

Welthandelsartikel und ihre Preise.

Welthandelsartikel und ihre Preise.

Eine Studie zur Preisbewegung und
Preisbildung.

Der Zucker, der Kaffee und die Baumwolle.

Von

Dr. Clara Rakka-Ernst.



Verlag von **Duncker & Humblot.**
München und Leipzig 1912.

Alle Rechte vorbehalten.

**Mittenburg S. & M.
Pietenzsche Hofbuchbruckeret
Stephan Geibel & Co.**

Einleitung.

Die vorliegende Arbeit über den Zucker, den Kaffee und die Baumwolle soll der Versuch sein, ein Bild davon zu geben, wie drei der gebräuchlichsten Handelsartikel zu Weltwaren wurden, was die große Linie der Preisbewegung dieser Artikel am stärksten beeinflusst hat, und auf welche Weise sich die Preisbildung bei diesen drei wichtigen Welt handelswaren vollzieht.

Es wurde nicht beabsichtigt, die drei Artikel erschöpfend zu behandeln, es sollen nur nach Möglichkeit alle Faktoren in dem Werdegang des Zuckers, des Kaffees und der Baumwolle herausgegriffen werden, die die Bewegung und Bildung der Preise dieser Waren erklären.

Dabei ist besonderer Wert darauf gelegt worden, das Heraushausen dieser Waren aus der alten Handelswelt zu beschreiben.

Sind doch alle Preise alter Waren zusammenhängend, handelt es sich doch um eine Kette von Preisen, die nur aus der Geschichte der Waren selbst zu erkennen ist, und aus der Geschichte der Völker, durch deren Hände jene Kette glitt.

Leider war es nur möglich, diese Dinge grob zu umreißen, hier und da anzudeuten, ein Licht aufzusetzen, so reizvoll es gewesen wäre, eine einzige Welthandelsware herauszugreifen, ihre Geschichte, und die Geschichte ihrer Preise, gründlich zu erforschen und bis auf den heutigen Tag zu verfolgen¹⁾.

Sollte aber die Preisbewegung und Preisbildung von Welthandelswaren im allgemeinen näher beleuchtet werden, so war es notwendig, mindestens drei Artikel nebeneinander zu stellen.

Um die Einheitlichkeit einigermaßen zu wahren, wurden Artikel des alten Levantehandels gewählt, die ziemlich auf dem gleichen Wege Verbreitung und dann Eingang nach Europa fanden, die alle drei durch die Entdeckung des Seeweges nach Ostindien und der neuen Welt in andere Bahnen gedrängt wurden, bei denen die Gaben der Natur, Witterungs-

¹⁾ Monographien über einzelne Handelswaren, speziell über die Geschichte einzelner Waren, sind sehr selten. Neben der Geschichte des Eisens von Ludwig Beck gibt es in deutscher Sprache noch die einzig dastehende Geschichte des Zuckers von E. von Bippmann, auf die sich der historische Teil der nachfolgenden Abhandlung über den Zucker stützt.

verhältnisse, die Arbeiterfrage u. a. m. die gleiche Rolle spielen, und die schließlich alle drei als wichtige Welthandelswaren, in die gleiche Handelsform einmünden: in den Terminhandel.

Doch noch aus einem anderen Grunde wurden diese drei großen Konsumartikel des alten Levantehandels gewählt. Die Levantewaren, der Kaffee muß hier zunächst ausgeschlossen werden, nahmen lange Zeit eine besondere Stellung ein; ihre Preise können mit den Preiskurven anderer Waren gar nicht verglichen werden.

Wenngleich die Zersplitterung des Münzwesens, die lokale Verschiedenheit des Maß- und Gewichtswesens, der Mangel eines festgefügteten Staatswesens u. a. m. auch für alle andern heimischen Waren große Preisunterschiede zwischen den einzelnen Gegenden verursachten, so beruhten die Preise der Levantewaren doch noch auf besonderen Ursachen. Der Weg, auf dem sie nach Europa gelangten und der durchaus nicht immer die gleichen Kosten auf die Waren häufte, war der eine Grund ihrer Besonderheit, der andere Grund ihrer Preishöhe war der, daß der Levantehandel häufig als eine Art Monopol an mächtige Kaufherren verliehen, oder als solches von ihnen ausgebildet wurde.

Die Preise der Levantewaren nahmen auch später, zur Zeit der großen Preisrevolution, im 16. und 17. Jahrhundert, ihren eigenen Verlauf. Die veränderten Handelswege, die Handelsverbindung mit Venedig, und ähnliche Gründe gaben den Preisen dieser Waren ihre besondere Richtung.

In der zweiten Hälfte des 17. Jahrhunderts, als die allgemeine aufsteigende Preisbewegung einen Stillstand erreichte, fielen die Preise der Landesprodukte und der Levantewaren: Vorzeichen einer Zeit, die durch den Ausbau der Verkehrswege einen größeren Ausgleich der Preise bringen sollte.

Die Zusammengehörigkeit der drei Waren, die hier behandelt werden sollen, zeigt sich aber wohl am deutlichsten in ihrer Einmündung in den Terminmarkt.

Der Terminhandel kann sich, unter bestimmten historischen Voraussetzungen, auf einer bestimmten Wirtschaftsstufe auch nur für bestimmte Artikel entwickeln.

Nur solche Waren eignen sich für den Terminhandel, die in großen Mengen periodisch produziert werden, häufigen Preisschwankungen unterworfen (Witterung), durch eine gewisse Gleichartigkeit der Qualität unbedingt vertretbar und Gegenstand des Massenkonsums sind.

Alle diese Eigenschaften befähigten den Zucker, den Kaffee und die Baumwolle zur Terminware, nachdem der Handel großkapitalistisch organisiert war.

Der Terminmarkt wiederum, in seiner einfachen Form, ist der Markt der freien Preisbildung, sofern man das Vergewaltigen der Preisbildung durch Haussse- und Baissediktionen, die vorübergehenden Cornerbildungen und das starke Eingreifen des allmächtigen Kapitals in einer einzigen Hand, abstreicht

Die Preisbildung anderer wichtiger Welthandelswaren, z. B. die der Kohle und des Eisens, des Petroleums u. a. m., zu verfolgen, ist bei weitem nicht so interessant, da die Preise dieser, wie der meisten großen Artikel, durch Übereinkommen der Produzenten ganz oder zum Teil gebunden sind. Bei ihnen kann weit weniger als bei den gewählten drei Welthandelswaren, das freie Spiel von Angebot und Nachfrage beobachtet werden.

Endlich ist auch von Interesse, zu sehen, wie die Preise zustandekommen, die schließlich der „kleine Mann“, die breite Masse des Proletariats für die Waren zahlt, die ihnen unentbehrlich geworden sind. Ist auch der Zucker bei uns in Deutschland kein so wichtiger Konsumartikel, wie etwa in Amerika und England, so sind doch die Baumwolle, als das Hauptmaterial für die Bekleidung der Masse, und der Kaffee, eines ihrer Hauptnahrungsmittel, Konsumartikel allerersten Ranges.

Die drei Welthandelsartikel sind nicht gleichmäßig behandelt worden, und zwar nicht nur mit Rücksicht auf das vorliegende Material, sondern auch mit Rücksicht darauf, daß manche Faktoren bei allen drei Artikeln die gleichen sind, und Wiederholungen tunlichst vermieden werden sollten.

Vor allem wurde davon abgesehen, die neuzeitliche Art der Preisbildung auf dem Terminmarkt an Hand von Wochenberichten, eingehend zu verfolgen.

Das ist nur beim Zucker geschehen, hier aber für einen Zeitraum von zwei Jahren.

Ein derartiges Verfahren, auch bei dem Kaffee und der Baumwolle angewandt, würde nicht nur sehr ermüdend wirken, es würde auch nichts neues zutage fördern, da es im großen und ganzen immer dieselben Nachrichten und Ereignisse sind, die die Terminmärkte dieser drei Waren beeinflussen.

Das häufig sehr Skizzenhafte der Darstellung ist nicht nur auf die Größe des Stoffes an sich zurückzuführen, sondern vor allem auch darauf, daß die Preisbewegung und Preisbildung immer in erster Linie im Auge behalten werden, und deshalb manches ausscheiden mußte, was für die Geschichte eines Artikels und seiner Entwicklung zur heutigen Bedeutung recht interessant und auch wichtig wäre.

Wenn bei einigen historischen Vorgängen eine Ausnahme gemacht wurde, so geschah es hauptsächlich aus dem Gedanken heraus, daß die

weit zurückliegenden Handelssereignisse und die Besonderheiten einer Ware im allgemeinen weniger bekannt sind, als die neuzeitlichen Entwicklungsphasen, und daß sie dem Leser häufig erst ein regeres Interesse an den besprochenen Handelswaren geben.

Daß auf den Zusammenhang zwischen dem Wert des Geldes und den Warenpreisen so wenig eingegangen wird, geschieht nicht nur deswegen, weil die Preise der Levantewaren zur Zeit der größten Verschiebungen auf diesem Gebiete nicht in eine Reihe mit den Preisen aller anderen Waren zu setzen sind, sondern hauptsächlich, weil es einer besonderen und sehr gründlichen Forschung bedürfte, um die Einwirkung dieses an sich zweifellos wichtigen Preisfaktors zu beweisen, einer Forschung, die nur an Hand eingehenderer Preisstudien gemacht werden könnte, als sie bei dem Heranziehen für drei Warengattungen und für eine so lange Spanne Zeit, mit Berücksichtigung internationaler Verhältnisse, möglich ist.

Die nachfolgende Darstellung der drei Welthandelswaren, Zucker, Kaffee und Baumwolle, bietet immerhin Stoff genug, um ein Urteil darüber zu gewinnen, welche Faktoren die Preise dieser Waren bestimmen, und um die Ergebnisse der praktischen Untersuchungen den Preistheorien gegenüber zu stellen.

Inhaltsverzeichnis.

Der Zucker.

| | |
|---|----|
| Erster Teil. Geschichtliches | 1 |
| Heimat des Zuckerrohrs. — Der erste Zucker. — Verbreitung der Kenntnis und des Genusses von Zucker durch die medizinische Wissenschaft. — Zucker als Handelsartikel Verbreitung des Zuckers durch die Araber. Zucker-Großindustrie, Zuckerluzus, Zuckersteuer. — Die Zuckerindustrie in Ägypten. Zuckermonopol. — Der Zucker in Europa: Sizilien und Spanien. — Der Zucker in China. — Weitere Verbreitung des Zuckers. Zucker als Welthandelsware. Eingang des Zuckers in Mitteleuropa über Venedig. — Verbreitung der Kenntnis des Zuckers und der Zuckerindustrie durch die Kreuzzüge. Zucker in Frankreich. — Zuckerpreise in England (1259—1702). — Die wichtigsten Zuckerproduktionsländer und ihr Handel mit Europa. — Verbreitung des Zuckers in Europa. Luzus. Preise. Steigerung der Produktion. Neue Handelswege. — Der Zucker in Amerika. Große Zunahme des Handels und Konsums. Preise. Zuckerpreise in England (1702—1885). | |
| Zweiter Teil | 14 |
| 1. Zuckerhandel und Zuckerindustrie in Deutschland bis zur Herrschaft des Rübenzuckers | 14 |
| 2. Die Zuckersektgebung und ihre Wirkungen. Zuckerkonferenzen. | 20 |
| 3. Die Verbilligung des Zuckers bis in die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts. Begründung. | 23 |
| 4. Die Hamburger Zuckerpreise von 1848—50. Begründung der Preisbewegung | 24 |
| 5. Die Entwicklung der Zuckerindustrie, der Zuckerpreise und des Zuckerkonsums in Deutschland bis 1900 | 31 |
| 6. Das Zuckerkartell | 35 |
| 7. Die Brüsseler Konvention | 38 |
| Dritter Teil | 42 |
| Die Preisbildung der Gegenwart. | 42 |
| a) Die Produktionskosten | 42 |
| b) Angebot und Nachfrage. | 50 |
| 1. Der Zuckerterminhandel | 50 |
| 2. Terminpreise und deren nähere Begründung | 53 |

Der Kaffee.

| | |
|---|-----------|
| Erster Teil. Geschichtliches | 58 |
| 1. Die Heimat des Kaffees | 58 |
| 2. Der Kaffee im Orient | 59 |
| Der Kaffee in Arabien. — Die Gründung Mocha als Handelsplatz für Kaffee. — Der Kaffeehandel Mocha. — Verbreitung des Kaffeegenusses und der Kaffeekultur. — Der Kampf gegen den Kaffee. — Der Kaffee in Konstantinopel. — Arabiens Kaffeekultur und Kaffeehandel. | |
| 3. Der Kaffee im Okzident | 66 |
| Die Einführung des Kaffees in Italien. Kaffee als Medikament. — Der Kaffee in England. — Der Kaffee in Frankreich. Kaffeemode. Kaffeelugus. — Der Kaffee in Holland. | |
| 4. Der Kaffee in Deutschland. | 69 |
| 5. Die Besteuerung des Kaffees in Deutschland. Kaffeeverbot, Kaffeemonopol, Kaffeefurrogate, Kaffeekonsum | 70 |
| Zweiter Teil. | 73 |
| 1. Die Kaffeeplantagen der Europäer. Produktion, Export, Handel | 73 |
| 2. Zunahme der Kaffeeproduktion und des Kaffeekonsums, mit besonderer Berücksichtigung deutscher Verhältnisse. Preise | 77 |
| Dritter Teil | 82 |
| 1. Der Kaffee im Hauptproduktionslande Brasilien. | 82 |
| a) Brasilien Bedeutung als Kaffeeland. Geschichtliches. Brasilien vorzügliche Vorbedingungen zur Kaffeekultur. Raubbau. Export. | |
| b) Arbeiterverhältnisse, Lage der Pflanze, Kolonisation | 85 |
| c) Die Produktionskosten des Kaffees. | 89 |
| 2. Die Kaffeevalorisation. | 91 |
| Vierter Teil | 96 |
| 1. Hamburgs Kaffeehandel, Kaffeepreise und deren Begründung, vom Ende des 18. Jahrhunderts bis in die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts, nach Tooke und Newmarch-Meyer | 96 |
| 2. Hamburgs Kaffeehandel in der Neuzeit. | |
| Der Kaffeeterminmarkt | 104 |
| 3. Kaffeetarif | 109 |
| 4. Andere Momente der Preisbildung | 112 |
| 5. Die neuzeitliche Entwicklung der Kaffeepreise | 114 |

Die Baumwolle.

| | |
|---|------------|
| Erster Teil | 116 |
| 1. Geschichtliches | 116 |
| a) Heimat der Baumwolle. Verbreitung der Baumwolle und des Handels mit Baumwolle und Baumwollwaren | |
| b) Die Baumwolle in Deutschland vom Anfang des 14. bis Anfang des 17. Jahrhunderts. | 119 |
| 2. Verarbeitung und Preise der Baumwolle in Deutschland vom Dreißigjährigen Krieg bis zum 19. Jahrhundert | 122 |
| 3. Die Verarbeitung von Baumwolle in Deutschland gegen Ende des 18. Jahrhunderts. Die Kontinentalsperre. Baumwollpreise in Mitteldeutschland bis zum letzten Viertel des 19. Jahrhunderts | 126 |

| | |
|--|------------|
| 4. Baumwollpreise in Hamburg nach Tooke und Newmarch-Asher von 1793 bis 1850 | 132 |
| 5. „Cotton famine“. | |
| Baumwollpreise von 1850 bis 1885 | 140 |
| 6. Organisation der Baumwollhändler. Einführung des Terminhandels. Statistisches. Zunahme des Konsums. Preise. | 142 |
| Zweiter Teil. Die Baumwolle in Amerika.. . . . | 143 |
| 1. Geschichtliches | 143 |
| 2. Amerikanische Baumwolle in England. Große technische Fortschritte vermehren Nachfrage und Angebot | 145 |
| 3. Die Produktion, der Konsum und die Preise amerikanischer Baumwolle von 1791 bis 1895. | 147 |
| 4. Die Baumwollproduktion | 148 |
| a) Allgemeine Produktionsbedingungen. Schädlinge der Baumwolle. | 148 |
| b) Die Arbeiterfrage. Baumwollernten. | 149 |
| c) Das Entfamen, Pressen und Verpacken der Baumwolle | 151 |
| d) Die Produktionskosten. | 154 |
| e) Die Nebenprodukte der Baumwolle | 157 |
| f) Bodenpreise. Verkehrsverbesserungen. Arbeiterverhältnisse | 159 |
| 5. Der Handel mit amerikanischer Baumwolle | 160 |
| a) Die beiden großen Vereinigungen der Produzenten | 160 |
| b) Das Verhandeln der Ernte. Die Transportkosten. | 161 |
| c) Die Haupthandelsplätze. Die Bremer Baumwollbörse. | 162 |
| Dritter Teil. | 164 |
| 1. Der Terminhandel | 164 |
| 2. Die New Yorker Baumwollbörse. | 168 |
| 3. Die Baumwollstatistik | 172 |
| 4. Die illegale Spekulation. | 177 |
| 5. Starke Beteiligung an der Spekulation | 182 |
| 6. Schlußwort über Terminhandel und Spekulation | 185 |
| Vierter Teil. | 189 |
| 1. Die Organisation der Pflanzler. | 189 |
| 2. Die Lagerhausgesellschaften | 191 |
| 3. Die Organisation der Spinner und Weber | 191 |
| Theoretisches Schlußwort | 195 |
| 1. Die Theorien der Preisbildung. | 195 |
| 2. Die Praxis der Preisbildung und die sich daraus ergebenden Theorien | 204 |
| Tabellen-Anhang | 215 |

Literatur.

Der Zucker.

- A. Bayerdörffer, „Der Zuckerterminhandel“, Jahrbuch für Nat. und Statistik, 3. Folge, Bd. III, Leipzig 1892.
- A. Beer, „Allgemeine Geschichte des Welthandels“, Wien 1860.
- A. Beer, „Geschichte des Welthandels im neunzehnten Jahrhundert“, Wien 1864—1884.
- H. Virschel, „Die Bedeutung der Brüsseler Zucker-Konvention für Deutschland“, Berlin 1909.
- H. Claassen und B. Barß, „Die Zuckerfabrikation“, Leipzig 1905.
- F. W. Dieterici, „Statistische Übersicht der wichtigsten Gegenstände des Verkehrs und Verbrauchs im preussischen Staat und im deutschen Zollverband“, Berlin 1838, mit fünf Fortsetzungen, 1841—1857.
- A. Ebering, „Die Magdeburger Zuckerbörse seit 1896“, Berlin 1902.
- E. Glanz, „Die Verarbeitungskosten und die Verwertung der Zuckerrüben in Deutschland.“ Zeitschrift des Vereins der deutschen Zuckerindustrie, Bd. 50, 52, 53, 55 und 57.
- D. Föhlinger, „Die Brüsseler Zuckerkonvention vom 5. März 1902 und ihre Verlängerung im Jahre 1908.“ Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft (Sonderabzug).
- Kaufmann, „Welt-Zuckerindustrie“, Berlin 1904.
- v. Kaufmann, „Die Zuckerindustrie“. Berlin 1878.
- E. v. Lippmann, „Geschichte des Zuckers“. Leipzig 1890.
- E. v. Lippmann, „Festschrift des Vereins der Deutschen Zuckerindustrie“, Leipzig 1900.
- H. Pasche, „Die Zuckerproduktion der Welt“, Leipzig 1905.
- D. Pilet, „Der Zuckerhandel“. Teubners Handbücher für Handel und Gewerbe, Leipzig 1905.
- M. Schippel, „Zuckerproduktion und Zuckerprämien“, Stuttgart 1903.
- M. Schippel, „Zuckerfrüß, Ausfuhrprämien und Zuckerring“. Die Neue Zeit, Jahrg. XV, 1 (S. 620 fg. und 659 fg.).
- Th. Schuchart, „Die volkswirtschaftliche Bedeutung der technischen Entwicklung der deutschen Zuckerindustrie“, Leipzig 1908.
- R. Sonndorfer, „Die Technik des Welthandels“, Wien und Leipzig 1900.
- Tooke und Newmarch, „Die Geschichte und Bestimmung der Preise“, Dresden 1862.
- W. Weidner, „Der gegenwärtige Stand der Zuckerfrage“, Magdeburg und Wien 1903.
- G. Wiebe, „Zur Geschichte der Preisrevolution des 16. und 17. Jahrhunderts“. Staats- und sozialwissenschaftliche Beiträge, Leipzig 1895.
- Wörterbuch der Volkswirtschaft 1898 (M. v. Heckel, Zucker, Zuckerindustrie).
- „Die deutsche Zuckerindustrie“, Wochenblatt für Landwirtschaft, Fabrikation und Handel, Berlin.

- Zeitschrift des Vereins der deutschen Zuckerindustrie. Beilage des Februarheftes 1904.
Die Statistik des Zuckers im Deutschen Reich seit Einführung der Zuckersteuer, zusammengestellt nach der amtlichen Statistik und anderen Quellen von Ernst Glanz.
- Deutsche Zeitschrift zur Brüsseler Zuckerkonvention 1902. In der Sammlung der Druckfachen des Reichstags. 10. Legislatur-Periode, 2. Session 1900—1902, Bd. IX, Nr. 618 (S. 31).
- Preisbewegung wichtiger Waren von 1903—1905. Herausgegeben von der Deutschen Bank (als Manuskript gedruckt).
- Erläuterungen zum Geschäftsbericht und Rechnungsabluß der Zuckerfabrik Culmsee in Culmsee für die 26. Kampagne 1907—1908.

Der Kaffee.

- A. Bayerdörffer, „Der Kaffeeterminhandel“. Jahrbuch f. Nat. u. Stat., 3. Folge, Bd. I, Jena 1891.
- A. Beer, „Allgemeine Geschichte des Welthandels“, Wien 1860.
- A. Beer, „Geschichte des Welthandels im neunzehnten Jahrhundert“, Wien 1864—1884.
- E. v. Vibra, „Die narkotischen Genußmittel und der Mensch“, Nürnberg 1855.
- A. Brougier, „Der Kaffee, dessen Kultur und Handel, mit einem Anhang über den Terminhandel“, München 1889.
- H. W. Dafert, „Über die gegenwärtige Lage des Kaffeebaus in Brasilien“, Amsterdam 1898.
- F. W. Dieterici, „Statistische Übersicht der wichtigsten Gegenstände des Verkehrs und Verbrauchs im preussischen Staat und im deutschen Zollverband“, Berlin 1838, mit fünf Fortsetzungen 1841—1857.
- J. Engelmann, „Geschichte des Handels und Weltverkehrs“, Leipzig 1899.
- J. Falke, „Die Geschichte des deutschen Zollwesens“, Leipzig 1869.
- C. W. Ferber, „Beiträge zur Kenntnis des gewerblichen und kommerziellen Zustandes der preussischen Monarchie“, Berlin 1829.
- C. W. Ferber, „Neue Beiträge zur Kenntnis des gewerblichen und kommerziellen Zustandes der preussischen Monarchie“, Berlin 1832.
- E. Franke, „Kaffee, Kaffeeconserven und Kaffeesurrogate“, Wien und Leipzig 1907.
- C. J. Fuchs, „Der Warenterminhandel, seine Technik und volkswirtschaftliche Bedeutung“. Jahrbuch für Gesetzgebung und Verwaltung, 1891, Bd. XV.
- M. Fuchs, „Die geographische Verbreitung des Kaffeebaumes“, Leipzig 1886.
- E. v. Halle, „Die Weltwirtschaft“, Leipzig und Berlin 1906.
- H. Handelsmann, „Geschichte von Brasilien“, Berlin 1860.
- H. Kuth, „Die Lage des Kaffeemarktes und die Kaffeevalorisation“, Jena 1909. Piersdorffs Abhandlungen des Staatswissenschaftlichen Seminars, Bd. VI, Heft 3.
- E. v. Lippmann, „Geschichte des Zuckers“. Leipzig 1890.
- F. J. Meyen, „Grundriß der Pflanzengeographie“, Berlin 1836.
- C. Ritter, „Die Erdkunde im Verhältnis zur Natur und zur Geschichte der Menschheit“, Berlin, Bd. I 1822, Bd. II 1836, Bd. XII 1846, Bd. XIII 1847.
- R. Schönfeld, „Der Kaffee-Engroßhandel Hamburgs“, Heidelberg 1903.
- A. Seetbeer, „Beiträge und Materialien zur Beurteilung von Geld- und Bankfragen, mit besonderer Rücksicht auf Hamburg“, Hamburg 1855.
- R. Sondorfer, „Die Technik des Welthandels“, Leipzig 1905.

Looke und Newmarch, „Die Geschichte und die Bestimmung der Preise“, Dresden 1858, 1859.

M. Wieler, „Kaffee, Tee, Kakao“, in „Natur und Geisteswelt“, Bd. 132, Leipzig 1907.

M. Wirminghaus, „Kaffee“. Elfters Wörterbuch der Volkswirtschaft. Jena 1898.

Statistisches Handbuch für das Deutsche Reich. Herausgegeben vom Kaiserlichen Stat. Amt, Berlin 1907.

Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich.

Berichte der Hamburger Handelskammer. Statistischer Auszug als Beilage des Berichtes der Hamburger Handelskammer.

Die Baumwolle.

A. Beer, „Allgemeine Geschichte des Welthandels“, Wien 1860.

A. Beer, „Geschichte des Welthandels im neunzehnten Jahrhundert“, Wien 1864—1884.

E. Bein, „Die Industrie des sächsischen Voigtlandes“, 2. Teil, „Die Textilindustrie“, Leipzig 1884.

G. W. Burckelt und Hamilton Poe, „Baumwolle“, übersetzt und bearbeitet von E. Heine, Leipzig 1908.

G. Eohn, „Über das Börsenspiel“, Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, 19. Jahrg., Leipzig 1895.

F. W. Dieterici, „Statistische Übersicht der wichtigsten Gegenstände des Verkehrs und Verbrauchs im preussischen Staat und im deutschen Zollverband“, Berlin 1838, mit fünf Fortsetzungen 1841—1857.

F. D. Diltgen, „Die Geschichte der Niederrheinischen Baumwollindustrie“, Jena 1908.

F. Ellison, „Handbuch der Baumwollkultur“, übersetzt von B. Noest, Bremen 1869.

H. Crosby Emery, „Speculation on the Stock and Produce Exchanges of the United States“, Studies in History, Economics and Public Law, Bd. VII, Nr. 2, New York 1896.

A. Etienne, „Die Baumwollfrage vom Standpunkt deutscher Interessen“, Berlin 1904.

E. F. Fuchs, „Der Warenterminhandel, seine Technik und volkswirtschaftliche Bedeutung“. Jahrbuch für Gesetzgebung und Verwaltung, Bd. XV, Leipzig 1891.

E. F. Fuchs, „Die Organisation des Liverpooler Baumwollhandels in der Vergangenheit und Gegenwart“. Jahrb. f. G. u. W., Bd. XIV, Leipzig 1890.

E. v. Halle, „Baumwollproduktion und Pflanzungswirtschaft in den Nordamerikanischen Staaten“. Schmollers Forschungen, Bd. XV und XXVI, Leipzig 1897 und 1906.

E. v. Halle, „Die Weltwirtschaft“ (Artikel über Baumwolle), Leipzig und Berlin 1906.

H. Herkner, „Die Oberelsässische Baumwollindustrie und ihre Arbeiter“, Straßburg 1887.

H. Heizmann, „Das Baumwolltermingeschäft und dessen Einfluß auf die Baumwollindustrie“, Schaffhausen 1907.

H. Jannasch, „Die europäische Baumwollindustrie und deren Produktionsbedingungen“, Berlin 1882.

E. v. Kuhlmann, „Der Terminhandel in nordamerikanischer Baumwolle“, Leipzig 1909.

W. Kochmüller, „Zur Entwicklung der Baumwollindustrie in Deutschland“. Abhandlungen des staatswissenschaftlichen Seminars zu Jena, herausgegeben von Prof. Dr. F. Piersdorff, Bd. III, Jena 1906.

E. Nübling, „Alte Baumwollweberei im Mittelalter“, Leipzig 1890, Schmollers Forschungen.

A. Oppel, „Die Baumwolle, Anbau, Verarbeitung und Handel, sowie nach ihrer Stellung im Volksleben und der Staatswirtschaft“, Leipzig 1902.

- D. Schmitz, „Die Bewegung der Warenpreise in Deutschland von 1851 bis 1902“, Berlin 1903.
- A. Soetbeer, „Über Hamburgs Handel“, Hamburg 1840, und zwei Fortsetzungen.
- A. Soetbeer, „Beiträge und Materialien zur Beurteilung von Geld- und Bankfragen“, Hamburg 1855.
- R. Soundorffer, „Die Technik des Welthandels“, Wien und Leipzig 1900.
- H. Sybel, „Die Baumwollindustrie“, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 105–108, Leipzig 1903.
- H. E. Thoman, „Baumwollspekulation“, Wirtschaftliche Publikationen der Züricher Handelskammer, Jena 1908.
- Th. Tooke und W. Newmarch, „Die Geschichte und Bestimmung der Preise“, Dresden 1858.
- J. L. Watkins, „Production and price of cotton for one hundred years“ (Miscel. Series, Bul. Nr. 9 U. S. Departement of agriculture. Div. of Statistics.) Washington 1895.
- Handwörterbuch der Staatswissenschaft, Bd. 2, Jena 1899. Artikel „Baumwollindustrie“ von Juraschek.
- Wörterbuch der Volkswirtschaft, Bd. I, Jena 1898. Artikel „Baumwolle, Baumwollindustrie“ von Wirminghaus.
- Die offiziellen Berichte der internationalen Kongresse der Baumwollindustrie vom Internationalen Verband von Spinner- und Webervereinigungen 1904, 1905, 1906 und 1907.
- Bedingungen der Bremer Baumwollbörse. Revidiert am 23. März 1901, Bremen.
- Satzungen der Bremer Baumwollbörse. Revidiert am 26. März 1904, Bremen 1904.
- Statistisches Jahrbuch für das deutsche Reich.
- Statistisches Handbuch für das deutsche Reich, herausgegeben vom Kaiserl. Stat. Amt, Berlin 1907.
- Statistische Mitteilungen betreffend Bremens Handel und Schifffahrt, zehn Jahrgänge von 1895 bis 1905.
- „Neue Züricher Zeitung“, Nr. 285, 286, Oktober 1909.

Theoretisches Schlusswort.

- E. v. Böhm-Bawerk, „Kapital und Kapitalzins“, Innsbruck 1902.
- E. v. Böhm-Bawerk, „Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes“. Jahrb. f. N. u. St., Neue Folge, Bd. XIII.
- E. v. Böhm-Bawerk, „Zur neuesten Literatur über den Wert“. Eine Besprechung. Jahrb. f. N. u. St., 3. Folge, Bd. I, Jena 1891.
- R. Diehl, „Die Entwicklung der Wert- und Preistheorie im 19. Jahrhundert“. Festgabe für Schmoller, 1. Teil, Leipzig 1908.
- J. Engelmann, „Geschichte des Handels und Weltverkehrs“, Leipzig 1884.
- L. B. W. v. Hermann, „Staatswirtschaftliche Untersuchungen“, München 1874.
- R. Knies, „Die nationalökonomische Lehre vom Wert“. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Tübingen 1855.
- R. Knies, „Das Geld“, Berlin 1885.
- W. Lexis, „Grenznutzen, im Wörterbuch der Volkswirtschaft“, 1906.
- G. Menger, „Grundsätze der Volkswirtschaftslehre“, Wien 1871, 1. Teil.
- John Stuart-Mill, „Grundsätze der politischen Ökonomie“, übersetzt von A. Soetbeer, Leipzig 1869.

- Fr. J. v. Neumann, „Die Gestaltung des Preises“. Schönbergs Handbuch der politischen Ökonomie, Bd. I, Tübingen 1896.
- R. H. Rau, „Grundsätze der Volkswirtschaftslehre“, Leipzig und Heidelberg, Bd. I, 1868.
- R. Sommerlad, „Zur Geschichte der Preise: Mittelalter und das 16. Jahrhundert“. Handwörterbuch der Staatswissenschaften.
- G. Wiebe, „Zur Geschichte der Preisrevolution des 16. und 17. Jahrhunderts“. Staats- und sozialwissenschaftliche Beiträge, Leipzig 1895.
- Fr. v. Wieser, „Der natürliche Wert“, Wien 1889.
- Fr. v. Wieser, „Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes“, Wien 1884.
- R. Zuckerkandl, „Abhandlungen über den Preis“. Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. VI, Jena 1901.
- R. Zuckerkandl, „Zur Theorie des Preises mit besonderer Berücksichtigung der geschichtlichen Entwicklung der Lehre“, Leipzig 1889.
-

Der Zucker.

Erster Teil.

Geschichtliches.

Die Zuckerindustrie ist heute über alle Kontinente der Welt verbreitet, und der Zucker, einst als Medikament und dann als Luxusgut angesehen, ist heute in allen Weltteilen zu einem unentbehrlichen Konsumartikel geworden, gehört er doch in den Kulturländern in steigendem Maße zu den Verbrauchsgegenständen gerade auch der unteren Bevölkerungsschichten.

Fester Zucker taucht zuerst in Indien, der Heimat des Zuckerrohres, zwischen 300 und 600 n. Chr. auf. Zippmann¹⁾ nimmt auf Grund eingehendster Forschungen an, daß die Erfindung näher dem 6. als dem 3. Jahrhundert n. Chr. liegen muß.

Mit der Bepflanzung des Zuckerrohrfeldes, dem Schnitt des Rohres und dem ersten Sieden waren religiöse Zeremonien verbunden und dem Zucker selbst schrieb man besondere heilende Kräfte zu. Bei religiösen und weltlichen Festen spielte er eine große Rolle.

Diese abergläubisch hohe Wertschätzung des Zuckers war wohl auch der Grund, weshalb er in der alten indischen Medizin als gepriesenes Heilmittel auftritt.

In dem umfangreichsten und vollständigsten Werke indischer Heilkunde, das unter Susrutas Namen erschienen ist, werden allein zehn verschiedene Arten von Zuckerrohr aufgezählt, denen der Verfasser verschiedene pharmazeutische Eigenschaften zuschreibt.

Dieser Übergang des Zuckers in die Heilkunde war nicht ohne Bedeutung: wurde doch die Kenntnis des Zuckers auf diesem Wege verschiedenen Völkern vermittelt, so vor allem auch den Persern, die dann selbst dazu übergingen, Zuckerrohr anzubauen, wenn auch zunächst nur als seltenes Gartengewächs.

Das persische Reich nahm die aus Edeffa vertriebenen Nestorianer auf, die dort griechische Wissenschaft und Arzneikunde gepflegt hatten. Sie wandten sich hauptsächlich nach Gondisapur, und dessen Schule wurde

¹⁾ v. Zippmann, „Geschichte des Zuckers“. Leipzig 1890. S. 49/50.

nun der Sammelplatz gelehrter Elemente und „eines der wichtigsten Bindeglieder für die Übermittlung der antiken Bildung und Wissenschaft an den Orient“ ¹⁾).

Man beschäftigte sich dort hauptsächlich mit der Medizin, und da die Nestorianer schon frühzeitig auch in Indien verbreitet waren, und indische Ärzte an den persischen Hof gerufen wurden, so ist es wohl anzunehmen, daß durch die Schule von Gondisapûr, dessen Blütezeit mit der Regierung Chosroës I. (532—579) zusammenfällt, die Kenntnis des Zuckers verbreitet wurde.

Zur Regierungszeit Chosroës II. (590—627) war das Zuckerrohr bei den Persern ziemlich verbreitet, und auch das Einkochen des Rohsaftes muß, vorliegenden Berichten nach, um diese Zeit schon allgemein bekannt gewesen sein.

Die wichtigste Erzeugungsstätte des Zuckers war die Provinz Mefrân am persischen Meerbusen, und Ibn-Hauka (902—968) berichtet bereits: „Mefrân erzeugt Fanid, eine süße Paste oder Zuckerruchen, und führt ihn in die ganze Welt aus“, und an anderer Stelle: „Zu Hardan in Mefrân gibt es viele Palmen, Zuckerrohr und Fanid, und der meiste nach anderen Gegenden ausgeführte Fanidzucker kommt dort her, einiger aber wird auch aus Mâskân gebracht und aus Razdâr (im Distrikte von Kellat, an der Grenze des Sind), wo es auch viel davon gibt.“

Wir lernen den Zucker hier also schon als Handelsartikel kennen, der von jenen erzeugt wurde, „die im Besitze von Ländereien und Geldmitteln waren . . . und eine sichere Verwertung des Produktes vor Augen hatten“, wie Lippmann²⁾ ausdrücklich konstatiert.

Diese bereits kapitalistische Produktion wurde dauernd durch die Versuche der Schule von Gondisapûr befruchtet und gefördert. Kremer sagt in seiner „Kulturgeschichte des Orients unter den Chalifen“ (Wien 1875), es sei gewiß, daß die dort betriebenen Studien viel zum Aufschwung der Industrie und des Handels beitrugen. „Die erste Kenntnis der Zuckerraffination ging von dort aus, und fand sodann ihre früheste Anwendung und fabrikmäßige Ausnutzung auf dem Boden von Châsistân“.

Auch das heute noch übliche Wort „Brot“ für eine bestimmte Form festen Zuckers entstammt dem persischen Brauch, die heiße Zuckermasse in flache, irdene oder hölzerne Gefäße und Schüsseln zu gießen, gleich jenen, in denen das Brot bereitet wurde, und selbst die Kegelform des Zuckers ist persischen Ursprungs.

