

Erleichterung des Exports nach den Ver. Staaten von Nordamerika.

Entscheidung betreffend Messerwaren.

Auf Grund des neuen Tarifes sind in Newyork zollamtliche Entscheidungen ergangen, durch welche wichtige Branchen schwer benachteiligt werden. Eine dieser Entscheidungen betrifft deutsche Messerwaren. Die „Newyorker Handelszeitung“ berichtet darüber Folgendes:

„Die hiesige Zollbehörde hat eine große Sendung von deutschen Rasiermessern zurückgewiesen, weil die betreffende Ware nicht den Bestimmungen der Abschnitte 8 u. 11 des neuen Tarifgesetzes entspreche. Der Fall erregt deswegen besonderes Aufsehen, weil es das erste derartige Vorkommnis in genannter Importbranche ist. Die betreffenden Rasiermesser waren in Deutschland hergestellt und von einer Messerwarenfirma im Westen importiert worden. Auf den Klingen der Messer befand sich keine Angabe über den Herstellungsort, was eine direkte Verletzung des Abschnitts 8 des Tarifgesetzes ist, welches vorschreibt, daß alle importierten Waren den Vermerk des Ursprungslandes tragen müssen. Anstatt dessen befand sich auf den Messern der Name der Firma, welche dieselben importiert, sowie der Name der Stadt, in welcher sich ihr Geschäft befindet. Es lag augenscheinlich die Absicht vor, den Eindruck zu erwecken, daß die betreffenden Messer von den Importeuren selbst fabriziert worden seien. Dies involviert eine Verletzung des Abschnitts 11, in welchem verfügt wird, daß kein Artikel, welcher fälschlicherweise den Namen oder die Schutzmarke irgendeines einheimischen Fabrikanten oder irgendeinen Namen oder eine Schutzmarke trägt, welche darauf berechnet ist, das Publikum zu dem Glauben zu verleiten, daß der betreffende Artikel in den Ver. Staaten fabriziert worden sei, in die Ver. Staaten importiert werden darf.

Früher bestand zwischen den Zollbehörden und Importeuren ein Abkommen, wonach Messerwaren erst hier gestempelt werden konnten. Das widerspricht jedoch dem neuen Gesetz, und wer heute Ware importiert, die nicht den Stempel des Ursprungslandes trägt, thut es auf eigenes Risiko. Die dem Gesetze zugrunde liegende Idee ist ja eine richtige, denn es soll damit vorgebeugt werden, daß importierte, für amerikanische Ware verkauft wird. Vielfach lassen große Kunden die Messerwaren mit dem Stempel ihres Namens versehen. Wird für den Zweck jedoch ein Gesellschaftsname gewählt, der den Namen einer Stadt oder eines Staates enthält, wie etwa Chicago Cutlery Co. oder Georgia Cutlery Co., so geschieht das gewöhn-

lich in der Absicht, bei dem Käufer den Glauben zu erwecken, die Ware sei das Erzeugnis amerikanischer und nicht ausländischer Fabrikation. Um das zu verhüten, muß dem neuen Gesetze nach die Ware den Stempel des Ursprungslandes tragen, und wie es scheint, beginnen die Zollbehörden jetzt diese neue Vorschrift streng durchzuführen.

Über den Export deutscher Korbwaren nach den Ver. Staaten von Nordamerika

und über die Lage des dortigen Geschäftes in dieser Branche giebt der Chef einer New-Yorker leitenden Firma in der N. Y. H. Z. folgende Darstellung:

Die Lage der genannten Branche ist jetzt in keiner sehr befriedigenden Lage. Vor noch etwa vier Wochen war das Geschäft recht lebhaft, die Kauflust eine sehr rege, und sind von den Jobbers der billigen Preise wegen große Einkäufe gemacht worden. Jetzt jedoch ist es wieder recht still und muß man abwarten, ob das Weihnachts-Detailgeschäft lebhaft genug ausfällt, um gute Nachordres zutage zu fördern. Die Tarifänderung hat auf den Korbwaren-Import nur wenig Einfluß, indem der Unterschied gegen die früheren Raten für aus Weiden fabrizierte Artikel 15 % und für aus sonstigem Material gefertigte Korbwaren nur 5 % beträgt. Und die Weidenwaren sind hauptsächlich heimisches Fabrikat, das Produkt einer im Staate New York ansässigen, hoch entwickelten Industrie. Die hiesigen Fabrikanten wollten eigentlich eine Zollrate von 50 % durchsetzen, sie mußten sich schließlich jedoch mit Wiederherstellung der Me Kinley-Rate von 40 % begnügen. Aus Weidenwaren werden umfangreiche Artikel wie Wasch- und andere Körbe, sowie Korbmöbel etc. angefertigt und hat darin die hiesige Industrie sich zu großer Leistungsfähigkeit entwickelt. Auch Papierkörbe aus Strohgeflecht mit Celluloid-Verzierungen werden hier sehr geschmackvoll und billiger geliefert, als sie von drüben zu beziehen sind.

