

er den guten Rat, sie sollten sich nicht gegenseitig die Tür verriegeln, denn es hätte ja doch keinen Zweck: „Acheter c'est vendre“ — kaufen bedeutet zugleich verkaufen.

Mit dem berühmten Laissez faire haben seitdem tausend Professoren ihre Professur und zehntausend Politiker ihre Reden bestritten, und das „acheter c'est vendre“ ist eigentlich so einleuchtend, daß man es keinem erst zu beweisen brauchte. Nur wenn es auf die Anwendung dieser Erkenntnis in der Praxis ankommt, hapert es jedesmal. Laissez faire, laissez passer heißt dann immer bloß: „Laßt doch mich gefälligst machen, was ich will“ und „Wie kommen Sie dazu, mein Herr?!“ Acheter c'est vendre aber verursacht ernste Schmerzen in der Lebergegend — ja, du lieber Gott, wovon soll man denn leben, wenn man für das, was man haben will, gleich immer etwas weggeben soll?

„Ich ja — du nicht“ und „lerne verkaufen, ohne zu kaufen“: das ist, auf eine kurze Formel gebracht, der Kern alles dessen, was man Zollpolitik nennt.

Natürlich sagt man's nicht so. Dazu sind wir und sind die anderen viel zu schlau. Jeder Staat hat sich in langer Uebung eine Lehre zurechtgemacht, mit der er haarscharf beweist, daß er und nur er Schutzzölle notwendig habe. Uns kostet der Zentner Getreide zwölf Mark, billiger können ihn die Landwirte nicht liefern, wenn sie leben wollen.

„Ihr, mit eurem bessern Boden könnt ihn für zehn Mark auf den Markt bringen, folglich müssen wir auf jeden Zentner, den ihr einführt, zwei Mark, nein, das ist auch noch zu wenig, drei Mark Schutzzoll legen, damit ihr unsere Landwirtschaft nicht in Grund und Boden konkurriert.“

„Aber ihr habt doch soviel Kohle und Erze und vorzügliche Hochöfen, mit denen ihr weit billiger Eisen herstellen könnt als wir mit unseren schlechten Rohstoffen, unseren mangelhaften Fabrikanlagen und unseren ungeschulten Arbeitern. Folglich müssen wir, damit unsere Industrie es auch einmal zu

etwas bringen kann, schon auf euer Eisen einen Schutzzoll legen, fünfzig Mark die Tonne — sonst kostet es uns selber mehr.“ (Wenn sonst auch Lob des eigenen Landes patriotische Pflicht ist, — sobald es an Zollverhandlungen geht, wird die eigene Wirtschaft geschmäht und heruntergemacht, daß kein Hund mehr davon einen Bissen nehmen möchte.)

Achtung, Hawaii meldet sich: „Prima prima Ananas, nur aus Hawaii erhältlich. Haben Sie Bedarf, mein Verehrtester?“

„Bedarf schon, aber bei uns wachsen ausgezeichnete Mandarinen. Wenn ihr zu billig Ananas einführt, werden keine Mandarinen mehr gekauft.“ Also erst einmal einen tüchtigen Schutzzoll auf Ananas.

„Aber Tee, Kaffee, meine Herrschaften, den könnt ihr uns doch nicht verzollen, denn aus Eichenlaub und Lindenblüten läßt sich doch wohl kein konkurrenzfähiges Frühstück mehr bereiten?“

Die Schutzzollpolitiker werden schwankend. „Etwas Zoll wird man ja wohl auf Kaffee legen müssen, damit wir gelegentlich den Leuten auf Sumatra die hohen Zölle runterhandeln können, die sie auf unsere photographischen Apparate legen. Aber allzu hoch brauchen die Sätze eigentlich nicht zu sein.“

Zum Glück hört es zur rechten Zeit noch der Finanzminister. „Was, ihr wollt Kaffee und Tee zollfrei ins Land hereinlassen? Wo der Teezoll seit Jahren die Stütze meines Etats ist? Wenn ihr mir nicht durch die Tee-Einfuhr Einnahmen verschafft, bricht der Staatshaushalt zusammen oder ich muß Steuern erheben, die die einheimische Wirtschaft ruinieren. Schutzzoll oder nicht, das ist mir gleichgültig: ich brauche für meine Finanzen Zolleinnahmen.“

So füllt sich die letzte Lücke. Wo nicht Schutzzölle erhoben werden, erhebt man, mit anderer Begründung, Finanzzölle. Was über die Grenzen kommt, muß erst einmal versteuert werden. Die