebot, welches nach eingeführtem Unterscheidungs Zoll sich auf 2 Millionen Centner beschränkt, für einen nicht selbst importirenden Händler ein Nachtheil liegt, bedarf keiner weiteren Ausführung. Ein denkbarer Nachtheil wäre die Schädigung des Zwischenhandels, wenn solche überhaupt eintritt. Man könnte vermuthen, daß der Zwischenhandel überhaupt aufgehoben würde und sich das ganze Geschäft in den Händen von größeren Importeuren concentriren würde, weil der kleinere Zwischenhandel das doppelte Capital, welches zunächst im Import und dann als Waarencredit in der Rundschaft arbeiten muß, meistens nicht besitzt. Es steht indessen dieser Ansicht vollständig entgegen das factische Handelsverhältniß an allen jetzt Kaffee-Import betreibenden Plätzen. Holland, Belgien, England, ebenso auch von Deutschland, Hamburg und Bremen haben blühende und bedeutende Engrosgeäfte, die nicht selbst Kaffee importiren, trotzdem der mit diesen Händlern concurrirende Importeur auch gleichzeitig Grossist ist.

Wenn aber die Seeplätze den Zwischenhandel bisher durch lange und große Credite mit Capital unterstützt haben, so folgt daraus durchaus nicht, daß der Zwischenhandel jetzt schwer geschädigt werden muß, weil durch den Unterscheidungs Zoll die Verbindungen mit den außerdeutschen europäischen Seeplätzen aufhören.

Es wird sich sehr bald auch deutsches Capital finden, welches das fremdländische ablöst und gleichfalls umfassende und lange Credite einräumt.

Ein bisher gewiß mit Recht in den Vordergrund geschobener Nachtheil eines Unterscheidungszolles wäre gewiß der, wenn die Wahrscheinlichkeit oder auch nur Möglichkeit bestände, daß der rheinische Colonialwaarenhandel von Hamburg oder Bremen überflügelt oder gar verdrängt werden könnte. Aber bei genauerer Erwägung liegt die Sache nicht so. Für einige wenige Kaffeeforten, besonders central-americanische, unterhält Hamburg wohlgepflegte Beziehungen, und mit Hilfe dieser sowie durch Geldvorschüsse auf Kaffeepflanzungen oder noch wachsenden Kaffee zieht Hamburg die Importe dieser Kaffees an sich heran und ist dann häufig für diese Sorten tonangebend für den europäischen Kaffeemarkt. Diese Verbindungen werden von Hamburg gewiß noch sorgfältiger gepflegt werden und der rheinische Handel wird Ham-



burg diesen Vorsprung schwer streitig machen können. Er bezieht aber auch jetzt diese Kaffees von Hamburg und befindet sich sehr wohl dabei. Das ist aber doch nur ein kleiner Bruchtheil des in Rede stehenden Kaffeegeschäftes. Ich glaube, das Geschäft in allen anderen Kaffeesorten liefert sogar den praktischen Beweis, daß Hamburg auch nach eingetretenem Unterscheidungszolle nicht im Stande sein wird, das hiesige Geschäft zu schädigen oder gar zu verdrängen. Ich finde den Beweis hierfür einfach darin, daß Hamburg für hiesigen Platz mit allen Kaffees, die aus selbständigen Productionsländern kommen, besonders mit südamerikanischen, trotzdem es den Import dieser Kaffees vorzugsweise betreibt, zurückstehen muß hinter Antwerpen, Holland und London. Americanische Kaffees, um deren Import es sich vorzugsweise handeln würde, werden von allen Kaffee-Abladern theurer offerirt als Hamburg gelegt, als bis Antwerpen oder Rotterdam gelegt, und zwar wegen höherer Fracht und höherer Affecuranz. Es währt außerdem ein Import americanischer Kaffees nach Hamburg länger als nach Antwerpen oder Rotterdam, und dieser Umstand ist nicht nur wegen des größeren Zinsverlustes für die länger schwimmende Waare, sondern auch besonders wegen der längeren Dauer, während welcher die Waare den Coniuncturschwankungen ausgesetzt ist, dem Import über Hamburg ungünstiger, als dem über Belgien und Holland. Köln würde daher Kaffees, deren Import nicht durch Vorrechte gehindert ist, ebenso vortheilhaft und ebenso rasch nach Köln legen können, Umladung und Fracht bis Köln eingerechnet, als Hamburg den Kaffee in seine Magazine bringt.