¹⁾ v. Lippmann. S. 93.

²⁾ v. Lippmann. S. 98.

Wie die Perser, so empfangen auch die Araber, und zwar in der Zeit, die Mohameds Auftreten unmittelbar vorherging, medizinische Lehren aus Indien, ja Mohamed selbst soll den Umgang eines arabischen Arztes gepflogen haben, der seine Ausbildung in Gondisapur erhalten hatte und der auch in Indien gewesen sein soll.

Als dann später die Lehre des Propheten durch Waffengewalt verbreitet wurde, und das persische Reich in die Botmäßigkeit der arabischen Eroberer fiel, lernten diese das Zuckerrohr kennen, und der Kalif Omar hatte so viel Bewunderung und Verständnis für die überlegene Kultur der Perser, daß er nach der Einnahme von Chäsfistân (638—40) und Ahvâz seinem Feldherrn befahl, die Gefangenen zu schonen und freizulassen, „weil die Araber den Anbau der in diesen Provinzen üblichen Gewächse noch nicht genügend verstanden“.

Die Kultur des Zuckerrohrs und die Zuckergroßindustrie müssen dann schnell bedeutende Fortschritte gemacht haben, denn schon unter dem Kalifen Omar war das Zuckerrohr die höchst besteuerte Pflanzengattung, und unter Moavia (661—680) war es Sitte des Hofes, in Leckereien aller Art zu schwelgen.

Die Zuckerrohrplantagen von Susiana waren hochberühmt und die Zuckerraffinerien und Raffinerien von Ahvâz beherrschten die Märkte ganz Asiens.

Das Plantagenwesen wurde geschäftsmäßig betrieben, und die Fabriken standen unter fachmännischer Leitung.

Der Anbau des Zuckerrohrs dehnte sich immer mehr aus. Istachri (um 950) berichtet im „Buch der Länder“: „Von Afer-Mokrâm bis Ahvâz bin ich am Flusse Meserkâm hinabgefahren; . . . von seinem Wasser geht nichts verloren, jeder Tropfen dient zur Bewässerung der Zuckerrohrfelder . . . denn in diesen großen Distrikten gibt es keinen Ort, wo nicht Zuckerrohr wächst, Zucker erzeugt und nach Afer-Mokrâm gebracht wird . . . die sämtlichen Einwohner haben ihren Erwerb aus dem Zuckerrohre . . .“

Die Berichte häufen sich, in denen von der blühenden Zuckerindustrie die Rede ist. Bagdad wird der Mittelpunkt des Handels, und bald entstehen die Seehandelsstädte Bassora und Sirâf, letzteres als Zwischenhandelsplatz für den indo-chinesischen Verkehr.

Wurden zunächst nur die Zuckerrohrfelder besteuert, so ist in den Steuerrollen der Abbasiden schon von Steuer auf Zuckermühlen und -fabriken, sowie von Luxus- und Konsumsteuern zu lesen. Allein Chäsfistân zahlte an Harun-al-Raschid (786—809) jährlich an Steuern 25 Millionen Dirhem und 30 000 Pfund Zucker.

Durch die Araber wurde das Zuckerrohr in Unter-Agypten bekannt

und nach der völligen Eroberung Ägyptens führten die Araber die Zuckerindustrie als wirksamstes Mittel, große Steuererträgnisse zu erhalten, rasch und planmäßig in Ägypten ein. Die Raffination des Zuckers bildete sich hier zu einer solchen Vollkommenheit aus, daß der ägyptische Zucker der beste des Marktes wurde.

Das ägyptische Raffinationsverfahren und die Kandiszfabrikation, durch die Ägypter erfunden, wurden vorbildlich für die Zuckerbereitung überhaupt: in Persien, Indien und China lernte man von den Ägyptern.

Der Hochstand der Zuckerindustrie führte in noch viel höherem Maße, als bei den Kalifen, zu einer äußerst luxuriösen Hofhaltung.

Ägypten exportierte in großem Umfange Zucker, hauptsächlich nach den asiatischen Provinzen des Kalifats, und da der ägyptische Zucker und die Zuckerwaren fast ausschließlich auf dem Landwege befördert wurden, fielen während der Zeit der Kreuzzüge derartige Karawanenladungen mehrere Male in die Hände der Christen sowohl, wie in die der Mongolen, die — unter Hulagu-Khan — Mesopotamien verwüsteten (1252).

Von Nordafrika aus gelangte das Zuckerrohr und die Zuckerindustrie nach Sizilien und nach Spanien.

Im Jahre 900 wurde bereits sizilianischer Zucker sogar in Afrika konsumiert. Das persische Rohr, wie Zuckerrohr in Ägypten genannt wurde, bedeckte die Gestade der Gewässer um Palermo von ihrer Quelle bis zur Einmündung ins Meer.

In Spanien war unter der Regierung Abderrachmans III. (912—961) besonders die Südküste der Provinz Andalusien mit dem herrlichsten Zuckerrohr bewachsen.

Jbn-al-Awân, der um das Jahr 1150 in Sevilla ein Buch über die Landwirtschaft, „Kitab-el-Fellach“, verfaßte, gibt ausführliche Beschreibungen über den Anbau und die Pflege des Zuckerrohrs in Spanien. Zu seiner Zeit waren bereits 29 000 ha Land mit Zuckerrohr bebaut, und der Hektar lieferte im Durchschnitt 66 700 kg Rohr. Zu Anfang des 15. Jahrhunderts soll die Zuckerproduktion im Durchschnitt jährlich 2067 610 mzt. betragen haben.

Das reichste, blühendste Zuckerland unter arabischer Herrschaft war jedoch Syrien. Von Damaskus und Bagdad gingen die Hauptverkehrsstraßen für den inneren wie den ostasiatischen Handel.

Trotz der großen Verbreitung des Zuckerrohrs und der bereits sehr vorgeschrittenen Fabrikation war der Zucker ein Luxusartikel, bis zur unerhörtesten Verschwendung an den Höfen und auch in den Häusern der Reichen und Vornehmen des Landes verbraucht; dem eigentlichen Volke jedoch war er so gut wie unbekannt. Zucker wurde als Tribut entrichtet, als Ehrenpreis überreicht, als Geschenk an Bundesgenossen gesandt, oder

einer Braut aus hohem Hause als Mitgift mitgegeben: Konsumartikel wurde er noch für lange Zeit nicht.

Der Handel der Araber und ihre Wirtschaftskultur zogen aber noch größere Kreise; nicht genug damit, daß ihnen das südliche Europa in immer steigendem Maße als Absatzgebiet diente, erschienen arabische Schiffe auch in dem im Jahre 700 für Fremde geöffneten Hafen von Kanton, um von der Zeit ab in regen Handelsverkehr mit China zu treten.

Die Chinesen hatten bereits aus Indien die Kenntnis des Zuckers erlangt und ihr Kaiser Taitzung (627—650) sandte Leute nach Indien, damit sie dort die Kunst des Zuckermachens erlernen sollten, einer Industrie, von der er eine Vermehrung des Volkswohlstandes und der Steuerkraft erwartete. Die Zuckerindustrie Chinas war jedoch zunächst nur von geringer Bedeutung: China blieb lange Zeit, und nicht allein für Zucker, ein Ausfuhrland für die Araber.

Zur Zeit der Herrscher aus dem Hause Sung (960—1280) erreichte der Handelsverkehr zwischen diesen Völkern seinen Höhepunkt; aber auch die Zuckerindustrie Chinas hatte sich mittlerweile sehr gehoben. Marco Polo erzählt in seinen Reiseberichten (1270—1295) von „gewaltigen Massen“ chinesischen Zuckers, und er spricht wiederholt von den nach Millionen zählenden Steuererträgen, die dem Groß-Chan aus dem Zucker zufließen. Der Missionar Odorico von Bordenone, der sich in den Jahren 1324—1327 in China aufhielt, teilt mit, daß man in Zaytun, dem jetzigen Tswan Chau-fu, bei dem Zuckerüberfluß 3 Pfund und 8 Unzen für weniger als einen halben Soldo (etwa 20 Pfg. Silberwert = ca. 2 Mark jetzigen Geldwertes) kaufen konnte.

Auch auf die indischen Inseln und den Archipelagus erstreckten sich die Seefahrten und der Tauschhandel der führenden Völker: Zuckerrohr und Zuckerbereitung wurden hier allerorten heimisch.

Die Gesamtproduktion war so groß, daß ein Hinübergreifen des Zuckers auf den Weltmarkt selbstverständlich war. Die Vermittler waren einerseits Konstantinopel, andererseits die unteritalienischen Städte Neapel, Gaëta, Salerno, Bari, Tarent, Trani, Brindisi und Amalfi. Salernos berühmte medizinische Schule wurde durch die Kenntnis der arabischen Medizin auch mit dem Zucker als Heilmittel bekannt, während er bis dahin nur als seltener Luxus gegolten hatte.

Doch auch die norditalienischen Städte Genua, Pisa, und vor allem Venedig, zogen den Handel mächtig an sich. Schon im Jahre 800 suchten venezianische Schiffe die Küsten Syriens und Ägyptens auf, und obgleich die Kirche lebhaft Klage führte über den Verkehr mit den Ungläubigen, schloß der Doge Orseolo II. im Jahre 991 die ersten Handelsverträge mit den Arabern in Spanien, Sizilien, Ägypten und Syrien ab. Von

Venedig aus, das im Jahre 991 den ersten Zucker aus Syrien und Ägypten einfuhrte, fand er seine Verbreitung nach Mitteleuropa.

Der ganze Levantehandel wurde aber in ungeahnter Weise durch die Kreuzzüge belebt, wie denn überhaupt die wirtschaftliche Bedeutung der Kreuzzüge gar nicht hoch genug zu bewerten ist.

Mitte des 12. Jahrhunderts war der Zucker in der Provence bereits eine gangbare Handelsware; im Jahre 1250 erhoben die Grafen von Provence einen Zoll auf Zucker; unter Ludwig dem Heiligen, 1226—1270, gab es bereits eine Zinnung der Kuchenbäcker, und im 13. Jahrhundert bestand in ganz Frankreich ein von der Provence ausgehender, wohlorganisierter Zuckerhandel.

Leider liegen keinerlei einigermaßen zusammenhängende Berichte über die Zuckerpreise dieser Zeit vor. Einzelne Preise sollen, wo sie in den Berichten auftauchen, wiedergegeben werden, und es mag nicht uninteressant sein, neben ihnen die laufenden Durchschnittspreise zu verfolgen, die sich für England bei Rogers finden. Als Multiplikatoren zur Berechnung des heutigen Geldwertes sind die niedrigen Zahlen von Leber benutzt worden, der annimmt, daß der Wert des Geldes die nachstehenden vielfachen des jetzigen betrug.

| | | | | |
|-------------------|----|--------------------|------------|---|
| im 8. Jahrhundert | 11 | im 16. Jahrhundert | 1. Viertel | 6 |
| " 9. | 8 | " 16. | 2. | 4 |
| " 10. | 8 | " 16. | 3. | 3 |
| " 11. | — | " 16. | 4. | 2 |
| " 12. | — | " 17. | — | 2 |
| " 13. | 6 | " 18. | — | 2 |
| " 14. | 6 | " 19. | — | 1 |
| " 15. | 6 | | | |

Lippmann hat in seiner „Geschichte des Zuckers“, der die nebenstehende Tabelle entnommen ist, die Preise in der nachfolgenden Form, und nicht in Pfund Sterling ausgedrückt, weil man für die heutigen Preise rund 1 Cwt = 1 Zentner, und 1 sh = 1 Mark setzen kann. Tabelle I.

Vorgreifend soll gesagt werden, daß die niedrigen Zuckerpreise in den Jahren 1470 bis 1510 sich aus dem starken Angebot von Madeirazucker erklären. Dann stieg der Preis infolge des Ausfalles der ägyptischen Produktion. In der Mitte des 16. Jahrhunderts hätte durch Amerikas Einfuhr eine erhebliche Verbilligung eintreten müssen, um diese Zeit erfolgte aber die große allgemeine Preissteigerung durch das Sinken des Wertes der Edelmetalle, die wachsende Nachfrage nach Bodenprodukten und Zunahme der Bevölkerung.

In England speziell wurde die Preissteigerung durch Ausprägung minderwertigen Geldes durch Heinrich VII. verschärft.

Etwa vom Jahre 1650 an gingen die Preise wieder herunter infolge reichlicher Zufuhr von Zucker, durch den stark zunehmenden Konsum von Tee, Kaffee und Kakao bedingt.

Die Preisbewegung des Zuckers in diesem großen Zeitabschnitt genauer zu motivieren ist völlig unmöglich. Politische Ereignisse, Gewaltherrschaft, barbarisches Unterdrücken, ja Ausrotten alter Wirtschaftskultur, Religions- und Rassenhaß, zahlreiche willkürliche Veränderungen des Geldwesens, der Zölle und obrigkeitlicher Verordnungen, andererseits die Entdeckung neuer Seewege, die Entdeckung Amerikas, Erleichterungen des Transports und des Zahlungswesens: alles das wirkte preisbildend, preisbestimmend. Von irgend welcher Regelmäßigkeit wirtschaftlicher Erscheinungen kann überhaupt nicht die Rede sein. Mit dem Anschwellen und Zurücksinken der Energie, des Ehrgeizes und des Reichtums einer einzigen bedeutenderen Handelsstadt veränderten sich schon die Preise. Allein aus der Geschichte Venedigs könnte eine Geschichte der Preise des alten Levantehandels gezogen werden und zugleich eine Geschichte der Preise in den reichen und regsamten süddeutschen Städten, für die Venedig schon im 10. und 11. Jahrhundert ein hochbedeutsamer Handelsplatz war.

Cypern und Ägypten waren neben Syrien die Hauptproduktionsländer für den Levantehandel, und besonders für den Zucker, doch war der Handel speziell mit Cypern lange Zeit größeren Schwankungen unterworfen, da Venedig und Genua sich hier heiß bekämpften. Immerhin bestanden schon im Jahre 1391 feste Sätze für Verschiffungskosten von Brot- und Kristallzucker von Cypern nach Genua.

Das Jahr 1404 brachte bereits Preisverabredungen der Genueser Zuckerhändler, die, wenn sie auch nur eine vorübergehende Erscheinung waren, doch ein Zeugnis für die durchaus vorgeschrittene Form des Großhandels sind.

Über die Gesamtproduktion der Insel Cypern liegen statistische Zahlen aus dem Jahre 1500 vor, die der venezianische hohe Rat verlangte, nachdem Cypern im Jahre 1489 Besitz der Republik geworden war.

Weit bedeutender noch als Cypern war für Zuckerfabrikation und Zuckerhandel im 14. und 15. Jahrhundert Ägypten, wo Alexandria der Vermittlungsort für den Handel mit Indien war. Für die Preise der Waren ist es bedeutsam, daß um 1400 die Zölle von Kalikut bis Alexandria mindestens das Doppelte des Wertes der Waren betrug, und in Alexandria wurden die Waren in gleicher Weise weiter versteuert, nach Beshel im ganzen um 400 bis 500 % ¹⁾. Den Christen waren im Handel mit Ägypten drückende Beschränkungen auferlegt. Auch mit Indien war

¹⁾ Der Ausfuhrzoll des Zuckers betrug in Ägypten $33\frac{1}{3}\%$ seines Wertes.

ihnen nur der Landverkehr möglich; die Reiserouten durch Ägypten und bis zum Roten Meere waren ihnen völlig versperrt.

Ungefähr um die Mitte des 15. Jahrhunderts wurden auch in Venedig Raffinerieen errichtet, in denen — nach alten Berichten — zunächst eingekochte Füllmasse aus Cyprien zu Feinzucker verarbeitet wurde; jedenfalls enthält ein Verzeichniß kunst- und gewerbetreibender Venezianer — 28724 Personen — aus dem Jahre 1473 bereits „raffinatori di zucchero“.

Daß ein derartiger Fortschritt auf die Zuckerpreise einwirkte, ist wohl selbstverständlich, und da Venedig bereits im 14. Jahrhundert den Verkehr auf dem Seewege mit Flandern und England aufgenommen hatte, fand venezianischer Zucker sowohl auf den damals so mächtigen Handelsplätzen Brabant und besonders Brügge, wie auch in London lebhaft Aufnahme.

Ein Zentner Raffinade war in London im Jahre 1319, in dem der erste große Zuckertransport von Venedig nach England kam, 1098 Frs. wert. Der schottische Hofhalt kaufte um dieselbe Zeit, nach Reed, 1 Pfd. Zucker für 1 sh 9 $\frac{1}{2}$ d¹⁾. Der Wert eines Zentners berechnet sich hieraus auf 179 sh 2 d, entsprechend 1074 sh 1 d, oder rund 1074 Mk. in jetzigem Geldwert, ein Preis, der mit dem oben angegebenen ziemlich übereinstimmt.

Die Zuckerpreise blieben außerordentlich hoch, und der Zucker war und blieb für längere Zeit ein Luxusartikel, der allerdings bei höfischen und städtischen Festen, wie bei festlichen Empfängen in einer geradezu lächerlichen Weise vergeudet wurde.

Der Zentner Zucker kostete in Frankreich (Paris)¹⁾

| | | |
|------|-------|---------------------|
| 1372 | . . . | 2845 Frs. |
| 1426 | . . . | 1441 „ |
| 1482 | . . . | 375 „ |
| 1542 | . . . | 340 „ |
| 1585 | . . . | 300 „ |
| 1598 | . . . | 534 „ ²⁾ |

Auch in Deutschland nahm der Zuckerkonsum in den Kreisen der Reichen bedeutend zu. Venedigs Kaufherren fanden außer nach den süddeutschen Handelsstädten auch den Weg nach Straßburg, Frankfurt, Lübeck, Prag, Breslau und Wien, und die Haupthandelsartikel waren Wein, Zucker in jeder Form, und Pfeffer.

¹⁾ v. Rippmann S. 413.

²⁾ Die Zuckerpreise fielen von 1450 bis etwa 1500 erheblich infolge der portugiesischen Konkurrenz durch den Madeirazucker, um bald wieder zu steigen, da Ägyptens Produktion ausfiel.

Während des 14. und 15. Jahrhunderts war in vornehmen Haushaltungen der Zucker völlig eingebürgert, und der Luxus nahm so sehr zu, daß wiederholt versucht wurde — so in Nürnberg — ihn durch behördliche Anordnungen einzuschränken.

Die Zuckerpreise müssen den wenigen vorliegenden Daten nach sehr hoch gewesen sein. Die außerordentlich großen örtlichen Preisverschiedenheiten sowie die Preisschwankungen sind zu dieser Zeit selbstverständlich.

In den Produktionsländern kostete der Zucker, nach vorliegenden Einzelpreisen pro Zentner in heutigem Geldwert¹⁾:

| | Jahr | Brotzucker gew. Hutzucker Mk. | Randis Mk. |
|-------------------|-----------|-------------------------------------|---------------|
| Damastus. | um 1400 | 345,6 | 898,56 |
| Sizilien. | 1408 | 537,6 | 792 |
| Cypern | 1445—1464 | 162,8 | 241,92 |

Dagegen kostete der Zentner Zucker²⁾:

| Jahr | Ort | Mark |
|------|-------------------------|-----------|
| 1400 | Danzig. | 450 — 500 |
| 1445 | Wien | 700 |
| 1480 | Freiburg i. Br. | 650 |
| 1488 | Schweinfurt | 820 |
| 1500 | Zinsbrud | 253 |
| 1513 | Augsburg | 499 |
| 1515 | Zinsbrud | 506 |
| 1540 | Lüneburg. | 450 |
| 1548 | Nürnberg. | 222 |
| 1556 | Nürnberg. | 450 |

Um das Jahr 1400 hatte die Zuckerproduktion einen erheblichen Aufschwung genommen. Die Portugiesen hatten von den westafrikanischen Inseln Besitz ergriffen, und Kulturpflanzen, vornehmlich aber das Zuckerrohr, eingeführt, das auf den Kanarischen Inseln, besonders auf Madeira, so ausgezeichnet gedieh, daß die europäischen Zuckerpreise durch den Madeirazucker stark beeinflusst wurden. Auch auf den Azoren, den Kapverdischen Inseln, wie auf der ganzen Kette der westafrikanischen Inseln erstanden riesige Zuckerplantagen, in denen Tausende von Negerflaven beschäftigt wurden, bis schließlich mit der besseren Kenntnis der westafrikanischen Küste und mit der Umschiffung des Kapes der guten Hoffnung (1486), und Vasco de Gama's Landung im Hafen von Calicut

¹⁾ v. Sippmann S. 411/12.

²⁾ v. Sippmann S. 414.

(20. Mai 1498) dem Handel ganz neue Bahnen eröffnet wurden: der Weg über Ägypten war unnötig geworden.

Wie nötig eine neue Handelsstraße war, ergibt sich aus der Tatsache, daß die indischen Produkte, die durch hohe Durchgangszölle und Abgaben und infolge des ganzen ausbeutenden Zwischenhandels in Alexandria 5—6 mal so teuer waren wie in Calicut, in Venedig so hohe Preise hatten, daß dort häufig 60—100 Dukaten kostete, was in Calicut um einen Dukaten zu haben war ¹⁾).

Die weiteren Erfolge der regen Portugiesen, die Eroberung von Alden, Ormus, Goa und Malakka (1506—1515) durch Almeida und Albuquerque, leiteten die Handelsmacht von Venedig nach Lissabon hinüber, und als gar im Jahre 1517 Ägypten in die Hand der Türken fiel, die Handel, Industrie und Kultur des Landes brutal zerstörten, und als weiterhin Venedigs Kolonien das gleiche Schicksal betraf, da war Venedigs Vorherrschaft auf dem Weltmarkt gebrochen.

Mit der Entdeckung und Kolonisation Amerikas trat ohnehin eine neue Ära ein.

Das kanarische Zuckerrohr war von Kolumbus bereits auf seiner zweiten Reise nach Domingo (1493) mitgenommen worden; von hier aus wurde es nach Kuba, Neu-Spanien und Mexiko eingeführt; in Brasilien pflanzte man 1532 Zuckerrohr von Madeira an. Die Kultur des Zuckerrohrs und die Zuckergewinnung schritten in der neuen Welt mit ungeahnter Schnelligkeit voran: kaum 100 Jahre nach dem Anbau der ersten Zuckerplantage beherrschte der amerikanische Zucker den Weltmarkt.

Neben diesem großen Erfolge ging als düsterer Schatten die Sklavensarbeit, der Sklavenhandel einher und unverhüllt, kraffteste Geldgier. Durch die Großzuckerindustrie wurde der gewerbliche Negerklavenhandel geradezu gezüchtet; die Portugiesen übernahmen den geschäftsmäßigen Negertransport, und die behördlichen Erlaubnisscheine für den Sklavenhandel, die Karl V. anfangs noch ausgegeben hatte, um die Sklaverei einzuschränken, wurden öffentlich an den Meistbietenden verkauft. Ohne die Sklavensarbeit wäre die neue, in großem Stile betriebene Plantagenwirtschaft und Zuckerindustrie niemals so emporgekommen, und wie selbstverständlich die Sklaverei jener Zeit erschien, mag daraus erhellen, daß Karl V. die Provinz Venezuela an Bartholomäus Welser verpfändete, einschließlich des Rechtes freier Sklaveneinfuhr.

Die Welscher und Fugger standen mit Lissabon, der neuen Zentrale des Welthandels, in engen Beziehungen. Die Handelsgewinne, durch Verträge gesichert, waren außerordentlich groß.

¹⁾ v. Kippmann S. 253.

Entsprechend der Handelsvormacht Lissabons verschoben sich die Machtstellungen der nordeuropäischen Handelsplätze. Antwerpen (Antorff) wurde 1503 von den Portugiesen zum wichtigsten Stapelplatz überseeischer Waren gemacht — Brügge's Glanz war längst von dem überaus regsamem Antwerpen verdunkelt worden — und kurz nach 1500 erstanden in Antwerpen die ersten Raffinerieen, deren Zucker, wie Lorenz Meber in seinem „Handel-Buch“ (1585) berichtet, „weit hin durch die deutschen Lande gehe, die dafür kein kleines Stück Geld alljährlich nach Antorff vergeben“.

Venedig und Lissabon waren im 16. Jahrhundert, zum Teil über Antwerpen, auch Englands bedeutendste Zuckerlieferanten.

Die Seefracht war damals noch sehr hoch. Sie betrug von Venedig nach Antwerpen für einen Zentner Kristallzucker 18,75 Mk. nach heutigem Werte, und mit der Feinheit der Ware stieg der Frachtpreis bis zu 40, und auf dem Landwege bis zu 50 Mk.¹⁾ Der Transport eines Zentners

¹⁾ „Für kostbare Handelsartikel, wie z. B. Brotzucker, hatte übrigens jeder größere Stapelplatz seine besondere Berechnungsmethode für das Brutto- und Nettogewicht, die Taraabschläge, die Wiegegelder, die Verpackungskosten, Tragelöhne uff., welche sowohl den Grundpreis, als auch die Hauptsumme der Verbandskosten oft in sehr erheblicher Weise beeinflussten“. v. Hippmann S. 413.

In der zweiten Hälfte des 16. Jahrhunderts kostete:

| | | |
|---|-----|--------|
| Eine Arrobe (25 Pfd.) Zucker in Madeira | 500 | Realen |
| Unkosten bis aufs Schiff | 55 | „ |
| Eine Arrobe kostete in Madeira an Bord | 555 | „ |
| 10% Zoll bei der Ausfuhr | 55 | „ |
| Unkosten und Transport bis Antwerpen | 180 | „ |
| 25 Pfd. Zucker kosteten also in Antwerpen | 790 | „ |

1 Zentner Zucker kostete daher $790 \times 4 = 3160$ Realen (etwa 8 Dufaten, oder 10 Gulden, 16 Schillinge in Gold).

Um dieselbe Zeit etwa wurde, aus unbekannten Gründen, Zucker von Antwerpen nach Venedig gebracht. Dieser Zucker kostete pro Zentner im jetzigen Geldwert:

| | | |
|------------------------|-------|-----|
| in Madeira | 122,8 | Mk. |
| in Antwerpen | 184,3 | „ |
| in Nürnberg | 281,6 | „ |
| in Venedig | 496,0 | „*) |

Um die Preisdifferenz zu erklären, diene folgende Aufstellung:

| | |
|--|-------------|
| 1 Zentner Zucker kostete in Antwerpen | 10 fl 16 sh |
| Fracht für 1 Zentner nach Nürnberg | 3 „ 3 „ |
| Maut, Provision und Gewichts-differenz | 2 „ 11 „ |
| 1 Zentner Zucker kostete in Nürnberg | 16 fl 10 sh |
| Verpackung, Maut und Fuhrlohn bis Porto | 2 „ 10 „ |
| Fracht von Porto bis Venedig, Provinz- und Eingangszoll | 10 „ 4 „ |
| 1 Zentner Zucker kostete in Venedig | 29 fl 4 sh |
| 29 fl 4 sh = $21\frac{3}{4}$ Dufaten = etwa 496 Mk. *) | |

*) v. Hippmann S. 414/15. — Hier ist v. Hippmann, der 377 Mk. angibt, ein kleiner Rechenfehler unterlaufen; wenn 10 fl 16 sh in Gold heutigen 184 3 Mk. entsprechen, dann können 29 fl 4 sh nicht 377 Mk. sein, sondern müssen annähernd 496 Mk. ergeben.

Zucker von Antwerpen nach London kostete noch im Jahre 1550 nach heutigem Gelde 1,60 Mk.

Bereits im Jahre 1544 wurden in London die ersten Raffinerieen erbaut, die aber bis zur Zerstörung Antwerpens kaum lebensfähig waren. Dann nahm Englands Zuckerindustrie einen bedeutenden Aufschwung, und gegen Ende des 16. Jahrhunderts wurde neben portugiesischem auch sehr viel amerikanischer Zucker verarbeitet.

Um diese Zeit wurden auch in Deutschland Raffinerieen errichtet, so in Augsburg (1573), Dresden (1597), in Nürnberg und in Hamburg, und die Nürnberger Lebkuchen waren damals schon so berühmt, daß sie zur Leistung städtischer Abgaben dienten.

Dem nun stetig steigenden Konsum entsprach die steigende Produktion, besonders auch Amerikas. Die Geschichte der amerikanischen Zuckerproduktion und der Zuckerpreise ist aufs engste mit politischen Ereignissen und fördernden oder hemmenden politischen Maßnahmen verknüpft. Kriegswirten und sinnloses Zerstören, Sklavenmangel und Sklavenaufstände, Mißwirtschaft der Eroberer, neues Aufblühen und eine weitere Verbreitung des Zuckerrohres, Aussaugung und Monopolwirtschaft, und dennoch wieder ungeahnt schnelles Emporringen: alles das zieht an uns vorüber.

In der zweiten Hälfte des 17. Jahrhunderts versorgte hauptsächlich Brasilien die europäischen Zuckermärkte. Diese Quelle des Reichtums versiegte indessen durch unerhörte Gewalttaten der verhältnismäßig wenigen reichen Großgrundbesitzer und Pflanze gegen die Landesangesehnen und die Sklaven, und als dann um 1725 die Goldgruben aufgefunden wurden, nützten weder Drohungen noch Strafen: schließlich stürzte sich arm und reich gierig über die neuen Einnahmequellen her.

Mittlerweile war der Zuckerrohrbau durch die 1655 von der portugiesischen Regierung aus Brasilien vertriebenen Holländer auf die Westindischen Inseln verpflanzt worden. St. Christoph, Guadeloupe, Martinique und Domingo überflügelten mit ihren großen Ernten alle anderen Exportländer, und es kam zu einer erheblichen Preis senkung, bis 1791 der Negeraufstand auf der bedeutendsten dieser Zuckerinseln, auf Domingo, bei dem allein 1130 Zuckerplantagen zerstört und verbrannt wurden, diese Vormacht zerbrach, um sie nach Jamaika, Kuba, und wieder nach Brasilien hinüberzuleiten. Der Ersterungspreis des Zuckers war in der neuen Welt erheblich niedriger, als an den alten Produktionsstätten. Er belief sich pro Zentner:

| | | |
|---------|---------------------|----------------------|
| | 1650 in Madeira auf | 122,8 Mk. |
| um 1640 | „ Brasilien „ | 86,4 „ |
| | 1791 „ Domingo „ | 52,8 „ |
| um 1800 | „ Kuba „ | 40—44 „ |
| | „ 1800 „ Veracruz „ | 54,4 „ ¹⁾ |

¹⁾ v. Sippmann. 415, 416.

Die Zuckerpreise in England sind in nachfolgender Tabelle verzeichnet; doch handelt es sich hier um zusammengestellte Einzelpreise, und nicht um Durchschnittspreise, wie in Rogers Tabelle von 1259—1702. Die Preise sind von 1702 noch schwankender als im 17. Jahrhundert, da Seekriege, Kaperei und Auflegung von Zöllen den Zuckerhandel — wie den überseeischen Handel überhaupt — erheblich beeinflussten. Tabelle II.

Um einen Vergleich zu gewinnen, sind auch Zuckerpreise für Frankreich, den Elfaß und das Bistum Münster beigelegt worden.

Zuckerpreise für Frankreich

von 1451 bis 1620.

Preise in Gramm Silber pro 1 kg.

| | | | |
|-----------|------|-----------|------|
| 1451—1500 | 16.6 | 1561—1570 | 13.1 |
| 1501—1510 | — | 1571—1580 | 15.9 |
| 1511—1520 | — | 1581—1590 | 16.9 |
| 1521—1530 | 9.3 | 1591—1600 | 26.0 |
| 1531—1540 | 7.8 | 1601—1610 | 26.0 |
| 1541—1550 | 13.4 | 1611—1620 | 15.3 |
| 1551—1560 | 10.9 | | |

Zuckerpreise für den Elfaß

von 1451 bis 1700

Preise in Gramm Silber pro 1 kg.

| | | | |
|-----------|------|-----------|-------|
| 1451—1500 | 22.7 | 1601—1610 | 27.4 |
| 1501—1510 | — | 1611—1620 | 23.5 |
| 1511—1520 | 9.9 | 1621—1630 | — |
| 1521—1530 | — | 1631—1640 | 24.6 |
| 1531—1540 | 7.15 | 1641—1650 | — |
| 1541—1550 | 10.7 | 1651—1660 | — |
| 1551—1560 | — | 1661—1670 | — |
| 1561—1570 | 8.05 | 1671—1680 | — |
| 1571—1580 | 17.5 | 1681—1690 | — |
| 1581—1590 | 27.3 | 1691—1700 | 20.25 |
| 1591—1600 | 19.6 | | |

Zuckerpreise im Bistum Münster¹⁾, in Deventer, Antwerpen und Bremen

von 1538 bis 1552.

in Gramm Gold pro 1 kg.

| Jahre | Münster | Deventer | Antwerpen | Bremen |
|-------|---------|----------|-----------|--------|
| 1538 | 0.860 | — | 0.734 | 0.887 |
| 1542 | 0.667 | — | — | 0.810 |
| 1545 | 0.727 | 0.481 | — | — |
| 1551 | 0.530 | 0.472 | — | — |
| 1552 | 0.822 | 0.580 | — | — |

¹⁾ Die drei letzten Tabellen aus G. Wiebe, „Zur Geschichte der Preisrevolutionen des XVI. und XVII. Jahrhunderts. Staats- und sozialwissenschaftliche Beiträge“. Leipzig 1895. S. 364, 351, 342, 335 und 343.

Die Preissteigerung in England, die bis 1805 anhielt, fand ein Ende durch die Napoleonische Kontinentalsperre. Die Zuckerpreise sanken derart, daß die Grundbesitzer ihr Mastvieh mit Zucker fütterten. Nach Aufhebung der Sperre schnellten die Preise sofort empor, um dann wieder normal zu werden.

In England kostete:

| | | | | | | |
|-----------|---|----------------|--------|------|----------------|-------------|
| 1811—1812 | 1 | 3tr. Rohzucker | 34 sh, | 1 | 3tr. Raffinade | 30— 46 sh |
| 1815 | 1 | " | " | 97 " | 1 " | " 110—134 " |
| 1816 | 1 | " | " | 45 " | 1 " | " 50— 55 " |

Die erhebliche Preissteigerung von 1835 bis 1840 hängt mit der Aufhebung der Sklaverei in den englischen Kolonien zusammen. Man hatte nicht genügend Sorge für einen Ausgleich der Gesteungskosten mit den nunmehr so veränderten Produktionsverhältnissen getragen. Nach kurzer Zeit schon hob sich die Zuckerindustrie unter der nun notwendig gewordenen verbesserten Technik ganz bedeutend. Selbstverständlich wurden in England, wie überall, die Zuckerpreise auch durch die Zollgesetze erheblich beeinflusst, doch soll auf die englischen Zollverhältnisse nicht näher eingegangen werden.

Zweiter Teil.

1. Zuckerhandel und Zuckerindustrie in Deutschland bis zur Herrschaft des Rübenzuckers.

Kehren wir nun zu der Entwicklung der Zuckerindustrie und des Zuckerhandels im 17. Jahrhundert zurück, so sehen wir ein durch die Konkurrenz der Neuen Welt völlig verändertes Bild.

Die Bedeutung Portugals und Spaniens für den Zuckerhandel war erloschen, und zu gleicher Zeit schwand Venedigs Ruhm. Der beste Markt Venedigs war Deutschland gewesen. Regensburg, einst Sitz der Karolinger, unterhielt regelmäßige Handelsbeziehungen sowohl donauabwärts mit Konstantinopel, als besonders mit Venedig, wo die Regensburger Kaufleute im „Fondaco dei Tedeschi“ um das Jahr 1200 zuoberst an der Tafel saßen. Ihm folgten im 12. und 13. Jahrhundert Augsburg und Nürnberg. Auf der andern Seite war Köln bereits im Jahre 1074 der Hauptmarkt für den Handel mit dem Norden, mit den Niederlanden und England. Der Rhein, diese herrliche natürliche Verkehrsstraße, trug im wahrsten Sinne des Wortes wirtschaftliches Leben in das kräftige, froh empfangende Deutschland hinein. Der Dreißigjährige Krieg (1618—1648) aber zerbrach Deutschlands Wohlstand, und schwächte die deutschen Handelsstädte vollständig. In dieser für Deutschland so traurigen Zeit der Verarmung und Mutlosigkeit verkümmerten die jungen Industrien. Auch die Zuckerindustrie ging, bis auf die Hamburger Raffinerieen, ver-

loren, und selbst diese kamen eigentlich nur für den Export nach den Ostseeländern in Frage¹⁾.

Gegen Ende des 17. Jahrhunderts erfuhr der Hamburger Zuckerhandel für Deutschland eine empfindliche Einschränkung durch das „Konkordat von St. Veit“, in dem Kaiser Leopold und die Kurfürsten 1676 bestimmten, „daß im ganzen römischen Reiche kein ausländischer Zucker mehr verkauft werden sollte, als welcher die heimischen Gewerbe behindert, und viel Bargeld an feindlich gesinnte Ausländer bringt“. So entstanden neue, von der Regierung geförderte Siedereien in Brandenburg, die die Hamburger Raffinerieen in gehässiger Weise bekämpften.

