

Deutschland ist hauptsächlich mit Farben, Zink, Eisenblech, Stahl, Nägeln, vor allem aber mit Wollenwaren beteiligt, deren Ausfuhr nach Japan sich vom Jahre 1890 mit 1 830 000 Dollars auf 5 239 000 Dollars im Jahre 1896 gehoben hat.

Die beiden für den Einfuhrhandel hauptsächlich in Betracht kommenden Häfen sind Kobe (oder Hiogo, wie es allgemein genannt wird) und Yokohama. Dann kommt Nagasaki, wohin hauptsächlich solche Waren zur Einfuhr kommen, welche nicht für den allgemeinen Handel des Landes bestimmt sind. — Als Schiffsbau-Hafen figurieren in seinen Einfuhrlisten vorwiegend: Eisenwaren, Maschinen, Dampfkessel, Werkzeuge u. s. w. — Zucker und Rohbaumwolle machen 35 %, Erdöl und Bohnenkuchen 12 % seiner Einfuhr aus, während wollene und baumwollene Textilwaren, Blei, Zinn, Glaswaren, Farben, Drogen, Chemikalien, Tuche, Glocken, Uhren, wissenschaftliche Instrumente und sonstige allgemeine Einfuhrartikel kaum in den Listen vorkommen. — Der Außenhandel von Osaka ist auf Kobe mit übergegangen. Der Konsum in Osaka ist bedeutend, aber die für dort bestimmten Waren gelangen in Kobe zur Ausschiffung und werden per Bahn oder Schiff nach Osaka überführt. Ebenso gelangen in Niigata und Hakodate keine ausländischen Waren zur Einfuhr; diese Häfen decken ihren Bedarf von Kobe und Yokohama. — Diese letzteren beiden Häfen bilden den Mittelpunkt für den Einfuhrhandel. Kobe, obgleich für gewöhnlich als weniger wichtig angesehen, hat doch in mancher Hinsicht Yokohama überflügelt. Sein Einfuhrhandel erreicht die Höhe von 82 Millionen Dollars, gegen 72 Millionen in Yokohama. Der ganze Ausfuhrhandel — Ein- und Ausfuhr — erreicht in Kobe 1 083 000 Tonnen, in Yokohama 909 000 Tonnen. Nur durch die Häfen Kobe und Yokohama können ausländische Waren in den freien Innenhandel des Landes eintreten. Der ausländische Kaufmann hat mit seinen Waren keinen Zutritt ins Innere des Landes, und muß also in den Eingangshäfen über seine Waren disponieren.