Der größte Nachtheil, der nach meiner Auffassung dem hiesigen Handel durch den Mosle'schen Unterscheidungs Zoll erwächst, ist der, daß nach Wahrscheinlichkeitsberechnung etwas Vorübergehendes geschaffen wird. Holland ist genöthigt, seine jetzige Colonialpolitik zu ändern oder auf die Vortheile aus seinen Colonien größtentheils zu verzichten und wird daher in einen engeren Verband mit Deutschland zu treten suchen. Je nachdem dieser dann zu Stande kommt, würden aber dann die mit Aufopferung von vieler Mühe und Geld entstandenen Einrichtungen und Verbindungen werthlos werden, und der inzwischen in vergrößertem Maßstabe hierhergezogene Handel würde wieder nach den Seeplätzen wandern und dann auch lange nicht das von Handel zurücklassen, was Köln heute besitzt.

#### c. Vortheile eines Unterscheidungszolles.

Es stehen den Nachtheilen und möglichen Schäden eines Unterscheidungszolles aber auch ganz erhebliche und unzweifelhafte Vortheile gegenüber. Zunächst wird das Engroßgeschäft in Kaffee an hiesigem Plage durch den Unterscheidungs Zoll mindestens verdoppelt werden. Um nicht mißverstanden zu werden, betone ich, daß der Consum von Kaffee natürlich derselbe bleiben wird. Die Rolle, die indessen dem hiesigen Handel bei Versorgung des Consums zufiele, würde mindestens doppelt so umfangreich sein. Zum Beleg



hierfür Folgendes: Die ganzen blühenden Districte westlich, nordwestlich und nördlich von Köln, also die Aachener Gegend, das Jülicher Land, die Crefelder Gegend, sind für das Kölner Geschäft so gut wie verloren, so daß Köln sowohl seitwärts nach Belgien zu als auch rheinabwärts nach Holland zu kein nennenswerthes Geschäft zu machen im Stande ist, und zwar nur, weil holländische und belgische Grossisten diese Gegenden versorgen. Ganze, für das Kölner Geschäft früher sehr wichtige Districte sind durch das directe Geschäft auswärtiger Seeplätze für Köln fast ganz verloren gegangen. Nach Städten wie Trier, Saarlouis und Saarbrücken wurde früher von einzelnen hiesigen Firmen jährlich tausende von Säcken Kaffee geliefert, während das Geschäft heute durch fast ausschließlichen Bezug von Seeplätzen ein unbedeutendes geworden ist. Am Oberrhein, in Westfalen und nach entfernteren Gegenden bildet bei allen besseren Consum- und kleineren Engrosgeschäften das Ausland, Holland, Antwerpen und London die stärkste Concurrenz. Erhöhe Deutschland keinen Zoll auf Kaffee, der es dem Consumenten durch directe Erlegung der Zollgefälle sowie durch die Zollformalitäten erschwerte, Kaffees aus dem Auslande zu beziehen, und wären nicht Fabriciren, Rösten und Sieben der Kaffees ein Hauptfactor des Kölner Geschäfts, während die Zollgesetzgebung die Zufuhr dieser Kaffees vom Auslande verhindert: so würden holländische und belgische Grossisten das hiesige Kaffeegeschäft noch weit mehr einschränken. Die jetzt für das Kölner Geschäft ziemlich bedeutsamsten Gegenden, die Industriebezirke Rheinlands und Westfalens, werden ohnehin sich immer mehr von Köln losagen, sobald die bisher dort immer rasch entstandenen Geschäfte sich zu größerer Stabilität und Solidität entwickelt haben werden, um, gleich den erwähnten Districten, von den Seeplätzen zu beziehen. Diese ganze bedeutsame und immer gefährlicher werdende Concurrenz fällt mit dem Unterscheidungszolle weg, und das ganze, bis in die kleinsten Detailgeschäfte hineingemachte Geschäft ausländischer Seeplätze fällt dem deutschen Engrosgeschäfte zu, und Kölns Handel wird gewiß nicht am wenigsten Vortheil hieraus ziehen. Ich glaube daher wenig fehl zu gehen, wenn ich annehme, daß der Engroshandel Kölns sich nach eingeführtem Unterscheidungszolle reichlich verdoppeln wird.