Auf die Dauer konnte diese künstlich gezüchtete Industrie, die durch hohe Zölle geschützt wurde, nicht bestehen; jedenfalls ist zur Zeit der handelspolitischen Reformen Friedrichs des Großen keine Rede mehr von den Brandenburger Siedereien.

Friedrich der Große, der, „um das Geld möglichst im Lande zu behalten“, gerade die teuren Kolonialwaren mit hohen Zöllen belegte (50—150 % des Wertes), um sie möglichst ganz auszuschließen, regte die Anlage von Zuckerraffinerieen in Berlin an. Die Einfuhr von Hamburger Zucker und Sirup wurde 1751 gänzlich verboten, und dem Berliner Zuckerfabrikanten Splittgerber, der 1749 ein Privilegium für Anlegung von Raffinerien erhalten hatte, wurde 1760 ein Monopol für die ganze Monarchie übertragen. Es entstanden Raffinerieen in Bromberg (1774) und in Minden und Breslau (1785).

Nach dem Tode Friedrichs des Großen wurde 1786 Splittgerbers Monopol aufgehoben, das Einfuhrverbot blieb jedoch bestehen, und neue Raffinerieen entstanden in Wismar, Stettin, Danzig, Frankfurt a. O., Havelberg, Magdeburg und Elbing. Die beiden letzten Städte erhielten auch die Erlaubnis, fremde Raffinaden einzuführen.

Die sämtlichen preussischen Fabriken erzeugten 1790 100 000 Zentner Zucker, dessen Preis jedoch den Hamburger Preis wegen der höheren Erstehungskosten (4—6 Taler pro Zentner) um 15—20 % überstieg.

Die hohen Monopolpreise riefen denn auch, besonders längs der sächsischen Grenze, einen Schleichhandel hervor, der auf jährlich 40 000 bis 50 000 Ztr. geschätzt wird.

¹⁾ Erst gegen 1700 hob sich die Bedeutung der Hamburger Raffinerieen speziell auch für den deutschen Markt. Die Leipziger Messen hatten stets große Umsätze von hamburgischen Raffinaden aufzuweisen. 1740 wurde Frankreichs Konkurrenz ausgeschaltet, das über Holland nach Nürnberg und zur See nach Danzig Zucker verhandelt hatte.

Durchgreifend änderten sich die Verhältnisse erst, als Hamburg und Bremen um 1783 mit eigenen Schiffen den überseeischen Handel aufnahmen. Die Zuckerausfuhr aus dem Hafen von Hamburg soll von 1795 bis 1798 durchschnittlich 380 000 Mtr. und 1799 sogar 490 000 Mtr. betragen haben.

Bei den Hamburger Preisen spielte der Stand der Technik in den Siedereien eine besondere Rolle. Während die Raffinerieen in Preußen nach holländischem und englischem Muster eingerichtet waren, und kleine private, in der Technik rückständige Siedereien unmöglich waren, existierte in Hamburg die Siederei als Hausindustrie, und je nach der Ausbildung der Betreffenden, und der Höhe ihrer Ersparnisse, zerfielen diese Kleingewerbetreibenden in „Raffinadeure“, solche, die nur Kandiszucker bereiteten, und in jene, die lediglich Sirup aus Schaum rein auskochten. Häufig arbeiteten nur der Ehemann und seine Frau mit Hilfe einer Magd oder eines Knechtes, und 20 bis 30 solcher Fabrikanten hatten gemeinsam nur einen Buchhalter nötig.

Im Jahre 1750 gab es in Hamburg 365 Zuckersiedereien, nach der Handelsstörung durch Friedrichs des Großen Maßregeln (1767) nur noch 144, 1790 wiederum 217 „Raffinadeure“ (wovon nur 10 mit 12, die übrigen mit 4 bis 5 Arbeitern), 78 „Kandismacher“ (2 bis 3 Arbeiter) und 2 „Sirupkocher“ (1 bis 2 Arbeiter) und 1799 sind 348 Firmen verzeichnet.

Im Jahre 1800 konnte Hamburg die Konkurrenz mit allen ausländischen Zuckersorten aufnehmen. Die Produktion auch kleiner Siedereien war ziemlich bedeutend. Allerdings pflegte der „Herr“ auch von 4 Uhr, und der Knecht von 2 Uhr früh bis spät abends an der Pfanne zu stehen, und der meistens aus England bezogene Lumpenzucker¹⁾ konnte von den Hamburger Raffinadeuren zu niedrigen Preisen eingekauft werden, weil die in England für 100 Pfd. Rohzucker erhobene Steuer schon bei der Ausfuhr von 50 Pfd. Raffinade rückvergütet wurde, ein Umstand, der den Export gerade der geringeren Produkte sehr lohnend machte.

Die Zeit der Kontinental Sperre, der russische Zolltarif (1823) und die privilegierten preußischen Siedereien drückten die Hamburger Zuckerindustrie mehr und mehr herab. Über hundert kleine Siedereien gingen ein, und erst das Jahr 1830 sah ein Aufleben der Hamburger Raffination, das durch das Aufkommen der holländischen und englischen sog. „Schmelzlumpen“ herbeigeführt wurde. Die Schmelzlumpen waren ein bereits in hohem Maße gereinigter Rohstoff, die Hamburger Raffinerieen konnten wieder billiger arbeiten.

Die gute Konjunktur war aber nur von kurzer Dauer, einmal, weil die veralteten Hamburger Raffiniersysteme einer ernsthaften Konkurrenz überhaupt nicht mehr gewachsen waren, dann aber durch das Aufkommen des Rübenzuckers. Aus gleichen Gründen sanken selbst die Vorteile des Monopols in sich zusammen, die die preußischen Siedereien (im Jahre 1837 war ihre Zahl auf 42 gestiegen) bisher gestützt hatten.

¹⁾ Durch Einkochen von Rohzucker, und Ablaufenlassen des Sirups grob und oberflächlich raffinierte Ware.

Der Zuckerkonsum war um diese Zeit aber in Europa ganz erheblich gestiegen. Anstatt daß der Zucker wie früher medizinischen Zwecken und dem Tafelluxus diente, fand man ihn jetzt in jedem bürgerlichen Haushalt vor. Den Eingang in breite Volksschichten hatte ihm vornehmlich das Aufkommen und die schnelle Verbreitung von Kakao, Kaffee und Tee, als sehr begehrte Konsumartikel, verschafft. Gegen 1800 konsumierte nach v. Hippmann ganz Europa jährlich 230 000 Ztr. Kakao, 320 Ztr. Tee, 1 400 000 Ztr. Kaffee und 4 500 000 Ztr. Zucker, im Gesamtwerte von 558,2 Millionen Frs. Zu Anfang des 19. Jahrhunderts war der Zucker ein Welthandels- und Massenartikel, dessen Preis durch das Aufkommen des Rübenzuckers immer mehr sank.

Ein Zentner Zucker kostete in Deutschland während der Kontinental-
sperrre:

| | | |
|-------------|-----------------------|-----------------------------------|
| 1811/12 | in Hamburg . . . | 100—200 Tlr. |
| 1811 | „ Königsberg (Mehlis) | 84 ¹ / ₂ „ |
| 1812 | „ „ „ | 106 ¹ / ₃ „ |
| 1810 Juli | „ Frankfurt a. M. . . | 110 „ |
| 1811 August | „ „ . . | 122 „ |

Nach Wiedereröffnung der Schifffahrt:

| | | |
|--------------|---------------------|----------------------------------|
| 1814 | in Hamburg . . . | 48 Tlr. 8 Gr. |
| 1815 | „ „ . . . | 36 „ 5 „ |
| 1814 | „ Königsberg . . | 58 ² / ₃ „ |
| 1815 | „ „ . . . | 47 ² / ₃ „ |
| 1815 Sept. | „ Frankfurt a. M. . | 44 „ |
| 1817 Dezemb. | „ „ . | 35 „ |
| 1819 August | „ „ . | 28 „ ¹⁾ |

Nach Dieterici²⁾ waren die Zuckerpreise im Preussischen Staate und im deutschen Zollverein in den Jahren 1822 bis 1839:

| pro Zentner | | pro Zentner |
|--|------|--|
| 1822 . . 34 | Tlr. | 1829 . . 31 ¹ / ₂ Tlr. |
| 1823 . . 35 ² / ₃ | „ | 1830 . . 31 ¹ / ₃ „ |
| 1824 . . 32 ¹ / ₆ | „ | 1831 . . 30 ¹ / ₄ „ |
| 1825 . . 34 ⁷ / ₁₂ | „ | 1832 . . 27 ² / ₃ „ |
| 1826 . . 32 ¹ / ₂ | „ | 1833 . . 26 ¹ / ₂ „ |
| 1827 . . 34 | „ | 1834 . . 27 „ |
| 1828 . . 33 | „ | 1835 . . 28 ¹ / ₃ „ |

¹⁾ v. Hippmann. 425.

²⁾ F. W. Dieterici: „Statistische Übersicht der wichtigsten Gegenstände des Verkehrs und Verbrauchs im Preussischen Staat und im deutschen Zollverband. Berlin 1838, mit 5 Fortsetzungen. Bb. II. S. 84.

| pro Zentner | | pro Zentner | |
|-------------|---------------------------------------|-------------|----------------------------------|
| 1836 . . | 30 ¹ / ₁₂ Thlr. | 1838 . . | 28 Thlr. |
| 1837 . . | 28 " | 1839 . . | 26 ⁵ / ₆ " |

Der Berliner Zuckerpreis überstieg den Hamburger im Jahre:

| | | |
|---------------|------------|--------------------|
| 1822—25 . . . | um 9 Thlr. | 6 Gr. |
| 1825—31 . . . | 7 " | 24 " |
| 1832—33 . . . | 5 " | 8 " |
| 1834—39 . . . | 5 " | 3 " |
| 1840—44 . . . | 3 " | 19 " |
| 1845—49 . . . | — " | 20 " |
| 1850 . . . | — " | 16 " ¹⁾ |

Gerade zu der Zeit der ungewöhnlich hohen Zuckerpreise, in der eine eigene Rübenzuckerindustrie von höchstem Nutzen gewesen wäre, kämpfte in Deutschland der Mann mit den größten Misere, der diese Industrie ins Leben gerufen hat, Franz Karl Achar d, ehemaliger Direktor der Königl. Preuß. Akademie der Wissenschaften. Sein Vorgänger und Lehrer, der Chemiker Andreas Sigismund Marggraf, hatte bereits im Jahre 1747 eine Abhandlung veröffentlicht, in der er u. a. mittheilte, daß die Runkelrübe reinen Zucker in reichlicher Menge liefere, und er deutete sogar darauf hin, daß „dieses süße Salz“ in unseren Gegenden bereitet werden könne, „gerade so wie da, wo das Zuckerrohr wächst“. Achar d führte Marggrafs Versuche weiter und suchte, wie er selber schrieb, „aus heißer Liebe für das preussische Vaterland, einen Zweig neuer europäischer Industrie zu schaffen“. Er fand in seinem Vaterland jedoch wenig Verständnis und Interesse, und seine unausgesetzten, von Mißgeschick verfolgten Versuche endeten mit einem unbedeutenden Lehrinstitute auf dem Gute Cunern in Schlesien.

Im Jahre 1799 erschien Achar ds erste Schrift: „Die vorteilhafte Anwendung der Runkelrübe zur Zuckerfabrikation“, 1810 folgte dann sein Hauptwerk, und seine Ideen, die das politisch und wirtschaftlich schwer darniederliegende Preußen nicht aufzunehmen und noch weniger zu verwirklichen vermochte, wurden in ganz Europa mit Interesse gehört, und in Frankreich ins Werk gesetzt. Frankreich wollte vor allem die Abhängigkeit von England, das damals im Zuckerhandel fast eine Monopolstellung einnahm, abschütteln. Vom Staate unterstützt, entstand die junge Rübenzuckerindustrie, der Anbau bestimmter Rübenmengen und die Anlage von Fabriken wird in einigen Bezirken des Reiches sogar befohlen, und ein Dekret Napoleons (25. März 1811) schloß vom

¹⁾ Ein Zentner Zucker kostete 1850 in Hamburg 11 Thlr. 5 Gr.

1. Januar 1813 ab den Rohrzucker in ganz Frankreich aus. Im Jahre 1813/14 gaben 213 Fabriken eine Ausbeute von 8 Millionen Pfund Zucker. Diese künstlich gezüchtete Industrie konnte sich nicht erhalten; der Zuckerpreis fiel sofort um zwei Drittel, um sich dann unter späteren gesünderen Verhältnissen wieder zu heben.

In Deutschland waren zunächst die wenigen Rübenzuckerfabriken eingegangen; zu Anfang der 30er Jahre sollen im ganzen Zollverein nur zwei Fabriken bestanden haben, darunter die eine, in Hohenheim, mehr als Versuchs- und Lehranstalt.

Als diese Industrie dann neu auflebte, war ihre Lage recht günstig. Der koloniale Zucker, ganz gleich, ob er dem Konsum oder der industriellen Verarbeitung diente, zahlte Zoll, der Rübenzucker blieb zunächst frei, und so wirkte der Zoll auf Rohrzucker für die heimische Produktion in voller Höhe als Schutz Zoll. Die Rübenzuckerindustriellen waren in der Lage, ihre Preise künstlich hoch zu halten; die französischen Erfolge wirkten ebenfalls ermunternd, und so nahmen die Gründungen von Zuckerfabriken rapide zu. Ein anderes treibendes Moment war in der schlechten wirtschaftlichen Lage der Landwirtschaft zu erblicken. Der Rückgang der Getreidepreise und der damit verbundene Mangel an Kredit drängte die Landwirte förmlich zu einem schnell und sicher lohnenden Erwerbszweig. Die Tonne Getreide kostete in Preußen durchschnittlich in den Jahren

1816—20 Weizen 203,6 Mk., Roggen 151,9 Mk.

1820—30 " 119,9 " " 86,7 " ¹⁾

Die Zuckerindustrie, für die in den 30er Jahren eine ungeheure Reklame gemacht wurde, kam dieser Kalamität entgegen: 1834/35 waren in Preußen 17, im Zollverein 21 Fabriken im Betriebe.

Die Fabriken im Bereich des Zollvereines und deren Produktion nahmen zu wie folgt:

| | | |
|---------------------|-------------|-----------------------------------|
| Im Jahre 1836/37 | 21 Fabriken | 25 346 Ztr. Rohrzucker |
| " " 1837/38 | 156 " | 138 197 " " |
| " " 1838/39 | 159 " | 145 210 " " |
| " " 1839/40 | 152 " | 220 282 " " |
| " " 1840/41 | 141 " | 236 504 " " |
| " " 1841/42 | 136 " | 256 043 " " ²⁾ |

Interessant ist hier auch die abnehmende Zahl der Fabriken bei zunehmenden Produktionsziffern. Offenbar also ein Niederkonkurrieren kleinerer, technisch rückständiger Fabriken durch neue, größere Werke.

¹⁾ Th. Schuchardt, „Die volkswirtschaftliche Bedeutung der technischen Entwicklung der deutschen Zuckerindustrie“. Leipzig 1908. S. 6.

²⁾ M. Schippel.

Diese günstige Entwicklung der deutschen Rübenzuckerindustrie wurde am 21. Januar 1839 durch den Vertrag mit Holland bedroht, der den Zoll auf niederländischen Lumpenzucker von 11 auf $5\frac{1}{2}$ Tlr. herabsetzte. Mit dieser Maßregel wurden aber nicht nur die Rübenzuckerfabriken, die zugleich auch konsumfertigen Weißzucker herstellten, sondern auch die Raffinerieen von kolonialem Rohzucker getroffen, denn die holländischen Lumpen, die ein sehr hochstufiges Fabrikat waren, gingen entweder direkt in den Konsum über, oder sie wurden in einer bestimmten Art von Unternehmungen weiter verarbeitet, die sehr in der Minderzahl waren. Große und kostspielige Betriebe wurden entwertet; ein Sturm der Empörung und der erste Zusammenschluß der Zuckerindustriellen war die Folge.

Aber die Herabsetzung des Zolles wirkte auf die junge Rübenzuckerindustrie erziehlisch. Nun der starke künstliche Schutz fehlte, mußte die Technik die Scharte ausweken, eine moderne Betriebsgestaltung aber beeinflusste wiederum die Preise. Die Preise des kolonialen Rohzuckers waren entscheidend. Ebenso wirkte auch die erste steuerliche Belastung des Inlandzuckers (1. September 1841), auf die allerdings zunächst ein Rückschlag erfolgte, fördernd auf die Fabrikation ein. Die Zuckerproduktion geht auf 123,787 Zentner im Jahre 1842/43 zurück, um 1846/47 die vorher erreichte Höchstziffer von 1841/42 wieder zu erreichen, und jede neue Zuckersteuer, die von seiten der Industrie jedesmal mit lebhaftem Protest aufgenommen wurde, wirkte, wie Baasche sagt, „wie der Dacht im Rarpsfeich, der die Industrie zu lebhafterem Vorwärtsschreiten anregte“.

Mit dem Voranschreiten der Zuckersteuern ging eine Ermäßigung der Zölle Hand in Hand; der Zoll fiel auch dann nicht gänzlich fort, als Deutschland selbst exportierte, und so wirkte er als Schutz Zoll, um der heimischen Industrie die Deckung des Inlandsbedarfs zu sichern.

2. Die Zucker Gesetzgebung und ihre Wirkungen. Zuckerkonferenzen.

Die Zucker Gesetze, die selbstverständlich direkt wie indirekt auf die Zuckerpreise einwirkten, entwickelten sich in Deutschland in großen Zügen wie folgt.

Vom 1. September 1841 an begann man mit der Einführung einer Steuer von Mk. 0,10 auf den Doppelzentner rohe Rüben; die Steuer sätze steigerten sich, da der Zucker gehalt der Rübe dauernd künstlich gesteigert wurde. Sie betrugen 1844 Mk. 0,30, 1850 Mk. 0,60, 1853 Mk. 1,20, 1858 Mk. 1,50 und 1869 Mk. 1,60. Der Steuer satz von Mk. 1,60 wurde dann bis 1885 beibehalten.

Doch nicht allein den Zuckerertrag der Rüben hatte man stark zu steigern vermocht, die Technik hatte auch die Saftgewinnung und die Herstellung verkaufsfähiger Ware immer vollkommener gestaltet.

Die inländische Zuckersteuer wurde auf diese Weise für die Exporteure zu einer Ausfuhrprämie, da die bezahlte Steuer bei der Abfertigung zur Ausfuhr zurückvergütet wurde. Die Exportprämie wurde umso größer, je höher die gesetzliche Annahme des Zuckergehaltes der Rübe überschritten wurde¹⁾.

Diese indirekten Prämien, die Rückvergütungen, wurden vom 1. September 1861 ab gewährt und zwar wechselnd in folgender Art:

| | | | | | |
|--------------|------|-----------|------------|-----------|-----------|
| 1. September | 1861 | Rohzucker | 16,10 Mk., | Raffinade | 20,00 Mk. |
| " | 1866 | " | 17,10 " | " | 21,00 " |
| " | 1869 | " | 18,80 " | " | 23,00 " |
| " | 1883 | " | 18,00 " | " | 22,20 " |
| " | 1888 | " | 8,50 " | " | 10,65 " |
| 1. August | 1892 | " | — | " | — |

Die Rückvergütung wurde im Jahre 1888 auf Mk. 8,50 resp. 10,65 herabgesetzt, weil auch die Rübensteuer auf die Hälfte des bisherigen Satzes ermäßigt wurde. Nach Aufhebung der Materialsteuer, am 1. August 1892, wurde die Rückvergütung dann ganz beseitigt; als Erleichterung für die prämienlose Zeit wurde aber ein fester Ausfuhrzuschuß von Mk. 1,25 pro Doppelzentner Rohzucker von 90—98 % Zuckergehalt, Mk. 2,00 für Kandis-, Brot- und Kristallzucker, sowie Zucker von mindestens 99,5 % Polarisation, und Mk. 1,65 für alle übrigen festen Zucker gewährt. Die Sätze sollten 1895 ermäßigt werden und 1897 ganz fortfallen; da die übrigen Zuckerländer diesem Beispiel nicht, wie vorausgesetzt war, folgten, trat statt dessen durch das Gesetz vom 27. Mai 1896 eine Erhöhung der Prämien bei gleichzeitiger Steigerung der Verbrauchsabgaben von 18 Mk. auf 20 Mk. pro Doppelzentner, ein. Die festen Ausfuhrzuschüsse betrugen nunmehr Mk. 2,50, Mk. 3,55 und Mk. 3,00 für die genannten Zuckerforten.

Die Fabrikat- oder Verbrauchsabgabe war durch das Gesetz vom 9. Juli 1887 neben die Rübensteuer gesetzt worden. Sie betrug zunächst 12,00 Mk. für 100 kg konsumfertigen Zucker, nach Aufhebung der Rübensteuer 18,00 Mk.

Wie einst der unfreiwillig prämierte, so erschien jetzt der offen prämierte deutsche Zucker in großen Massen auf dem Markt und neben

¹⁾ In welcher Weise das zu verarbeitende Rohmaterial im Laufe der Jahre eine Wertsteigerung erfährt, wird aus einer später folgenden größeren Tabelle ersichtlich sein, in der ein Überblick über die deutsche Rübenzuckerindustrie, die Zuckerpreise und den Konsum gegeben werden soll.

dem deutschen der österreichische. In beiden Ländern hatte die Gesetzgebung zur Ausdehnung der Industrie und zum Export angereizt; 1880/81 war die Ausfuhr beider Länder fast gleich (2,84 Millionen Doppelzentner). Der stark zunehmende Zuckerkonsum in England und Amerika verhinderten einen noch größeren Preisturz als der, den folgende Zahlen zeigen ¹⁾. Es entbrannte auf dem Weltmarkt ein erbitterter Kampf um den Absatz. Der Doppelzentner deutscher Rübenzucker (88% frei an Bord), der im Anfang der siebziger Jahre noch einen Wert von ungefähr 50 Mk. hatte, kostete in London

| | |
|-------------------|----------|
| im Jahre 1881 . . | 44,2 Mk. |
| " " 1882 . . | 40,7 " |
| " " 1883 . . | 26,6 " |
| " " 1884 . . | 28,6 " |
| " " 1885 . . | 23,6 " |

Die Preisbewegung in Magdeburg war wie folgt (pro Doppelzentner):

| Rohzucker | Raffinade |
|---------------------|-----------|
| 1882 . . . 59,7 Mk. | 80,5 Mk. |
| 1883 . . . 56,1 " | 74,6 " |
| 1884 . . . 44,3 " | 61,7 " |
| 1885 . . . 45,3 " | 59,5 " |
| 1886 . . . 40,5 " | 54,3 " |
| 1887 . . . 41,0 " | 53,9 " |

Viel schlimmer aber war die Krise der 90 er Jahre, die zum größten Teil durch die schnelle Ausdehnung der deutschen Rübenzuckerindustrie bedingt wurde. Diese aber war nur eine Folge der schmeren Agrarkrise. Die Berliner Weizenpreise standen 1890 auf 195,40 Mk., 1891 sogar auf 224,20 Mk., um dann unaufhaltsam auf 176,40, 151,50 und 136,10 Mk. zu fallen ²⁾. Die Landwirte nahmen überstürzt ihre Zuflucht zum Rübenanbau, die Zuckerpriese sanken rapide und würden in noch stärkerem Maße gesunken sein, wenn die Rübenernte von 1891 bis 1893 nicht ziemlich schwach ausgefallen wäre, so daß keine großen Vorräte vorhanden waren, und wenn die Rohzuckerproduktion seit 1891/92 nicht zu einem gewissen Stillstand gekommen wäre.

Im Londoner Großhandel zahlte man für den deutschen Rübenzucker 1894 nur mehr 22,6 Mk. und 1895 gar 20,1 Mk. Die Magdeburger Rohzuckerpreise fielen in diesen Jahren auf 22,3 und 19,9 Mk. Die Exportsubventionen wurden 1896, wie bereits erwähnt, wieder erhöht, und nicht allein in Deutschland, sondern auch in den anderen wichtigen

¹⁾ Schippel 128.

²⁾ Schippel 137.

Rübenzucker produzierenden Ländern, die von der landwirtschaftlichen Krise ja ebenfalls nicht verschont geblieben waren.

In Deutschland befürchtete man unter dem Schutz der erhöhten Prämie ein noch stärkeres Anschwellen der Zuckerindustrie, und da auf diese Weise auch gleichzeitig die Reichskasse in Mitleidenchaft gezogen worden wäre, bewilligte man die Ausfuhrzuschüsse zunächst nur für ein Kontingent von 17 Millionen Doppelzentner Jahresproduktion. Jede Fabrik erhielt einen bestimmten Anteil an dem Gesamtkontingent überwiesen, das sie nur überschreiten konnte, wenn sie eine Extrasteuer in der Höhe der Ausfuhrvergütung an die Staatskasse entrichtete. Dieses Gesamtkontingent sollte langsam steigen. Neu entstehende Fabriken konnten nach kurzer Karenzzeit am Kontingent teilnehmen. Als Neuerung wurde 1896 neben der Verbrauchsabgabe auch noch eine Betriebsabgabe eingeführt, die den Fabriken je nach der Größe ihrer Produktion auferlegt wurde.

Dieser ungeheuer komplizierten Gesetzgebung wurde durch die Bestimmungen der Brüsseler Konvention, 5. März 1902 (die vom 1. September 1908 an auf 5 Jahre weiterhin in Kraft blieben), ein Ende bereitet. Die verschiedenen internationalen Zuckerkonferenzen, die, in den sechziger Jahren beginnend, der Brüsseler Konvention vorausgingen, und selbst die Londoner Konvention vom 30. August 1888, deren Zustandekommen durch Deutschland erheblich gefördert wurde, haben zu wenig nachweisbaren Einfluß auf die deutschen Zuckerpreise gehabt, als daß sie an dieser Stelle besprochen werden müßten.

3. Die Verbilligung des Zuckers bis in die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts.

Begründung.

Nachdem wir die deutschen Zuckergesetze von 1841 bis zur Brüsseler Konvention kurz überblickt haben, ist noch hauptsächlich zweier Faktoren zu gedenken, die von Mitte der 30er Jahre ab viel zur Verbilligung der Zuckerpreise beitrugen. Das waren in erster Linie die verbesserten Verkehrsverhältnisse und die Einführung der Dampfmaschine in die Fabrikbetriebe. Im Mittelpunkt der allgemeinen Aufmerksamkeit standen, so berichtet das allgemeine Organ für Handel und Gewerbe des In- und Auslandes (Herausgeber C. C. Becker, Köln 1836) „Der deutsche Zollverband, Eisenbahnen und Dampfschiffahrt, die Rübenzuckerfabrikation und die Duanegesetze“¹⁾. Wie die Unternehmungen mit Dampftrieb

¹⁾ Schuchardt S. 26.

sich entwickelt haben und damit selbstverständlich die Leistungsfähigkeit der Industrie, und wie zugleich auch die Absatzmöglichkeiten durch die Verwendung der Dampfkraft zunahmen, zeigt für Preußen folgende Tabelle ¹⁾.

| Jahr der Zählung | Dampfmaschinen für gewerbliche und wirt- schaftliche Zwecke | | Lokomotiven und Dampfmaschinen | | Zusammen | |
|---------------------|---|-----------------|-----------------------------------|-----------------|-----------------------|-----------------|
| | Zahl der Maschinen | Zahl der PS. | Zahl der Maschinen | Zahl der PS. | Zahl der Maschinen | Zahl der PS. |
| 1837 | 419 | 7 355 | 4 | 158 | 423 | 7 513 |
| 1840 | 615 | 11 712 | 19 | 566 | 634 | 12 278 |
| 1843 | 862 | 16 496 | 228 | 10 744 | 1 090 | 27 240 |
| 1846 | 1 139 | 21 716 | 352 | 19 413 | 1 491 | 41 129 |
| 1849 | 1 445 | 29 482 | 519 | 37 666 | 1 964 | 67 148 |
| 1852 | 2 124 | 43 049 | 709 | 49 426 | 2 833 | 92 475 |
| 1855 | 3 049 | 61 945 | 1 036 | 99 829 | 4 085 | 161 774 |
| 1875 | 28 783 | 632 069 | 6 901 | 1887 446 | 35 685 | 2519 513 |

Zugleich sah die Zuckerrfabrikation in der Zeit von 1840 bis 1860 ganz hervorragende technische Neuerungen. Diese Zeit bildete „die Einleitung einer großen Epoche, welche die jetzt erst allgemein aufgenommene Verwendung des Dampfes entsprechend den Spezialzwecken der Zuckerindustrie methodisch entwickelt.

Die Koch- und Verdampfstation stellt recht eigentlich das Gebiet dar, auf dem in wirtschaftlichem Sinne, im vorliegenden Zeitabschnitte die günstigste Wirkung erreicht wurde, d. h. ein großer, wenn nicht der größte Teil der Produktionskostenverminderung ²⁾“. So übernahm man von den Vereinigten Staaten (Louisiana) das auf dem Howardschen Vakuum fußende Verfahren, unter Anwendung des luftverdünnten Raumes eine Dampfmenge zum Kochen mehrfach zu benutzen, wodurch eine große Brennstoffersparnis erreicht wurde. Im Jahre 1852 wurden, mit einigen Abänderungen, die ersten derartigen Apparate in Deutschland aufgestellt (Zuckerfabrik Seelowitz in Mähren), und die Arbeit mit dem Vakuum gab den Anstoß zu einer ganzen Reihe weiterer technischer Verbesserungen. Alle diese Fortschritte wurden von dem allgemeinen wirtschaftlichen Aufschwung getragen.

4. Die Hamburger Zuckerpreise von 1848—58.

Begründung der Preisbewegung.

Um die Preisbewegung in einen engeren Rahmen als bisher zu fassen, sei die Abschweifung gestattet, nach Tooke und Newmarch-Misher

¹⁾ Schuchardt S. 44.

²⁾ Schuchardt. S. 48/49.

die Hamburger Zuckerpreise und deren Motivierung von 1848 bis 1858 zu verfolgen. Zugrunde liegen bis Ende 1853 die handschriftlichen Monatsberichte der Hamburger Kommerzbibliothek, für die späteren Jahre die Berichte der Börsenhallenliste und Berichte erster Firmen.

Im Jahre 1848 hatte Hamburg eine bedeutende Ausfuhr infolge des Krieges mit Dänemark, der die Verladungen „ab Ostsee“, die im Vorjahre noch bedeutend gewesen waren, größtenteils verhinderte, so daß England sich von Hamburg aus versorgte. Für das Geschäft mit raffinierter Ware war die Anlage von Dampffabriken günstig. Der Absatz war im ganzen befriedigend, nach dem Norden hin bedeutend, und ließ bei den im Herbst wieder um 20 % steigenden Preisen nicht nach.

Die Preise standen pro Zentner in Mark:

| | | | | |
|-------------------|--------|--|----------|--|
| Havanna, weiß . . | Januar | 18 ³ / ₄ —22 ¹ / ₄ , | Dezember | 17 ¹ / ₄ —22 |
| „ gelb . . | „ | 15 ¹ / ₂ —19 ¹ / ₈ , | „ | 13 —16 ³ / ₄ |
| „ braun . . | „ | 13 —15 ¹ / ₈ , | „ | 11 ¹ / ₂ —12 ³ / ₄ |
| Bahia, weiß . . | „ | 15 ¹ / ₈ —18 ³ / ₄ , | „ | 13 ³ / ₄ —16 ³ / ₄ |
| „ braun . . | „ | 11 ¹ / ₂ —14 ³ / ₄ , | „ | 11 —13 ¹ / ₂ |

Im Jahre 1849 wurden die englischen Zollgesetze verändert. Die Einfuhr fremden Zuckers wurde dadurch wesentlich begünstigt. Viele Ladungen Zucker, die sonst ihren Weg nach Hamburg genommen hätten, kamen nun auf den Londoner Markt.

Auch schnitt die Blockade der Elbe durch die Dänen den Verkehr ab, und das wachsende Angebot des Rübenzuckers, durch ein Zollsystem begünstigt, erschwerte den Absatz. Die Schlusspreise waren pro Zentner:

| | |
|-------------------|--|
| Havanna, weiß . . | 21 ⁵ / ₈ Mk. |
| „ gelb . . | 19 „ |
| „ braun . . | 14 „ |
| Bahia, weiß . . | 17 ³ / ₈ „ |
| „ braun . . | 14 ¹ / ₂ „ ²⁾ |

Im Jahre 1850 war das Zuckergeschäft wenig von dem des Vorjahres verschieden, im ganzen war der Markt noch schwächer als 1849. Die Rübenzuckerkonkurrenz war groß. Die Preise, die sich um die Mitte des Jahres gehoben hatten, sanken gegen Ende des Jahres infolge der politischen Wirren. Am stärksten wurden die Raffinaden getroffen.

Schlusspreise pro Zentner:

| | |
|-------------------------|-----------------------------------|
| Havanna, weiß | 18—21 ³ / ₄ |
| „ gelb | 15—18 |

¹⁾ Tooke und Newmarch, Die Geschichte und Bestimmung der Preise. Deutsch von Dr. C. W. Usher. Dresden 1862. Bd. II. S. 762.

²⁾ Tooke und Newmarch-Usher. S. 768.

| | | | |
|----------------------------------|--|---------------------------------|--|
| Havanna, braun | 14 | —15 ¹ / ₈ | |
| Bahia, weiß | 14 ³ / ₄ | —17 ⁵ / ₈ | |
| " braun | 21 ¹ / ₄ | —15 | |
| Batavia | 13 ³ / ₄ | —18 | |
| Portorico | 14 | —15 ¹ / ₈ | |
| | Ultimo 1849 | | Ultimo 1850 |
| | sh | | sh |
| Raffinaden fein mittel pro Pfund | 4 ¹ / ₄ —4 ³ / ₄ | . . . | 3 ⁵ / ₈ —3 ³ / ₄ |
| " grob ordinär " " | 3 ¹ / ₄ —1 ¹ / ₆ —3 ¹ / ₄ —5 ¹ / ₆ | . . . | 3 ¹ / ₄ —3 ³ / ₈ |
| Melis, fein " " | 3 ¹ / ₄ —3 ³ / ₈ | . . . | 3 ¹ / ₄ —3 ³ / ₈ |
| " mittel " " | 3 —3 ³ / ₁₆ | } . . . | 2 ¹¹ / ₁₆ —3 ¹ / ₈ |
| " ordinär " " | 2 ³ / ₄ —2 ¹⁵ / ₁₆ | | |
| Lumpen " " | 2 ³ / ₄ —2 ⁷ / ₈ | . . . | 2 ⁵ / ₈ —2 ¹³ / ₁₆ ¹⁾ |

1851 war das Zuckergeschäft noch dauernd niedergedrückt. Die Einfuhr von tropischem Zucker belief sich auf ca. 39 Millionen Pfund, der zurückgebliebene Vorrat auf 14¹/₂—15 Millionen Pfund. Die Hamburger Dampffiedereien, deren Fabrikat gut abging, kamen als Abnehmer von 20 Millionen Pfund in Betracht. Die steigende Produktion des Rübenzuckers und dann am Schluß des Jahres der Staatsstreich in Paris wirkten drückend, da politische Ereignisse den Markt zunächst stets beunruhigen.

Schlußpreise pro Zentner.

| | |
|-------------------------|--|
| Havanna, weiß | 16 ³ / ₄ —21 |
| " gelb | 13 ¹¹ / ₁₆ —16 ¹ / ₂ |
| " braun | 10 ¹ / ₂ —13 |
| Bahia, weiß | 13 —16 |
| " braun | 10 —12 ¹¹ / ₁₆ |
| Portorico | 12 ¹ / ₄ —13 |
| Batavia | 11 —16 ¹ / ₂ |
| Manilla | 9 ¹ / ₂ 13 ²⁾ |

Das Jahr 1852 war dem Zuckergeschäft günstig. Die Einfuhr war geringer, der Absatz größer. Es liefen Nachrichten ein, daß die Ernten in den Hauptproduktionsländern ungünstig ausfallen würden, so daß England sich stark versorgte. Vorher hatte sich schon ein stärkerer Bedarf der Fabriken in Hannover und Preußen herausgestellt. Dann trat aber auch Österreich als Abnehmer auf. Die Rübenenernte war schlecht ausgefallen, und so schrumpften die Hamburger Vorräte auf 7 Millionen Pfund zusammen. Es zeigte sich viel Stimmung für Zucker, da der Vorrat

¹⁾ Toote und Newmarch=Äsher. S. 772.

²⁾ Toote und Newmarch=Äsher. S. 779.

der europäischen Hauptmärkte sich allgemein vermindert hatte. Zudem erwartete man einen gesteigerten Absatz nach Schweden infolge der Aufhebung der Differentialzölle.

Schlußpreise pro Zentner.

| | |
|-----------------------------|--|
| Havanna, weiß | 17 ⁵ / ₈ —20 |
| „ gelb | 15 ¹ / ₂ —17 ⁵ / ₁₆ |
| „ braun | 12 ¹ / ₂ —14 ³ / ₄ |
| Bahia, weiß | 14 ³ / ₈ —17 ⁵ / ₁₆ |
| „ braun | 12 —14 ³ / ₈ |
| Rio, „ | 11 ¹ / ₂ —14 ¹ / ₄ |
| Pernambuco, braun | 12 —13 ¹ / ₄ |
| Manilla | 11 ¹ / ₂ —15 ¹ / ₂ |
| Batavia | 12 ³ / ₄ —17 ⁵ / ₁₆ |
| Portorico | 13 ¹ / ₂ —15 ¹ / ₈ ¹⁾ |

Im Jahre 1853 war die Veränderung der Einfuhr und der Preise nur gering. Die Einwirkung des Rübenzuckers und das Bestreben der nordischen Reiche, sich selbst zu versorgen, ließen ein erheblicheres Anschwellen der Preise nicht zu.

