

jedes Mitglied ein Eintrittsgeld von 1000 Lire und einen Jahresbeitrag von 100 Lire zu entrichten, verhältnismäßig also geringe Beträge. Will ein Haus aus der Gesellschaft, die vorläufig für eine Dauer von 6 Jahren berechnet ist, austreten, so muß es 6 Monate vorher kündigen und kann dann sofort durch ein anderes Unternehmen der gleichen Branche ersetzt werden. Jeder Teilnehmer hat beim Eintritt die Industrie-Erzeugnisse, die durch die Agenten des Syndikats verkauft werden sollen, genau zu spezifizieren, kann aber die Liste später nach Belieben ergänzen, wenn dadurch nicht die von anderen erworbenen Rechte verletzt werden. Gibt ein Haus den Vertrieb eines bisher geführten Artikels auf, so hat es das Komitee davon in Kenntnis zu setzen, damit dieses für etwaigen Ersatz Sorge tragen kann. Dies sind im wesentlichen die Pflichten der Mitglieder, während ihnen dafür als Recht die Vermittlung der Verkäufe durch die von der Vereinigung bestellten Agenten zusteht. Diese dürfen Vertretungen anderer als Syndikatsfirmen nicht übernehmen und verkehren direkt mit den italienischen Firmen ohne Einmischung des Komitees, das nur bei Klagen über die Agenten einschreitet. Für die Vermittlung der Geschäfte erhalten dieselben eine je nach den Artikeln vorher festgesetzte Kommission von den Exportfirmen, die außerdem die Kosten der Korrespondenz und etwaige Depeschenspesen zu tragen haben. Während diese Agenten hinsichtlich des Exportverkehrs nach dem fernen Osten gebunden sind, steht es ihnen frei, die Erzeugnisse desselben für eigene Rechnung zu vertreiben. Das Komitee ernannt für jede bestimmte Zone, die mit gegenseitigem Einverständnis festgesetzt wird, einen einzigen Vertreter, dem es indes überlassen bleibt, sich mit anderen Personen zu gemeinsamem Handeln zu vereinigen und Unteragenten unter seiner Leitung einzusetzen. Derselbe empfängt aus den Mitteln der Gesellschaft zu Anfang seiner Thätigkeit, um die Kosten der ersten Einrichtung zu decken, eine je nach den Plätzen verschieden bemessene Summe, ist aber dann hinsichtlich der übrigen, späteren Spesen, wie Mieten, Personal etc. lediglich auf seine Kommissionsgebühren angewiesen. Er ist also im Grunde genommen ein auf eigene Rechnung arbeitender Kommissionär, der von dem Konsortium ernannt und eingerichtet wird, wofür er sich dem letzteren zur Verfügung stellt. Die Agenturen haben keine Waren vorrätig — was als ein gewisser Übelstand bezeichnet werden muß, dessen Abhilfe bereits in Aussicht genommen wurde — dagegen sind sie wohl mit Mustern ausgerüstet, aus denen Qualität und Aussehen der Waren ersehen werden kann. Sie sorgen für den Vertrieb der Waren, nehmen die Ordres in Empfang und übermitteln sie den Fabrikanten. Verkauft wird stets c. a. f. Ablieferungsort, so daß das Risiko des Transportes dem Absender zufällt, dafür aber ge-

nüest der Käufer die Annehmlichkeit, daß er im voraus genau seine Kalkulation machen kann, und nicht durch unvorhergesehene Kosten geschädigt wird. Aus diesem Grunde bürgert sich diese Verkaufsweise überhaupt im fernen Osten mehr und mehr ein, und wer auf eine Ausdehnung seiner Beziehungen dorthin bedacht ist, thut jedenfalls gut, darauf Rücksicht zu nehmen. Soweit könnte das italienische Unternehmen, von kleineren Mißständen abgesehen, wohl als durchaus nachahmenswert hingestellt werden. Dagegen hat man bei seiner Organisation eine weitere Bestimmung getroffen, die sich nicht empfiehlt und auch viel dazu beitrug, daß sich bisher nicht alle Erwartungen verwirklichten, die man auf dasselbe gesetzt hatte. Es ist der Zahlungsmodus. Während der gesamte heutige Geschäftsverkehr in größerem oder geringerem Maße auf der Gewährung von Kredit beruht, und besonders im fernen Osten die dort im Wettbewerb befindlichen Industriestaaten sich gegenseitig durch Gewährung von Zahlungserleichterungen überbieten und dadurch eine förmliche Plage heraufbeschworen haben, verkauft das italienische Syndikat lediglich gegen Barzahlung bei Ablieferung der Waren. Das hält natürlich den indischen oder chinesischen Händler sehr oft davon zurück, zu dem Gesellschaftsagenten in Beziehungen zu treten, und so wird es die erste Aufgabe der Gesellschaft sein, wenn sie auf eine wirkliche Förderung des italienischen Exports nach jenen Ländern bedacht sein will, diese Bedingung auszumerzen. Jedenfalls aber haben die Teilnehmer der Vereinigung uns den Weg gezeigt, welchen wir gehen müssen, um mit verhältnismäßig nicht großen Kosten auch kleineren Firmen den direkten Export nach dem fernen Osten zu ermöglichen, und es würde sich sicher empfehlen, wollte man in Deutschland dem Beispiel Italiens unter Vermeidung der von diesem begangenen Fehler recht bald folgen.