Ein zweiter ganz erheblicher Vortheil eines Unterscheidungszolles wäre der, daß dem hiesigen Handel nicht nur der Verkauf des Kaffees an die Consumenten, womit er sich heute ausschließlich befaßt, zuziele, sondern auch der Import des Kaffees. Es kann nicht zweifelhaft sein, daß das doppelte Geschäft des Importirens sowie des Kaffeevertheilens an die Consumtionshändler geeignet ist, größeren Nutzen abzuwerfen, als das einfache Verkaufen an Consumenten, wobei dann außerdem noch bei allen besseren Kunden die eigenen auswärtigen Bezugsquellen als Concurrenten auftreten. Als Gegenbeweis kann hier nicht darauf hingewiesen werden, daß die bisherigen Importversuche von Java, Ceylon und auch von America wenig befriedigend und selbst ver-



lustbringend waren. Importe aus holländischen und englischen Besitzungen können jetzt nur bei großen und günstigen Conjunctionen gegen die europäischen Stammmärkte concurriren, und America tritt erst in den letzten Jahren mit größeren Quantitäten reinschmeckender und für Deutschland passender Kaffees auf, so daß gute directe Beziehungen zu den dortigen Kaffeemärkten für hier noch zu neu und zu unentwickelt sind. Es ist also vorausgesetzt, daß das hiesige Importgeschäft sich durch den Unterscheidungs Zoll erst ruhig entwickeln kann ohne die erdrückende Concurrenz der außerdeutschen Seeplätze.

Ein dritter, nicht zu gering anzuschlagender Vortheil ist der, daß der directe Bezug von americanischen Kaffees eine sehr sorgfältige Behandlung, Auslesen u. s. w., bedingt, welches augenblicklich in außerdeutschen Seeplätzen, besonders in Antwerpen, vorgenommen wird. Das Kölner Engrosgeschäft allein würde bei directem Import durch Auslesen von Kaffee hundert von Duten sichere und dauernde Nahrung zu geben gezwungen sein. Wenn dann stellenweise eine zollfreie Wiederausfuhr verlesener Kaffees wünschenswerth sein würde, die augenblicklich eine pedantische Zollgesetzgebung resp. Verwaltung in Köln verwehrt, während sie dieselbe in Süddeutschland gestattet, sowie dieselbe auch in allen anderen, Kaffe Zoll erhebenden Ländern ermöglicht ist, so kann doch die schließliche Erlangung dieser Erleichterung von Seiten der Gesetzgebung kaum in Zweifel gezogen werden.

Für das Agentur-, also Vermittlungsgeschäft an hiesigem Plage würden die Veränderungen ähnlich und gewiß nicht ungünstiger sein, wie für das Engrosgeschäft selbst. Durch die größere Bedeutung, die das Colonialwaarengeschäft in Köln gewinnen muß, wird auch das Agenturgeschäft erweitert werden. Außerdem bedingt die Natur des Importgeschäfts und das unbestimmte, vorher nicht genau zu bestimmende Ausfallen der Qualität der importirten Kaffees einen häufigeren Austausch größerer Parteen Kaffees unter Grossisten, der die Vermittlung vertrauter Agenten nöthig machen würde. Allerdings würde sich auch das Agenturgeschäft den veränderten Verhältnissen alsdann anpassen müssen.

Die Beziehungen von Reis geschehen am Rhein zu mindestens drei Viertel aus belgischen oder holländischen Reisschälmühlen, während kaum ein Viertel über Bremen oder Hamburg aus deutschen Mühlen kommt. Für Reis würde also am Rhein eine ganz neue Industrie durch den Unterscheidungs Zoll entstehen, die der Reisschälmühlen, wenn der rheinische Handel nicht genöthigt sein will, seinen sämmtlichen Reis aus Norddeutschland zu beziehen.

Nachdem ich mich in Vorstehendem bemüht habe, möglichst sachlich und ohne irgend welches Vorurtheil oder Partei-Interesse die Wirkungen des Unterscheidungs Zolles auf das hiesige Colonialwaarengeschäft von seiner schädlichen sowohl wie nützlichen Seite darzustellen, stehe ich nicht an, zu erklären, daß ich im Allgemeinen für das Kölner sowohl wie das rheinische Colonialwaarengeschäft eine weit größere Bedeutung und weit größere Vortheile nach ein-



geführten Unterscheidungs Zoll sehe. Wenn ich trotzdem mich nicht ohne gewisse Bedenken auf Seiten des Unterscheidungs Zolles stellen will, so geschieht dieses, weil ich für mein Geschäft, welches den jetzigen Verhältnissen angepasst ist, einen mir bekannten und sicheren Standpunkt aufgeben müßte, um dagegen etwas allerdings Mehrversprechendes aber doch Unsicheres einzutauschen.