Schlußpreise pro Zentner.

| | |
|--------------------------------------|--|
| Havanna, weiß | 18 —19 ³ / ₄ |
| „ gelb | 16 ¹ / ₂ —18 ¹ / ₄ |
| „ braun | 14 ¹ / ₂ —16 |
| Bahia, weiß | 15 ¹ / ₂ —17 ¹ / ₂ |
| „ braun | 14 —15 ¹ / ₂ |
| Pernambuco, braun | 14 ¹ / ₂ —15 ³ / ₄ |
| Manilla | 14 ¹ / ₄ —16 |
| Batavia | 14 ³ / ₄ —18 |
| Raffinade, feinste pro Pfund | 3 ³ / ₄ —4 ¹ / ₄ sh |
| „ mittelf. m. | 3 ³ / ₈ —3 ¹ / ₂ „ |
| „ ord. fein ord. | 3 ³ / ₁₆ —3 ⁵ / ₁₆ „ |
| Melis | 2 ³ / ₄ —3 ¹ / ₈ „ ²⁾ |

Das Jahr 1854 verdoppelte fast die Zufuhr des Zuckers und der Absatz war bedeutend. Die Rübenenernte hatte einen geringeren Gehalt ergeben, so daß starke Nachfrage aus dem Inland vorlag. Das zunächst ungesunde Hinauffchnellen der Preise ließ nach, gegen Ende des Jahres waren die Preise der Marktlage angemessen.

¹⁾ Loote und Newmarch-Asher. S. 786.

²⁾ Loote und Newmarch-Asher. S. 792.

Schlußpreise pro Zentner.

| | |
|----------------------------|--|
| Havanna, weiß | 17 ³ / ₄ —22 |
| „ gelb | 15 ¹ / ₈ —17 ¹ / ₂ |
| „ braun | 13 ¹ / ₂ —14 ¹ / ₂ |
| Bahia, weiß | 15 ¹ / ₈ —17 ¹ / ₄ |
| „ braun | 13 —14 ¹ / ₄ |
| Pernambuco, weiß | 15 ¹ / ₂ —17 ⁷ / ₈ |
| „ braun | 13 —14 |
| Manilla | 12 —14 ³ / ₈ |
| Mauritius | 11 —11 ³ / ₄ |
| Portorico | 14 —14 ³ / ₄ |
| Cuba | 13 —13 ³ / ₄ |
| Batavia | 13 ¹ / ₂ —17 ³ / ₈ |

| | | |
|--|--|-----------------|
| Raffinade, feinste pro Pfund | 3 ³ / ₄ —4 | sh |
| „ mittel bis fein mittel | 3 ¹ / ₄ —3 ⁵ / ₈ | „ |
| „ ordinär bis fein ordinär | 3 ¹ / ₄ —3 ³ / ₈ | „ |
| Melisz | 2 ⁵ / ₈ —3 ¹ / ₈ | „ |
| Lumpen | 2 ⁵ / ₈ —3 | „ ¹⁾ |

Das Zuckergeschäft des Jahres 1855 war bei anhaltender Nachfrage dauernd lebhaft und wurde nur durch eine verminderte Einfuhr eingeschränkt. Bei einem allgemein gesteigerten Verbrauch war die Produktion in Westindien teilweise zurückgegangen, Louisiana hatte eine Mißernte zu verzeichnen, die hohen Preise des englischen Marktes beeinflussten die Hamburger Preise, und in Frankreich eröffnete sich ein neuer Abzugskanal für den Zucker, denn die Traubenernte war schlecht ausgefallen und der Zucker fand starke Verwendung bei der Destillation. Zu gleicher Zeit wurden die französischen Eingangszölle herabgesetzt. Die Erhöhung der Preise belief sich bei braunen Zuckersorten auf ca. 70 %, bei weißen und gelben auf 40—50 % und bei Raffinaden auf 50—60 %.

Schlußpreise pro Zentner.

| | |
|----------------------------|--|
| Havanna, weiß | 28 —29 ¹ / ₂ |
| „ gelb | 24 —27 ¹ / ₂ |
| „ braun | 22 —23 ³ / ₄ |
| Bahia, weiß | 24 ¹ / ₂ —26 ¹ / ₄ |
| „ braun | 22 —23 ¹ / ₂ |
| Pernambuco, weiß | 25 ¹ / ₂ —27 ¹ / ₂ |
| „ braun | 22 —23 ¹ / ₂ |

¹⁾ Tooke und Newmarch-Arsher. S. 797.

| | | |
|--|--------------------------------|--|
| Manilla | 22 | —24 ¹ / ₂ |
| Mauritius | 20 | —21 |
| Portorico | 22 ¹ / ₂ | —23 ¹ / ₂ |
| Cuba | 21 | —22 |
| Batavia | 22 | —27 |
| Raffinade, feinste pro Pfund | 5 ³ / ₄ | —5 ⁷ / ₈ sh |
| „ mittel bis fein mittel | 5 ¹ / ₂ | —5 ³ / ₈ „ |
| „ ordinär bis fein ordinär | 5 | —5 ⁵ / ₈ „ |
| Melis | 4 ¹ / ₂ | —4 ⁷ / ₈ „ |
| Lumpen | 3 ⁷ / ₈ | —4 ⁵ / ₈ „ ¹⁾ |

Die Preise des Jahres 1856 blieben, nachdem sie zunächst zurückgegangen waren, ziemlich auf der alten Höhe. Die Einfuhr war größer als im Jahre vorher. Der Norden und Rußland hatten stark gekauft, desgleichen Oesterreich. Die Hamburgischen Siedereien, deren Fabrikat sehr beliebt war, verbrauchten die Hälfte der ganzen Einfuhr. Hamburgische Raffinade wurde bis nach Buenos-Ayres, nach der Westküste Amerikas und sogar nach Australien versandt.

Schlußpreise pro Zentner.

| | | |
|---|--------------------------------|--|
| Savanna, weiß | 28 ¹ / ₂ | —32 ¹ / ₂ |
| „ gelb | 23 ¹ / ₄ | —27 |
| „ braun | 21 ¹ / ₂ | —22 ³ / ₄ |
| Bahia, weiß | 23 ¹ / ₂ | —25 ¹ / ₂ |
| „ braun | 22 | —23 |
| Bernambuco, weiß | 24 | —26 |
| „ braun | 22 | —22 ¹ / ₂ |
| Manilla | 20 | —23 |
| Mauritius | 19 ¹ / ₂ | —25 |
| Siam | 20 | —26 |
| Calcutta | 18 ¹ / ₂ | —23 |
| Batavia | 22 | —25 ¹ / ₂ |
| Portorico | 22 | —22 ¹ / ₂ |
| Cuba | 21 | —21 ³ / ₄ |
| Raffinaden, feinste pro Pfund | 5 ¹ / ₂ | —5 ³ / ₄ sh |
| „ mittel bis fein mittel | 4 ³ / ₄ | —5 ¹ / ₄ „ |
| „ ordinär bis fein ord. | 4 ³ / ₈ | —4 ⁵ / ₈ „ |
| Melis | 4 | —4 ⁵ / ₁₆ „ |
| Lumpen | 3 ⁵ / ₁₆ | —4 ¹ / ₄ „ ²⁾ |

¹⁾ Tooke und Newmarch-Mssher. S. 804.

²⁾ Tooke und Newmarch-Mssher. S. 811.

Das Jahr 1857 brachte dann den Rückschlag. Zunächst noch eine Aufwärtsbewegung der Preise bis Anfang Juni — mittelgelber Havanna stand z. B. auf 31 Mk., entsprechend auch die Raffinaden — dann aber ein rasches Zurückweichen. Das Jahr 1857 war das Jahr einer großen Handelskrise. Die Hamburger Börse, die sich bei dem Zusammenbruch in den Vereinigten Staaten Ende August zunächst noch ruhig verhalten hatte, geriet Ende Oktober, beim Beginn der englischen Krise, in Erregung als dann englisch-skandinavische und englisch-deutsche Häuser stürzten und Fallissements in Danzig, Stettin und Königsberg bekannt wurden, brach eine wahre Panik an der Hamburger Börse aus. In der zweiten Novemberwoche diskontierten zwei neue Hamburger Diskontobanken bis dahin best geglaubte Wechsel nur noch zu $9\frac{1}{2}$ bis 10 %, und die nächste Woche brachte noch niedrigere Notierungen. Die allgemeine Ratlosigkeit wirkte in dieser mißlichen Lage verschärfend. Alle Warenpreise waren zur vorausgehenden Periode der Überspekulation, der Spekulation mit ungedecktem Kredit, künstlich gesteigert worden, nach der Krise stockte der Absatz und die Preise kehrten nach starken Schwankungen auf ein angemessenes Niveau zurück. Hauptspekulationsobjekt war nicht der Zucker, sondern der Kaffee gewesen, dennoch spiegelten auch die Zuckerpreise die große Krise wider. Diese wurde allerdings durch die Staatshilfe, zu der der Senat durch ein Vertrauensvotum der Bürgerschaft ermächtigt wurde, und die mehrere Häuser ersten Ranges vor dem Zusammenbruch bewahrte, erheblich abgeschwächt. Am 2. Dezember hatten sich 145 Firmen zur eventuellen Sanierung angemeldet.

Die Zuckerpreise litten neben den angeführten Gründen unter der verminderten Einfuhr und der nordamerikanischen Konkurrenz auf Cuba, die wiederum durch die schlechte Ernte in Florida veranlaßt worden war.

Schlußpreise pro Zentner.

| | |
|----------------------------|-----------------------------------|
| Havanna, weiß | 21 — 28 |
| „ gelb | 16 — 20 |
| „ braun | $14\frac{1}{2}$ — $16\frac{1}{2}$ |
| Bahia, weiß | $17\frac{1}{2}$ — $20\frac{1}{2}$ |
| „ braun | $14\frac{1}{2}$ — 16 |
| Pernambuco, weiß | 18 — 20 |
| „ braun | $14\frac{3}{4}$ — 16 |
| Manilla | 13 — $16\frac{1}{2}$ |
| Siam usw. | 12 — 21 |
| Java | $14\frac{1}{2}$ — 23 |
| Portorico | 15 — $15\frac{3}{4}$ |
| Cuba | $14\frac{1}{2}$ — 15 |

| | | | |
|--------------------------------------|-----------|---------------------------------|-----------------|
| Raffinade, feinste | pro Pfund | $4\frac{1}{2}$ —5 | sh |
| „ mittel bis fein mittel | „ | 4 — $4\frac{1}{8}$ | „ |
| „ ordinär bis fein ordinär | „ | $3\frac{3}{4}$ — $3\frac{7}{8}$ | „ |
| Melis | „ | $3\frac{1}{4}$ — $3\frac{5}{8}$ | „ |
| Lumpen | „ | $2\frac{7}{8}$ — $3\frac{1}{8}$ | „ ¹⁾ |

5. Die Entwicklung der Zuckerindustrie, der Zuckerpreise und des Zuckerkonsums in Deutschland bis 1900.

Die in Deutschland nun folgende Periode, etwa mit den sechziger Jahren beginnend, kann als entwickelte kapitalistische Periode angesehen werden, in der die Preise dort, wo keine Preisverabredungen der Produzenten vorliegen, mit steigender Deutlichkeit die ihnen innewohnenden preisbildenden Momente zeigen müssen.

Was die Zuckerproduktion und den Zuckerhandel betrifft, so nimmt Deutschland jetzt eine hervorragende Stellung ein, die langsam zu einer dominierenden wird.

Einen Überblick über die deutsche Zuckerindustrie, die Zuckerpreise und den wachsenden Konsum gewährt nachfolgende Tabelle von Ernst Glanz²⁾, die nach der amtlichen Statistik und anderen Quellen zusammengestellt ist und zwar von Einführung der Zuckersteuer an. Vor dieser Zeit findet sich für Deutschland keine zuverlässige Statistik. Statistische Erhebungen über die Zuckerindustrie sind überhaupt erst angestellt worden, als die Regierungen sie zum Gegenstand der Besteuerung machten. Eine exakte, lückenlose Statistik der Zuckerpreise beginnt erst Mitte der 50er Jahre. Da es sich um Durchschnittspreise handelt, kann nur der Versuch gemacht werden, die Preisbewegung in großen Zügen zu erklären. Die Preise einer jeden einzelnen Produktionsstätte haben selbstverständlich ihre besondere Färbung, welche durch das Marktangebot dann allerdings verwischt wird. Der große Markt des Inlandes und der Weltmarkt wirken nivellierend.

Die Glanzsche Tabelle, die bis 1904 reicht, ist bis 1908 nach Angaben in der Nummer 50 vom 11. Dezember 1908 der „Deutschen Zuckerindustrie“ ergänzt worden.

Die Zuckerpreise wurden bis zum Jahre 1898/99 den Notierungen des Magdeburger Platzes aus der ersten Woche im Januar des betreffenden Betriebsjahres entnommen, und verstehen sich für Rohzucker von 88 % Rendement; von 1898/99 an sind es jährliche Durchschnittspreise von Magdeburg (Tabelle III).

¹⁾ Tooke und Newmarch-Mäher. S. 841.

²⁾ Beilage zur Zeitschrift des Vereins der Deutschen Zuckerindustrie. Februarheft 1904. Berlin.

Die Entwicklung der Zuckerindustrie stand in den sechziger Jahren stark unter dem Anreiz, den die Exportbonifikation bot. Einmal wurde der Fabrikant angespornt, in seiner Ausbeuteziffer die staatlich fixierte zu überschreiten, um eine Ersparnis der Materialsteuer herbeizuführen, dann aber drängte es ihn auch zum Export, da ihm durch das Exportieren eine Prämie zufließte, die in der Differenz zwischen der staatlich gewährten Exportbonifikation und der gezahlten Materialsteuer zum Ausdruck kam. Durch diesen doppelten Ansporn zu verbesserter Technik und zur Massenverarbeitung des Rohmaterials im Großbetrieb gelangte die deutsche Zuckerindustrie im Jahre 1880 an die Spitze der Rübenzuckerindustrien der Welt. Die kapitalistische Produktionsweise, mit der ganzen ihr innewohnenden rücksichtslosen Energie und Kühnheit, trieb in dieser Wirtschaftsperiode alle Industrien gewaltig vorwärts, vorzüglich auch die Eisen- und Montanindustrie, die die übrigen Industrien stets kräftig beeinflusste — damals mehr noch als heute. Eine allgemeine Haussebewegung, die der Krieg 1870/71 nur vorübergehend drückte, war die Folge. Dann kam der Zusammenbruch Mitte bis Ende der siebziger Jahre, der auch die Zuckerindustrie traf, wenn auch längst nicht in dem Maße, wie die schweren Industrien. Alles das spiegelt sich, wenn auch nur schwach, in den Preisen, dem Konsum und den Produktionsziffern wider. Daß die Zuckerindustrie so wenig unter der großen allgemeinen Krise litt, ist einem erneuten großen technischen Fortschritt zu verdanken: der Einführung des Diffusionsverfahrens, eines neuen Verfahrens der Saftgewinnung. Nachfolgende Tabelle über Saftgewinnungsverfahren und Leistungsfähigkeit zeigt die Haltung der Zuckerindustrie und der Preise. Tabelle IV.

Diese einschneidende Neuerung in den Betrieben zog wiederum eine Reihe weiterer Verbesserungen und Kostenersparnisse nach sich, so die Einschränkung des Verbrauchs der kostbaren Knochenkohle. Die Gesamtheit der technischen Neuerungen bewirkte es, daß in beträchtlich kürzerer Zeit als bisher Fertigware geliefert werden konnte, womit eine bessere Ausnutzung des Anlagekapitals verbunden war. Der Fortschritt der Produktion, durch verbesserte Technik veranlaßt, hatte seinen letzten Grund in den Fortschritten der chemisch-wissenschaftlichen Forschung überhaupt. Es würde aus dem Rahmen dieser Untersuchung fallen, wollte man auf die technischen Fortschritte in der Zuckerindustrie näher eingehen¹⁾.

Nur wenige Punkte verdienen noch hervorgehoben zu werden, da sie erheblich zur Verbilligung der Produktion, und damit der Preise, beitrugen. Das ist zunächst die gründliche Revision der maschinellen An-

¹⁾ Schuchartz „Die volkswirtschaftliche Bedeutung der technischen Entwicklung der deutschen Zuckerindustrie“ gibt darüber reichen Aufschluß.

lagen in den neunziger Jahren. Der gelernte Chemiker hatte den Nur-Praktiker bereits aus der vorgeschrittenen Zuckerindustrie verdrängt, dem Maschineningenieur blieb aber noch ein reiches Feld der Arbeit. So war das Kohlenkonto lange Jahre sehr hoch; mit Brennstoff und Dampf wurde häufig eine geradezu sinnlose Verschwendung getrieben. Die alten Siedemeister, deren „Kunst“ des Kochens lange Zeit der Nimbus eines Geheimnisses umschwebte, waren der maschinentechnischen Seite der Zuckerfabrikation noch weniger gewachsen gewesen, als den Ansprüchen neuzeitlicher Chemie; ein Auffrischen der Betriebe tat not. Nachfolgende Zahlen zeigen die Abnahme des Steinkohlenverbrauches.

Zur Verarbeitung von 100 kg Rüben zu Rohzucker wurde an guter Steinkohle verbraucht:

| | |
|------------|----------|
| 1861 . . . | 33—40 kg |
| 1877 . . . | ca. 24 „ |
| 1890 . . . | „ 10 „ |
| 1900 . . . | 6—7 „ |

Ganz bedeutende Transport-Ersparnisse brachte auch der in den achtziger Jahren zuerst eingeführte Transport der Rüben durch einen hydraulischen Zubringer, der auf einfachste Weise mit dem früher so mühevollen Heranschaffen des Rohmaterials aufräumte. Wenn man vergleicht, wie früher die Rüben zunächst in Körben zur Zerkleinerungsvorrichtung geschleppt wurden und wie sie heute in schmalen, ausgemauerten Gräben, die von einem starken Wasserstrom durchflossen sind, schnell und gleichmäßig gefördert werden, so leuchtet der große Vorteil dieses Verfahrens, das zugleich die Massenverarbeitung sehr begünstigt, ohne weiteres ein.

Die großen Preisschwankungen und der starke Preisfall der achtziger Jahre¹⁾ ist lediglich den Machenschaften der Spekulation zuzuschreiben. Maschinenfabriken gründeten Zuckerfabriken. Sie setzten sich mit Landwirten in Verbindung, damit die Rübenlieferung gesichert war, und so wurde rücksichtslos produziert, bis die Überproduktion zu einer Krise führte. Die Zahlen der Tabelle geben ein deutliches Bild.

Die Spekulation spielt bei den Zuckerpreisen überhaupt eine große Rolle; solange es sich in dieser Darstellung aber nur um die Preisbewegung, und das nur in großen Zügen, handelt, tritt das Spekulationsmoment selten so scharf hervor, daß es herausgegriffen werden könnte. In den achtziger und später nochmals in den neunziger Jahren lag es jedoch klar zutage, und wenn das Gründen von Zuckerfabriken durch Maschinenfabriken auch eine bekannte Erscheinung ist, die periodisch immer

¹⁾ Vergl. Tabelle S. 216—217.

Kapita=Ernst, Welt handelsartitel und ihre Preise.

wieder auftritt, so hat diese Art der Spekulation doch wohl nie so augenfällig die Preise beeinflusst, wie in diesen beiden Zeitabschnitten, die allerdings auch noch durch andere Arten der Spekulation heimgesucht wurden.

Die Krise der neunziger Jahre basierte vornehmlich auf der Agrarkrise. Während die Berliner Weizenpreise 1890 auf 195,40 und 1891 sogar auf 224,20 Mk. standen, fielen sie in den folgenden Jahren auf 176,40, 151,50 und 136,10 Mk., und während die Roggenpreise von 170 und 211,20 auf 176,30, 133,70 und 117,80 Mk. fielen, betrug das mit Rüben bestellte Areal in Hektaren ¹⁾:

| | Deutsch- land | Österreich- Ungarn | Frankreich | Rußland | Belgien Holland | Zusammen |
|------|------------------|-----------------------|------------|---------|--------------------|-----------|
| 1891 | 336 000 | 328 000 | 223 000 | 310 000 | 75 000 | 1 273 000 |
| 1892 | 352 000 | 331 000 | 217 000 | 279 000 | 73 000 | 1 252 000 |
| 1893 | 386 500 | 350 000 | 252 000 | 330 000 | 85 000 | 1 404 000 |
| 1894 | 441 400 | 369 000 | 272 000 | 331 000 | 103 000 | 1 520 000 |

Die starke Vermehrung des Rübenbaues auf dem europäischen Kontinent hätte bereits 1894 eine Krise herbeigeführt, wenn die Ernten der Jahre 1891 bis 1893 nicht verhältnismäßig schwach gewesen wären. Die reiche Ernte des Jahres 1894 brachte dann den Preissturz, unter dem die Zuckerindustrie schwer litt, denn „auch für die besser situierten Fabriken ist, wenn sowohl dem Rübenbauer als auch dem Zuckerfabrikanten aus dem Rüben- bzw. Zuckerpreise eine angemessene Verzinsung ihres Anlagekapitals zufließen soll, ein Preisstand von mindestens 23 bis 24 Mk. für den Doppelzentner Rohzucker unbedingt erforderlich“ ²⁾.

Der Preis für Rohzucker betrug aber pro 100 kg im Jahre 1893 noch 28 Mk., 1894 25,20 Mk. und 1895 nur mehr 17 Mk. Der Umfang der Produktion war in Deutschland von 12 308 347 Doppelzentner auf 13 660 013 im Jahre 1894 gestiegen, um 1895 auf 18 279 735 Doppelzentner emporzuschnellen. Die durchschnittliche jährliche Zunahme des Konsums wurde in diesem Zeitraum auf 2 ½ bis 3 Millionen Doppelzentner geschätzt. Die europäische Rübenenerzeugung übertraf diesen Bedarf aber bei weitem; allein die deutsche Kampagne 1894/95 brachte gegen das Vorjahr einen Überschuß von rund 4 ½ Millionen Doppelzentner.

Bei der Überproduktion der neunziger Jahre begegneten sich die Interessen der Maschinenbauanstalten und der Zuckerhändler mit denen

¹⁾ Schippel, „Zuckerkrisis, Ausfuhrprämien und Zuckerring“. Neue Zeit, Jahrgang XV, 1. S. 261.

²⁾ Schippel, „Zuckerkrisis, Ausfuhrprämien und Zuckerring“. Neue Zeit, Jahrgang XV, 1. S. 622.

der Landwirte, Kredit wurde in großem Umfange gewährt. War die Zahl der in Betrieb befindlichen Fabriken in den ersten neunziger Jahren stets 401 bis 405 (1895), so zählt das Jahr 1896 nur mehr 397 Betriebe. Dieser Rückschlag war unvermeidlich! Auch in dieser Zeit schwächten Produktionsfortschritte die ärgsten Erschütterungen ab. In gleicher Richtung wirkte das Zuckergesetz vom Mai 1896, das, wie bereits erwähnt, die Ausfuhrzuschüsse auf 2,50 Mk., 3,55 resp. 3,00 Mk. erhöhte, allerdings bei gleichzeitiger Steigerung der Verbrauchsabgabe um 2 Mk., eine Belastung, die, so weit als möglich, auf den Konsumenten abgewälzt wurde.

6. Das Zuckerkartell.

Die hohe direkte staatliche Ausführprämie hatte zweierlei bewirkt: erstens eine große Steigerung der Produktion, besonders in der Herstellung raffinierten Zuckers, zweitens aber gab sie einen starken Anreiz und die Möglichkeit der Kartellbildung. Was einst als „übersinnliche Doktorfrage“ erschien, gehörte nun bereits zu den Alltagserscheinungen des Handels. Der hohe Überzoll, der Mehrbetrag, welchen der aus dem Ausland eingeführte Zucker im Vergleich zu dem inländischen Zucker zu entrichten hatte — 1896 betrug er 20 Mk. pro 100 kg¹⁾ — führte in Deutschland im Jahre 1900 zu einer Organisation der Produzenten, die den Zweck hatte, den Inlandspreis künstlich hoch zu halten.

Eine normale Preisgestaltung ist bei der Entwicklungsphase des Kapitalismus der letzten Jahrzehnte in der Großindustrie und im Großhandel fast ausgeschlossen, da zeitweilige oder dauernde Preisverabredungen der Produzenten den normalen Verlauf der Preisbildung unterbrechen, oder gänzlich verhindern.

So wie die Dinge in Deutschland lagen, war eine ausländische Konkurrenz auf dem heimischen Markt durch den Schutzüberzoll unmöglich gemacht; die Konkurrenz der deutschen Produzenten untereinander aber konnte durch einen Zusammenschluß der Zuckerindustriellen beseitigt, oder doch sehr beschränkt werden, so daß eine monopolistische Stellung der Produzenten den Konsumenten gegenüber möglich wurde. Die Depression der achtziger Jahre hatte bereits verschiedene Kartellierungsversuche gebracht, die Überproduktion der neunziger Jahre führte zu einem Zusammenschluß. Der Kartellgedanke nahm aber erst feste Formen an, als unter Beihilfe des Zentralverbandes deutscher Industrieller die drei bestehenden

¹⁾ Der Zoll des eingeführten Zuckers betrug im Jahre 1896 pro 100 kg 40 Mk., die Verbrauchsabgabe 20 Mk. Zu der Verbrauchsabgabe kam dann allerdings noch die Betriebssteuer von mindestens 0,10 Mk. und bei Überschreitung des Kontingents ein Kontingentszuschlag von 2,50 Mk. für 100 kg.

Vereinigungen der Zuckerindustrie zusammengeschmolzen wurden, und der bekannte zielfichere Organisator und Geschäftsführer des Zentralverbandes, H. F. Bued, die Geschäftsführung auch des „Vereins der deutschen Zuckerindustrie“ übernahm. Das Zuckerkartell, das am 1. Juni 1900 seine Tätigkeit begann, umfaßte die gesamte deutsche Zuckerindustrie, 400 Rohzuckerfabriken und 50 Raffinerieen. Die Rohzuckerfabriken verpflichteten sich, gegen Gewinnanteil, nur den kartellierten Raffinerieen Rohmaterial zu verkaufen; die Art, wie dieser Gewinnanteil festgesetzt wurde, machte allerdings ein Zusammengehen der Rohzuckerfabriken und der Raffinerieen auf die Dauer unmöglich. Das Syndikat der Raffinerieen¹⁾ garantierte den Rohzuckerfabriken für den im Inland verkauften Rohzucker (Export war gestattet), einen Mindestpreis von 25,50 Mk. pro 100 kg²⁾. Die Differenz zwischen diesem Mindestpreis und dem an der Magdeburger Börse notierten Preis des Rohzuckers, vermehrt um einen Zuschlag von 10 %, mußte monatlich von den Raffinerieen, den Weißzuckerfabrikanten und den Melassefabrikanten, für den in Deutschland in Verkehr gesetzten Zucker, dem Syndikat der Raffinerieen eingezahlt werden, die den Gesamtbetrag — die 10 % Zuschlag stellten den sogenannten Kartellnutzen dar — dem Syndikat der Rohzuckerfabriken überwiesen. Dieses verteilte den Kartellnutzen nach Verhältnis der Größe des Produktionskontingentes, das durch das deutsche Gesetz vom 27. Mai 1896 festgelegt war, an die einzelnen Rohzuckerproduzenten. Als Maximum der zu zahlenden Differenz war 6,20 Mk. pro 100 kg festgesetzt. sank nun der Weltmarktpreis, und dieser spiegelte sich in den Magdeburger Notierungen, unter 18,70 Mk., so hatten die Raffinerieen den größten Nutzen von den niedrigen Preisen des Rohzuckers. Die Rohzuckerfabrikanten hatten sich auch noch verpflichtet, selbst keine Raffinate für den Inlandskonsum herzustellen. Der Weltmarktpreis aber sank — sank unaufhörlich, da die allgemeine Prämienwirtschaft ein Schleudern des Zuckers ins Ausland geradezu herausforderte.

Die Rechnung des Syndikats der Raffinerieen war folgende: Zunächst mußte der Inlandspreis der Raffinate den Inlandroh Zuckerpreis einschließlich des „Kartellnutzens“ decken, dann wurde pro 100 kg ein Aufschlag von 8 Mk. als Kosten der Raffinierung hinzugerechnet, dazu kam noch ein weiterer Kartellnutzen der Raffinerieen von 1 Mk. und die Verbrauchsabgaben von 20 Mk. Betrug der Weltmarktpreis des Rohzuckers beispielsweise 18,50 Mk., so wurde der inländische Rohzuckerpreis

¹⁾ Dem Verein der deutschen Zuckerindustrie wurden zwei Unterabteilungen beigefügt. 1. B. d. d. Z., Abteilung der Rohzuckerfabriken G. m. b. H. 2. B. d. d. Z., Abteilung der Raffinerieen G. m. b. H.

²⁾ Seit September 1901.

zunächst auf 25,50 Mk. erhöht, der Inlandraffinadepreis betrug dann nach vorstehenden Angaben 54,50 Mk. Als Maximalpreis hatte das Syndikat 58,50 Mk. pro 100 kg Raffinade festgesetzt¹⁾. An diesen Inlandpreis waren die Raffinerieen bei der Ausfuhr keineswegs gebunden, und da der inländische Konsum infolge der hohen Zuckerpreise erheblich zurückgegangen war, wurde der Export um so stärker betrieben. Der Zuckerverbrauch betrug pro Kopf der Bevölkerung im Jahre 1900 2,27 kg, 1901 2,04 kg und 1902 1,80 kg²⁾.

Deutscher Zucker kostete im Ausland nur noch ein Drittel so viel wie im Inland³⁾. Durch diese Massen billigen Zuckers auf dem Weltmarkt sank selbstverständlich auch der Weltmarktpreis des Rohzuckers, zum Nutzen der Raffinerieen, doch sehr zum Schaden der deutschen Rohzuckerfabrikanten. Gewiß, sie hatten ihren Gewinnanteil, bei ihren Verkäufen für das Ausland setzten sie ihn aber doppelt wieder zu, da sie mit etwa zwei Drittel ihrer Erzeugung aufs Ausland angewiesen waren. Wie sehr das Zuckerartell die Preise und die Konsumenten belastete, beleuchten die Angaben Kaufmanns, der den Preisunterschied zwischen den Notierungen des Syndikats und den ausländischen Zuckerpreisen im Jahre 1901 auf 19½ Frcs. pro Doppelzentner berechnet, und diejenigen Dureaus, der die Summe, die seit Gründung des Kartells an Zucker von dem deutschen Konsumenten bezahlt wurde, um ca. 100 Millionen Frcs. höher schätzt, als sie bei Zugrundelegung des Weltmarktpreises gewesen wäre. Im Jahre 1901 sollen offene und versteckte Prämien 50 Millionen Mark erfordert haben⁴⁾. Das Kartell, Rohzucker und Raffinerieen zusammen, hatte pro Doppelzentner Zucker nach Berechnung der deutschen Regierung 3 bis 4 Mk. Nutzen, der durch Belastung des inländischen Zuckerpreises in etwa vierfacher Höhe herausgeschlagen wurde⁵⁾.

Diese schwere Zuckerkrise, die zudem auch den Steuerertrag erheblich verminderte — er sank von 123,451,000 Mk. im Jahre 1900 auf 106,186,000 Mk. im Jahre 1901 herab —, machte Deutschland⁶⁾ sowie Österreich, das unter ähnlichen Verhältnissen litt, sehr geneigt, der Ein-

¹⁾ Kaufmann, „Weltzuckerindustrie“, Berlin 1904. S. 105.

²⁾ Siehe Tabelle.

³⁾ Weidner, S. 15.

⁴⁾ Jöhlinger, „Die Brüsseler Zuckerkonvention usw.“ in Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft 1909, S. 362. Sonderabzug.

⁵⁾ Denkschrift zur Brüsseler Zuckerkonvention 1902 in der Sammlung der Drucksachen des Reichstages. 10. Legislaturperiode, 2. Session 1900/02. IX. Band. Nr. 618. S. 31.

⁶⁾ Weidner, „Der gegenwärtige Stand der Zuckerfrage“. Magdeburg und Wien 1903. S. 15.

ladung Englands zu einer Konferenz nach Brüssel Folge zu leisten, auf der ein Weg zur Abschaffung des ganzen Prämiennunwesens gefunden werden sollte.

7. Die Brüsseler Konvention.

Die Industrien der in Frage kommenden Rübenzucker produzierenden Länder waren hinter den künstlichen Schutzmauern hinlänglich erstarrt, so daß kein Land die freie Preisbildung auf dem Weltmarkte zu fürchten hatte, am wenigsten Deutschland, da die Zuckerindustrie nirgends auf einer so hohen Stufe stand wie hier.

Die Zuckererzeugung der Welt betrug 1901/02:

| | |
|----------------------|----------------|
| Europa | 68 430 350 Dz. |
| Amerika | 25 105 000 " |
| Asien | 8 830 800 " |
| Afrika | 2 790 250 " |
| Australien | 1 688 600 " |

Summa: 106 845 000 Dz.

davon waren rund 70 000 000 " Rübenzucker
und 36 500 000 " Rohrzucker

Die Rübenzuckerproduktion der hauptsächlich in Betracht kommenden Länder belief sich in

| | |
|---------------------------|---------------------------|
| Deutschland auf | 23 000 000 Dz. |
| Österreich " | 13 000 000 " |
| Frankreich " | 11 500 000 " |
| Rußland " | 11 000 000 " |
| Belgien " | 3 350 000 " |
| Holland " | 2 000 000 „ ¹⁾ |

Die Ertragszahlen stellen sich im Durchschnitte der letzten acht Jahre vor der Konvention wie folgt²⁾:

| | Rüben-ertrag pro Hektar Doppelzentner | Zucker-ertrag pro Hektar Doppelzentner |
|-----------------------------|---|--|
| Österreich-Ungarn | 232,0 | 31,30 |
| Frankreich | 273,6 | 33,80 |
| Belgien | 317,0 | 41,83 |
| Holland | 292,0 | 32,63 |
| Rußland | 147,0 | 18,65 |
| Deutschland | 302,1 | 44,05 |

¹⁾ Weidner S. 18, 19.

²⁾ Nach Paasche: „Die Zuckerproduktion der Welt“. Leipzig 1905.

| | Ausbeute aus den Rüben Prozent | Zu 1 Doppelzentner erforderliche Rüben Doppelzentner |
|-----------------------------|--------------------------------------|--|
| Österreich-Ungarn | 14,70 | 6,70 |
| Frankreich | 13,60 | 7,65 |
| Belgien | 14,30 | 7,00 |
| Holland | 14,59 | 6,80 |
| Rußland | 13,22 | 7,50 |
| Deutschland | 14,87 | 6,30 |

Der Zweck der internationalen Verhandlungen war, das Prämienswesen, dessen unselige Wirkung auf die Preisbildung allgemein anerkannt wurde, in jeder Form abzuschaffen. Im Frühjahr des Jahres 1902 kam denn auch die Zuckerkonvention zustande, deren Hauptbestimmung die ist, daß die Vertragsstaaten Deutschland, Österreich, Ungarn, Belgien, Frankreich, Holland, England, Italien und Schweden¹⁾ sich verpflichteten, alle direkten und indirekten Ausfuhr- und Erzeugungsprämien abzuschaffen, und während der Dauer des Vertrages nicht neu einzuführen. Spanien und Rußland hatten sich von den Verhandlungen zurückgezogen, letzteres mit der Begründung, daß es keinerlei Prämie, auch keine indirekte, gewähre. Die Brüsseler Konvention trat am 1. September 1903 auf fünf Jahre in Kraft. Mit dem 31. August 1903 endete das deutsche Zuckerkartell, und die heute bestehenden Vereinigungen deutscher Zuckerindustriellen können naturgemäß keinen nennenswerten Einfluß auf die Preisbildung ausüben.

Die Abmachungen der Brüsseler Konvention sind nach Ablauf der fünf Jahre auf weitere fünf Jahre verlängert worden, unter Beitritt des immer gefährlicher gewordenen Outsiders Rußland, sowie mit einer Zusatzakte für England, das nicht mehr gezwungen sein soll, Prämienzucker mit Strafzöllen zu belegen. Rußland erhielt Sonderbestimmungen, die, mit Beibehaltung der bestehenden Zoll- und Steuergesetzgebung, die Ausfuhr Rußlands beschränkten. Von den Ausfuhrbeschränkungen blieben frei: Finnland, Persien und die an Rußland grenzenden asiatischen Länder, mit Ausnahme der asiatischen Türkei.

Der Beitritt Rußlands erfolgte am 1. September 1908. Der in Danzig und Stettin lagernde, über Finnland eingeführte russische Zucker drückte die deutschen Zuckerpreise jedoch sehr und Rußland wurde veranlaßt, die Einfuhr nach Finnland zu kontingentieren.

