

Jede Wolle findet ihren Käufer, aber nicht jeder Käufer kauft dieselbe Wolle. Es ist darum nöthig, daß der Producent die feinige an den bringt, der sie brauchen kann und zu schätzen versteht. Ist sie von einer besondern Vorzüglichkeit, so muß er diejenigen Fabrikanten kennen, die dergleichen verbrauchen, um sie darauf aufmerksam zu machen. Denn es ist nicht zu erwarten, daß der Fabrikant von seiner Schäfererei Notiz haben könne, oder im Augenblicke auf dem Platze ist, wenn sie zum Verkaufe ausgestellt wird. Ueberhaupt ist anzumerken, daß der Fabrikant sich nie lange auf dem Markte aufhält, seine häuslichen Geschäfte sind zu wichtig, als daß er sich lange entfernt halten oder auf mehreren Märkten sich umsehen könnte. Er kauft lieber etwas theurer, als daß er ruhig gelegentliche sogenannte gute Käufe abwartete. Ist aber sein Bedürfniß befriediget, so kauft er, so zu sagen, um keinen Preis, und wenn ihm noch so vorzügliche Wollsorten angetragen würden.

Zum Glück tritt hier der Großhändler als Mittler auf. Dieser, mit dem verschiedenartigen Verbräuche der Wolle vertraut, weiß, wo gerade die ihm angebotene Sorte beliebt ist. Er kauft sie auf Spekulation, weil er der Abnahme gewiß seyn kann. Seine Aufmerksamkeit ist einzig auf das Geschäft gerichtet, und darum wartet er das Ende des Marktes ab, wenn längst der Fabrikant verschwunden ist. Wird sein Markt überfahren, so wagt er Spekulationen, nimmt ansehnliche Summen auf, um mehr zu kaufen, als er früher gesonnen war, oder bewegt reiche Kapitalisten zur gemeinschaftlichen Theilnahme. Ueber bereit zu kaufen, sinnt er auf Mittel, die ältern Vorräthe zu vertreiben, um Platz und Geld zu gewinnen, die bei den Producenten zurückgebliebenen Wollläger auch außer der Marktzeit an sich zu nehmen. So bleibt durch ihn ein ununterbrochener Verkehr und vereinigt Ver-