In kleineren Artikeln dagegen, bei welchen die Handarbeit die Hauptrolle spielt, dominiert nach wie vor die Auslandsware, hauptsächlich deutsches Produkt, aber auch französische Korbwaren, die sich durch geschmackvolle Muster und gefälliges Äußere auszeichnen, wie russische, italienische, skandinavische, auch japanische Korbwaren sind hier im Markte. Bei den niedrigen Produktionskosten der importierten Ware, die fast gänzlich das Produkt von Hausindustrie ist, braucht dieselbe eine Konkurrenz von einer entsprechenden hiesigen Industrie nicht zu befürchten. Nur wo es sich um umfangreiche Artikel, wie die hier fabri-

zierten Weidenwaren, handelt, sind die Frachtkosten so hoch, da es dabei nach dem Maß und nicht nach dem Gewicht geht, daß der Import solcher Artikel sich nicht lohnt.

Zu den gangbarsten Artikeln gehörten früher die Frühstückskörbchen für Kinder, und wurde bis noch vor nicht langer Zeit darin ein großes Geschäft gemacht. Neuerdings jedoch werden diese Körbchen von einem hiesigen Artikel, einer handlichen braunen Pappschachtel, verdrängt, und wenn wir früher gelegentlich 5000 Gros solcher Körbchen verkauft haben, so findet heute nur noch etwa der fünfte Teil Absatz. Die Vorliebe des Publikums für den bezeichneten neuen Artikel, der jetzt schon zu sehr billigem Preise verkauft wird, dürfte jedoch nicht anhalten, da er aus sanitären Gründen nicht einwandfrei ist. An Stapelartikeln, wie Waschkörbe etc. wird nur wenig verdient, und da man ein großes Lager davon halten muß, muß es die Masse bringen. Überhaupt giebt es kaum einen andern Importartikel, in welchem solche Reichhaltigkeit der Muster herrscht und daher ein so umfangreiches Lager notwendig ist wie in Korbwaren. Da die Artikel meist jedoch keinen hohen Preis bedingen, sind die Umsätze nur weniger Firmen von Bedeutung. Da wir der Zollerhöhung entsprechend höhere Preise nicht erzielen können, sind wir gezwungen, zum alten Preise weiter zu verkaufen.

Wenn das Geschäft z. Zt. wenig befriedigend ist, so kommt dabei in Betracht, daß die Gelbfieber-Seuche im Süden die Nachfrage wesentlich beschränkt. Dazu ist Baumwolle um zwei Cents im Preise heruntergegangen, so daß die Kunden im Süden, die früher stark eingekauft haben, sich jetzt sehr beschränken müssen. Aber auch im allgemeinen ist trotz der guten Ernte nicht genug Geld unter den Leuten und da in den Gegenden, wo viel billige Ware gekauft wird, wie in den pennsylvanischen Minen- und Fabrikdistrikten, in den letzten Jahren viel Strikes geherrscht haben, so ist dort noch viel Ware an Hand. Tritt jedoch kaltes Wetter ein, wodurch dem Gelbfieber voraussichtlich ein Ende bereitet werden wird, und die derzeitige Wahl bringt ein die große Masse befriedigendes Resultat, so wird sich bessere Stimmung und damit wieder größere Kauflust einstellen.

Erwähnenswert ist noch, daß der deutschen Korbwaren-Industrie von Japan her eine sehr gefährliche Konkurrenz droht. Die Japanesen sind nicht nur sehr geschickte Leute, denn sie sind imstande, alles was nur verlangt wird nach Muster zu liefern, sie stellen auch die Ware so erstaunlich billig her, daß auch die deutschen Hausindustriellen, die sich bekanntlich mit sehr geringem Verdienst begnügen, gegen diese Konkurrenz nicht werden standhalten können.

— Prospekte * Preislisten * Circulaire * Rechnungen * Plakate * Statuten —

werden in jeder gewünschten Ausführung zu billigsten Preisen geliefert von

Friedrich Andreas Perthes, Gotha, Buchdruckerei.