Im ganzen läßt sich sagen, daß die Preisbildung des Zuckers sich seit Inkrafttreten der Brüsseler Konvention ziemlich frei vollziehen kann,

¹⁾ Peru hat sich nachträglich noch angeschlossen, desgleichen die Schweiz (1. September 1906).

wenn nicht die Spekulation störend eingreift. Die Beunruhigungen des Zuckermarktes durch den häufigen Wechsel der Gesetzgebung fallen fort, und auch die Rohrzucker produzierenden Länder können in den Wettkampf eintreten. Wie sehr handelspolitische Maßnahmen auf die Preisbildung einwirken, erhellt die Tatsache, daß die Preise, kaum daß das Zustandekommen des Vertrages gesichert war, anfangen zu steigen. Die Erhöhung derselben auf dem Weltmarkt betrug bereits ein halbes Jahr vor Inkrafttreten des Vertrages 30 bis 40 %¹⁾.

Die Durchschnittspreise des Zuckers vor und nach der Konvention stellten sich in Magdeburg und in London, Deutschlands wichtigstem Markt, wie folgt:

In Magdeburg betrug der Durchschnittspreis von 100 kg Rohrzucker (Rendement 88 %) in den Jahren

1896/97—1902/03 19,49 Mk.

1903/04—1906/07 19,27 „

Die Londoner Preise waren:

1896/97—1902/03 . . . 18,17 Mk. pro 2 Cwt.

1903/04—1906/07 . . . 20,00 „ „ 2 „²⁾

Die Londoner Preise der ersten Periode profitierten von den Schleuderpreisen der Prämieländer.

Der geringe Unterschied zwischen den Magdeburger Durchschnittspreisen erklärt sich aus ausnahmsweise niedrigen Preisen des Jahres 1901/02 und aus ebenso ausnahmsweise hohen Preisen des Jahres 1904/05. Der Tiefstand der Preise war, wie bereits ausgeführt, durch die allgemeine Steigerung der Produktion herbeigeführt worden³⁾. Die hohen Preise des Jahrganges 1904/05 sind hauptsächlich dem Vorgehen einiger Pariser Spekulanten zuzuschreiben, die große Mengen Zuckers aufhäuften und zurückbehielten⁴⁾.

Die Magdeburger Preise betrugen:

| Jahr | Anfangspreis | Schlußpreis | Höchster Preis | Niedrigster Preis | Durchschnittspreis |
|-----------|--------------|-------------|----------------|-------------------|--------------------|
| 1903—1904 | 17,94 | 21,10 | 21,10 | 15,54 | 17,06 |
| 1904—1905 | 22,14 | 17,34 | 31,74 | 17,34 | 26,10 |
| 1905—1906 | 16,44 | 17,50 | 17,70 | 15,44 | 16,14 |

¹⁾ Weinber, „Zuckerfrage“. S. 36.

²⁾ Birschel, „Die Bedeutung der Brüsseler Zuckerkonvention für Deutschland“. Berlin 1909. S. 30.

³⁾ Nach Birschel stieg sie gegen das Vorjahr um ca. 13 Millionen Doppelzentner. Die Bestände waren am Ende dieses Jahres um fast 9 Millionen Doppelzentner größer, als im Jahre vorher.

⁴⁾ An den hohen Lagerpreisen und Zinsen des festgelegten Kapitals scheiterte die Spekulation schließlich. Mehrere der Beteiligten zogen sich zurück; Jaluzot geriet in Konkurs und Cronier endete durch Selbstmord.

Im Jahre 1904/05 kamen wegen ungünstiger Rübenenernte ca. 7% Zucker weniger auf den Weltmarkt als sonst, es trat eine Verminderung der Bestände um 834 000 Dz. ein; die große Preissteigerung war nur zu sehr geringem Teil auf natürliche Ursachen zurückzuführen.

Wenn man von den beiden extremen Jahren abieht, ergibt sich ein Magdeburger Durchschnittspreis für die Jahre

1896/97—1902/03 von 20,18 Mk. pro Doppelzentner

1903/04—1906/07 „ 16,99 „ „ „

Die Wirkungen der Konvention waren also augenfällig.

Mehr noch als die Rohzuckerpreise waren die Raffinadepreise auf dem Londoner Markt gedrückt. Der Unterschied zwischen dem Rohzucker- und Raffinadepreis betrug im Durchschnitt:

1896/97—1902/03. . . 1,84 Mk. pro Doppelzentner

1903/04—1906/07. . . 4,32 „ „ „

Die Brüsseler Konvention führte notwendig auch eine Änderung der Zuckergesetzgebung in den beteiligten Ländern herbei. Das neue deutsche Zuckersteuergesetz vom 6. Januar 1903 hob die Kontingentierung auf, entfernte die Betriebssteuer, und setzte die Verbrauchsabgaben von 20 Mk. pro Doppelzentner auf 14 Mk. herab.

Zu gleicher Zeit wurde, auf Einkommen der Zuckerindustriellen, das Süßstoffgesetz erlassen, nach dem die Fabrikation, die Einfuhr, das Feilhalten, sowie die Verwendung von Süßstoffen bei der gewerblichen Herstellung von Nahrungsmitteln, soweit nicht besondere Ausnahmen es gestatteten, verboten ist. Die Preispolitik des Zuckerkartells hatte die Fabrikation und den Verbrauch von Surrogaten erheblich gesteigert, besonders das Sacharin fand mehr und mehr Verwendung. Mindestens 1 000 000 Ztr. Zucker wurden durch Surrogate verdrängt, und dem Staat entging dadurch ein Teil der Verbrauchssteuern. Es lag die Gefahr nahe, daß die Preise der nunmehr der Weltmarktkonkurrenz ausgesetzten Zuckerindustrie durch die Surrogate gedrückt wurden.

Neuerdings, vom 7. bis 9. Dezember 1908, wurde eine Konferenz in Brüssel abgehalten, die internationale Vereinbarungen zur Bekämpfung des Sacharinschmuggels herbeiführen soll¹⁾ ²⁾. Eine Beeinflussung der Zuckerpreise durch Verwendung von Surrogaten kann für Deutschland jedoch nicht zugegeben werden.

¹⁾ In der Schweiz arbeiten mehrere Sacharinfabriken ungehindert für den Export, und Holland hat den Zusatz von Sacharin zu Nahrungsmitteln und Getränken gestattet.

²⁾ „Die deutsche Zuckerindustrie“. Bb. XXXIV. Nr. 2.

Dritter Teil.

Die Preisbildung der Gegenwart.

Der Preis einer Ware ist stets durch zweierlei begründet: erstens durch die der Ware innewohnenden Werte, die mit dem Rohmaterial beginnen und sich kulminieren, bis der Prozeß vollbracht ist, der die Ware marktfähig macht; zweitens durch den Komplex all jener Momente, die von außen her auf den Marktpreis einer Ware einwirken. Es ist unmöglich, die preisbildenden Momente einer dieser beiden Gruppen ergaßt zu bestimmen, oder gar in Zahlen auszudrücken, da in beide Komplexe zu viele psychische, unmeßbare Momente eingehen. Aber es ist möglich, beide Gruppen abzugrenzen, und für jede einzelne Warengattung in beiden Gruppen annähernd die Gründe aufzudecken, die den Preis einer Ware verursacht haben.

Die erste Gruppe, die wir um der Vereinfachung willen, und da es sich in der vorliegenden Arbeit nur um Waren handelt, die einen Produktionsprozeß durchmachen, die Produktionskosten nennen wollen, ist leichter zu überblicken und näher zu bestimmen, als die zweite Gruppe, abgesehen davon, daß der Produktionsprozeß einer jeden Produktionsstätte seinen besonderen Charakter hat, der stets seinen Einfluß auf die Gestehungskosten ausübt.

Der zweite Ursachenkomplex ist, zumal bei Welthandelswaren, fast unentwirrbar. Hier lassen sich nur die markantesten Momente hervorheben, die zudem für jede Warengattung Abweichungen zeigen.

Auch hier läßt sich von jeder einzelnen Warengattung sagen, was inbetreff der ersten Gruppe von jedem einzelnen Produktionsprozeß gesagt wurde: jede Warengattung hat ihren speziellen Charakter, dem dann die Gründe entsprechen, die von außen her preisbildend wirken.

Wollen wir die Preisbildung innerhalb der ersten Gruppe untersuchen, dann ist es notwendig, einen allgemeinen Überblick über den Fabrikationsprozeß zu gewinnen.

a) Die Produktionskosten.

Die Rüben werden vom Lagerraum aus durch die Schwemmrinne in der die ihnen anhängende Erde bereits zum großen Teil abgepült wird, zum Waschraum geschafft, wo sie in die Rübenquirlwäsche kommen. Über eine Abtropfvorrichtung geleitet (dieses nicht in allen Fällen), gelangen sie auf die selbsttätig wirkenden Wagen. Nach dem Verwiegen werden

die Rüben in die Schnitzelmaschine, einen Zerkleinerungsapparat, gebracht, von dem sie zur Saftgewinnungsstation wandern. Hier werden die Rüben in den Diffuseuren systematisch ausgelaugt. Die Rückstände werden fast stets getrocknet und bilden als Schnitzel ein vorzügliches Viehfutter. Diese Schnitzel werden den Rübenlieferanten, die meistens die Aktionäre der Zuckerfabrik sind, kostenlos, meist auch frachtfrei überlassen, was selbst bei niedrigen Rübenpreisen den Rübenbau vorteilhaft erscheinen läßt. (Die Rübenpreise werden übrigens nach Abschluß der Kampagne festgesetzt und so in Übereinstimmung mit den Zuckerpreisen gebracht.)

Der Diffusionsaft, Rohsaft, wird in Anwärmern erwärmt und zu den Scheidepfannen geleitet, in denen er mit Kalk behandelt, geschieden wird. Nunmehr gelangt er zu den Saturationspfannen, in denen der überschüssige Kalk durch Kohlensäure ausgefällt wird. Nachdem hierauf der schlammige Saft durch Filterpressen (Schlammpressen) filtriert, nochmals erwärmt, mit Kalk behandelt und zum zweiten Male saturiert, abgefiltert und häufig auch noch einer Schwefelung unterzogen worden, ist mit einer letzten Filtration, der Dünnsaftfiltration, der eigentliche Reinigungsprozeß beendet. Der Dünnsaft wird nun einer Konzentration mittelst Verdampfung unterzogen, durch die der Dicksaft gewonnen wird, welcher, wiederum angewärmt, mit Kohlensäure oder schwefeliger Säure saturiert und dann filtriert wird. Dieser Dicksaft wird in Vakuumkochapparaten auf Kristalle verkocht, in große Gefäße mit Rührwerk, die Kristallisatoren, abgelassen und weiter auskristallisiert. Der jetzt zähflüssige, gebliche Saft, die Füllmasse, enthält das im Entstehen begriffene oder bereits fertig gebildete Kristallkorn. Diesem Korn haftet aber noch der Sirup an, und die weitere Aufgabe der Fabrikation ist, das Korn vom Sirup zu befreien. Die Füllmasse wird in Zentrifugen abgeschleudert; der Rohzucker bleibt in der Zentrifuge und wird dann gesiebt und gesackt. Der abgeschleuderte Sirup wird als Nachprodukt auf verschiedene Weise weiter verarbeitet. Wird er nochmals auf Korn verkocht, so stellt der so gewonnene Zucker einen unreinen Nachproduktzucker dar, und der hier abgeschleuderte Sirup ist die Melasse, die eventuell nochmals weiter zu Zucker verarbeitet wird, wenn auch meistens an anderer Produktionsstätte. Die Melasse wird auch zu Futterzwecken verwandt.

Die Gestehungskosten der verschiedenen Fabriken stimmen naturgemäß nicht überein.

Nachfolgend eine Berechnung der Gestehungskosten, der ein sehr eingehender Geschäftsbericht der 26. Kampagne (1907/08) der größten deutschen Zuckerfabrik „Culmsee“ in Westpreußen zugrunde liegt.

Der Bericht erstreckt sich auf die Zeit von 1882 bis 1908.

| Jahr | Zur Darstellung von 1 Ztr. Rohzucker waren erforderlich Rüben: Zentner | Gestehungskosten pro Zentner Rohzucker Mark |
|-----------|---|---|
| 1882/1883 | 9,852 | 25,11 |
| 1883/1884 | 8,570 | 20,42 |
| 1884/1885 | 7,604 | 17,25 |
| 1885/1886 | 8,496 | 22,37 |
| 1886/1887 | 8,190 | 17,11 |
| 1887/1888 | 8,358 | 17,89 |
| 1888/1889 | 9,050 | 15,42 |
| 1889/1890 | 8,735 | 13,96 |
| 1890/1891 | 9,791 | 15,23 |
| 1891/1892 | 8,422 | 14,56 |
| 1892/1893 | 8,065 | 10,87 |
| 1893/1894 | 7,000 | 10,15 |
| 1894/1895 | 7,284 | 8,28 |
| 1895/1896 | 7,442 | 9,22 |
| 1896/1897 | 7,734 | 8,70 |
| 1897/1898 | 7,003 | 7,90 |
| 1898/1899 | 7,308 | 8,87 |
| 1899/1900 | 7,962 | 8,65 |
| 1900/1901 | 6,236 | 8,64 |
| 1901/1902 | 7,402 | 8,31 |
| 1902/1903 | 7,01 | 8,56 |
| 1903/1904 | 7,04 | 7,71 |
| 1904/1905 | Wegen Brandschaden geschlossen | |
| 1905/1906 | 6,86 | 7,51 |
| 1906/1907 | 6,70 | 8,07 |
| 1907/1908 | 6,685 | 8,61 |

Die Gestehungskosten setzen sich für 1 Ztr. Rüben im einzelnen wie folgt zusammen.

Kampagne 1888/89.

| | | |
|--|--------|-----------------|
| Rüben mit allen Frachten, Arbeitslöhnen und Kosten für Konservierung | 84,42 | Pfg. |
| Rübensteuer | 40,00 | " |
| Knochenkohle | 00,46 | " |
| Zuckerfäße | 00,31 | " |
| Beleuchtung | 00,57 | " |
| Ökonomie | 00,22 | " ¹⁾ |
| Löhne | 06,25 | " |
| Reisen und Diäten | 00,28 | " |
| Kohlen | 15,07 | " |
| Gehalt | 02,05 | " |
| Porto und Depeſchen | — | " ²⁾ |
| Affekturanz | 00,77 | " |
| Zinſen | 02,93 | " |
| Geschäftsuntoſten | 00,61 | " |
| Maſchinenöl | 00,23 | " |
| Roß | 01,25 | " |
| Filtertücher | 01,28 | " |
| Fabrikationsuntoſten | 02,14 | " |
| Kalk | 03,32 | " |
| Reparaturen | 07,02 | " |
| Abgaben | 01,05 | " |
| Summa | 170,43 | Pfg. |

¹⁾ Von 1900/01 ab iſt dieſer Poſten nicht mehr berechnet.

²⁾ Porto und Depeſchen ſind dagegen von 1898/99 ab berechnet.

In der „Zeitschrift des Vereins der deutschen Zuckerindustrie“ hat Ernst Glanz ¹⁾ eine Reihe von Arbeiten veröffentlicht, die sich an Hand der Bilanzen von 31 Zuckerfabriken (Aktiengesellschaften) mit den Verarbeitungskosten der Zuckerrüben in Deutschland befassen. Die durchschnittlichen Verarbeitungskosten in ganz Deutschland werden höher sein, als die der 31 herangezogenen Fabriken, da die in denselben verarbeiteten Rübenmengen den Durchschnitt der in der amtlichen Statistik für die gleichen Betriebsjahre angegebenen Rübenmengen sämtlicher Zuckerfabriken Deutschlands übersteigen, und die Überlegenheit des Großbetriebes in der Rübenzuckerindustrie erwiesen ist, wie auch aus folgenden, den Glanzschen Untersuchungen entnommenen Zahlen hervorgeht. Die Kosten der Rohzuckererzeugung beliefen sich pro Doppelzentner bei den Fabriken mit einer Rübenverarbeitung

| | 1902/03 Mk. | 1903/04 Mk. | 1904/05 Mk. | 1905/06 Mk. |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|
| bis zu 0,25 Millionen Doppelzentner auf | 1,150 | 0,92 | 1,038 | 0,91 |
| „ „ 0,5 „ „ „ | 0,938 | 0,82 | 0,886 | 0,738 |
| „ „ 1,0 „ „ „ | 0,826 | 0,66 | 0,765 | 0,648 |
| „ „ 1,5 „ „ „ | 0,652 | 0,58 | 0,68 | 0,570 |

Will man nun auf Grund der im Reichsanzeiger veröffentlichten und von Glanz bearbeiteten Bilanzen die Produktionskosten feststellen, so ist zunächst einiges über den Preis des Rohmaterials, also über die Rübenpreise im allgemeinen, zu sagen. Diese Preise sind sehr verschieden und schwankend, da bei genossenschaftlichen Unternehmungen oder Aktienfabriken oft schon ein Teil des Reingewinnes in ihnen enthalten ist, bisweilen aber auch niedrige Rübenpreise gezahlt werden, um die Dividende zu erhöhen. Dann aber ist auch das Rohmaterial in den einzelnen Teilen Deutschlands verschieden, wodurch die Verarbeitungskosten und damit der nachträglich festgesetzte Rübenpreis beeinflusst werden. Meistens sind die Landwirte die Besitzer der Fabriken, denen sie dann die Pflichtrüben zu liefern haben. Die Pflichtrüben reichen aber selten aus, so daß Rüben hinzu gekauft werden müssen, „Kaufrüben“. Doch gibt es auch Fabriken, die auf „reine Kaufrüben“ angewiesen sind. Der Preis der gekauften Rüben unterliegt, mehr als der der Pflichtrüben, äußeren Einflüssen, obwohl hohe Zuckerpreise naturgemäß auch auf den Gesamtpreis der Rüben einwirken ²⁾. Die von Glanz untersuchten Fabriken liegen

¹⁾ Ernst Glanz, „Die Verarbeitungskosten und die Verwertung der Zuckerrüben in Deutschland“, in der Zeitschrift des Vereines der deutschen Zuckerindustrie. Bd. 50, S. 10 und 402; Bd. 52, S. 31; Bd. 53, S. 119; Bd. 55, S. 35 und Bd. 57, S. 45.

²⁾ Tabelle über die deutschen Rübenpreise bei Birschel. S. 36.

in ganz Deutschland verstreut und sind allesamt Aktienfabriken, so daß sich wohl auf alle Fälle ein gutes Durchschnittsbild ergibt.

| Jahr | Kaufpreis der Rüben pro 100 kg Mk. | Verarbeitungskosten einschl. Abschreibung pro 100 kg Mk. | Kosten f. Rohmaterial und Verarbeitung pro 100 kg Mk. |
|--|---|---|--|
| 1897/1898 | 1,78 | 0,80 | 2,58 |
| 1898/1899 | 1,93 | 0,85 | 2,78 |
| 1899/1900 | 1,93 | 0,91 | 2,84 |
| 1901/1902 | 2,03 | 0,85 | 2,88 |
| 1902/1903 | 1,76 | 0,77 | 2,53 |
| 1903/1904 | 1,91 | 0,99 | 2,90 |
| 1904/1905 | 1,77 | 0,79 | 2,56 |
| 1905/1906 | 2,22 | 0,91 | 3,13 |
| 1906/1907 | 1,89 | 0,75 | 2,64 |
| 1892/1893—1905/1906 im Durchschnitt . . . | 1,91 | 85 Pfg. | 2,76 |

Nach Berechnungen von Birschel¹⁾ betrug im entsprechenden Zeitraum der Durchschnittskaufpreis für Kaufrüben 1,88 Mk., für „reine“ Kaufrüben 1,92 Mk. Also eine genügende Übereinstimmung mit dem hier gefundenen Preis von 1,91 Mk. pro Doppelzentner.

Die Kosten für Rohmaterial und Verarbeitung von 1 Doppelzentner Rüben betrugen im Durchschnitt der Jahre 1897/98 bis 1905/06 2,76 Mk. Zur Herstellung von 1 Dz. Zucker wurden nach der amtlichen Statistik im Durchschnitt 7,15 Dz. Rüben gebraucht. Die Produktionskosten für 1 Dz. Zucker belaufen sich also auf $2,76 \times 7,15 = 19,73$ Mk. Von diesem Preis ist der Durchschnittspreis der Melasse pro Doppelzentner 0,70 Mk. abzuziehen und eventuell 15—20 Pfg. für ein weiteres Abfallprodukt, den Kalkschlamm, der als Düngemittel entweder den rübenliefernden Landwirten zurückgegeben, oder auch wohl verkauft wird. Der Produktionspreis muß also auf alle Fälle um 0,70 Mk. niedriger veranschlagt werden, er beträgt nun 19,03 Mk.

Der Durchschnittspreis auf dem Magdeburger Markt betrug im Durchschnitt der Jahre 1897/98—1905/06 19,45 pro Doppelzentner Rohzucker. Die geringe Differenz zwischen den Produktions- und den Verkaufspreisen erklärt sich daraus, daß in den den Landwirten gezahlten Rübenpreisen die Verzinsung des Kapitals, das im Boden steckt, und die Unbau- sowie andere Unkosten bereits enthalten sind²⁾.

¹⁾ Birschel. S. 61.

²⁾ Die Vorteile des Rübenbaues für den Landwirt sind zum größten Teil indirekt. Sie bestehen: direkt in dem Wert der Rübenblätter und der Köpfe der Rüben, die dem Landwirt verbleiben, den Schnitzeln (beides als Futtermittel) und eventuell dem Kalkschlamm; indirekt in der wesentlich besseren Qualität des Viehstandes, als bei Nicht-

Diese drei Punkte stellen sich in den verschiedenen Gegenden Deutschlands verschieden. Jede Produktionsstätte hat ihren besonderen Charakter und ihren besonderen Produktionspreis und Gewinn.

Das gleiche gilt auch für die Weiterverarbeitung des Rohproduktes.

Für das Abweichen der Produktionspreise der einzelnen Fabriken von den Durchschnittsproduktionspreisen, das auch in den Glanzfischen Untersuchungen augenfällig ist, gibt es die verschiedensten Erklärungen. So vor allem der verschiedene Ausfall der Ernte nach Quantität sowohl als auch nach Qualität, die den Landarbeitern in den verschiedenen Gegenden Deutschlands zu zahlenden Löhne, die Art der Arbeiterschaft und die Frachtverhältnisse. Diese vier Momente allein bewirken schon einen verschiedenen Preis des Rohmaterials. (Auch in der Rübenzuckerindustrie tritt dann noch, wenn auch in geringem Umfange, beim Einkauf des Rohmaterials ein spekulatives Moment hinzu.)

Es mag daran erinnert sein, daß gerade beim Rübenbau im großen Umfange Wanderarbeiter beschäftigt werden. Den Arbeitsbedarf für eine 60 ha Wirtschaft hat man berechnet¹⁾: bei der

| | auf Arbeitstage überhaupt | Sommerbedarf |
|--|------------------------------|--------------|
| alten Dreifelderwirtschaft | 712 | 262 |
| Norfolker Fruchtwechselwirtschaft | 1615 | 1199 |
| Fruchtwechselwirtschaft mit starkem Rübenbau | 3159 | 2608 |

Schon in den 40 er Jahren wurden zur Rübenkultur Zusatzarbeiter aus Landstrichen niederer Wirtschaftsstufe und Lebenshaltung genommen, und heute ist Wanderarbeit als Massenerscheinung beim Rübenbau, trotz starker Verwendung von Maschinen, ganz selbstverständlich. Wenngleich nun die Löhne dieser Arbeiter durchschnittlich niedrig sind, so ist die Qualität der Arbeit sehr häufig ebenso wenig befriedigend. Der Rübenbau bedarf geschickter, zuverlässiger Arbeiter, und das Ernteergebnis hängt in hohem Maße von der Qualität der Arbeiter ab.

Daß hohe Frachten die Rübenpreise beeinflussen, ist selbstverständlich; wo Feldbahnen und Wasserstraßen die Anlieferung erleichtern und verbilligen, verringern sich die Gestehungskosten.

Im allgemeinen kann man, wie bereits erwähnt, sagen: — und damit gehen wir zum eigentlichen Produktionsprozeß über — daß die

rübenbauern, aller daraus folgender Vorteile, sowie in dem Vorteil der guten Nachfrüchte auf Rübenland. „Die höheren Erträge aus den Nachfrüchten und der Viehhaltung haben die Landwirte oft mehr als die ungewisse Aussicht auf hohe Dividenden der Fabrik zur Begründung einer solchen veranlaßt.“ Paasche, „Zuckerindustrie und Zuckerhandel der Welt.“ 1891. S. 32.

¹⁾ Fr. Beufing, „Der Einfluß der landwirtschaftlichen Maschinen auf Volks- und Privatwirtschaft.“ Dissertation, Heidelberg 1897, S. 42, zitiert bei Schuchardt . . . S. 206.

„Vergrößerung der Verarbeitungsmenge und die damit zusammenhängende Vergrößerung der Fabrik das beste und sicherste Mittel sind, die Fabrikationskosten herabzudrücken, deren sonstige Verringerung natürlich auch die stetige Sorge der technischen Leitung sein muß. In Gegenden, wo der Rübenbau noch ausgedehnt werden kann, findet das Bestreben, die Fabrik zu vergrößern, erst seine natürliche Begrenzung, wenn die Frachten für die aus immer weiterem Umkreise zu beziehenden Rüben so hoch werden, daß die Ersparnis an Betriebskosten dadurch aufgezehrt wird. Dagegen ist es zwecklos oder sogar nachteilig, eine Fabrik zu vergrößern, welche auf eine bestimmte Menge Rüben angewiesen ist und diese in einer normalen Kampagne von ungefähr drei bis vier Monaten verarbeiten kann. In solchen Fabriken ist vielmehr das Augenmerk darauf zu richten, die technische Einrichtung in allen Einzelheiten zu vervollkommen. Welche Erfolge damit und mit der Ausnutzung der natürlichen Lage der Fabrik erzielt werden können, geht daraus hervor, daß viele Fabriken mit geringer Rübenverarbeitung nicht höhere Betriebskosten haben, als manche große oder sehr große Fabriken¹⁾“.

Dieses Urteil eines Fachmannes, des Direktors Dr. H. Claasen in Dormagen, weist auf zweierlei hin: auf die Überlegenheit der Massenproduktion, und auf den möglichen Ausgleich dieser Überlegenheit durch die Technik. Jede Verschiebung dieser beiden Faktoren, besonders die der Technik, gibt eine andere Konstellation, andere Produktionsbedingungen, andere Produktionskosten.

Die Leitung eines Werks vermag außerordentlich stark auf den Produktionsprozeß, die Produktionskosten einzuwirken, ja jeder einzelne Angestellte, jeder Meister und Arbeiter wirkt auf seine Weise auf den Produktionsprozeß, auf das endgültige Gelingen ein. Es treffen hier viele unmeßbare, psychische Momente zusammen, die jedem einzelnen Werk zum Vorteil oder Nachteil gereichen können, wie übereinstimmend und an vielen Stellen, gerade für die Zuckerfabrikation, von den Direktoren Dr. Claasen-Dormagen und Dr. Barz-Braunschweig in der erwähnten Abhandlung über die Zuckerfabrikation hervorgehoben wird.

Die örtliche Lage einer Zuckerfabrik ist aber auch noch für andere Dinge entscheidend, so für die Frachtkosten des Brennmaterials und den Verkauf des Fertigprodukts, letzteres ebenfalls mit Rücksicht auf die Frachtverhältnisse. Die Lage einer Fabrik bestimmt, ob sie an Inlandsraffinerieen verkauft, oder ob sie exportiert. Die in der Nähe von Raffinerieen gelegenen Rübenzuckerfabriken, und solche, die durch Wasser-

¹⁾ Claasen und Barz: Die Zuckerfabrikation. S. 102.

wege eine günstige Verbindung mit Raffinerieen haben, verkaufen mit Vorliebe an diese, und erzielen dabei häufig ein Aufgeld auf die an der Börse notierten Preise.

Für die Exportverkäufe wird stets ein Agent in Anspruch genommen, meistens auch für den Inlandverkauf; die Provision des Agenten beträgt gewöhnlich 20 Pfg. für den Doppelzentner, und wird vom Verkäufer getragen.

Für den Raffinationsprozeß, die Produktionskosten der Raffinerieen, die hier nicht mehr besprochen werden sollen, sind zum größten Teil dieselben Faktoren maßgebend, wie für die Rohzuckerfabrikation: die Beschaffenheit des Rohmaterials, der Stand der Technik, die Höhe der Gehälter und Löhne, die Leistungen aller am Produktionsprozeß Beteiligten und im kaufmännischen Ressort Angestellten, und die Lage der Fabrik. Die Frachtverhältnisse spielen für Einkauf des Rohzuckers und des Brennmaterials, sowie für den Verkauf der raffinierten Ware eine ziemlich große Rolle. Die Unkosten der Raffination können jedoch weit schwerer ermittelt werden, als die der Rohzuckererzeugung, da sie nicht nur von der Leistungsfähigkeit der verschiedenen Werke abhängig sind, sondern auch von der Art der Produkte.

Nach Direktor Barg-Braunschweig hatte von zwei in ihrer Leistungsfähigkeit sehr verschiedenen Raffinerieen in einer Kampagne die eine 162,7 Pfg. Unkosten auf den Doppelzentner Rohzucker, die andere 226,5 Pfg. Die Ausgaben für Kohlen und Löhne betrugen bei der einen 20,8 und 63,4, bei der andern 68,4 und 131,5 Pfg. „Die Herstellung von Broten erfordert allein an Löhnen und Kohlen einen weit größeren Aufwand, als die von Granulaten oder diesem gleichzustellenden Produkten; die Erzeugung von Würfeln ist wieder teurer, als die der Brote. Zieht man ferner in Betracht, daß es auf die Höhe der Unkosten nicht ohne Einfluß ist, ob mit oder ohne Knochenfiltration gearbeitet wird, daß endlich Löhne und Kohlenpreis je nach dem Standort der Werke sehr verschieden sind, so leuchtet ein, daß allgemein gültige Zahlen für die Unkosten der Raffination nicht einmal annähernd gegeben werden können¹⁾.“

Der Einkauf des Rohmaterials ist bei den Raffinerieen von dem der Rohzuckerfabriken sehr verschieden. Der kaufmännische Leiter muß die Preisgestaltung des Rohzuckers, einer Welthandelsware, richtig beurteilen. Kenntnis der gesamten Zuckerstatistik, Ernteverhältnisse, Aufnahmefähigkeit des Marktes, Zuckervorräte, alles das ist von großer Bedeutung; dabei ist der Zucker ein Spekulationsobjekt ersten Ranges.

¹⁾ Gl. u. B. S. 235.

b) Angebot und Nachfrage.

1. Der Zuckerterminhandel.

Der Komplex all jener Faktoren, die von außen her auf den Marktpreis einer Ware einwirken und ihn schließlich bestimmen, ist am besten zu übersehen und zu zerlegen, wenn man diesen Markt aufsucht, und seine Strömungen verfolgt, die sich in den Bahnen gewisser Formen, der Handelszusammenhänge, bewegen.

Der große neuzeitliche Terminmarkt ist die Schaubühne der Preisbildung.

Die drei Welthandelswaren, deren Geschichte, Verbreitung und Preisentwicklung in der vorliegenden Arbeit besprochen wird, haben etwas Wesensverwandtes, das sie zu einer Studie zur Frage der Preisbewegung und Preisbildung als besonders geeignet erscheinen läßt; das ist ihre gemeinsame Entwicklung zu einer Terminware, die Tatsache, daß alle drei Welthandelswaren den Terminmarkt als preisbildenden Markt haben. Der Terminhandel als solcher und sein Einfluß auf die Preise soll erst im dritten Abschnitt der Arbeit, der Abhandlung über die Baumwolle, eingehender besprochen werden, doch mag auch hier in großen Zügen einiges über den Zuckerhandel mitgeteilt werden.

Im Zuckerhandel werden zwei Arten von Geschäften abgeschlossen: die Effektiv- und die Termingeschäfte.

Bei dem Effektivgeschäft werden bestimmte Marken, „individualisierte Ware“, auf sofortige oder spätere Lieferung gehandelt. Die Kontrakte bei Abschluß dieser Geschäfte sind ebenfalls, in gewissen Grenzen, individuell. Zwischen Verkäufer und Käufer vermittelt der Agent.

Bei dem Termingeschäft sind alle Lieferungsbedingungen genau festgesetzt; vor allem wird eine „vertretbare Ware“, eine einzige bestimmte Sorte, gehandelt, die auch bei gewissen nicht gravierenden Qualitätsabweichungen abgenommen werden muß. Jeder bereits eingegangene Kontrakt kann also durch einen Gegenkontrakt realisiert werden. Wirkliche Lieferung und Abnahme der Ware sind nicht notwendig, bei Preisveränderungen wird die Differenz gezahlt.

Daß ein derartiger Markt die Fähigkeit besitzt, eine lebhaftete Beteiligung am Handel hervorzurufen, selbst aus den Reihen jener, die keine direkte Beziehung zum Handel mit einer bestimmten Ware, hier dem Zuckerhandel, haben, ist selbstverständlich.

Ein großer Kreis von Menschen bildet sich so eine „Meinung“ über einen Artikel, gleichviel ob mit richtiger oder unrichtiger Kenntnis der Marktlage. Diese „Meinungen“ und neben ihnen die Macht des Kapitals, ob sie in den Händen eines oder mehrerer energischer Menschen ruht,

sind es, die die Preise bilden, soweit der Schwerpunkt des Artikels es zuläßt: die Produktionskosten zusätzlich aller Kosten, die entstehen, bis die Ware bereit ist, in den Konsum überzugehen.

Für Deutschland ist Magdeburg der führende Zuckermarkt, daneben hat Hamburg, das auch einen Terminhandel besitzt, die größte Bedeutung, aber mehr für das Ausland, als für den einheimischen Zuckermarkt.

Magdeburg liegt inmitten des wichtigsten Produktionsgebietes, und hat bequeme Verbindung zum Meere; schon vor Einführung des Terminhandels hatte Magdeburg die bedeutendsten Zufuhren.

Schon in den 70 er und 80 er Jahren hatten die einfachen Lieferungs-geschäfte einen großen Umfang auf dem Magdeburger Markt genommen, doch die Bedingungen dieser Geschäfte, soweit es sich um Exportverhältnisse handelte, wurden vom Ausland diktiert. Man handelte sogar die Exportware eine zeitlang in Shillings per engl. Cwt. frei an Bord Hamburg, unter den Bedingungen der englischen Beetroot Sugar Association ¹⁾).

Diese Abhängigkeit abzuschütteln gründeten fünf Magdeburger Exportfirmen im Jahre 1885 den deutschen Zuckerexportverein, dessen Kontraktformular die Grundlage zu dem Anfang August eingeführten Terminhandel bildete.

Im Oktober desselben Jahres wurde als Vorläuferin der späteren Liquidationskasse eine Abrechnungsstelle eingerichtet ²⁾), die sich der stürmischen Zeit auf dem Zuckermarkt 1889 nicht gewachsen zeigte. — Die Liquidationskasse wurde am 13. September 1889 nach dem Vorbild der Hamburger gegründet ³⁾). Sie garantiert die Erfüllung von Termingeschäften, indem sie jedem Kontrahenten gegenüber als Gegenkontrahentin auftritt. Sie ermöglicht außerdem eine einfachere und bequemere Abwicklung der Termingeschäfte.

Die Börsenmakler werden zugleich bei der Liquidationskasse an-gestellt und verpflichtet, sie müssen alle vermittelten Geschäfte der Gesellschaft anmelden; die Liquidationskasse übernimmt nur Garantie für die Geschäfte, die ihr durch ihre Makler aufgegeben worden sind.

Sie ist in der Lage, für die Erfüllung der Termingeschäfte zu garantieren, da jeder der beiden Kontrahenten sofort bei ihr einen Ein-schuß zu hinterlegen hat, der bei großen Preisschwankungen erhöht werden

¹⁾ A. Ebering, „Die Magdeburger Zuckerbörse seit 1896“. Berlin 1902. S. 16.

²⁾ A. Bayerdorfer, „Der Zuckerterminhandel“, Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik. 3. Folge, Bd. III. Leipzig 1892. S. 600 fg.

³⁾ Zunächst Aktiengesellschaft. Grundkapital 3 Millionen Mk., im Jahre 1892 auf 2 Millionen Mk. herabgesetzt, seit 1. September 1899 G. m. b. H.

muß. Als Gewinn hat die Liquidationskasse eine auf jeden Doppelfontrakt ihr zufließende Kommissionsgebühr¹⁾).

Die Liquidationskassen und besonders die Börsengesetzgebung (22. Juni 1896 veröffentlicht, 1. Januar 1897 in Kraft getreten), die mit der Einführung des Warenterminregisters ungeeignete Elemente vom Terminmarkt fernhalten wollen, geben dem Terminhandel eine größere Ordnung und Stabilität²⁾).

Am Termingeschäft beteiligen sich die Rohzuckerfabrikanten, Raffineure, Zuckerhändler und das Privatkapital.

Der Wunsch, dem deutschen Zuckermarkt mehr Bedeutung und Ausdehnung zu geben und Spekulationsgeschäfte auch mit anderen Börsen zu machen, hat die Magdeburger Terminbörse ins Leben gerufen.

Dieser Wunsch entspricht jedoch einer bestimmten wirtschaftlichen Entwicklung (Verkehr und Großkapital), bestimmten historischen Voraussetzungen, und kann nur bei bestimmten Artikeln in Frage kommen. Von einer willkürlichen Einführung des Terminhandels kann keine Rede sein, wie überhaupt nichts Zusammenhangloses auf wirtschaftlichem Gebiete existiert.

