

phierend berichten, während der deutsche Exporthandel nach Südamerika (Argentinien, Brasilien und Chili) in den Jahren 1889—1896 sich insgesamt nur um ca. 1½ Millionen Mark gehoben hat. —

Bei der außerordentlichen Wichtigkeit der südamerikanischen Absatzgebiete für Deutschlands Außenhandel ist von verschiedenen Seiten schon wiederholt darauf hingewiesen worden, wie notwendig es sei, daß auch Deutschland eine solche aus Fachleuten bestehende Handelskommission nach den südamerikanischen Staaten abordnen möchte, um sich von den gewaltigen Hilfsquellen jener Länder zu überzeugen und durch ihren persönlichen Einfluß einen belebenden Anstoß zur gedeihlichen Weiterentwicklung unserer Handelsverbindungen nach dort zu geben. Die Aufnahme der nordamerikanischen Handelskommission in den verschiedenen Staaten war eine geradezu glänzende und großartige. In allen bedeutenderen Plätzen wurden ihnen eigene von den betreffenden Handelsministerien gewählte Komitees beigegeben, mit dem Auftrage, die Amerikaner zu führen, allen ihren Wünschen zu entsprechen und sie über alles bezüglich Einfuhr und Ausfuhr der Länder Wissenswertes zu unterrichten. — Zum Besuche der im Inneren gelegenen Handelsplätze wurden der Forschungskommission seitens der betr. Regierungen Extrazüge zur Verfügung gestellt. Alle Behörden, Kaufleute und Industrielle haben gewetteifert, die besten und weitgehendsten Erleichterungen zu schaffen, um an der Erreichung des Zweckes dieser Kommission nach Möglichkeit beizutragen. —

„Unsere Fahrt durch Brasilien“ — so heißt es in dem betreffenden Bericht — „war köstlich und lehrreich, und niemand von uns hat das Land verlassen ohne den größten Eindruck von dem wunder-

baren, märchenhaften Reichtum dieser großen Republik und von der stets wachsenden Wichtigkeit derselben für den Welthandel.“ —

Der uns vorliegende Hauptbericht dieser Handelskommission, welcher für die Nationale Vereinigung nordamerikanischer Fabrikanten zusammengestellt wurde und zur Veröffentlichung und Verteilung an die Industriellen und Exporteure der Vereinigten Staaten kommt, behandelt in ausführlicher Weise den jetzigen Außenhandel von Argentinien, Uruguay und Brasilien und soll die wertvollste Analyse des Außenhandels jener Staaten sein, welche jemals zusammengestellt worden ist. Der größte Teil dieser Informationen ist Original und werden alle Interessenten, denen an einer genauen Klarlegung des südamerikanischen Handels gelegen ist, den Wert dieser Berichte zu schätzen wissen. Die Art und Weise und die Ausdehnung der Handelsverbindungen, welche die inbetracht kommenden Nationen mit den südamerikanischen Staaten unterhalten, sind klar vorgezeichnet, so daß der Vergleich zwischen den verschiedenen Konkurrenten in diesem internationalen Wettbewerb leicht zu ziehen ist.

Diese Originalberichte über den Befund der Märkte in Brasilien, Argentinien und Uruguay enthalten eine mächtige Fülle hochwichtiger Details und Auskünfte, welche für unsere deutsche Industrie von höchstem Interesse sind. Aus diesem Grunde werden wir — mit Oktober-Nummer beginnend — die Berichte der nordamerikanischen Handelskommission auszugsweise veröffentlichen und sind überzeugt, daß dieselben die aufmerksamste Beachtung aller industriellen und exportierenden Firmen finden werden.

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

werden in jeder gewünschten Ausführung zu billigsten Preisen geliefert von

Friedrich Andreas Perthes, Gotha, Buchdruckerei.

Zur Ausfuhr nach Niederländisch-Indien.

(Nachdruck verboten.)