Dieser Teil des Geschäftes wird besser durch die Eingeborenen besorgt, mit denen der Ausländer wohl kaum erfolgreich konkurrieren können. Der Einheimische verfügt über alle Vorteile, die dem Ausländer zu eigen sein können, außerdem aber noch über vieles anders. — In Japan herrschen im Binnenhandel andere Gebräuche als in China, wo der fremde Kaufmann unter Umständen mehr geschützt ist als der chinesische Unterthan selbst. — In Japan ist das anders; wenn auch die bestehenden Verträge dem Ausländer gewisse Privilegien einräumen, so trifft die Regierung doch keine ihre eigenen Unterthanen irgendwie belästigenden Bestimmungen. Aber das System, nach welchem die ausländischen Waren in den Binnenhandel überführt werden, scheint sehr ungenügend zu sein. Ob die ausländischen Waren auf eigenes Risiko des ausländischen Händlers oder infolge festen Auftrages seitens japanischer Firmen eingeführt wurden, der Ausländer ist bei seinen Dispositionen recht sehr von der Gnade des einheimischen Agenten resp. Maklers, Banto, wie er in Japan genannt wird, abhängig. — Dieser Banto ist der Zwischenhändler, durch den alle Transaktionen vorgenommen werden; in den meisten Fällen bekommt man den Kaufmann selbst, für den er zu arbeiten vorgibt, gar nicht zu Gesicht; derselbe existiert vielleicht gar nicht. — Alle Abschlüsse werden auf die Zuverlässigkeit der Versicherung dieses Bantos hin gemacht, und wenn der Markt intakt bleibt, geht auch alles gut, fallen aber die Preise der betr. Waren, so ist der Ausländer völlig in den Händen dieses Bantos. — Es ist vorgekommen, daß Ausländer ihre Magazine, infolge von festen Verträgen mit Japanesen, mit Waren überfüllt hatten, und doch konnten die Besteller nicht zur Abnahme der Waren gezwungen werden. — Es ist ganz aussichtslos, einen gewöhnlichen Japanesen zur Einhaltung irgendeines Kontraktes anhalten zu wollen. Ist der Markt ungünstig, verlangt er, daß die Waren aufgehoben werden, bis bessere Zeiten kommen, oder er sucht sich durch allerlei nützige Einwendungen, bezüglich Verpackung, Qualität etc. von dem Kontrakt los zu machen. Nimmt der Ausländer die Hilfe des Gerichts in Anspruch, so verschlimmert er seine Lage, denn es wird ein regelrechter Boykott über ihn verhängt, sodaß er seine Geschäfte nicht früher wieder aufnehmen kann, als bis er nachgegeben hat. — Bis vor kurzem war es Sitte, von dem einheimischen Besteller die Hinterlegung eines Depots zu verlangen, als Sicherheit für eine prompte Einhaltung des Kontraktes; leider haben einzelne Firmen auf dieses probate Mittel verzichtet, die anderen mußten nun folgen, um nicht vom Geschäft ganz ausgeschlossen zu werden. Es ist auffallend, wie gering der Verkehr zwischen Ausländern und Einheimischen in geschäftlichen Angelegenheiten ist. Nur wenige Kaufleute sind mit der Sprache des Landes vertraut; infolge dessen fehlt die Bekanntschaft mit den besser situierten japanischen Geschäftsleuten, sodaß man meistens von der Gnade des Bantos abhängig ist.

Die wichtigste Frage, in bezug auf die Mittel zur Hebung des Handels, ist, ob der Fabrikant und seine japanischen Konsumenten in genügend enger Verbindung miteinander sind und ob der Importeur bei Wahrnehmung seines eigenen Geschäftes die Interessen seines Fabrikanten genügend schützt.

In gewissen gut eingeführten Stapel-Artikeln kann hier der Fabrikant nichts Besseres thun, als die Ausbreitung des Handels dem Importeur zu überlassen, dessen eigenes Interesse es ist, das Geschäft nach Möglichkeit zu fördern; aber es giebt auch verschiedene Artikel, welche sich sehr günstig einführen würden, wenn sie mehr bekannt gemacht würden, als solches bisher geschehen ist.

Das beste Teil beim Einfuhrhandel ist der Kauf auf Kontrakt und zwar für solche Waren, welche im japanischen Markt schon eingeführt und gefragt sind. Beide, der Importeur wie der japanische Händler, wenden solchen Waren immer eine größere Aufmerksamkeit zu als anderen Artikeln, die bei richtigem Vorgehen aber doch vielleicht sehr bald in Aufnahme kommen könnten. — Und ohne irgendwelchen Mangel an Patriotismus vorwerfen zu wollen, ist und bleibt doch die erste Sorge des Importeurs, Aufträge auf Kontrakte zu bekommen, wobei es ihm meistens ganz gleichgültig ist, woher die Waren kommen, ob made in Germany, British made oder American made. — Es ist ja selbstverständlich, daß nicht jeder Fabrikant seinen eigenen Spezial-Bevollmächtigten in jenen ostasiatischen Ländern unterhalten kann. Einige größere Fabrikanten und Lieferanten von Eisenbahnmateriale, Maschinen, Werkzeugen etc. haben ihre eigenen Vertreter, aber da genügt auch schon ein einziger Auftrag, um die Kosten für das ganze Jahr zu decken. Aber zwischen Spezial- resp. persönlicher Vertretung und gar nicht vertreten sein, giebt es noch vielerlei Arten des Verkehrs. — Wie durch Hongford, dessen Bericht über Japan eine so allgemeine Aufmerksamkeit und günstige Beurteilung erfuhr, mitgeteilt wurde, teilt sich der japanische Einfuhrhandel in zwei Klassen. Die erste Klasse ist gewöhnlicher Stapelhandel in Baumwolle, Garnen, Textilwaren, Gemischten Metallen, Farben, Drogen etc. Die zweite Klasse besteht in Lieferungen für die Regierung, für Eisenbahn-, Schiffbau- und andere Gesellschaften. Der Importhandel der ersten Klasse ist in den Händen der in Japan lebenden Ausländer gut aufgehoben und wird dadurch der enge Zusammenhang zwischen dem Importeur und dem japanischen Vermittler erhalten, und beide bleiben immer auf dem Auslug nach neuen Unternehmungen. — Durch den Wettbewerb sind die Kommissionsgebühren und sonstigen Geschäfts-Unkosten so herabgedrückt, daß keinerlei direktes Vorgehen, weder seitens des japanischen Grofsisten im Ausland, noch des ausländischen Fabrikanten in Japan, einen größeren Konsum an ausländischen Waren veranlassen könnte. — Jede Nation ist bestrebt, einen größeren Anteil am japanischen Handel zu erringen, und nur diejenige Nation wird nicht hinten an stehen müssen, welche die größten Anstrengungen macht. Im kaufmännischen Wettbewerb ist jeder Kunstgriff gut zu beachten, und unsere Fabrikanten müssen pffigig genug sein, um ihre Erzeugnisse nicht durch andere vordrängen zu lassen.