Gestatten Sie mir indessen zum Schluß eine Abschweifung vom kaufmännischen Standpunkt auf den politischen. Träte die Frage wegen des Unterscheidungs Zolles an mich heran vom staatsmännischen Standpunkte, so würde ich mich nach meiner Einsicht in die Sache, für Colonialwaaren entschieden auf Seiten des Unterscheidungs Zolles stellen müssen. Der Gesamt-Colonialwaarenhandel muß dadurch gewinnen; die nachtheiligen Wirkungen der Trennung Deutschlands im Nordwesten von der See, und das natürliche Ausbeuten Deutschlands durch die kleinen, dasselbe vom Meere trennenden Staaten Belgien und Holland, dem besonders letzteres einen großen Theil seiner Reichthümer verdankt, würden dadurch aufgehoben werden. Und wenn sogar Frankreich, welches ausgebildete Küsten und genügende Häfen besitzt, sich gegen belgischen Handel durch Unterscheidungs Zoll schützt, wenn die freien Vereinigten Staaten von Nordamerika sich durch hohe Unterscheidungs Zölle schützen gegen den Handel Hollands und Englands mit Colonialwaaren und dadurch ihrem Handel große Dienste erweisen, so hat Deutschland durch seine Lage viel mehr Veranlassung dazu, nachdem es eben durch seine Wiedervereinigung die Macht dazu bekommen hat.



## Entwurf eines Gesetzes

betreffend die Erhebung eines Unterscheidungszolles auf die Einfuhr außer-europäischer Producte aus europäischen Plätzen (Häfen etc.).

### §. 1.

Außereuropäische Producte unterliegen bei der Einfuhr in das deutsche Zollgebiet, wenn sie indirect aus europäischen Plätzen eingeführt werden, einem Unterscheidungszolle nach Maßgabe des Tarifs in Anlage I, einerlei, ob sie im Uebrigen zollpflichtig oder zollfrei sind; die im Sinne dieses Gesetzes direct eingeführten gleichen Producte sind dagegen dem Unterscheidungs-zoll nicht unterworfen.

### §. 2.

Die directe (unterscheidungszollfreie) Einfuhr gilt als nachgewiesen:

- 1) bei der Einfuhr seewärts,  
sofern die auf die Ladung bezüglichen Schiffspapiere (Ladescheine, Frachtvertrag etc.) ausweisen, daß die Waare in einem außer-europäischen Plage eingeladen und entweder in directer Fahrt oder in der Staffelfahrt (Anlaufen in mehreren Plätzen) oder über einen Ordreplatz mit einem Schiffe oder durch Umladung aus demselben in einem oder mehreren Zwischenplätzen auf ein oder mehrere andere Schiffe, in das deutsche Zollgebiet eingeführt ist;
- 2) bei der Einfuhr landwärts einerseits, und bei der Einfuhr seewärts über fremde europäische Plätze, bei welcher der Nachweis des §. 2 nicht zutrifft, andererseits,  
sofern durch eine vom Consulat im außereuropäischen Einladeplatz zur Zeit der Einladung beglaubigte Factura nachgewiesen wird, daß die in das deutsche Zollgebiet eingeführte Waare schon zur Zeit der Verladung im außereuropäischen Abladeplatz für das deutsche Zollgebiet bestimmt war.

### §. 3.

Die im §. 2 vorgesehene Factura muß alle gewöhnlichen Angaben, namentlich aber die Bezeichnung des Empfängers im Zollgebiet und den Bestimmungsort der Waare daselbst enthalten.

### §. 4.

Sollte in Folge der Gefahren während des Transports oder aus anderen Gründen unterwegs die Art der Beförderung der Waare verändert,



oder die mit einem Schiffe verladene oder auf einer Factura verzeichnete Waare ganz oder theilweise vom Schiffe getrennt und mit anderer Transportgelegenheit verladen oder theilweise verloren gegangen oder veräußert sein oder eine andere Bestimmung erhalten haben, oder sollte bei Ankunft in einem fremden europäischen Platz die Waare wegen Beschädigung theilweise veräußert sein, so ist ein glaubwürdiger Nachweis beizubringen, woraus die eingetretene Veränderung erhellt.

§. 5.

Dies Gesetz tritt am..... in Kraft.

Anlage I.