Wie das Termingeschäft auf die Preisbildung des Zuckers eingewirkt hat, das zu untersuchen ist im Rahmen dieser Arbeit unmöglich, zudem mangelt es an einer ausreichenden Statistik; daß der Terminhandel die Preisbildung beeinflusst, ist schon durch den notwendig besser ausgebildeten Nachrichtendienst und durch die Erweiterung des Zuckermarktes zu einem Weltmarkt (da ja alle Terminmärkte gemeinsam den einen großen Weltmarkt bilden) selbstverständlich. Auch hat sich das Verhältnis der Preise der einzelnen Sorten zueinander in der Neuzeit geändert, was nicht nur auf die ausgleichende Wirkung der stark verbesserten Verkehrsverhältnisse zurückzuführen ist, sondern auch auf die Tendenz der Preise der nicht vertretbaren individuellen Marken in gleicher Richtung, wenn natürlich auch in gewissem Abstand, mit der vertretbaren führenden Marke zu verlaufen.

Was nun das heute so reich ausgebildete System des Nachrichtendienstes an Börsenplätzen angeht, das ja die „Meinung“ über eine Ware hervorbringen soll, so kann nicht behauptet werden, daß es andere Gründe

¹⁾ Näheres über die Technik des Zuckerterminhandels, Liquidationskassen usw. bei Sonnendorfer, „Die Technik des Welthandels“; Pilet, „Der Zuckerhandel“ und Ebering, „Die Magdeburger Zuckerbörse“.

²⁾ Es darf jedoch nicht verkannt werden, daß die nicht in das Börsenregister eingetragenen Spekulanten einen Kommissionär finden, der ihre Aufträge besorgt, und sollte das nicht der Fall sein, so können sie ihre Aufträge an einer ausländischen Börse, durch die an deutschen Plätzen vertretenen ausländischen Börsenfirmer, ausführen lassen.

herbeigeführt hat, die die Preisbildung beeinflussen, wohl aber häuft es all die Gründe, die auch früher die Preise beeinflussten und zu Ausschreitungen der Spekulation führten, aufeinander.

Die sofortige Übermittlung irgend einer Nachricht, die die Marktlage eines Artikels beeinflusst, oder eventuell beeinflussen kann, die täglich meistens zweimaligen Preisnotierungen an den Börsenplätzen, und die kurzen offiziellen Berichte machen den Markt außerordentlich empfindlich, und führen ein weit schnelleres Reagieren des Marktes herbei, als früher. Eine Beeinflussung des Marktes wird durch die Form des Terminhandels zudem wesentlich erleichtert, so daß die Gefahr häufigerer und stärkerer Preisschwankungen wohl nicht in Abrede zu stellen ist¹⁾.

Die Nachrichten über die Lage des Artikels kommen beim Zucker auf verschiedene Weise zusammen. Die hauptsächlichsten Quellen sind:

1. Die im Interesse der Zuckergesetzgebung regelmäßig aufgenommenen staatlichen Zuckerstatistiken.
2. Die Statistik des Magdeburger Bureaus von Licht, und die amerikanische Statistik von Willet und Gray.
3. Die Veröffentlichungen der Internationalen Vereinigung für Zuckerstatistik.

Diese Vereinigung erläßt dreimal jährlich eine Umfrage: die erste über die Anbaufläche, Ende Mai, die zweite über die Rübenernte und die voraussichtliche Zuckerproduktion, gegen Ende Oktober, und die dritte über die gleichen Faktoren Mitte Dezember. Die Art der Veröffentlichung dieser Statistik hat auf die Preisbildung einen gewissen Einfluß. Die angeschlossenen Mitglieder, in Deutschland 400, erhalten die Statistik zunächst vertraulich und zwar Sonnabends, in der Presse wird die Statistik der internationalen Vereinigung erst am Montag, bisweilen auch schon am Sonntag veröffentlicht. Ein bestimmtes Datum ist für die Mitteilung der Statistik nicht festgestellt.

2. Terminpreise und deren nähere Begründung.

Nach diesem kurzen, orientierenden Blick auf den Terminhandel bedarf es noch einer eingehenden Prüfung, auf welche Weise die Preise zustande kommen, welche Momente es sind, die die Marktstimmung und damit die Preise hervorbringen.

¹⁾ Über die Terminpreise und die Begründung größerer Schwankungen: Bayerbörse (in der zitierten Abhandlung über den Zuckerterminhandel), Terminpreise von August 1886 bis Dezember 1891 für Magdeburg, Hamburg; Kof- und Terminpreise in Paris, Kofpreis in London, Effektivpreis in Magdeburg und Detailpreise in Magdeburg. Ferner A. Elbering, S. 106 fg., Terminpreise für Rohzucker an der Magdeburger Börse, nebst kurzer Begründung der Preise, von 1897 bis 1900.

Am sichersten kommt man zum Ziele, wenn man die Marktberichte einer führenden Zeitschrift auf dem betreffenden Gebiete verfolgt und zwar möglichst zu einer Zeit, die besonderes Interesse bietet.

Die beiliegende Tabelle V zeigt die Bewegung der Zuckerpreise während der Jahre 1903, 1904 und 1905.

Das Jahr 1903 zeigt einen ruhigen Verlauf, 1904 und 1905 aber weisen eine stark bewegte Preisl Linie auf, und sollen deswegen einer Darstellung zugrunde gelegt werden, die eine Erklärung dieser Linie geben wird. Es soll versucht werden, an Hand der wöchentlichen Marktberichte ein Bild der Ursachenkomplexe zu geben, die den Preis bestimmt haben. Es soll möglichst eine Zergliederung dessen sein, was allzu summarisch unter die Schlagworte „Angebot und Nachfrage“ zusammengefaßt wird.

Zur Erklärung der großen Rolle, die der Pariser Terminmarkt in dieser Darstellung spielt, sei erwähnt, daß in Paris die größten Termingeschäfte geschlossen werden, und zwar von „Sucre blanc“ (Kristallzucker). Der Pariser Zuckerterminhandel ist der erste der Welt, und Paris ist der Sitz der Spekulation¹⁾.

Im Januar 1904 werden die Pariser Engagements zu einer unangenehmen Last für die anderen Märkte, die gar nicht zur Ruhe kommen. Wenn der Artikel sich selbst überlassen wäre, würde sich der Markt festigen, da die ganze Lage gesund, wenn auch nicht günstig ist. Der große Konsument des Artikels, Amerika, hält sich nämlich wegen allgemeiner schlechter Erwerbsverhältnisse der breiten Volksklassen zurück.

Ende Januar wollen sich die Preise festigen, ja Anfang Februar heben sie sich ein wenig, da Cuba, Amerikas erster Versorger mit Zucker, keine große Ernte aufzuweisen hat; dann kommt aber die Nachricht von der Zahlungsstockung eines Pariser Hauses (Dupire et Germe), und die Preise vermögen kaum anzusteigen, zumal der Russisch-Japanische Krieg die erwachende Stimmung niederdrückt.

Im März hebt sich die Stimmung, weil plötzlich Frühlingswetter eintritt, das frühe Rübensaat in Aussicht stellt; auch wirkt die Februarstatistik günstig.

Im April wird bei zunehmendem Konsum und ziemlich stetiger Stimmung durch die Osterfeiertage der Preis etwas herabgedrückt.

Dann Ende April und Mai eine starke Aufwärtsbewegung durch eine von England lanzierte Nachricht rein spekulativen Charakters von einer bedeutenden Anbaueinschränkung. Auch Frankreich und Belgien

¹⁾ Sonnendorfer. S. 26.

treten mit spekulativen Kaufordres auf. Die Berichte über Cuba scheinen „tendenziös gefärbt“ zu sein.

Der Juni bringt dann den Rückschlag. Die Aufnahmefähigkeit des Marktes war den Realisationen nicht gewachsen.

Im Juli beleben die veröffentlichten guten Konsumziffern die Stimmung: der Markt wird fester.

Im August führt anhaltende Dürre zu starker Nachfrage. Dann hält die bloße Regenvoraussage die Preise an; die Witterungsgestaltung wird zu verschiedenen Operationen benutzt. Die Spekulation nützt die Situation aus, sie übernimmt die Führung: jede Berechnung hört auf.

Anfang Oktober treten ergiebige Niederschläge auf: Preisfall. Die künftige Ernte ist nicht zu übersehen: viel Stimmungswechsel.

Von Ende Oktober bis Mitte November ließen die niedrigen Schätzungen der Veröffentlichungen der Internationalen Vereinigung für Zuckerstatistik die Preise rapide in die Höhe schnellen; die Spekulation bemächtigt sich des Artikels in hohem Maße. Von Pariser Firmen wurden große Realisationsordres auf den Markt geworfen, eine pessimistische Stimmung kommt jedoch zunächst nicht auf.

Schließlich, Ende November, Anfang Dezember doch ein gewisses Unbehagen: man weiß nicht, welche Absichten die eigentliche Hausssepartei hegt. Diese treibt die Preise wieder hinauf, weil das Erscheinen eines zweiten neuen Umfrageergebnisses bevorsteht. Trotzdem dieses Ergebnis dann noch günstiger ausfiel, als das vorhergehende, fielen die Preise, da die Hochspekulation noch kühnere Erwartungen hatte.

Die Jahreswende und Anfang Januar brachten eine rapide Preissteigerung, die durch eine schätzungsweise von Agenten zusammengestellte niedrige Zahl der auf den Fabriken befindlichen Zuckervorräte herbeigeführt wurde. Ein rein spekulatives Treiben festigt die Hausssebewegung, dann plötzlich ein Erlahmen: England geht nicht weiter mit, und Österreich kommt zweimal mit großen Verkaufsordres.

Die großen englischen Finanzinstitute legen der Spekulation Beschränkungen auf. Bei der Aufwärtsbewegung des Artikels gab es vielfach Leute, die nur gelegentlich interessiert waren, und die nun schnell die Flinte ins Korn werfen, und ihre Engagements lösen; auch im Handel stehende Firmen werden unruhig.

Im Februar sind die Märkte ganz unbeständig; stark anwachsende Realisationen der Spekulation, hauptsächlich des Pariser Marktes, drücken die Preise zweimal sprunghaft hinunter.

Hausse- und Baisse-Parteien durchkreuzen Anfang März gegenseitig ihre Operationen. Der dann folgende starke Preisfall tritt ein, weil englische Häuser ihre Positionen lösten, da sie mit der Möglichkeit der Herabsetzung des englischen Einfuhrzolles rechneten (seit dem Burenkrieg eingeführt).

Im April halten sich günstige und ungünstige Momente zunächst die Wage. In England bleibt der Zoll unverändert; dennoch tritt England nicht aus der abwartenden Haltung heraus. Man ist zweifelnd und mutlos geworden: große Häuser und Operateure entledigen sich ihrer Verbindlichkeiten; selbst günstige Nachrichten (Cubas geringe Ernte) vermögen den Markt nicht zu halten. Die Nachfrage ist schlecht: die unsichtbaren Vorräte in zweiter und dritter Hand müssen ganz erheblich gewesen sein. Die Spekulation will sich möglichst ihrer Engagements entledigen, die Preise fallen sehr stark. Überall ist Unsicherheit und Mißtrauen: die Spekulation hat die Führung, aber ihre Ziele sind unbekannt.

Auch im Mai hält diese Stimmung an. Das Unterbringen der Mai-Andienungen bereitet dauernd Schwierigkeiten. Günstige Witterungsverhältnisse veranlassen dann eine Baisse-Spekulation, da man im Geiste bereits gute Ernteresultate und ein bedeutendes Plus an Zucker sieht, für das eine niedrige Preisbasis gewonnen werden müßte. Die Ernten waren aber noch nicht einmal in der Ausfaat beendet! Diese neue Baisse erschütterte sogar führende Firmen. Die statistischen Berechnungen haben sich mehr und mehr als falsch erwiesen. Dann beruhigte sich der Pariser Markt, die Quelle des Preissturzes, und schließlich führten in Deutschland gute Konsumziffern eine Aufwärtsbewegung der Preise herbei.

Im Juni wirkten die Augustbegleichungen ermattend. Die Baisse-Partei geht erneut vor, der Markt ist lustlos. Die Hauptfragen sind jetzt, ob es der französischen Hausse-Spekulation gelingen wird, die Engagements alter Ernte durchzuhalten, und wie die Ernte ausfallen wird.

Juli. Der letzte Ablieferungstermin für alten Zucker, der Monat August, wird meist von den Hausfiers für ihre Operationen ausersiehen. Die Haussepartei in Paris hatte mit geringen Vorräten gerechnet, aber die Berechnungen stimmten nicht: ein neuer Preissturz war die Folge. Der hastige Verkauf wurde durch Feiertage in Paris zum Stillstand gebracht, die Unternehmungslust erwachte; in England trat eine plötzliche Kurserhöhung ein — durch Aufträge aus

Kanada, Schweden und Japan hervorgerufen —, aber mit dem neuen Vorgehen des Pariser Marktes verfliegt der ganze Enthusiasmus: Paris fährt fort, die August-Engagements abzustossen.

Noch waren diese nicht herausgegeben, als Anfang August von Paris die Nachricht vom Zusammenbruch des großen Zuckerspekulanten Jaluzot kam. (Jaluzot war Direktor des Modebazar's „Le Printemps“). Seine Differenzen betrugen etwa 15 Millionen Frcs. Der Zuckerfrach des Pariser Marktes war ähnlich dem des Jahres 1889. Damals erfolgte er bei einem Hochstand der Preise, dieses Mal zu einer Zeit, in der die Zuckerpreise nicht im Mißverhältnis zu der Lage des Artikels standen. Andere Zuckerfirmen, von denen zwei mit Jaluzot eng liiert waren, mußten ebenfalls ihre Insolvenz erklären. Diese Ereignisse und fortgesetzte Realisationen führten eine wahre Panik herbei, und der Markt blieb gänzlich unempfindlich gegen sehr günstige Statistiken (amtliche deutsche Juliziffern).

September. Noch waren die Nachwehen des Falles Jaluzot nicht vorüber, da kam die Nachricht vom Selbstmord des Direktors Cronier der ersten französischen Zuckerraffinerie-Gesellschaft Say, der seinen enormen Verpflichtungen — aus Privatspekulationen herrührend — nicht nachkommen konnte. Erneutes Fallen der Preise.

Die Nachricht vom Friedensschluß zwischen Rußland und Japan brachte dann eine Erholung des Marktes.

Der Oktober findet eine unsichere mißmutige Stimmung des Marktes. Die Verkäufe in Paris dauern fort. Man ist nervös und pessimistisch geworden.

Auch der November und der Dezember bringen keine wesentliche Besserung.

Der Kaffee.

Erster Teil.

Geschichtliches.

1. Die Heimat des Kaffees.

Die Urheimat des Kaffee ist das äthiopische Hochland. Noch heute wächst der Kaffeebaum im Sudan und in Abessinien wild. In den abessinischen Landschaften Enarea und Kaffa bildete er einst große Waldungen; das Kaffeetrinken war dort von jeher allgemeiner Gebrauch, und der Preis des Kaffees noch zu der Zeit, als europäische Reisende, so der deutsche Botaniker Dr. Roth 1836, diese Gegenden bereisten, kaum nennenswert¹⁾. Eine ganze Eselsladung Kaffeebohnen konnte man nach Roths Angaben in Kaffa und Enarea für den zwanzigsten Teil eines Dollars kaufen²⁾. Die Bohne der Kaffawälder soll von der edelsten Qualität und herrlichem Aroma gewesen sein, und es war herkömmliche Sitte, jeden Fremden mit dem Aufguß der gerösteten und zerstoßenen Bohnen zu bewirten.

Bei den Gallas in Abessinien war der Kaffeegenuß ebenfalls alt bekannt. Auf ihren weiten Streifzügen bildete gerösteter zerstoßener Kaffee mit Butter vermischt und zu Kugeln geformt die Hauptnahrung³⁾.

Zu Beginn des 19. Jahrhunderts beobachtete der Engländer Salt, daß das wilde Hirtenvolk der Hazorta am Fuße des Tarantapasses täglich Kaffee genoß, und auch die Berber setzten dem englischen Forscher etwa im Jahre 1814 bei dessen Besuch in ihrem Lager Kaffee vor.

Ein Bericht der Londoner African Society machte 1811 mit Recht darauf aufmerksam, daß, da in ganz Nordafrika die mohamedanischen Karawanen gewohnheitsgemäß ihre Kaffeebohnen mit sich führen, und selbst bei dem kargsten Mahle der Kaffee nicht fehlt, der Kaffee also nicht etwa von Arabien her, wie früher häufig angenommen, eingeführt sein

¹⁾ Karl Ritter, Die Erdkunde im Verhältnis zur Natur und zur Geschichte des Menschen. Berlin 1847. Bd. XIII. S. 560/61.

²⁾ Ritter. Bd. XIII. S. 556.

Ritter. Bd. XIII. S. 562.

könne, da das seinen Preis erhöhen würde. Der in Afrika genossene Kaffee, den man sich fast um ein Nichts beschaffen könne¹⁾, sei vielmehr ein heimisches uraltes Landesprodukt.

Auch im Westen Afrikas, in den Landstrichen, die der Niger durchfließt, bis hinauf zum Hochlande von Sierra Leone, fand sich der Kaffee wildwachsend vor. Seinen Namen aber hat er nach übereinstimmender Meinung von Sprachforschern, Geographen und Botanikern wohl von dem Landstriche seines üppigsten Gedeihens, Kaffa, erhalten.

Den Namen seiner Urheimat hat der Kaffee dann nach Arabien mit hinüber genommen.

2. Der Kaffee im Orient.

Ein historisches Datum über die Einbürgerung des Kaffees in Arabien liegt nicht vor, doch bestätigt die Sprache ein Verpflanzen des Kaffeebaumes aus Äthiopien nach Arabien. Dort ist der Name Bun die alte einheimische Bezeichnung für die Kaffeefrucht, die Bohne in der Schale, und dieser Name Bun findet sich auch bei den Arabern.

In Arabien wird sehr häufig lediglich aus der Hülle der Bohne ein milder Trank bereitet, der Kishr oder Kisheriya genannt wird; der Aufguß auf die geröstete Bohne wird auch mit Bunnia bezeichnet.

E. von Vibra teilt mit, daß der Kaffee in Arabien Bun oder Kami genannt werde, in der Türkei Kahwe, in Persien Kahveh, und in Indien Casch²⁾.

Der sehr alte Verkehr der Habeschi (Abessinier) unter den äthiopisch-christlichen Königen (675) mit den Arabern³⁾ in Jemen läßt eine Übertragung äthiopischer Gewächse und damit äthiopischer Namen auf die Südspitze Arabiens sehr natürlich erscheinen.

Die Araber selbst haben sich dem Forschungsreisenden Niebuhr (1763) gegenüber darüber geäußert, daß sie den Kaffeebaum aus Habisch erhalten haben, ebenso wie den Kaad⁴⁾, doch geht in Arabien auch eine Sage von der Gründung Mochhas und zwar Mochhas als Handelsstadt für Kaffee, die den Kaffeebaum und die Genußfähigkeit und Wirkung seiner Früchte einem Zufall zuschreibt.

E. von Vibra berichtet, im Tale Jemen hätte ein armer Derwisch an seinen Ziegen eine auffallende Munterkeit wahrgenommen, wenn sie

¹⁾ Ritter. Bd. XIII. S. 563.

²⁾ E. v. Vibra. „Die narkotischen Genußmittel und der Mensch“. Nürnberg 1885. S. 3, Fußnote.

³⁾ Siehe Ritter, Erdkunde. Bd. XII. S. 320.

⁴⁾ Ritter, Erdkunde. Bd. XIII. S. 552.

die Blätter, Blüten und Früchte eines bestimmten Baumes gefressen hätten; das hätte den Einsiedler veranlaßt, selbst von dem Baum und seinen Früchten zu kosten, und auch er hätte die Wirkung dieses Genußes angenehm verspürt und anderen seine Entdeckung mitgeteilt¹⁾

Dieser Einsiedler wird wohl mit jenem Scheikh Schädheli identisch sein, dem Schutzheiligen von Mochha und Patron aller Kaffeewirte, die seiner heute noch jeden Morgen in ihrem Fatha (Gebete) gedenken.

Ritter gibt die Sage, die als eine Fortsetzung der ersten erscheint, wie folgt wieder.

In der Nähe des jetzigen Hafens Mochha lebte einst ein frommer Eremit, der durch seine Lehren Pilger und Reisende an sich zog, sowie fremde Schiffleute, die durch Winde an die Küste getrieben wurden, und dort einen sicheren Ankergrund fanden. Der fromme, damals wenig bekannte Scheikh empfing seine Gäste mit echt arabischer Freundlichkeit und bewirtete sie mit einem Trank, dem er viele gute Eigenschaften zuschrieb. Es war der Kaffee. Indische Schiffleute, die an die Küste verschlagen wurden, hielten ihn für eine wärmende, kräftigende Arznei, und erbatene vom Scheikh Schädheli von diesem Trank für ihren erkrankten Kapitän. Der Eremit versprach die Heilung des Führers durch den Kaffeetrank und sein Gebet; er veranlaßte die Jnder aber zugleich, ihre Ware den gerade zahlreich um seine Hütte versammelten Pilgern zum Kauf anzubieten, und stellte ihnen reichen Gewinn in Aussicht.

Da sich ansehnliche Kaufleute unter den Pilgern befanden, fand der genesende Kapitän guten Absatz für seine Waren. Die Jnder verbreiteten nunmehr, in ihre Heimat zurückgekehrt, die Erzählung von dem frommen Scheikh, seinem Wundertrank und dem vorteilhaften Geschäft, und so mehrte sich der Zuzug Fremder und Einheimischer zu dem Eremiten, der bald in der Umgebung seiner Hütte zahlreiche Bauten erstehen sah, hauptsächlich von unternehmenden Kaufleuten errichtet.

So wuchs die Handelsstadt Mochha empor, die noch im Jahre 1538 im Tagebuch der Schiffahrt einer türkischen Flotte lediglich als Kastell erwähnt, der Haupthandelsplatz für Kaffee wurde²⁾. Nach Ritter wölbt sich über dem Grabe des Scheikhs eine Moschee, zu der stark gewallfahrtet wird; ein Stadttor und der Hauptbrunnen der Stadt Mochha sind nach ihm benannt, und die Bewohner schwören heute noch „beim Schädheli“.

In der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts war Mochha Jemens einträglichste Stadt³⁾, in der auch indische und europäische Kaufleute an-

¹⁾ G. von Bibra. S. 7.

²⁾ Ritter. Bb. XII. Berlin 1846. S. 772/73.

³⁾ Die Ausfuhr von Kaffee nach Ostindien betrug im Jahre 1642 schon 83 540 Pfd. Ritter. Bb. XIII. S. 587.

säßig waren, sowie einige Juden, die aber außerhalb der Stadt wohnen mußten. Um 1763 kam alle zwei Jahre ein englischer Ostindienfahrer, um Kaffee zu laden; früher hatten auch Holländer, Franzosen und Portugiesen dort ihre Anker ausgeworfen, doch nur die Engländer hatten in Mochha ständig Häuser für ihren Geschäftsbetrieb gemietet.

Nach etwa einem halben Jahrhundert hatte der Kaffeehandel einen ganz bedeutenden Umfang angenommen.

Lord Valentius, der 1806 mit seinem Schiff „Der Panther“ auf der Rhede vor Anker ging, sah vom Meere aus eine imposante, malerische Stadt, die im Innern allerdings so winkelig und schmutzig und unsicher war, wie die meisten alten orientalischen Hafenstädte. In Mochha allein fand er etwa 250 indische Kaufleute vor, und im Hafen nicht nur britische, sondern auch viele amerikanische Handelsschiffe. Das erste amerikanische Handelsschiff kam im Jahre 1803 zum Kaffeeaufkauf nach Mochha ¹⁾.

Der Hauptexport war der Kaffee, doch da Mochha mittlerweile viel Konkurrenz in diesem Handelszweig erwachsen war, konnte die Stadt sich nicht weiter entwickeln.

Die Zeit, zu welcher der Kaffee und die Sitte des Kaffeetrinkens im südlichen Jemen eingeführt wurde, kann nach mehreren vorliegenden Daten als die Mitte des 15. Jahrhunderts festgestellt werden.

Im Jahre 1459 soll Aden bereits nach v. Zippmann der erklärte Mittelpunkt des arabischen Kaffeehandels gewesen sein ²⁾, eine Nachricht, die auch Beer in seiner Geschichte des Welthandels bringt ³⁾. Ritter ist der Ansicht, daß von Aden und Mochha aus, von den damaligen Hauptladungsorten des alten Adana und Musa, die ersten Anpflanzungen der Kaffeegärten ausgegangen sind.

In Arabien ist nach den ältesten Reiseberichten der Kaffee eine Kulturpflanze, die meistens auf Terrassen angebaut wird; der Kaffeebau bildet für ganze Ortschaften die einzige Einnahmequelle, und Aufkäufer reisten häufig bis tief in das Land hinein, wo die Märkte abgehalten wurden ⁴⁾.

Im Jahre 1495 soll die Sitte des Kaffeetrinkens nach Mekka gelangt sein, und im Jahre 1567 sah man dort ⁵⁾ die erste Kaffeepflanze.

Mekka stand damals unter der Herrschaft der Sultane in Ägypten. Nach Kairo selbst soll nach v. Zippmann bereits im 9. Jahrhundert durch indische Kaufleute, die aus Jemen kamen, der erste Kaffee gebracht worden sein; jedenfalls gab es in Kairo vor 1500 schon viele Kaffeehäuser ⁶⁾.

¹⁾ Ritter. Bd. XII. S. 778.

²⁾ v. Zippmann. S. 345.

³⁾ A. Beer, Allgemeine Geschichte des Welthandels. Wien 1860. Bd. II. S. 94.

⁴⁾ Berichte des Reisenden Ribuhr bei Ritter. Bd. XII. S. 781 bis 905.

⁵⁾ Ritter. Bd. XIII. S. 573.

⁶⁾ v. Zippmann, Geschichte des Zucker. S. 345.

In Mekka, bald auch in Medina und in Kairo wurde der Kaffeetrunk zuerst von den Dermischen und Fakiren, und in frommen Versammlungen genossen. Im Innern der Hauptmoschee, der Djama zu Kairo, am Grabe des Propheten zu Medina, und selbst in der Kaaba zu Mekka schenkte man das duftende Getränk aus, in den Klöstern tranken es die Ordensleute, besonders während ihrer nächtlichen Übungen, und auch die Laien, zuerst die Gelehrten und Reichen, berauschten sich an dem Kaffee: war ihnen doch der Weingenuß untersagt.

Kaffeetrinken und Tabakrauchen vereinte bald auch die Weltleute in heiteren Zwiegesprächen; Musik und Tanz zogen in die rasch entstehenden Kaffeeshänken ein, und das Zuströmen unruhiger und arbeitsscheuer Elemente machte sie mit der Zeit zu Orten der Ausschweifung.

Das Weinverbot der Mohamedaner begünstigte die Einführung des Kaffees, mehr aber noch eroberten die jährlichen, sehr ausgedehnten Wallfahrten dem Kaffeetrunk und dann auch dem Kaffeebaum neue Gebiete: der Kaffee wurde den mohamedanischen Völkern ein unentbehrliches Genußmittel. In Persien, Syrien, am Nil, am Indus und am Bosporus, überall huldigte man dem Kaffeetrunk.

Die Verbreitung des Kaffees stieß andererseits jedoch auf große Hemmnisse, die gerade aus den Reihen jener erwachsen, die ihn zuerst eingeführt hatten. Die erste Opposition gegen den Kaffee ging im Jahre 1511 von Mekka aus.

Der ägyptische Statthalter zu Mekka, Rhair Beg, der den Kaffeetrunk noch nicht kannte, sah eines abends in einem Winkel der Moschee die muntere Kaffeegesellschaft, und ließ sie hinausjagen, weil er ihren Trank für berauschend, gegen das Gesetz des Koran verstößend hielt. Die Doktoren und Kadis von Mekka, die am andern Tage zu einer Beratung zusammengerufen wurden, waren dem Statthalter zu Willen, und lieber noch waren es die beiden berühmtesten Ärzte Mekkas, die Brüder Fakimani, die als Sachverständige zugezogen wurden, hatte doch der eine dieser Brüder bereits einen Traktat gegen den Kaffee geschrieben, der von dem Volke als Arznei benutzt wurde, und wie Ritter sagt „seinen Quacksalbereien großen Eintrag zu tun drohte“. Die Orthodoxen verdammt den Kaffee, der „das Gehirn störe und berausche wie Wein“¹⁾, es entstand eine große Polemik über den Kaffee, die theils in Schriften, theils in öffentlichen Versammlungen geführt wurde, ja, Rhair Beg ging so weit, den Kaffeeverbrauch ganz zu verbieten, und die Vorräte verbrennen zu lassen²⁾.

Der einzige, der sich gegen diesen Unfug auflehnte, war der gelehrteste Mufti von Mekka, aber seine Stimme wäre gänzlich ungehört verhallt,

¹⁾ Ritter XIII. S. 575.

²⁾ Lippmann. Geschichte des Zuckers. S. 345.

wenn er nicht im Sultan von Agypten einen starken Helfer gefunden hätte. Dieser bestätigte die rigorosen Gesetze seines Statthalters keineswegs, sondern ordnete nur an, daß den Mißbräuchen, die sich eingeschlichen hätten, den ausschweifenden Kaffee gelagen, gesteuert werden solle. Der Kaffee an sich sei gut, so sagten er und die Gelehrten Kairo aus, nur die Mißbräuche seien verderblich — und als weiser Mann fügte er hinzu: Mißbrauch könne mit allem getrieben werden, wie der Handel der Priester mit dem heiligen Wasser in der Kaaba beweise.

So endete die erste Opposition gegen den Kaffee. Die Devoten in Mekka und Medina, Kairo und Stambul setzten allerdings noch einige Male ein Kaffeeverbot durch, so im Jahre 1525 in Medina, 1532 in Kairo, wo der Pöbel unter Anführung eines fanatischen Scheichs die Kaffeehäuser stürmte, und 1542 in Stambul, wo gar eine fromme Haremsdame dem Sultan Soliman ein Verbot entlockte¹⁾).

Der Kaffeetrank war nach der Eroberung Agyptens, 1417, von Selim I. nach Konstantinopel gebracht worden²⁾, wo er sofort freudige Aufnahme fand³⁾. Schon im Jahre 1534 gab es in Konstantinopel öffentliche Kaffeehäuser, Kahva Khanes. Im Jahre 1554⁴⁾ errichteten

¹⁾ Ritter. Bd. XIII. S. 576 bis 78 und E. v. Böbra, S. 9 und 10.

²⁾ In der umfangreichen Literatur, die in dieser Zeit über den Kaffee entstand, finden sich nun auch viele Auslegungen des Namens. Da man dem Kaffee eine stark berauschende Wirkung zuschrieb, verglich man ihn häufig mit dem Weine.

Die Araber sind nun der Meinung, daß der Wein die besondere Eigenschaft habe, vom Essen abzuhalten. Der Sinn des Wortes Kahwe nach arabischer Aussprache Kahouah, das jedem berauschendem Getränk, so auch, wie erwiesen, den Weine beigelegt wird, der den Appetit vertreiben soll, wurde nun gewaltsam auf den Kaffee übertragen, da das ursprünglich aus Kaffa wahrscheinlich ungekünstelt übernommene Wort, dem Worte für berauschende, die Glust hemmende Getränke überhaupt sehr ähnlich war.

Wenn E. v. Rippmann also annimmt, daß E. Ritter sich irre, wenn er Kaffee von Kaffa herleitet, so ist sein Argument, daß Kahwe (türkische Aussprache) im Arabischen einen bestimmten Sinn (Appetit verderbend) habe, nicht schlagen.

³⁾ v. Rippmann. S. 345.

⁴⁾ Ritter (S. 579) gibt folgendes Lobgedicht des türkischen Dichters Belighi wieder:

„Zu Damas, Aleppo und der Residenz Kairo
Hat sie die Runde gemacht mit großem Hallo:
Die Kaffeebohne, der Ambrosiaduft!
Bevor im Serail sie einzog, in der Bosphorluft.
Die Verführerin der Doktoren, der Kadis, des Koran,
Zur Parteilung und Martyrium! — Doch wohl an!
Nun hat sie gesiegt! sie verdrängte,
Von gleicher Stunde an, im Moslemenreich
Den Wein, den man bisher überall schenkte!“

Diese letzten Zeilen beziehen sich darauf, daß es unter Selim II. Meft (d. i. der Trunkene) erlaubt war, Wein zu trinken.

⁵⁾ Ritter. S. 580.

zwei Männer aus Aleppo und Damaskus Rahwa Khaneks, die mit allen Bequemlichkeiten ausgestattet waren, und bald zum Sammelpunkt der gebildeten Welt wurden. Sie wurden als „Schulen der Weisheit“ gepriesen. Die Rahwa Khaneks wuchsen nun förmlich aus dem Boden, und zogen Ströme von Menschen an. Das war den Devoten bald ein Dorn im Auge.

Die Hüter des Gesetzes wurden nun beauftragt, den Kaffeeauschank zu verhindern, sie ließen sich aber mit Geld abfinden, und man schlürfte hinter verschlossenen Türen weiter.

Dann aber führte man politische Gründe ins Treffen: verkannte politische Größen und Unzufriedene trafen sich in Kaffeehäusern, die Sache sei staatsgefährlich — und man erreichte es wirklich, daß die Rahwa Khaneks für einige Zeit geschlossen wurden, bis ein noch stärkeres Argument sie wieder öffnete: die Geldgier der Groß-Beziere. Sie allein erteilten nun die Konzessionen zur Eröffnung der Kaffeehäuser, die ihnen täglich eine Abgabe von ein bis zwei Zechinen leisten mußten.

Diese Steuer durfte jedoch nicht — konsumentenfreundlicher als unsere heutige Kaffeesteuer — auf die Gäste abgewälzt werden. Es wurde zugleich verboten, den Preis der Tasse Kaffee zu erhöhen.

Der Kaffee bürgerte sich nun so sehr ein, daß er auch in der ärmsten Hütte nicht fehlte. Das Trinkgeld erhielt bezeichnenderweise den Namen Kahwe Bakschisch, und für die Haremsfrauen war es ein rechtlich anerkannter Ehescheidungsgrund, wenn der Ehemann keinen Kaffee für den Harem anschaffte¹⁾.

Zu Aleppo lernte ein Arzt aus Augsburg, Dr. Rauwolf, im Jahre 1573 zuerst den Kaffee kennen²⁾. Durch ihn gelangten die ersten Nachrichten über den Kaffee nach Europa³⁾. Im Jahre 1512 soll allerdings schon eine venetianische Gesandtschaft in Kairo mit Kaffee bewirtet worden sein.

Um die Mitte des 17. Jahrhunderts war der Kaffeetrank zum täglichen Bedürfnis in der ganzen Levante geworden. Das „glückliche Arabien“ versorgte die Länder mit Kaffee. Die jährliche Ausfuhr von Kaffeebohnen aus Jemen soll 80 000 Ballen (jeder zu drei Quintal, vielleicht Zentner)

¹⁾ Ritter. Bd. XIII. S. 582.

²⁾ Leonhard Rauwolf, der in den Jahren um 1573—76 den Orient bereifte, sagt in seiner „Reiß in die Morgenländer“: „Unter anderm habens allda in Aleppo ein gut Getränk, welches sie hoch halten, Chaube genennet, das gar nahe wie Dinten so schwarz und in Gebreften, sonderlich des Magens sehr dienstlich. Dieses pflögens am Morgen früh auch an offenen Orten, vir jedermenniglich, ohne alles Abscheuen zu trinken, aus irdenen und porcellanischen tiefen Schällein, so warm als sie's konnten erleiden, sehend oft an, tun aber kleinere Trüncklein, und lassens gleich weiter, wie sie neben einander im Kraßß sitzen, herumh gehen“. Ritter. Bd. XIII. S. 588.

³⁾ v. Bibra. S. 10.

betragen haben ¹⁾. Der Preis für den Kaffee ist leider nicht angegeben. Dschidda und Bassora waren die Hauptkaffeemärkte, von denen aus der große Versand erfolgte. Der Kaffee, die Quelle des Reichtums, wurde in Arabien überall angebaut, wo der Boden nur irgend geeignet erschien, doch gingen manche Pflanzungen wieder ein, so der Königl. Kaffeegarten auf der Hochebene der Residenz Mauhaheb (den schon der Reisende de la Grélandière 1712 beschreibt), in dem die besten Sorten Kaffee in Reihen gezogen wurden, da der Imam seinen Stolz dareinsetzte, aus dem von Königs hand gepflanzten Garten „die edelste Frucht der Welt“ zu pflücken, um damit Gastgeschenke zu machen. Tatsächlich schenkte er dem französischen Gesandten, der ihm die herrlichen Parks König Louis XIV. gerühmt hatte, 500 Säcke mit Bohnen aus seinem Königsgarten.

Man unterschied in Jemen neun Kaffeegebiete. In Sanaa wurden dem Reisenden Crullenden (1762–63) sieben verschiedene Kaffeeforten genannt: 1. Scharji (der beste Kaffee), 2. Uddeini, 3. Matori, 4. Harrazu, 5. Habbat, 6. Haimi und 7. Schirazi ²⁾.

