

Vom Weltmarkt.

Winke und Rathschläge, wie der deutsche Kaufmann mit Erfolg der englischen Konkurrenz begegnen kann.

Ungeachtet des erfreulichen Fortschrittes, der sich von Jahr zu Jahr in der Entwicklung des deutschen Exportgeschäfts zeigt, lässt die Art und Weise, wie der deutsche Kaufmann zu Werk geht und wie er seiner überseeischen Kundenschaft gegenüber auftritt, doch noch manches zu wünschen übrig. Schon, so schreibt die „Zeitschr. f. Handel u. Gew.“, in der Anknüpfung von Verbindungen benimmt er sich zu entgegenkommend und lässt sich nicht selten auf Konzessionen ein, die nicht nur seinen berechtigten Nutzen allzusehr schmälern, sondern ihn noch obendrein in den Augen der Abnehmer heruntersetzen. Von unserem Gesichtspunkte ist die englische Handlungsweise allerdings zu steif und schroff. Das ist ein Fehler, der den Deutschen in Südamerika, Australien, Asien und in manchen europäischen Ländern zu statthen kommt, nur sollten dieselben nicht in das entgegengesetzte Extrem verfallen und sich von vornherein zu nachgiebig benehmen. Es ist eine natürliche Folge des Handelsmonopols, das England seit einer langen Reihe von Jahren in fast allen Theilen der Welt genoss, dass seine Kaufleute einen hochmuthigen Ton angenommen haben, gegen den sich jetzt viele ausländische Käufer deshalb auflehnen, weil ihnen durch die von anderen Ländern, und ganz besonders von Deutschland geschaffene Konkurrenz Gelegenheit geboten ist, sich von den Engländern unabhängig zu machen. Selbstverständlich können deutsche Kaufleute aber nur in dem Falle darauf rechnen, ihre englischen Kollegen auszustecken oder wenigstens Schritt mit ihnen zu halten, wenn ihre Leistungen denen der Konkurrenz mindestens gleichkommen. Trotz der in den letzteren Jahren vielfach laut gewordenen Klage, dass britische Fabrikanten Waare geringerer Qualität und schlechteren Gewichts und Masses als früher verschiffen, dass sie ihren Produkten den Anschein von Güte geben, indem sie allerhand Mittel gebrauchen, um den Käufer in betreff der Schwere und Dauerhaftigkeit zu täuschen, ist der Ruf, den sich die englische Waare seit langer Zeit erworben, doch nur wenig erschüttert, wie denn auch die Absicht, den Käufer hintergehen zu wollen, keineswegs so allgemein ist, als vielseitig behauptet wird. Mit verhältnissmäßig unbedeutenden Ausnahmen behauptet deshalb das englische Fabrikat noch immer die hervorragendste Stelle in den überseeischen Märkten. Vor Allem ist es die „Aufmachung“ der Waare, die dieselbe leicht verkäuflich macht. Diese Bemerkung bezieht sich speziell auf baumwollene, halbwollene und ganz wollene Stückwaaren.

Die Fabrikanten in Lancashire und Yorkshire benutzen für die inneren und äusseren Umschläge das beste Papier, in einer Farbe, die stets mit den bezüglichen Nüancen der Waare harmonirt, sie ersparen nichts an Packlein, wovon regelmässig nur die beste Qualität verwendet wird, und dadurch bewahrt der jeweilige Artikel, trotzdem die Ballen häufig herumgeworfen werden, nach monatelangen See- und beschwerlichen Landreisen die ursprüngliche Frische und sein kompaktes, gefälliges Aussehen. Unsere deutschen Fabrikanten sind dagegen allzusehr darauf bedacht, die Nebenkosten (Verpackung und Aufmachung) auf ein Minimum herabzudrücken, ein Umstand, der häufig dazu führt, dass selbst untaelbare Fabrikate schäbig erscheinen, wenn sie an ihrem weitentfernten Bestimmungsort anlangen. Sparsamkeit