Die Invasion des Weltmarktes durch Amerika.

Unter dem Titel „Commercial Relations of the United States“ hat Mr. Fred. Emory, der Chef des früheren statistischen Bureaus des Staats-Departements, welche Abteilung jetzt den Namen „Bureau für Außenhandel“ führt, eine längere Abhandlung veröffentlicht, in welcher er es sich zur Aufgabe gestellt hat, auf Grund statistischer Zahlenangaben den bemerkenswerten Aufschwung des amerikanischen Handels in den Weltmärkten nachzuweisen. Indem er von einer „Invasion der Märkte der Welt“ seitens der Ver. Staaten spricht, führt er aus, daß dieselben auch auf kommerziellem Gebiete eine Weltmacht-Stellung anstreben. Wenn auch in der Abhandlung kein

Bezug genommen wird auf die neuesten, durch das Eingreifen der Ver. Staaten auf den Philippinen, Cuba, Porto Rico und anderen Punkten hervorgerufenen geographischen und politischen Änderungen, beschäftigt sich die Abhandlung doch mit dem wichtigen Anteil, den amerikanischer Unternehmungsgeist und amerikanisches Kapital an der Entwicklung des fernen Ostens haben.

In der Einleitung sagt Emory:

„Die Ver. Staaten sind nicht länger nur die bloße Getreidekammer der Welt. Während der Export derselben von Ackerbauprodukten während des abgelaufenen Jahres in erstaunlichem Maße zugenommen hat, sind die Verkäufe derselben von Fabrikaten im Ausland in einer Ausdehnung und mit einer Leichtigkeit und Promptheit gestiegen, daß dadurch Länder, die seit Generationen nicht nur ihren einheimischen Markt beherrschten, sondern auch faktisch gewisse Handelsbranchen in anderen Ländern monopolisiert hatten, in ernstliche Besorgnis versetzt worden sind. Erwägt man daß dies Resultat mit verhältnismäßiger Leichtigkeit erzielt wurde, trotz größerer, dem Export der Ver. Staaten in Form von Diskriminationen verschiedener Art auferlegter Hindernisse und trotzdem die planmäßigen Anstrengungen, unseren Fabrikaten ausländische Märkte zu erobern, noch in ihrer Kindheit stehen, so kann die Fähigkeit der Ver. Staaten, erfolgreich mit den fortgeschrittensten industriellen Nationen der ganzen Welt, wie auch mit denselben auf ihren eigenen heimischen Märkten zu konkurrieren, nicht länger im Ernste bezweifelt werden.“

Die Aufmerksamkeit, welche ausländische Regierungen dieser raschen Zunahme des amerikanischen Handels schenken, wird von Emory wie folgt besprochen:

„Angesichts dessen, was eine „amerikanische, Invasion der Weltmärkte“ genannt werden kann, wird die Stellung der tonangebenden Handelsvölker gegeneinander und die Beziehungen, in welchen ihre industrielle Thätigkeit und ihre Handelsinteressen zu den Ver. Staaten stehen, zu einer Sache von großer praktischer Bedeutung. Man kann sagen, die Hauptarbeit der europäischen Diplomatie in diesen Tagen sei, neue Sphären des Einflusses und erweiterte Handelsgelegenheiten wie auch geeignetes Territorium zur Niederlassung der überflüssigen Bevölkerung aus den dichter bewohnten europäischen Ländern zu suchen. Die Welt hat den Fortschritt der diplomatischen Vorgänge in China mit einem Interesse beobachtet, welches dadurch erhöht wurde, daß man wußte, das praktische Resultat davon werde entweder die Eröffnung neuer Kanäle für den Welthandel oder das Ansehen solcher durch einzelne Nationen zu ihrem eigenen Vorteile sein. China war seit einigen Jahren eines der vielversprechendsten Felder des Unternehmungsgeistes, der Industrie und des Kapitals der Amerikaner, und der Eintritt jenes riesigen Reiches auf den Pfad der Ent-