Niederländisch-Indien, dessen industrielle und wirtschaftliche Verhältnisse in raschem und doch gesundem Aufschwunge begriffen sind, ist ohne Zweifel be- rufen, einmal eine wesentliche Rolle im Handels- leben des fernen Ostens zu spielen. Die dort ansässigen europäischen Häuser sind sich wohl bewußt, welche weiten Absatzgebiete sie in Englisch-Indien, in China und Japan in der Nähe haben und zeigen sich eifrig bemüht, die für die Ausdehnung ihrer Beziehungen günstigen Bedingungen, die Pest in Indien, die zerfahrenen Verhältnisse Chinas und die wirtschaftliche Krisis Japans zu ihren Gunsten auszunutzen. Um nun die natürlichen Hilfskräfte des Landes zu erschließen, geht man besonders auf Java eifrig daran, den Boden auf Gold und andere Metalle sowie auf Petroleum zu untersuchen und die Lager von Erzen durch eine Menge von Bahnlinien mit der Küste zu verbinden. Öffentliche Bauten großen Stiles im Interesse der Hygiene und der Volksbildung sind in Angriff genommen, kurz Niederländisch-Indien befindet sich auf dem besten Wege, in seinen Verhältnissen einen Umschwung zum Besseren herbeizuführen. Unter diesen Umständen ist es leicht begreiflich, daß der Import von Erzeugnissen der europäischen Industrien

mit jedem Jahre stark an Umfang zunimmt, und auch daher wohl am Platze, einmal die Mittel zu erörtern, durch welche dem deutschen Exporthandel die Möglichkeit geboten wird, seine Beziehungen dorthin umfangreicher zu gestalten. In dieser Beziehung verdienen folgende Punkte besondere Beachtung: Direkte Repräsentation, sorgfältige Kenntnis der verlangten Erzeugnisse, Dauer der Kredite, Lieferungsbedingungen, Errichtung von Lagern am Platze. Was die direkte Repräsentation deutscher Häuser anbelangt, so empfiehlt es sich vor allem, den Vertreter mit weitgehenden Vollmachten auszustatten, so daß er in der Lage ist, Lieferungen abzuschließen, ohne vorher seine Auftraggeber um Zustimmung angehen zu müssen. Oft genug kommt es vor, daß bei Submissionen der Termin so kurz gestellt wird, daß der Agent selbständig zu entscheiden hat, welches Angebot er machen kann, will er nicht durch Rückfragen in Europa die Frist, die ihm übrig bleibt, ungenutzt verstreichen lassen und schließlich mit seinem Gebote zu spät kommen. Natürlich bedarf es aber zu diesem Zwecke eines zuverlässigen, erfahrenen Mannes, der vielleicht etwas mehr kostet als ein anderer, diese Kosten aber reichlich wieder einbringen dürfte. Von großer Wichtigkeit ist die genaue Kenntnis der verlangten Erzeugnisse, denn geringe Nebensächlichkeiten können dazu führen, daß ein Produkt nicht den gewünschten Erfolg erzielt; hierher gehören Einzelheiten der Ver-

packung, Größe, Färbung, Qualität, Beschaffenheit der Behälter etc. Bei Absendung größerer Warenposten ist es daher ratsam, dem Vertreter vorab eine Sammlung von Mustern zuzustellen, nach denen auf Angabe desselben am Gros der Sendung noch etwaige Änderungen vorgenommen werden können. Handelt es sich um Erzeugnisse der Eisenindustrie von größerem Umfange, so möchte allenfalls die Probesendung durch Lieferung detaillierter Zeichnungen und Pläne ersetzt werden, aus denen man sich ein Bild von der Aufstellung der Maschinen und Apparate, der entwickelten Kraft, des Verbrauchs an Heizmaterial, der Bedienung etc. machen könnte. Eine sehr wichtige Frage ist die Ausdehnung und Dauer der Kredite, denn von ihr hängt meistens im wesentlichen der Erfolg eines Unternehmens ab. Im allgemeinen empfiehlt es sich, in dieser Beziehung, natürlich nach vorhergehender sorgfältiger Erkundigung durch den Platzvertreter, der dabei vor- sichtig zu Werke zu gehen hat, so entgegen- kommend wie möglich sich zu zeigen. Man mache von vornherein einen Unterschied zwischen einem europäischen und einem chinesischen Kunden — die meisten nichteuropäischen Häuser sind in chinesischen Händen —; ersterer ist zumeist achtbar und ehrlich, während letzterer weniger Zutrauen verdient. Er besitzt bei aller äußeren Solidität manche Laster: er spielt gern, ist leidenschaftlicher Opiumraucher und sucht sich seinen Verpflichtungen gern zu ent-