Die zweite Klasse der Geschäfte, von der gesprochen wurde, ruht meist in den Händen japanischer Firmen, schon wegen der Eigenart und stellenweise schweren Bedingungen der Kontrakte.

Die Schnelligkeit, mit welcher das Eisenbahnnetz über Japan vervollständigt wird, muß den ausländischen Fabrikanten zur größten Wachsamkeit anspornen. — Es sind heute bereits 600 engl. Meilen Staats-eisenbahnen und 2300 engl. Meilen Privatlinien in Betrieb. Außerdem sind weitere 1000 Meilen Privatlinien im Bau und für 500 Meilen liegen die Koncessionen schon wieder vor. — Dem Regierungsprogramm für Eisenbahnbau entsprechend sind für die nächsten 10 Jahre 26 500 000 Dollars für Vervollkommnung und Ausdehnung der bestehenden Staatslinien bewilligt, und in derselben Periode sollen 87 Millionen Dollars für den Bau neuer Linien in einer Ausdehnung von 1220 Meilen verausgabt werden. — Privatlinien werden voraussichtlich noch schneller wachsen. Der Bedarf an Eisenbahnmateriale wird seitens Japan aus den verschiedenen leistungsfähigsten Ländern bezogen. Lokomotiven wurden in den letzten zwei Jahren ausschließlich aus Amerika beordert. Für alle Staats-Unternehmungen, wie Eisenbahn, Schiffsbau, Waffen etc., benötigten Materialien stehen die Offerten der ersten Firmen der Welt auf der offiziellen Liste. Ein Staatsgesetz befiehlt die Einholung genauer Offerten von den bestimmten, als leistungsfähig anerkannten Firmen. — Die sich bewerbenden Firmen haben bei Einreichung eine kleine Kautions zu hinterlegen, welche, wenn der Auftrag erteilt wird, auf 10 % des ganzen Betrages der Bestellung zu erhöhen ist. Diese Kautions wird bei Erfüllung der Kontrakte freigegeben. In einzelnen Fällen, in denen eine Nichterfüllung des Kontraktes ernste Verluste nach sich ziehen würde, wird der Auftragnehmer gehalten, eine hohe Summe zu hinterlegen. Dieses Geschäft in Lieferungen für die Regierung liegt hauptsächlich in den Händen von sechs japanischen Firmen. Keine Firma wird bevorzugt; das Geschäft wird in offener, freier Weise erledigt, ohne Rücksicht auf irgendwelche Nationalität. Alle haben die gleichen Chancen. — Es ist von großer Bedeutung für den ausländischen Fabrikanten, nur von Sachverständigen vertreten zu sein; namentlich ist dieses für die Maschinenbranche zutreffend; es müssen Fachleute, Ingenieure da sein, welche imstande sind, den Kaufmann über alle technischen Fragen Aufklärung zu geben. Wer einen Spezial-Vertreter in Japan