Der vorzügliche arabische Kaffee, aus den Bergen von Ghamid stammend, und von den Arabern weit mehr als Mochha geschätzt, wurde überhaupt nicht exportiert. Die ganze Produktion, 100 bis 150 Ztr., behielten die Araber für sich, und sie bezahlten den Ghamid-Kaffee gern dreimal so hoch, wie jede andere Sorte.

Während man in der Türkei einen großen Luxus mit dem Kaffee trieb, ihn mit kostbaren Essenzen verstärkte, und in den Häusern der Vornehmen aus silbernen Bechern trank, wurde er in Arabien in einfacher, althergebrachter Weise hergestellt³⁾; er hatte aber eine derartige Verbreitung im Lande gefunden, daß die unzähligen Kastrorte der Karamanen und die einsam gelegenen Herbergen Kaffeeschenken waren, die sogenannten Mokeijas. Allein der Hafen von Mekka, Dschidda, besaß 27 Kaffeehäuser, die immer belagert waren, und in denen manche Gäste 20 bis 30 kleine Tassen Kaffee tranken. In Medina konnte man in den Baumgärten und Weinbergen das Obst mit Kaffeebohnen bezahlen⁴⁾, man war dort im Kaffeegenuß ganz unmäßig.

¹⁾ Beer, Allg. Gesch. d. Welth. Bd. II. S. 94.

²⁾ Ritter. Bd. XIII. S. 547.

³⁾ „Der orientalische Kaffeetrant ist sehr stark; man brennt die Bohnen oder Bohnen; so wie sie erkaltet, wird sie in Mörser fein zerstoßen, in eine Kanne getan, kochend Wasser darauf gegossen. Dann wird die Kaffeekanne von Blech glühend gemacht, der Brei fortwährend mit einem kleinen Köffel umgedreht. Sowie dieser Kaffee nun aufwallt und sich hebt, ohne ihn zum Kochen kommen zu lassen, wird er mit dem Saß in die Tasse eingeschenkt. Der Kaffee muß Schaum werfen wie Schokolade; hat er aber schon gekocht, so hat er auch seinen besten Geschmack verloren.“

⁴⁾ Ritter. Bd. XIII. S. 585.

Überall im Orient bis zu jenen Gegenden, die den Tee produzieren, war der Kaffee vorgebrungen.

3. Der Kaffee im Okzident.

Der Kaffee hat verhältnismäßig spät den Weg zum Okzident gefunden. Die Araber, die in Spanien manche tropische Gewächse eingeführt haben, pflanzten den Kaffeebaum nicht an, vermutlich, weil die Kaffeekultur in Arabien damals noch sehr jung war.

Die ersten Proben gebrannter Bohnen sollen einige Venetianer im Jahre 1580 als Heilmittel mit nach Hause gebracht haben¹⁾.

Eine ausführliche Beschreibung des Kaffeebaumes, mit einer Zeichnung versehen, sandte der italienische Arzt Prosper Alpinus in seine Heimat. Er war vier Jahre, von 1580—84, als Arzt des venetianischen Konsuls in Ägypten, und sah den Kaffeebaum in einem Gewächshause. Er lobte die medizinischen Eigenschaften des Kaffees, und berichtete, daß der Kaffee in den Wirtshäusern wie Wein getrunken würde²⁾.

Die eingehendste und genaueste Beschreibung aber gab Baco von Verulam in einem Brief aus Konstantinopel vom 15. Februar 1615 datiert, in dem er zugleich verspricht, er wolle von dem Kaffee mit nach Italien bringen, wo er bis zur Stunde wohl noch unbekannt sei³⁾.

Im gleichen Jahre, 1615, brachte Pietro della Valle Kaffee nach Venedig, und 1626 auch nach Rom⁴⁾, doch der Kaffee, der zuerst auf dem Markte Venedigs auftritt, war noch so selten, daß der Herausgeber von Prosper Alpinus Werken, Veslingius, in den Notizen zu denselben (1638) sehr bedauert, daß dieses treffliche Medikament, in der Levante sehr gesucht, für den Europäer zu kostbar sei⁵⁾.

Die Einfuhr muß sich dann schnell vermehrt haben, denn im Jahre 1645 bestand in Venedig bereits ein Kaffeehaus, und die Sitte des Kaffeetrinkens verbreitete sich binnen weniger Jahre durch ganz Italien⁶⁾.

Durch Baco von Verulam erfuhr man auch in England zuerst von dem neuen Getränk (1624), doch es dauerte geraume Zeit, bis der Kaffee dort Eingang fand. Sein Vorläufer war ein Pamphlet von dem Geistlichen Sam. Purchas über „The Nature of the drink Kauhi or Coffee“.

Das erste öffentliche Kaffeehaus wurde im Jahre 1652 eröffnet. Ein Kaufmann Edward, der sich längere Zeit in der Levante aufgehalten

¹⁾ v. Zippmann. S. 346.

²⁾ v. Vibra. S. 10/11.

³⁾ Ritter. Bd. XIII. S. 591.

⁴⁾ v. Zippmann. S. 346.

⁵⁾ Ritter. Bd. XIII. S. 593.

⁶⁾ v. Zippmann. S. 346.

hatte, brachte den Kaffee mit nach Hause, und bewirtete seine Freunde damit¹⁾. Nach Lippmann errichtete Pasqua, der armenische Diener eines türkischen Arztes, in England das erste Kaffeehaus. Nach Vibra hat der oben erwähnte Edward seinen Kutscher und eine griechische Sklavin, die er von seinen Reisen mitgebracht hatte, verheiratet, und beide haben 1652 in London das erste Kaffeehaus eröffnet.

Im Jahre 1660 wurden die englischen Kaffeehäuser bereits besteuert, und im Jahre 1675 versuchte Karl II. sie als „Brutstätten der Rebellion“ behördlich schließen zu lassen. Um 1700 wurde der Kaffee in England allgemein und massenhaft konsumiert.

Um die Mitte des 17. Jahrhunderts kam der Kaffee auch nach Frankreich. Ein Herr de la Roque aus Marseille, der den französischen Gesandten de la Haye im Jahre 1644 nach Konstantinopel begleitet hatte, brachte bei seiner Rückkehr nach Marseille Kaffeebohnen, sowie das schönste orientalische Kaffeeservice mit. Marseille sah auch 1660 das erste Kaffeehaus, da mehrere Marseiller Kaufleute, die lange in der Levante gelebt hatten, die Gewohnheit des Kaffeetrinkens nicht aufgeben wollten, und wahrscheinlich die Gründung eines Cafés veranlaßten.

Vom Jahre 1660 an wurde der Kaffee jedenfalls als verkäufliche Ware eingeführt²⁾, und Ritter teilt mit, daß die Marseiller Droguisten bald nicht genug von der so beliebten Ware hätten anschaffen können, zumal auch die Lyoner zunächst von ihnen bezogen, bis diese dann ihre eigenen Bezugsquellen hatten und selbst ein Café einrichteten.

In Paris ließ der berühmte Reisende Jean Thévenot 1658 in seinem geselligen Hause zuerst nach Tisch den Kaffee servieren. Man belächelte diese Sitte jedoch, bis dann vom Hofe eine mächtige Anregung ausging. Der Gesandte des Großsultans Mohamed IV., Soliman Aga, machte das Kaffeetrinken am Hofe Louis XIV. zur großen Mode. Die Eleganz seines Kaffeeservices, die goldgestickten kleinen Servietten und die Sklaven, die den Damen die Kaffeetassen knieend präsentierten, alles das erweckte das Entzücken der Hofkreise³⁾.

Es war unausbleiblich, daß der Kaffee nun zur Manie wurde, hingen doch aller Augen an dem Hofe.

Sogar auf der Messe zu St. Germain wurde öffentlich Kaffee ausgesetzt.

Im Jahre 1671 eröffneten der Grieche Pascal und der Italiener Procop in Paris die ersten Kaffeehäuser. Der Kaffeepreis stieg durch die

¹⁾ v. Vibra. S. 11.

²⁾ v. Vibra. S. 11.

³⁾ Ritter. Bb. XIII. S. 594.

plötzliche große Nachfrage sehr stark. Marseille war noch die einzige Einkaufsquelle. Man bezahlte 140 Frcs. für 1 Pfd. Kaffee¹⁾.

Aus Frankreich kommt auch die erste Nachricht von der Sitte, dem Kaffee Milch und Zucker zuzusetzen. Man hielt auch hier eine Zeit lang den Kaffee für gesundheitsgefährlich; im Jahre 1680¹⁾ riet Madame de Sévigné ihrer Tochter, den Kaffee nicht ohne diese Zutaten zu trinken, „pour en tempérer le danger“.

Zu Ende des 17. Jahrhunderts war der Kaffee in Frankreich allgemein eingebürgert.

Im Jahre 1709¹⁾ wurde der arabische Kaffee auf französischen Schiffen direkt nach Frankreich importiert, und nun verwendete man Kaffee, wie einst den Zucker, zu allerhand Leckereien, zu Konsekten, Likören, Syrupen, Tabletten und dergl. mehr, ja man schnupfte ihn sogar²⁾. Die Kaffeeinfuhr und der Kaffeegenuß verstärkten sich noch, als die französischen Kolonien dem Mutterlande ihren Kaffee zusandten. In dem Zeitabschnitte von 1710 bis 1725 gelangten jährlich 1—1½ Millionen Ztr. Kaffee aus französischen Kolonien nach Europa. Domingo allein lieferte 600 000 Ztr. und das ganze französische Westindien etwa 800 000 Ztr.³⁾.

Nach Holland sollen schon im Jahre 1616⁴⁾ die ersten Kaffeebohnen gebracht worden sein, aber von einer Einfuhr der neuen Ware nach Holland ist für längere Zeit keine Rede, trotzdem die holländisch-ostindische Handelskompagnie mit Samen in Verbindung stand. Sie verkaufte den Kaffee jedoch in großen Massen an die Mohammedaner in Indien. Als das erste Kaffeehaus in Holland eröffnet wurde (1666⁵⁾), war der Kaffeegenuß aber schon allgemein verbreitet. Schon im Jahre 1650 hatten Holländer, allerdings mehr zur wissenschaftlichen Probe, Kaffeestämmchen von Mochha nach Batavia gebracht⁶⁾; im Jahre 1690 legten sie dann auf Java größere Kaffeepflanzen an, von denen im Jahre 1719 die

¹⁾ v. Lippmann. S. 347.

²⁾ Elisabeth Charlotte von Orleans, geb. Prinzessin von der Pfalz, schreibt 1699 aus Versailles in ihren „Briefen“ (ed. Stuttgt. 62 u. 66): „Viele Leute hier trinken Tee und Kaffee und Chokolade aber ich nehme garnichts von diesem Zeug, bilde mir ein, es sei nicht gesund. Kann nicht begreifen, wie man es gerne trinkt. Tee kommt mir vor wie Heu und Mist, Kaffee wie Ruß und Feigbohnen, und Chokolade ist mir zu süß, thut mir wehe im Magen. Was ich aber wohl essen möchte wäre eine gute Kalteschale oder eine Bieruppe . . . braunen Kohl oder Sauerkraut . . . die äße ich herzlich gerne mit Euch, wollte Gott, ich könnte so glücklich werden.“

³⁾ Engelmann, Geschichte des Handels und Weltverf.hrs. Leipzig 1884. S. 185.

⁴⁾ Ritter. Bd. XIII. S. 595.

⁵⁾ v. Lippmann. S. 347.

⁶⁾ v. Bibra. S. 13.

erste Einfuhr von Java-Kaffee nach Holland kam¹⁾. Schon 1694 schickten die Holländer die ersten ungebrannten Kaffeebohnen in ihre Heimat²⁾.

Im Jahre 1743 führten die Holländer allein von Java 3555 877 Pfd. nach England aus; die Ausfuhr von Mochha nach Holland war auf 12368 Pfd. herabgesunken³⁾.

Zu Anfang des 18. Jahrhunderts (nach Vibra 1710) wurde der erste Kaffeebaum nach Amsterdam verpflanzt, wo er eine stattliche Größe erreichte. Von dem dreijährigen Stämmchen wurden Früchte geerntet⁴⁾.

Der Magistrat der Stadt machte dem Könige von Frankreich, Louis XIV., ein Kaffeebäumchen zum Geschenk für den Jardin des plantes, wo er großes Interesse erregte. Aus dem Samen dieses Baumes soll wiederum ein Bäumchen bezogen worden sein, das im Jahre 1717 von Louis XIV. dem Schiffsführer Des Clieux für Martinique mitgegeben wurde. Trotz vieler Fährnisse soll Des Clieux es an den Bestimmungsort gebracht und von dort aus auch andere Inseln Westindiens mit Kaffeepflanzen versehen haben⁵⁾.

4. Der Kaffee in Deutschland.

Doch auch Deutschland erhielt von den Holländern ein Kaffeestämmchen. Im Apelischen Garten zu Leipzig hat es im Jahre 1723 geblüht und 1724 Früchte getragen. Allerdings wird berichtet, daß weit früher schon, nämlich 1716, dem durchreisenden Zaren Peter dem Großen vom Landdrosten v. Münchhausen zu Schwöbber bei Hameln ein Kaffeebaum gezeigt wurde, der in seinem Gewächshaus prächtig gedieh⁶⁾.

Die Holländer waren überhaupt sehr rührig in der Verbreitung des Kaffees. Drei bekannte Ärzte, Veslingius, Craamer und Bontekoe, machten, wie Lippmann sagt, „in marktchreierischer Weise und mit großem Erfolg, im Interesse der leidenden Menschheit wie des Geldbeutels der holländischen Kaufleute“, Propaganda für das „höchst kostbare, wirksame und unübertreffliche Gesundheitsmittel“, das Bontekoe denn auch 1675 am Hofe des Großen Kurfürsten einführte.

Der Kaffee findet sich 1683 als Heilmittel im Katalog der Dresdener Hofapothek aufgeführt, und 1696 wird er in der Erfurter Apothekentare genannt und mit einem Groschen das Lot bewertet⁷⁾.

Das erste deutsche Kaffeehaus erhält Hamburg im Jahre 1679 durch englische Kaufleute; dann folgten bald 1686 Nürnberg und Regensburg,

¹⁾ Ritter. Bd. XIII. S. 595.

²⁾ v. Lippmann. S. 348.

³⁾ Beer, N. G. d. W. Bd. II. S. 95.

⁴⁾ Ritter. Bd. XIII. S. 595.

⁵⁾ v. Vibra. S. 13.

⁶⁾ Ritter. Bd. XIII. S. 596.

⁷⁾ v. Lippmann. S. 348.

1687 Köln, 1700 Danzig, 1713 Augsburg, 1720 Leipzig und 1721 Berlin ¹⁾).

Die Anregung zur Errichtung dieser Kaffeehäuser ging nicht von Hamburg, sondern von Wien aus, wo Kolschügky im Jahre 1683, nach der Belagerung Wiens durch die Türken, das erste Café mit viel Erfolg betrieb.

Kolschügky hatte sich bei der Belagerung große Verdienste um die Stadt erworben, und als die Türken bei ihrem Rückzug große Mengen Kaffees zurückließen, erbat und erhielt der tapfere Kolschügky diesen Vorrat vom Grafen Stahremberg, zugleich mit der Erlaubnis, ein Café errichten zu dürfen ²⁾. Schon im Jahre 1705 berichtete ein Reisender, daß die Stadt Wien voll von Kaffeehäusern sei ³⁾.

Wie im Orient, so wurde der Kaffee auch im Oszident scharf bekämpft. Nicht nur in London, auch in Marseille führte der Versuch, die Kaffeehäuser zu schließen, zu Tumulten. Deutsche, französische, englische und italienische Ärzte bekämpften die neue Erscheinung, ohne jedoch nachhaltig auf die Kaffeeverbraucher einwirken zu können.

5. Die Besteuerung des Kaffees in Deutschland. Kaffeeverbot, Kaffeemonopol, Kaffeesurrogate, Kaffeekonsum.

Ein anderes Hindernis der Verbreitung des Kaffees war die Besteuerung. Hier soll nur kurz auf die deutschen Verhältnisse hingewiesen werden.

In Württemberg wurde der Kaffee 1736 zu einem Monopol der Regierung, trotzdem er gerade dort recht spät und nicht sehr ausgedehnt in Aufnahme kam. So trank man in Reutlingen den ersten Kaffee im Jahre 1760, und in Gentingen auf der Alp soll er erst im Jahre 1817 getrunken worden sein ⁴⁾.

In Hannover wurde der Kaffee besteuert, und noch im Jahre 1847 durften Landkrämer bei Verlust ihrer Konzession keinen Kaffee verkaufen ⁵⁾.

Mehrere deutsche Fürsten erließen eine Reihe von Verboten und Anordnungen, die den Kaffee verdrängen sollten. Die originellste Verordnung ist die, welche am 4. Januar 1768 ⁶⁾ in Hildesheim erschien.

¹⁾ Lippmann. S. 348.

²⁾ Bibra. S. 12.

³⁾ E. Franke, „Kaffee, Kaffeekonjerven und Kaffeesurrogate“. Wien und Leipzig 1907. S. 3.

⁴⁾ A. Wieler, „Kaffee, Tee, Kakaó“. Aus „Natur und Geisteswelt“. Leipzig 1907. S. 9.

⁵⁾ v. Bibra. S. 12.

⁶⁾ A. Brougier, „Der Kaffee, dessen Kultur und Handel“. München 1889 S. 5 fg.

In zwölf Paragraphen bekämpfte sie den Kaffee und verhängte eine Fülle von Strafen auf etwaige Übertretungen. Bürger, Bauern, Handwerker und Gefinde hatten sich des Kaffees gänzlich zu enthalten; auf freien Märkten durfte weder Kaffee noch Kaffeegeschirr verkauft werden, und was an Utensilien zur Kaffeebereitung binnen drei Monaten nicht fortgeschafft war, das wurde konfisziert. Auf den Dörfern durfte überhaupt kein Kaffee mehr geführt werden, und etwaige Schleikhändler konnten sich auf zwei Stunden Pranger gefaßt machen. Die Namen der Denunzianten wurden geheim gehalten. Ausstehende Kaffeeschulden konnten nicht eingeklagt werden, uff. Gewiß ein energisches Eingreifen¹⁾.

Auch Friedrich der Große war ein besonderer Feind des Kaffees. „Seine königliche Majestät höchstselbst sind in der Jugend mit Biersuppe erzogen“ — sagte er den pommerschen Ständen — „mithin können die Leute dorten ebenfogut mit Biersuppe erzogen werden, das ist viel gesunder als Kaffee²⁾“.

Friedrich II. ging rigoros vor. Er belegte den Kaffee mit hohen Akzisen. Im Jahre 1766 betrug sie 1 Groschen 6 Pfg.³⁾. Im Juni 1772 wurde die Akzise auf Kaffee auf 2 Groschen erhöht.

Friedrich der Große versuchte es auch, Surrogate aus Roggen, Gerste, Eicheln, Erbsen, Kastanien, Rüben und dergl. einzuführen, aber er hatte wenig Erfolg damit.

Als bester Kaffeersatz diente die Eichorienwurzel, mit deren Verwendung man im Jahre 1769 begann. Der Eichorienkaffee, „preußischer Kaffee“ genannt, wurde sogar in vornehmen Kreisen getrunken. Um dieselbe Zeit verließ der Herzog von Braunschweig ein Privilegium zur Errichtung einer „Eichorienkaffeefabrik“⁴⁾. Von einer fabrikmäßigen Herstellung von Kaffeesurrogaten kann jedoch vor 1790 nicht wohl die Rede sein⁵⁾.

Im Jahre 1781 führte Friedrich der Große dann das Kaffeemonopol ein. Die Adligen und die Geistlichkeit erhielten „Brennscheine“; das

¹⁾ A. Brougier, „Der Kaffee, dessen Kultur und Handel“. München 1889. S. 5f.

²⁾ Beer, A. G. d. W. Bd. II. S. 95.

³⁾ Joh. Falk, „Die Geschichte des deutschen Zollwesens“. Leipzig 1869. S. 308.

⁴⁾ G. Frantz, „Kaffee, Kaffeekonserven und Kaffeesurrogate“. Wien und Leipzig 1907. S. 5.

⁵⁾ Erst im Jahre 1790 wurde in Magdeburg die erste Eichorienfabrik errichtet; 1797 gab es bereits 14 derartige Fabriken (v. Lippmann, Fußnote auf S. 348). Im Jahre 1845 wurden 4½ Millionen Pfund Eichorienwurzeln in England eingeführt; Frankreich konsumiert jährlich 12 Millionen Pfund und in Berlin wurden um diese Zeit (1845) jährlich 10 000, in Halberstadt und Braunschweig 20 000 Ztr. Eichorie fabriziert. Doch auch diese Surrogate wurden wieder in unglaublicher, ekeleregrender Weise verfälscht (v. Vibra. S. 31 bis 34.)

Volk aber wurde gezwungen, den gebrannten Kaffee vom Staate zu kaufen und zwar 24 Lot für einen Taler¹⁾).

Sachsen und Preußen wetteiferten förmlich in der Besteuerung des Kaffees. Im Jahre 1766 betrug die Abgabe auf 1 Pfd. Kaffee in Sachsen 1 Groschen 6 Pfg., im Jahre 1772 2 Groschen, und von Preußen wurde auf den für Sachsen bestimmten Kaffee im Jahre 1778 ein Durchgangszoll von 12% erhoben²⁾).

Bei den Regierungen liefen viele Klagen der Händler über die hohen und vielfachen Besteuerungen ein; der Schleichhandel wurde ausgedehnt und gewerbsmäßig betrieben, und die erhofften Einnahmen standen hinter dem Voranschlag zurück, so daß langsam Ermäßigungen eintraten; u. a. hörte auch die „Kaffeebrennpartie“ mit dem 1. Juni 1787 in Preußen auf³⁾).

Mit der Aufgabe des Kaffeemonopols wurde der Kaffee nun auch in Preußen mehr und mehr zu einem Bedürfnis auch der unteren Volksklassen, wenngleich die Besteuerung nicht aufhörte.

Die nachfolgenden Zahlen sind zwar aus einer späteren Periode, da aber der Kaffeekonsum im ganzen nur langsam stieg, und die verschiedenen Surrogate auch ihren Platz erobert hatten, lassen sie dennoch einen Rückschluß zu.

Der Kaffeekonsum betrug in Preußen

| | | |
|------------|---------|-----------------|
| 1825 . . . | 169 469 | 3tr. |
| 1826 . . . | 185 989 | „ |
| 1827 . . . | 197 173 | „ |
| 1828 . . . | 215 513 | „ ⁴⁾ |

Kaffee und dessen Surrogate wurden

| | eingeführt: | ausgeführt: |
|------------------|--------------|-----------------------|
| 1829 . . . | 224 011 3tr. | 5 328 3tr. |
| 1830 . . . | 259 852 „ | 11 018 „ |
| 1831 . . . | 274 538 „ | 9 980 „ |
| Summa: | 758 401 3tr. | 26 326 3tr. |
| durchschnittlich | 252 800 „ | 8 775 „ ⁵⁾ |

Der jährliche Verbrauch dieser letzten Jahre stellte sich also auf durchschnittlich 244 025 3tr.

¹⁾ v. Hippmann. S. 348.

²⁾ Joh. Falke, „Die Geschichte des deutschen Zollwesens“. Leipzig 1869. S. 308 310, 311.

³⁾ Falke. S. 317.

⁴⁾ C. W. Ferber, „Beiträge zur Kenntnis des gewerblichen und kommerziellen Zustandes der preussischen Monarchie“. Berlin 1829. S. 209.

⁵⁾ C. W. Ferber, „Neue Beiträge ufw.“. Berlin 1832. S. 131.

Der kgl. Preuß. Geh. Ober-Finanzrat C. W. Ferber, aus dessen „Neuen Beiträgen“ diese letzten Zahlen entnommen sind, fügt hinzu: „Die Vermehrung der Einfuhr dieses einmal unentbehrlich gewordenen Artikels der Verzehrer, in einem Verhältnisse, das weit größer ist als das, was bei der Vermehrung der Konsumenten stattfindet, muß wohl unstreitig als ein neuer Beweis der größer gewordenen Wohlhabenheit der Nation angesehen werden. Insofern darf man auch mit diesem Resultate selbst dann noch nicht unzufrieden seyn, wenn man die direkte Zufuhr von Kaffee, die Europa von transatlantischen Ländern erhält, nach englischen sehr genauen Berechnungen zu 2019000 Ztr. annimmt, wie sie im Jahre 1829 wirklich war, die Zahl der Einwohner Europas aber, wie gewöhnlich, zu 180 Millionen berechnet, und so findet, daß Preußen allein mit seinen 13038900 Einwohnern ungefähr nur den 14. Teil der Europäischen Bevölkerung ausmacht, dennoch aber mit seiner Kaffee-Consumtion von jährlich 244025 Ztr. beinahe den achten Teil der Europäischen Gesamt-Kaffee-Consumtion erreicht.“

Auf die deutschen und speziell preußischen Verhältnisse näher einzugehen, ist hier nicht der Ort, es sollen vielmehr zunächst noch einige Daten über die weitere Verbreitung des Kaffeebaumes und die steigende Kaffeeproduktion angegeben werden.

Zweiter Teil.

1. Die Kaffeepflanzen der Europäer. Produktion, Export, Handel.

Die erste Kaffeepflanzung wurde, wie bereits erwähnt, im Jahre 1650 in Batavia angelegt; 1690 erfolgte die Anlage großer Plantagen in Java. Die besten Kaffeeprovinzen waren Cheribon und Jaccatra¹⁾.

Nach Beer soll der Kaffee auf Java erst seit 1710 angepflanzt worden sein²⁾.

¹⁾ F. J. F. Meyen sagt, daß der Kaffee in Java sein zweites Vaterland gefunden hat, doch läßt er ihn irrthümlich von Persien zu Anfang des 18. Jahrhunderts nach dort verpflanzen. F. J. F. Meyen, „Grundriß der Pflanzengeographie“. Berlin 1836. S. 449.

²⁾ Für das 19. Jahrhundert bringt Beer, „Geschichte des Welthandels im 19. Jahrhundert“, Bd. II, S. 308/9, für Javas Kaffeeproduktion interessante Zahlen.

Die Quantität des gewonnenen Kaffees betrug im Durchschnitt der Jahre

| | |
|-----------------|------------------------------|
| 1836—1838 . . . | 39 168 Millionen Pfund |
| 1839—1843 . . . | 125 459 „ |
| 1852—1858 über | 800 000 Pituils (à 125 Pfd.) |

Im Jahre 1720 ¹⁾ haben die Holländer den Kaffee von Java aus nach Ceylon verpflanzt, wo er auf das beste gedieh. Es soll dort dieselbe Art wachsen, wie der in Jemen kultivierte Mochakaffee, ohne daß die Bäume einer besonderen Pflege bedürften, ja mehrere Reisende sahen die Kaffeebäume wild und üppig im Schatten der Palmen wuchern.

Die Ausfuhr war zunächst gering; um das Jahr 1736 betrug sie jährlich bis zu 100 000 Pfd.²⁾. Ritter teilt im vierten Bande seiner Erdkunde mit, daß die Ceylonesen den Kaffeebau, sowie die Ernte, sehr nachlässig betrieben hätten; außerdem hätten ganze Scharen von Vögeln, hauptsächlich Krähen, die Frucht vor der Reife zerstört. Da der Kaffee auf Ceylon maßweise auf den Märkten verkauft wurde, pflegten die Einwohner die Frucht in kochendes Wasser zu tauchen, um sie anzuschwellen. — Trotz des Unverstandes der Pflanzer betrug die Ausfuhr allein nach England im Jahre 1832 2 824 998 Pfd. Bohnen³⁾. Im Jahre 1864 bestanden 450 Pflanzungen auf der Insel Ceylon, welche auf einem Flächenraum von beinahe 136 000 Acres 0,6 Millionen Ztr. Kaffee lieferten⁴⁾. Der Mangel an Arbeitskräften verhinderte die weitere Aus-

Die Ernte lieferte bei gleichbleibender Anzahl der Bäume:

| | | | |
|------------|----------------|------------|----------------|
| 1868 . . . | 588 616 Pitulz | 1873 . . . | 773 920 Pitulz |
| 1869 . . . | 962 800 " | 1874 . . . | 1031 989 " |
| 1870 . . . | 986 038 " | 1875 . . . | 493 420 " |
| 1871 . . . | 446 304 " | 1876 . . . | 1266 196 " |
| 1872 . . . | 985 961 " | 1877 . . . | 875 410 " |

Auffallend sind hier die großen Produktionschwankungen.

Die Kosten für ein Pitul stellten sich im Jahre 1870, je nach der Ernte, auf 14,48 bis 17,25 fl. Der Pitul wurde durchschnittlich in Holland verkauft:

| | | | |
|---------|-----------|---------|-----------|
| 1868 zu | 36,67 fl. | 1876 zu | 57,99 fl. |
| 1875 " | 62,98 " | 1877 " | 58,03 " |

Die Einfuhr und die Preise des Javakaffees betrugen in Holland:

| Jahr | Kistchen | Preis fl. | Jahr | Kistchen | Preis fl. |
|------|----------|--------------|------|----------|--------------|
| 1869 | 30 047 | 85—90 | 1874 | 51 985 | 75—80 |
| 1870 | 40 584 | 85—90 | 1875 | 81 133 | 75—80 |
| 1871 | 35 134 | 80—85 | 1876 | 50 835 | 70—75 |
| 1872 | 46 432 | 80—85 | 1877 | 48 393 | 60 |
| 1873 | 53 620 | 80—85 | 1878 | 66 503 | 55—60 |

¹⁾ v. Rippmann. S. 349.

²⁾ Ritter. Bd. IV. (1836.) S. 119.

³⁾ Ritter. Bd. IV. S. 120.

⁴⁾ Beer, Geschichte des Welthandels im 19. Jahrhundert. Bd. I. S. 363.

dehnung des Kaffeeanbaues, denn die Singhalesen zeigten eine Abneigung gegen das Verdingen um Tagelohn¹⁾.

Mit der Gründung des Freihafens Singapore nahmen die Kaffeeexporte sehr zu. In Celebes und der Malaiischen Halbinsel wurde der Kaffee seitdem erst angebaut. Im Jahre 1823 kamen von da nur 6134 Ztr. Kaffeebohnen auf den Markt von Singapore, 1826 schon ca. 31000 Ztr.

Nach Sumatra gelangte der Kaffee im Jahre 1718; die größten Exporten kamen von den Bergen Menangkabau. Der Kaffee der Philippinen wurde nur von Manila aus exportiert als Manila- und Zamboangakaffee²⁾. Die ganze Ausfuhr ging früher nach Frankreich. Die stationäre Produktion betrug etwa 70 000 Piktuls³⁾.

Zu gleicher Zeit, als die Holländer auf Java Plantagen anlegten, machten die Engländer im Dekhan in Indien die ersten Versuche. Auf dem Bergland von Madhura hatten sie gute Erfolge.

Die Kaffeeproduktion der Malabarküste soll von so vorzüglicher Qualität gewesen sein, daß die Bohnen nach Arabien verschifft und von dort als Mochoakaffee in den Handel gebracht wurden⁴⁾.

¹⁾ Die Ausfuhr Ceylons betrug:

| | | | |
|-----------------|-------------|-----------------|--------------|
| 1837—1841 . . . | 54 872 Ztr. | 1872—1876 . . . | 799 115 Ztr. |
| 1842—1846 . . . | 140 220 " | 1876—1877 . . . | 943 047 " |
| 1847—1851 . . . | 315 049 " | 1877—1878 . . . | 620 292 " |
| 1852—1856 . . . | 411 264 " | 1878—1879 . . . | 824 509 " |
| 1857—1861 . . . | 600 942 " | 1879—1880 . . . | 669 614 " |
| 1862—1866 . . . | 785 998 " | 1880—1881 . . . | 453 758 " |
| 1867—1871 . . . | 973 975 " | 1881—1882 . . . | 550 000 " |

²⁾ Die Ausfuhr Manilas betrug nach Beer, „Geschichte des Welthandels im 19. Jahrhundert“, Bd. II, I, S. 415 (Fußnote), in 1000 Piktuls:

| | | | |
|------------|----|------------|----|
| 1855 . . . | 9 | 1863 . . . | 8 |
| 1856 . . . | 12 | 1864 . . . | 14 |
| 1857 . . . | 11 | 1865 . . . | 33 |

³⁾ Beer, „Geschichte des Welthandels im 19. Jahrhundert“. Bd. II. II. S. 69.

⁴⁾ Die Ausfuhr des Kaffees aus Britisch-Ostindien betrug nach Beer, „Geschichte des Welthandels im 19. Jahrhundert“, Bd. II, II, S. 13 (Fußnote), in Millionen Cbs. (ca. 0,4 kg):

| | | | |
|---------------|------|---------------|------|
| 1856/57 . . . | 52 | 1874/75 . . . | 36,7 |
| 1860/61 . . . | 19,2 | 1875/76 . . . | 42,7 |
| 1870/71 . . . | 33,5 | 1876/77 . . . | 36,2 |
| 1871/72 . . . | 56,4 | 1877/78 . . . | 33,4 |
| 1872/73 . . . | 41,5 | 1878/79 . . . | 38,5 |
| 1873/74 . . . | 40,7 | | |

Die Hälfte des Exports ging nach England, 16 bis 18 Millionen Pfund der Gesamtproduktion verblieb dem heimischen Konsum.

Im Jahre 1719 kam der Kaffeebaum nach Surinam und Bourbon, 1723 nach Martinique, 1725 nach Cayenne, 1730 nach Cuba, Domingo, Guadeloupe und Guyana, 1732 nach Jamaika, 1765 nach Mauritius und 1770 nach Mexiko¹⁾ und dem heute ausschlaggebenden Land für Kaffeekultur, nach Brasilien. Im Jahre 1770 war der westindische Kaffee der alleinherrschende, dann begann der brasilianische Export zu Anfang des 19. Jahrhunderts langsam den aller anderen Länder zu überflügeln.

Die Ertragsfähigkeit des Kaffeebaumes, die in Brasilien so groß ist, daß Brasiliens Kaffeeprovinzen allein den Weltbedarf decken könnten, ist in den verschiedenen Kaffeeländern recht ungleichmäßig.

| | | |
|------------------------------|--------|-----------------------|
| In Indien bringt . . . | 1 Acre | 3—3½ Ztr., |
| auf den Fidjischinseln . . . | „ | 4½—5½ Ztr., |
| „ Ceylon | „ | 8—10 Ztr. Coff. ar., |
| „ „ | „ | ca. 40 „ „ lib., |
| in Queensland | „ | 17 Pfd. ²⁾ |

Es bleibt uns noch, zu der Kulturheimat und der Urheimat des Kaffees zurückzukehren.

Es ist selbstverständlich, daß Jemens Kaffeehandel bei einer derartigen Verbreitung des Kaffeebaums zurückgehen mußte, zumal in einigen Gegenden eine der berühmten Mochhabohne ebenbürtige Frucht erzeugt wurde.

Seit der Umschiffung des Caps der Guten Hoffnung konnte der arabische Kaffee zudem billig in den Handel gebracht werden, da die großen Ostindienfahrer den Kaffee in Jemen aufhäuften, und der Transitzoll in Ägypten fortfiel. Eine ägyptische Gesandtschaft in Sanaa verlangte die Abschaffung dieses Handelssystems: der Kaffee solle nur über Ägypten ausgeführt werden; aber der Handel war in breitere Bahnen gelenkt, alle Vorstellungen konnten nichts nützen. Bis zum Jahre 1803 war die mittlere jährliche Quantität Kaffee, die über Dschidda nach Ägypten ging, 16 000 Ballen³⁾. Um diese Zeit kam das erste amerikanische Schiff zum Kaffeeaufkauf nach Mochha, und bald folgten andere Amerikaner, so daß kaum noch 8000 Ballen nach Ägypten gingen. Der Botaniker Botta, der sich 1843 längere Zeit in Mochha aufhielt, berichtet von Mochhas Verfall, trotzdem diese Stadt damals noch Jemens Hauptexportplatz war.

¹⁾ Im Jahre 1877 wurden nahezu 21 Millionen Pfund Kaffee exportiert. Beer, „Geschichte des Welthandels im 19. Jahrhundert“. Bb. II. II. S. 152.

²⁾ Max Fuchs, „Die geographische Verbreitung des Kaffeebaumes“. Leipzig 1866 S. 68.

³⁾ Ritter. Bb. XII. S. 778.

Im Jahre 1869 wurde nur mehr für 200 000 fl. Kaffee von Mochha exportiert¹⁾.

Für Abessinien's Export ist Massaua der Haupthandelsplatz. „Die hierher von Karavanen gebrachten Waren sind Kaffee aus seiner Ur-heimat, dem Gallalande, Gummi usw.“ sagt Beer²⁾.

Ein anderes wichtiges Gebiet für die Kaffeekultur, Liberia, lieferte im Jahre 1879 120 000 Pfd. gereinigten Kaffee, der dem Mochhakaffee gleichstehen soll; im Jahre 1880 betrug die Produktion 200 000 Pfd.³⁾. Außerdem wäre noch Transvaal zu nennen.

2. Zunahme der Kaffeeproduktion und des Kaffeekonsums, mit besonderer Berücksichtigung deutscher Verhältnisse.

Preise.