Unterscheidungs Zoll-Tarif

für außereuropäische Producte, wenn sie indirect aus europäischen Plätzen eingeführt werden.

Benennung der Producte.	Maßstab der Verzollung vom Bruttogewicht	Zollsatz. Markpfennig.
Seide.....	1/2 Kilogramm.	25
Elfenbein.....		
Cigarren.....		
Indigo.....		
Thee.....		
Kautschuk.....	do.	15
Gewürze } anderweitig nicht genannt {.....		
Drogen }.....		
Cochenille.....		
Wolle.....		
Tabak.....	do.	10
Kaffee.....		
Kakao.....		
Pfeffer.....		
Piment.....		
Cassia lignea.....	do.	2 1/2
Häute und Felle aller Art.....		
Farbeholz-Extracte.....		
Tischlerhölzer.....		
Farbehölzer.....		
Petroleum.....	do.	5
Zute und Stuhlrohr.....		
Chilisalpeter.....		
Guano.....		
Getreide.....		
Alle anderen Producte außereuropäischen Ursprungs	do.	

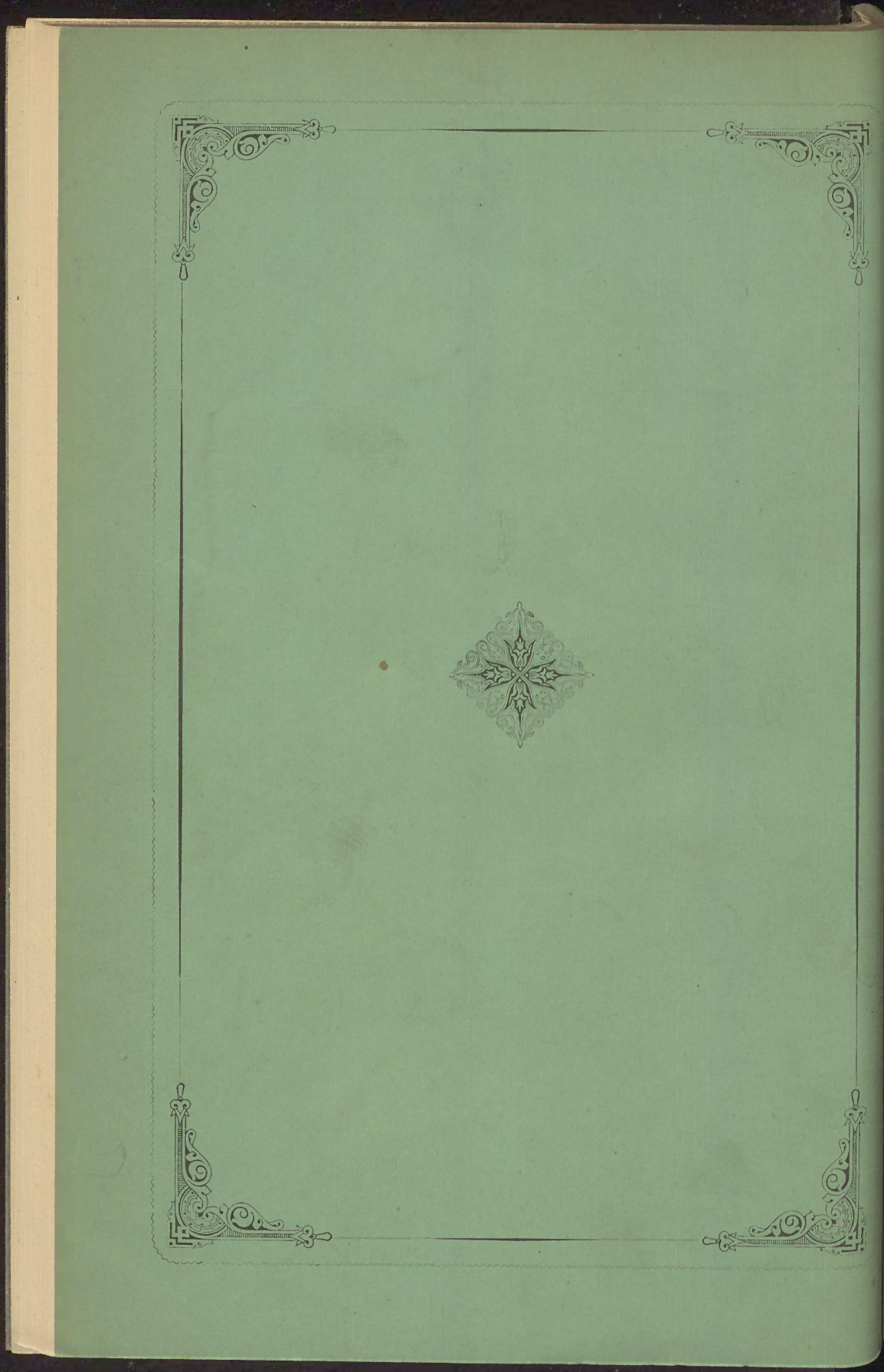




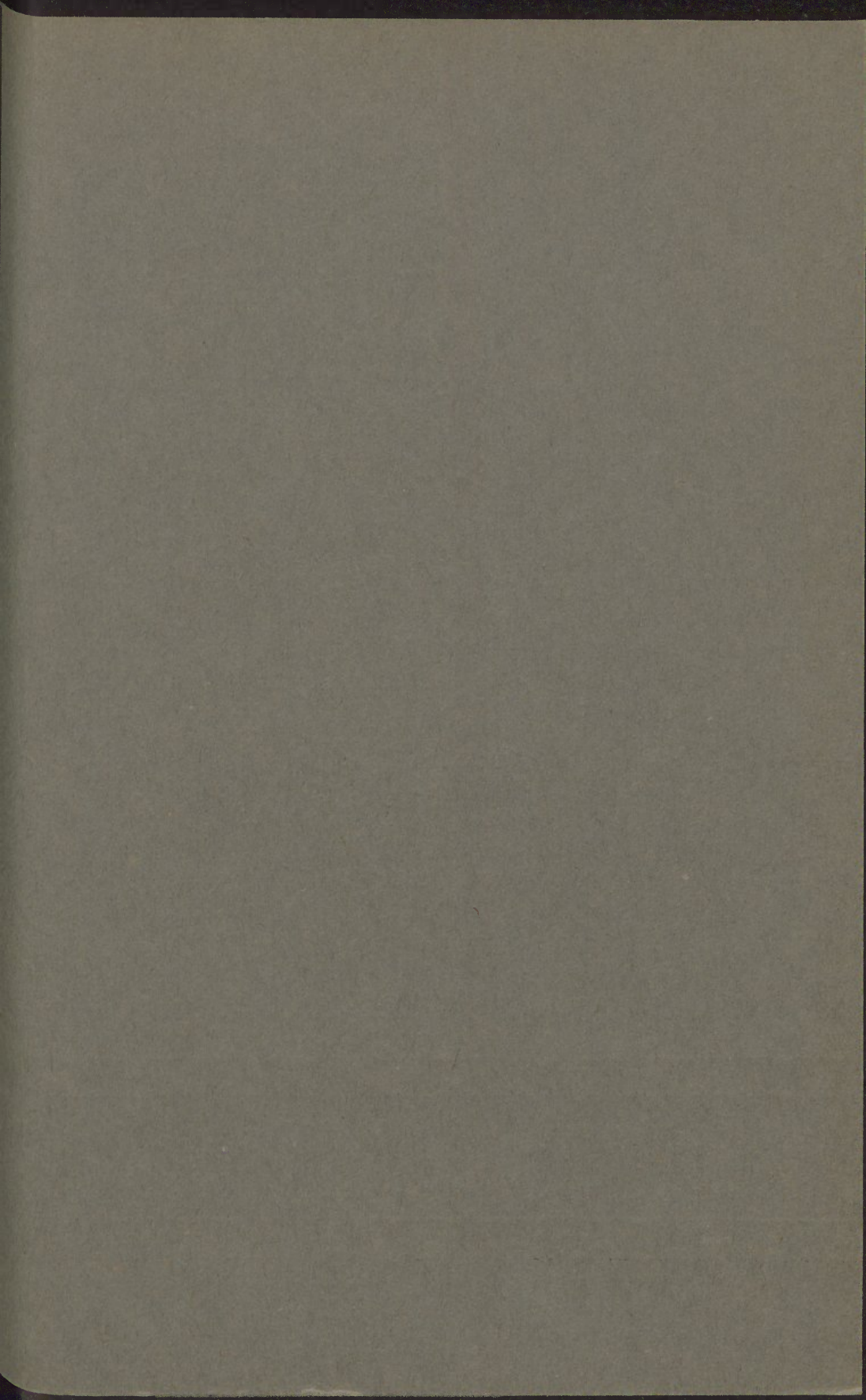
















206\$07958501