in der äusseren Ausstattung ist aber ganz entschieden eine Sparsamkeit am unrechten Platze und in ihren Folgen sehr kostspielig. Auch dürften unsere Kaufleute mit Vortheil die einfachere Etikettirung der Engländer nachahmen; deutsche Etiketten sind durchgängig zu bunt und enthalten soviel unwesentliche Information, dass dadurch das Einzige, was den Käufer interessirt — wie Qualität, Länge, Namen und Nummer —, in den Hintergrund tritt. Die Zeiten, als man besonderen Werth auf Ausstellungsdiplome, ehrenhafte Erwähnungen etc. lege, sind sowohl in Europa, als in anderen Welttheilen vorüber. Der Handelsstand in entfernten Ländern hat sich früher zu sehr von solchen Empfehlungen täuschen lassen und dafür soviel Lehrgeld bezahlt, dass er dieselben nunmehr mit Misstrauen behandelt. Geschmack und Einfachheit in der Aufmachung sind deshalb wesentliche Erfordernisse.

(Schluss folgt.)

Winke für das Ein- und Ausfuhrgeschäft

1) Unter den Bezirken der asiatischen Türkei, welche die Aufmerksamkeit des Ausfuhrhandels ganz besonders als vielversprechend auf sich ziehen sollten, befindet sich derjenige von Aleppo. Da der letztere hauptsächlich von der Zufuhr fremder Waaren abhängig ist, so war der Verbrauch derselben bis vor vier Jahren ein beträchtlicher, wo die Bevölkerung durch eine Reihe schlechter Ernten und durch die Verheerungen, welche die Heuschrecken verursachten, verarmte. In Folge dessen mussten viele Einwohner nach den asiatischen Provinzen Russlands und nach den türkischen Gebieten am mittelländischen Meere auswandern. Die Gesamt-einfuhr im Jahre 1887 schätzte man auf etwa 2543 000 Mark an Werth woran Grossbritannien mit 928 600 Mk. den grössten Anteil hat, worauf Frankreich mit 333 000 Mark, Britisch-Indien mit 239 360 Mk., Russland mit 223 480 Mk. und Oesterreich mit 175 000 Mk. folgen. Der Rest der ausländischen Waaren, welche in Aleppo gebraucht werden, kommt von Deutschland, Schweden, der Schweiz und Persien.

2) Grossbritannien versorgt auch mittelbar Diarbekir über Aleppo und Beyrut mit weissen und bedruckten baumwollenen Geweben, Baumwollengarn, Kupfer, Zinn und Ammoniak, während Frankreich den grössten Theil des Handels in Zucker, Kaffee, Wollenwaaren, Lichten, geribtem Leder, Fez und Juweliersachen dorthin inne hat. Deutschland und Oesterreich schicken ebenfalls ähnliche Waaren von untergeordneter Gattung, haben aber an ihrem Absatz etwas auf dem Markte verloren. Von Russland kommen Büffelhäute und eine geringe Menge Eisen, während sein hauptsächlichster Handel in Petroleum geschieht, das die amerikanische Waare fast ganz aus dem Sattel gehoben hat. Taschenuhren und Wanduhren liefert ausschliesslich die Schweiz und Schweden das meiste Eisen, was in der Gegend von Diarbekir gebraucht wird. Die Ausfuhr von dort betrug im Jahre 1887 2466 520 Mk. oder etwa 12 pCt. weniger als im vorangegangen Jahre. Grossbritannien ist das hauptsächlichste Absatzgebiet für die Erzeugnisse dieses Bezirks und beteiligte sich dabei mit 565 260 Mk., welche meist auf Wolle, Ziegenhaar, unter den Namen „Teftik“ bekannt, und Galläpfeln kommen. Die Ausfuhr nach Frankreich, welche sich auf 482 620 Mk. stellt, besteht ziemlich aus denselben Waaren, welche nach dem Vereinigten Königreich gehen, während nach Russland Pelzwerk und nach den Vereinigten Staaten Wolle und Teppiche geliefert werden. Türkisch Asien ist reich an Metallen, doch bleiben die Bergwerke fast ganz unaus-