Nach Humboldt verbrauchte ganz Europa gegen 1800 jährlich 1 400 000 Ztr. Kaffee⁴⁾. Mac Culloch berechnete 1832 die jährliche Konsumtion in Europa und Nord-Amerika auf 132 bis 138 000 Tonnen, die Tonne zu 19²/₃ Ztr.⁵⁾.

Die Totalproduktion wird für die Jahre 1838 und 1839 rund wie folgt angegeben:

| | | |
|------------------------|-----------|------|
| Brafilien | 1 000 000 | Ztr. |
| Java | 680 000 | „ |
| Cuba | 500 000 | „ |
| Portorico, La Guayra | 350 000 | „ |
| St. Dominigo . . . | 230 000 | „ |
| Französische Kolonien. | 210 000 | „ |
| Ostindien und Mokka. | 250 000 | „ |
| Englisch Westindien . | 150 000 | „ |
| Holländisch Westindien | 100 000 | „ |
| Ceylon | 70 000 | „ |
| Summa | 3 540 000 | Ztr. |

Auf Amerika entfallen um diese Zeit 2 540 000 Ztr. = 60,7 %, auf Asien 1 000 000 Ztr. = 39,3 %.

¹⁾ Beer, „Geschichte des Welthandels im 19. Jahrhundert“. Bd. II. II. S. 142.

²⁾ Beer. S. 240.

³⁾ Beer. S. 256.

⁴⁾ v. Lippmann. S. 349.

⁵⁾ Beer, „Allg. Geschichte des Welthandels.“ S. 95, Fußnote.

Es kamen nach Europa (in Millionen Pfund):

| | 1837 | 1838 | 1839 |
|--------------------------|-------|-------|---------------------|
| Hamburg | 52,0 | 53,2 | 47,5 |
| Bremen | 8,8 | 16,0 | 11,7 |
| Amsterdam | 47,3 | 52,0 | 56,1 |
| Rotterdam | 35,4 | 39,0 | 41,8 |
| Antwerpen | 43,6 | 34,5 | 32,8 |
| Havre | 19,6 | 20,6 | 17,1 |
| Bordeaux | 5,5 | 7,0 | 4,4 |
| Marseille | 8,3 | 10,7 | 12,0 |
| Genua | 4,3 | 3,0 | 5,2 |
| Livorno | 2,2 | 1,4 | 1,8 |
| Triest | 16,7 | 26,7 | 23,4 |
| Großbritannien | 32,8 | 38,7 | 42,1 |
| Zusammen . . . | 276,5 | 302,8 | 295,9 ¹⁾ |

Die Einfuhr nach Europa, wo rund drei Viertel allen Kaffees konsumiert wurde, betrug

| | |
|------------|-----------------------|
| 1837 . . . | 276,5 Millionen Pfund |
| 1838 . . . | 302,8 " " |
| 1839 . . . | 295,9 " " |

Summa 875,2 Millionen Pfund

Im Durchschnitt also 291,7 Millionen Pfund jährlich, oder rund 2 650 000 Ztr.

| Davon entfielen etwa auf | Zentner | pro Kopf |
|---|---------|-------------------------|
| den deutschen Zollverein | 550 000 | 2,1 Pfd. |
| das übrige Deutschland | 300 000 | 2 bis 2,1 Pfd. |
| England | 240 000 | nicht ganz 1 Pfd. |
| Frankreich | 400 000 | kaum $\frac{3}{4}$ Pfd. |
| Belgien und Holland | 700 000 | fast 11 Pfd. |
| Rußland, Schweden, Norwegen und Dänemark | 150 000 | |
| Länder am Mittelmeer | 300 000 | |
| Portugal | 80 000 | |

Summa 2 720 000²⁾

Diese letztere Tabelle beruht auf ziemlich willkürlichen Schätzungen; immerhin gibt sie annähernd ein Bild über den europäischen Kaffeeconsum dieser Zeit.

¹⁾ C. F. W. Dieterici, „Statistische Übersicht der wichtigsten Gegenstände des Verkehrs und Verbrauchs im Preussischen Staate und im deutschen Zollverein“. Berlin, Posen, Bromberg 1842. 1. Fortf. S. 106.

²⁾ Dieterici. 1. Fortf. S. 109 fg.

Der Durchschnittspreis des Kaffees betrug im Zollverein unversteuert pro Zentner etwa 18 Rtl. Der Zentner Kaffee zahlte $6\frac{2}{3}$ Rtl. Steuer. Wenn im Zollverein Kaffee zu 20 bis 25 Rtl. verkauft wurde, so sind meist mehr als 30 % Steuer in diesem Preis. Die feineren Kaffeeforten, so der Moccaffee, wurden bis zu 40 Rtl. verkauft. Hier betrug die Steuer, die alle Sorten in gleicher Weise traf, 15—20 % ¹⁾.

Zucker und Kaffee ergaben die volle Hälfte alles Eingangszolles im Zollverein.

Kaffeeproduktion und Kaffeekonsum nahmen von Jahr zu Jahr stark zu. Hatte die Weltproduktion (schätzungsweise) in den Jahren 1838/39 noch 3 540 000 Ztr. betragen, so betrug sie im Jahre 1841 bereits 4 530 000 Ztr. ²⁾.

Über die folgenden Jahre einige Zahlen:

| | 1843 Zentner |
|----------------------------|-------------------------|
| Brasilien | 1 700 000 |
| Java-Sumatra | 1 400 000 |
| Cuba | 450 000 |
| Portorico, La Guayra . . | 300 000 |
| St. Domingo | 380 000 |
| Französische Kolonien . . | 40 000 |
| Ostindien und Mocca . . | 60 000 |
| Englisch-Westindien . . . | 100 000 |
| Holländisch-Westindien . . | 30 000 |
| Ceylon | 70 000 |
| Summa | 4 530 000 ³⁾ |

| | 1849 Zentner | 1852 Zentner |
|---|-----------------|-------------------------|
| Brasilien | 2 300 000 | 2 570 000 |
| Java und Sumatra | 1 100 000 | 1 300 000 |
| Cuba und Portorico | 350 000 | 200 000 |
| La Guayra und Costa Rica | 340 000 | 250 000 |
| St. Domingo | 300 000 | 450 000 |
| Westindien, engl., franz. und holländische Kolonien . . | 180 000 | 80 000 |
| Manilla und Mocca | 200 000 | u. Madras 800 000 |
| Ceylon | 350 000 | 300 000 |
| Zusammen | 5 120 000 | 5 230 000 ⁴⁾ |

Brasiliens Übermacht meldet sich. Die Holländer versuchen es zwar immer noch, mit Hilfe ihrer großen Kaffeekultur auf Java, auf den großen öffentlichen Auktionen in Amsterdam und Rotterdam die europäischen

¹⁾ Dieterici. 1. Fortf. S. 111.

²⁾ Dieterici. 2. Fortf. S. 146.

³⁾ Dieterici. 3. Fortf. S. 228.

⁴⁾ Dieterici. 4. Fortf. S. 205 und 5. Fortf. S. 310.

Preise zu bestimmen, aber der brasilianische Kaffee beginnt zu rivalisiren. Wie stark die Kaffeeproduktion in Brasilien zunahm, zeigt allein die Ausfuhr aus Rio de Janeiro. Sie betrug:

| | | | |
|------------|--------------|------------|---------------------------|
| 1820 . . . | 97 500 Säcke | 1842 . . . | 1 179 731 Säcke |
| 1825 . . . | 183 136 " | 1843 . . . | 1 189 523 " |
| 1830 . . . | 391 785 " | 1845 . . . | 1 208 062 " |
| 1835 . . . | 647 438 " | 1846 . . . | 1 511 096 " ¹⁾ |
| 1841 . . . | 1 013 915 " | | |

Der Konsum war für ganz Europa durchschnittlich pro Kopf um $\frac{1}{2}$ Pfd. gestiegen: Europa verzehrte um 1840 bis 1842 bereits $\frac{4}{5}$ der Totalproduktion ²⁾, trotzdem England vorwiegend zum Teegenuß überging. Der Verbrauch des Kaffees war zu Anfang der zweiten Hälfte des vorigen Jahrhunderts wie folgt:

| Name der Länder | Bevölkerung | Gesamtverbrauch an Kaffee Pfund | pro Kopf Pfund |
|---|-----------------|--|---------------------------|
| England | 27 488 523 | 32 504 545 | 1,19 |
| Frankreich | 35 783 170 | 34 836 572 | 0,97 |
| Preussischer Zollverein | 30 687 939 | 94 518 852 | 3,08 |
| Oesterreich | 36 514 000 | 25 804 700 | 0,71 |
| Niederlande | 3 128 000 | 18 772 008 | 6,00 |
| Belgien | 4 516 000 | 22 619 000 | 5,00 |
| Hannover.-Oldenburg. Steuerverein | 1 997 688 | 6 991 908 | 3,50 |
| Dänemark | 2 374 147 | 13 940 265 | 5,88 |
| Schweden | 4 645 000 | 9 618 387 | 2,07 |
| Schweiz | 2 320 000 | 12 699 100 | 5,48 ³⁾ |
| Italien | 19 000 000 | 19 570 000 | 1,03 |
| Spanien, Portugal, Rußland, Türkei und die übrigen europäischen Länder, zu denen von Deutschland auch die freien Städte gehören | ca. 100 000 000 | <div style="display: inline-block; vertical-align: middle;"> { bleiben für 100 Millionen Mensch. - etwa 108 Millionen Pfund; nicht einigen nach- gewiesen } </div> | etwa 1 Pfd. ⁴⁾ |

Der deutsche Zollverein zeigt einen großen Kaffeekonsum; innerhalb des Zollvereins tun sich die Rheinlande besonders hervor, und daran anschließend Sachsen und Brandenburg.

Die jährlichen Durchschnittspreise für Kaffee waren an der Berliner Börse, völlig versteuert, für die Zeit von 1833 bis 1853 in Silber Groschen pro Pfund wie folgt:

¹⁾ v. Vibra. S. 14.

²⁾ Vermuthlich sind Durchgangsware und Konsum nicht getrennt angegeben worden.

³⁾ Dieterici. 5. Fortf. S. 313 fg.

⁴⁾ Dieterici. 2. Fortf. S. 147.

| | | | |
|------------|---------------------------------|------------|--|
| 1833 . . . | 8 ¹¹ / ₁₂ | 1844 . . . | 7 ⁸ / ₁₂ |
| 1834 . . . | 8 ⁶ / ₁₂ | 1845 . . . | 7 ⁴ / ₁₂ |
| 1835 . . . | 8 ¹¹ / ₁₂ | 1846 . . . | 7 ¹³ / ₆₀ |
| 1836 . . . | 8 ⁵ / ₁₂ | 1847 . . . | 7 ⁷ / ₁₂₀ |
| 1837 . . . | 7 ¹¹ / ₁₂ | 1848 . . . | 6 ⁶¹ / ₈₀ |
| 1838 . . . | 7 ⁵ / ₁₂ | 1849 . . . | 7 ¹ / ₁₂ |
| 1839 . . . | 8 ⁸ / ₁₂ | 1850 . . . | 7 ³⁵ / ₆₀ |
| 1840 . . . | 8 ⁶ / ₁₂ | 1851 . . . | 7 ¹ / ₈ |
| 1841 . . . | 8 ⁴ / ₁₂ | 1852 . . . | 6 ¹¹ / ₁₂ |
| 1842 . . . | 8 ⁴ / ₁₂ | 1853 . . . | 7 ⁵ / ₄₈ ¹⁾ |
| 1843 . . . | 7 ⁸ / ₁₂ | | |

Da in einem späteren Abschnitt von der neuzeitlichen Entwicklung der Kaffeeproduktion, des Kaffeehandels, der Kaffeepreise und des Kaffeekonsums die Rede sein soll, wobei wiederum die deutschen Verhältnisse besonders hervorgehoben werden, speziell Hamburgs Kaffeehandel und Kaffeepreise, soll an dieser Stelle nur ein allgemeiner Überblick der Produktion und der Preise bis zum letzten Fünftel des vorigen Jahrhunderts gegeben werden (Tabelle VI).

Der Import an Kaffee beträgt in Millionen Pfund:

| | Holland | Hamburg | England | Vereinigte Staaten |
|------|---------|---------|---------|--------------------|
| 1850 | 85 | 62 | 46 | 141 |
| 1855 | 142 | 94 | 53 | 191 |
| 1860 | 124 | 77 | 64 | 202 |
| 1865 | 118 | 101 | 100 | 106 |
| 1870 | 190 | 188 | 180 | 235 |
| 1871 | 181 | 144 | 192 | 318 |
| 1872 | 102 | 121 | 166 | 299 |
| 1873 | 158 | 137 | 184 | 293 |
| 1874 | 143 | 150 | 157 | 285 |
| 1875 | 183 | 181 | 178 | 318 |
| 1876 | 125 | 175 | 153 | 340 |
| 1877 | 189 | 188 | 181 | 332 |
| 1878 | 151 | 179 | 142 | 310 |
| 1879 | 155 | 188 | 180 | 378 |
| 1880 | 185 | 197 | 174 | 447 ²⁾ |

Der Konsum von Kaffee im Jahre 1879 wird geschätzt:

| | Millionen Kilogramm | pro Kopf Kilogramm |
|--------------------|---------------------|--------------------|
| Norwegen | 7,25 | 3,96 |
| Schweden | 9,96 | 2,27 |
| Dänemark | 4,50 | 2,37 |

¹⁾ Dieterici. 5. Fortf. S. 316 fg.

²⁾ Beer, „Geschichte d. Welthandels im 19. Jahrhundert“. Bd. II. 2. Teil. S. 274.

Raffa-Ernst, Welthandelsartikel und ihre Preise.

| | Millionen Kilogramm | pro Kopf Kilogramm |
|-----------------------------------|------------------------|-----------------------|
| Rußland | 7,63 | 0,106 |
| England | 14,97 | 0,45 |
| Niederlande | 31,25 | 8,12 |
| Belgien | 22,11 | 4,24 |
| Deutschland | 99,32 | 2,32 |
| Österreich | 37,25 | 1,00 |
| Schweiz | 8,34 | 3,02 |
| Frankreich | 50,00 | 1,38 |
| Italien | 12,86 | 0,47 |
| Spanien | 2,75 | 0,16 |
| Portugal | 1,50 | 0,345 |
| Griechenland | 1,00 | 0,75 |
| Türkei | 20,00 | — |
| Vereinigte Staaten | 147,00 | 3,75 |
| Kanada | 0,2 | 0,26 |
| Argentinien | 1,33 | 0,76 |
| Chile, Peru, Uruguay usw. | 1,00 | — |
| Kap-Kolonien | 3,00 | 3,50 |
| Natal | 0,70 | 2,00 |
| Algier | 2,15 | — |
| Australien, Neu-Seeland | 1,00 | — |
| Perfien | 1,00 | — |
| Britisch-Indien | 1,00 | — ¹⁾ |

Dritter Teil.

1. Der Kaffee im Hauptproduktionslande Brasilien.

a) Brasiliens Bedeutung als Kaffeeland. Geschichtliches. Brasiliens vorzügliche Vorbedingungen zur Kaffeekultur. Raubbau. Export.

Das Haupterzeugungsland für Kaffee ist Brasilien: Brasiliens Kaffeeproduktion ging im Jahre 1907 sogar erheblich über den Weltbedarf hinaus.

Die Pflanzler von Sao Paulo, Brasiliens bestem Kaffeeland, brachten im Jahre 1907 15 392 170 Sack Kaffee zum Markt. Die Erntestatistik ganz Brasiliens gab für dieses Jahr 20 Millionen Sack an; die übrigen Erzeugungsländer produzierten zusammen etwa 5 Millionen Sack, und der Weltkonsum beläuft sich auf jährlich 18 Millionen Sack.

Allerdings steht das Jahr 1907, was Brasiliens Produktion angeht, einzig da — bisher konnte man von der Gesamtproduktion ca. drei Viertel für Brasilien und ca. ein Viertel für die übrigen Erzeugungsländer ansehen.

Aber der Kaffee Brasiliens ist, wie diese kurzen Angaben zeigen, dominierend, und Brasiliens Ernten und Kaffeepreise sind auf dem Welt-

¹⁾ Beer, „Geschichte des Welthandels im 19. Jahrhundert“. Bb. II. 2. Teil. 243.

markt ausschlaggebend. Es ist deshalb notwendig, will man die Preisbewegung und Preisbildung des Kaffees verfolgen, dieses Hauptproduktionsland ins Auge zu fassen.

Um das Jahr 1770 wurde die Kaffeepflanze zuerst nach Rio gebracht. Von hier aus fand sie Verbreitung in die auch heute noch wichtigsten Distrikte: Rio de Janeiro, Sao Paulo und Minas Geraes.

Der damalige Vizekönig, Marquis de Lavradio, wendete der Kaffeekultur seine besondere Aufmerksamkeit zu. Im Jahre 1808 erlangte der brasilianische Kaffee schon einige Bedeutung im Welthandel, doch erst im Jahre 1820¹⁾ wird der Kaffee unter den Ausfuhrartikeln Brasiliens besonders genannt²⁾. Brasiliens vorherrschender Ausfuhrartikel war bis dahin bekanntlich der Zucker, der im Großen angebaut wurde: ein nicht unwichtiges Moment für die Art, wie sich im Laufe der Zeit die Kaffeekultur entwickelt.

In der Ära der Zuckerproduktion, die die Verhältnisse des Grundbesitzes und der Gesellschaft bereits festgesetzt hatte, trat die Kaffeekultur ins Leben. Vorbildlich waren und blieben für weit über ein Jahrhundert die großen Plantagen, durch Negerflaven bearbeitet.

Trotzdem der Kaffee, wie Handelsmann in seiner Geschichte Brasiliens sich zutreffend ausdrückt, eine „demokratische Pflanze“ ist, deren Anbau auf der kleinsten Parzelle betrieben werden kann und geringe Auslagen erfordert, so daß die Kaffeepflanze naturgemäß „auf eine Zersplitterung des Grundbesitzes und auf einen allgemeinen Wohlstand³⁾“ hinwirken mußte (wie auch H. Kurth in einer neuen und ausgezeichneten Abhandlung über die Lage des Kaffeemarktes und die Kaffeewertung (1909) bestätigt), wurde der Kaffeebau aus Tradition im Großen betrieben, und diese Methode zeigte zunächst glänzende Resultate, denn, gleichviel wie

¹⁾ H. Handelsmann, „Geschichte Brasiliens“. Berlin 1860. S. 449.

²⁾ Nach A. Brongier, „Der Kaffee, dessen Kultur und Handel“, München 1889, S. 30 fg., sollen die brasilianischen Ausfuhrhäfen Bahia im Jahre 1800 und Ceara im Jahre 1810 bereits mit dem Kaffeexport begonnen haben, und im Jahre 1818 soll Brasilien schon 74215 Ballen Kaffee à 72 kg ausgeführt haben.

Nach Beer, „Geschichte des Welthandels im 19. Jahrhundert“, Bd. II, S. 117, wurde dieser Kaffee an der Newyorker Börse kaum beachtet; 1833 kam bereits der dritte Teil des dort verkauften Kaffees aus Brasilien; in der Zeit von 1825 bis 1834 stieg die Ausfuhr in die Vereinigten Staaten von 14,8 Millionen Pfund auf über 111 Millionen Pfund, und 1855 betrug sie bereits 238 Millionen Pfund. Der Kaffeexport aus dem Hafen von Rio de Janeiro betrug in 1000 von Säcken à 60 kg.

| | | | |
|------------|------|------------|------|
| 1831 . . . | 549 | 1850 . . . | 1649 |
| 1835 . . . | 793 | 1855 . . . | 2950 |
| 1840 . . . | 1309 | 1860 . . . | 2825 |
| 1845 . . . | 1460 | 1865 . . . | 3197 |

³⁾ H. Handelsmann. S. 340.

man es anfaßte, Groß-, Mittel- oder Kleinbetrieb, der Boden Brasiliens, die Witterungsverhältnisse, die Wolkenbildung, alles das prädestinierte Brasilien förmlich für den Kaffeebau. Hier, wie nirgendwo sonst, gedieh der Kaffee fast ohne jede Pflege, ja er gedieh völlig im Freien, während man in allen andern Erzeugungsländern darauf bedacht sein muß, ihn durch eigens angepflanzte Schattenbäume (häufig auch alte Kaffeebäume) vor den sengenden Sonnenstrahlen zu schützen.

Die Gesteungskosten waren so von vorn herein geringer, als in allen anderen Produktionsländern.

Solange die Aufteilung des Waldbodens noch nicht durchgeführt war, brannten die Brasilianer auf den vorzüglich geeigneten malbigen Höhen, 500—800 m über dem Meere, den Urwald nieder, und der humusreiche Boden bildete die denkbar besten Flächen für große Plantagen. War der Boden erschöpft, so wanderte der Pflanze mit seinen Arbeitern weiter und brannte abermals einen Walddistrikt nieder. „Diese Kapoeira-wirtschaft, oder Waldbrandwirtschaft, war in Brasilien lange Zeit die typische Form der Plantagenanlage¹⁾.“ Da in Brasilien durch eine eigenartige, noch nicht näher untersuchte Art der Wolkenbildung die Schattenbäume überflüssig waren, konnten auf diese primitive Art weite Striche Land der Kaffeekultur dienstbar gemacht werden, zumal der Kaffee sogar auf den großen Grasflächen gedieh.

Das ursprünglich zum großen Teil mit dichtem Urwald bedeckte Hochland von Rio de Janeiro war im Jahre 1852 ein Land des Kaffeebaues; fünf Kolonien, nach Handelsmann alle von Deutschen bewirtschaftet, lieferten alljährlich die Hälfte ihres Ertrages an die Grundherren ab, da hier das System der Halbpacht (Parceria) durchgeführt war. In den Jahren 1854—55, wo die Gesamtausfuhr des Kaffees 13 027 523 Arrobas (1 Arroba 14,7 kg) betrug, führte allein der Hafen von Rio de Janeiro 11 900 790, und Santos (Provinz Sao Paulo) 849 184 Arrobas aus²⁾, und die Provinz St. Catharina, nachmals so wichtig, nur 12 292¹/₂ Arrobas³⁾.

Das änderte sich sehr bald, da man im Jahre 1854 mit dem Bau der Eisenbahnen begann, die direkt in die Kaffeedistrikte hineinführten. Bis dahin war der Kaffee mit langen Maultierzügen bis zu den Bahnstationen gebracht worden. Um das Jahr 1864 war der Bau vollendet, was sich bald in Brasiliens Ausfuhrzahlen zeigte. Brasilien exportierte:

¹⁾ H. Kurth, „Die Lage des Kaffeemarktes und Kaffeevalorisation“. Jena 1909. Pierstorffs Abhandlungen, Bd. VI, Heft 3. S. 24.

²⁾ Handelsmann. S. 467.

³⁾ Handelsmann. S. 476.

| Nach Nordamerika: | | nach Europa und anderen Ländern: |
|-------------------|-------------|-------------------------------------|
| 1857 | . . . 1,077 | 1,492 |
| 1860 | . . . 1,409 | 1,416 |
| 1865 | . . . 0,863 | 2,333 |
| 1870 | . . . 1,680 | 1,024 |
| 1875 | . . . 2,041 | 1,110 |
| 1880 | . . . 1,886 | 1,676 |
| 1881 | . . . 2,241 | 2,135 ¹⁾ |

Nachdem für Transportmittel genügend Sorge getragen war, hätten bei den ausnehmend niedrigen Gestehungskosten alle Konkurrenten auf dem Weltmarkt dauernd unterboten werden können, wenn nicht der Kaufpreis der Plantagen und die hohen Hypothekenzinsen eine große Belastung gebildet hätten.

Die Waldbrandwirtschaft hatte aufgehört, und die Fazenden, deren Lage hohe Frachtspeisen erforderten, mußten zum Teil wieder aufgegeben werden.

Die einigermaßen gut bewirtschafteten Plantagen brachten aber dauernd Riesenerträge, die von den „Kaffeebaronen“ in Rio, die sich selbst kaum oder gar nicht um ihre Plantagen bekümmerten, so schnell ausgegeben, wie gewonnen wurden.

„Man wußte in Rio zu leben, und führte ein großes Haus nach dem Muster der europäischen haute volée. Ein Haus, das in Porto Alegre 50 000 Milreis Miete koste, habe man in Rio kaum für 150 000 Milreis . . . die Kaffeebarone lebten hier mit einem Luxus, dem man es nicht ansehen konnte, daß sein Ursprung auf die Sanjala (primitiver, gefängnisartiger Wohnraum für die Negerklaven) und die Peitsche der Sklavenaufseher zurückzuführen sei“ ²⁾.

b) Arbeiterverhältnisse, Lage der Pflanze, Kolonisation.

Die niedrigen Gestehungskosten des brasilianischen Kaffees waren außer in Brasiliens natürlichen Vorbedingungen lange Zeit in den Arbeiterverhältnissen begründet. Wie der Raubbau am Boden, so ließ sich auch der — um bei dem Ausdrucke zu bleiben — Raubbau an den Menschen nicht dauernd durchführen.

Es wurde bereits auf das früher übliche System der Halbpacht hingewiesen, die dem Kolonisten nur die Hälfte der Erträgnisse ließ. Die deutschen Kolonisten wurden auf diese Weise derartig ausgefogen, daß

¹⁾ Beer, „Geschichte des Welthandels im 19. Jahrhundert“. Bd. II. S. 177.

²⁾ F. Kurth, Fußnote 30 (nach E. v. Koseritz, „Bilder aus Brasilien“. Leipzig und Berlin 1885).

der Kündtsche Erlaß vom 3. November 1859 den zugelassenen deutschen Anwerbern resp. Unternehmern untersagte, deutsche Auswanderer nach Brasilien zu befördern. Bei den weit ausgedehnten Plantagen machte sich schon Mitte des vorigen Jahrhunderts Arbeitermangel fühlbar. Das Angebot an Sklaven war ja recht groß, aber es fehlte an geschulten Arbeitern, und bei dem Kaffeebau, besonders zur Erntezeit, beim Pflücken, sind zuverlässige und geschickte Arbeiter durchaus erforderlich.

Der Großbetrieb auf den Plantagen muß, da die Felder wegen der Höhe der Kaffeesträucher nicht übersichtlich sind, durch eine große Anzahl von Beamten beaufsichtigt werden, und die Plantagenarbeiter, besonders die Sklaven, hatten keinerlei persönliches Interesse daran, die Arbeit schnell und gut zu verrichten. Die Quantität der Arbeiter mußte so ihre Qualität ersetzen.

Da die Pflanzler zur Zeit der reichen, fast mühelos gewonnenen Ernten den Anbau von Getreide, Tabak und von allen anderen Nutzpflanzen, sowie auch die Viehzucht, gänzlich vernachlässigt hatten, waren sie auf die Einfuhr der Lebensmittel angewiesen, und als einzige Geldquelle für den Einzelnen und das Land blieb der zur Monokultur erhobene Kaffeebau.

Die Klagen der Pflanzler über Arbeitermangel fanden bei der Regierung ein williges Gehör; die Regierung bemühte sich nach Kräften, den Pflanzern Arbeiter zu verschaffen, zumal die Sklavenbefreiung im Jahre 1888 ein großes Heer billiger und zum Teil gutgeschulter Arbeiter dem Kaffeebau entzogen hatte. Die Sklavenbefreiung wirkte allerdings keineswegs so einschneidend, wie vielfach angenommen wurde, da die Regierung schon einige Monate vor der Abschaffung der Sklaverei Kontrakte mit italienischen Auswanderungsagenten gemacht hatte, so daß zur Zeit der Einführung des Gesetzes schon ca. 40 000 Italiener unterwegs waren. Die Arbeitsstockung betrug höchstens drei Monate¹⁾, aber dennoch blieb ein empfindlicher Arbeitermangel bestehen.

Ein Syndikat von Pflanzern wollte Anfang der 90er Jahre dem Arbeitermangel abhelfen, indem es 50 000 Chinesen anzuwerben versuchte. Die chinesische Regierung ließ sich angesichts der schlechten Bedingungen, insbesondere der niedrigen Bezahlung (40 Mk. monatlich), die die Pflanzler boten, auf die Sache nicht ein, und so war man vorläufig hauptsächlich auf die zwei großen Unternehmer in Sao Paulo angewiesen, die eine regelmäßige Dampferverbindung nach Italien und dem Mittelmeer eingerichtet hatten.

Für die Einwanderung fremder Arbeiter wurde die finanzielle Unterstützung der Regierung häufig angerufen und auch gewährt. Italien hat

¹⁾ F. W. Diefert, „Über die gegenwärtige Lage des Kaffeebaus in Brasilien“. Amsterdam 1898. S. 61.

allerdings die subventionierte Auswanderung neuerdings verboten. Der Arbeitermangel machte sich nur im Großbetrieb fühlbar, nicht bei den Klein- und Mittelbetrieben.

Wanderarbeiter für die Großbetriebe gibt es in Brasilien nicht. Die Zeit der Aufbereitung und der Ernte ist in Brasilien keineswegs gleichmäßig. Je nach der Lage der Plantagen, der Beschaffenheit des Bodens und der angebauten Kaffeeart sind die Arbeiten auf den Plantagen zeitlich verschieden vorzunehmen. Wo in einem großen Distrikt Blüte und Ernte gleichmäßig sind, und die Erntearbeit mit einem Schlage vorgenommen werden muß, ist es häufig vorgekommen, daß die Bäume wegen Arbeitermangel nicht abgeerntet werden konnten.

Das Pflücken der Ernte wird in Brasilien häufig so nachlässig betrieben, daß die Nachblüte einfach mit abgestreift, und damit eine Nach-ernte unmöglich gemacht wird. „An ein Auspflücken der reifen Früchte ist auf den meisten Plantagen nicht mehr zu denken, weil das die Kosten erheblich erhöht und ein mehrmaliges Sammeln zur Folge haben würde. Reifer und unreifer Kaffee wird gleichzeitig gepflückt und möglichst rasch aufbereitet. Die Pflanzler können nur die allernötigsten Ausgaben bestreiten, weil sie auf Zinszahlung für Vorschüsse auf Waren, sowie auf Zahlung der hohen Hypothekenzinsen (in beiden Fällen 12—18 %) bedacht sein müssen. Viele Farmer sind bereits vom Monat Dezember an auf die Vorschüsse der Kommissionäre angewiesen¹⁾.“

Daß unter solchen Verhältnissen die Technik und besonders die Bodenbereitung rückständig sind, bedarf kaum der Erwähnung. Wo aber unter gesunderen Verhältnissen, so auf mehreren gut geleiteten Plantagen Sao Paulo's, rationell gewirtschaftet wird, sind die Ernten reich, und die Qualitäten des Kaffees gut²⁾.

Wie schlecht aber die Lage eines großen Teils der Pflanzler ist, zeigt sich darin, daß die italienischen Plantagenarbeiter im Jahre 1902 die Vermittlung ihrer Regierung anriefen, damit ihnen der längst rückständige Lohn ausbezahlt würde.

Der italienische Gesandte, der die Forderungen der italienischen Arbeiter sammelte, präsentierte der brasilianischen Regierung eine Rechnung von ca. 3 Millionen Frs., zu deren Zahlung die Regierung sich schließlich auch verstand.

¹⁾ Kurth. S. 40 fg.

²⁾ In Brasilien wird zu 75 % *Coffea arabica* angebaut, der natürlich, je nach Lage der Plantagen, der Pflege usw., verschiedene Arten abgibt. Zu 20 % wird Bourbonkaffee angebaut, eine durch Kreuzung verbesserte Sorte des *Coffea liberica*; die übrigen 5 % sind teils Varietäten, teils Versuche.

Die brasilianische Regierung ging aber im Jahre 1905 noch einen Schritt weiter, der geeignet ist, die Verhältnisse erheblich zu verbessern.

Sie stellt europäischen Landarbeitern kostenfrei Land zur Verfügung und unterstützt sie mit Geldmitteln zur Beschaffung von Vieh und Geräten, damit diese Arbeiter sich ansässig machen. Wenn sie ihre eigene Ernte an Cerealien usw. eingebracht haben, die dem ihnen zugewiesenen Land entsprechend nicht groß ist (März bis Mai), stehen sie den Plantagenbesitzern als Pflücker zur Verfügung. Von Mai bis September ist ihnen nun Gelegenheit gegeben, sich auf den Plantagen bares Geld zu verdienen. Die Regierung befördert diese Kolonisten frei zu den Plantagen und zu ihrem brasilianischen Anwesen zurück.

Auf den großen Fazenden führte man bisher Maschinen, so z. B. die Hackmaschine, die das 20 fache eines Hackarbeiters leistet, häufig nicht ein, da man die Arbeiter beschäftigen wollte, lediglich um sie bis zur Erntezeit zu halten.

Falls nun diese Art der Kolonisierung durch die Regierung erfolgreich fortschreitet, wird an Produktionskosten, schon durch Einführung von mehr Maschinen, erheblich gespart werden; der Kleinbesitzerstand wird gestärkt, ein so wichtiges Moment für den Staat, und Brasilien wird immer mehr in der Lage sein, wie H. Kurth in seiner mehrfach erwähnten Abhandlung besonders hervorhebt, „den Kaffee so billig zu produzieren, wie kein anderes Land der Erde“¹⁾.

Die mit Kaffee bebaute Fläche Brasiliens beträgt etwa 10000 qkm und ist der 800. Teil des Arealis von Brasilien. Die Zone, innerhalb deren in Brasilien der Kaffeebau betrieben werden kann, wird auf 3000000 qkm geschätzt²⁾. Angesichts dieser Tatsachen ist es von besonderem Interesse, daß der Kaffeeconsum, der zwar stetig steigt, keineswegs mit der Kaffeeproduktion Schritt hält. Der Konsum bleibt zurück.

Die Weltvorräte sind gestiegen:

| | | |
|-------------|---------------|--------------------|
| von 158,670 | am 1. Februar | 1895 |
| auf 447,810 | " | 1901 |
| " 647,700 | " | 1902 |
| " 800,000 | " | 1905 |
| " 704,000 | " | 1906 |
| " 897,200 | " | 1907 ³⁾ |

Die Nachfrage der Konsumenten wird durch die hohe Besteuerung des Kaffees mancher Länder künstlich zurückgehalten. Selbst die tiefste Schicht der Konsumenten wäre keineswegs gezwungen, zu üblen Surrogaten zu greifen.

¹⁾ Kurth. S. 54.

²⁾ Kurth. S. 18.

³⁾ Kurth. S. 13.

c) Die Produktionskosten des Kaffees.

Die Angaben über die Herstellungskosten, die Dufert und Kurth entnommen sind, gibt H. Kurth nur unter Reserve wieder, „da angesichts der enormen Überproduktion die Annahme immer mehr an Boden gewinnt, daß Brasilien den Kaffee viel billiger produziert, als bisher angegeben und angenommen wurde¹⁾“.

Die Rentabilitätsberechnung für Südbrasilien über den Ertrag von 3000 Kaffeebäumen, auf 3 Hektaren gezogen²⁾, stellt sich wie folgt:

Produktionskosten.

| | | |
|--|---------|------|
| Jäten, 20 Milreis pro 1000 Bäume dreimal jährlich | 180 000 | Reis |
| Wegekosten | 20 000 | „ |
| Bertilgung von Insekten | 30 000 | „ |
| Pflücken, je 1 Milreis pro Alqueira, 3 Alqueira = 1 Arroba, 1 Arroba = 14,7 kg, also 152 ge- erntete Arroba = 456 Alqueira | 456 000 | „ |
| Herrichten des Trockenraums | 24 000 | „ |
| Ein Transport der acht Ladungen Beeren von der Pflanzung nach dem Trockenraum | 24 000 | „ |
| Trocknen, 200 Reis pro Arroba | 30 400 | „ |
| Waschen und Abtrocknen | 15 200 | „ |
| Transport nach der Mühle | 15 200 | „ |
| Enthüllen, 400 Reis pro Arroba | 60 800 | „ |
| Transport nach der Station | 30 400 | „ |
| Summa | 866 000 | Reis |

Diese Produktionskosten von 152 Arroba Kaffee sollen nach H. Kurth durch Vereinfachung der Arbeiten erheblich zu vermindern sein.

Die Pflanzung, von der diese Berechnung stammt, liegt sehr weit von Rio, nämlich 366 km, entfernt, so daß der lange Transport, trotz des nachher erzielten als gut zu bezeichnenden Preises, den Kaffeebau dort nicht mehr rentabel sein läßt.

Speisen bis zur Exportstation.

| | |
|---|--------------|
| Faktura über 152 Arroba = 2280 kg Kaffeebohnen: | |
| Eisenbahnfracht | 219 000 Reis |
| Ausfuhrzoll | 170 000 „ |
| Abkarren in Rio | 49 000 „ |
| Verkaufsgebühr des Kommissionärs | 41 000 „ |
| Summa | 480 000 Reis |

¹⁾ Fußnote bei Kurth S. 131.

²⁾ Kurth. S. 131 fg.

Zusammenstellung.

| | | |
|-----------|------|---|
| 886 000 | Reis | Produktionskosten |
| 480 000 | " | Spesen bis Exportstation |
| 1 366 000 | Reis | als Summa der Produktions- und Transportkosten. |

Bilanz.

| | | |
|-----------|------|-------------------|
| 1 368 000 | Reis | Erlös |
| 1 366 600 | " | Kosten |
| <hr/> | | |
| 1 400 | Reis | Reft des Erlöses. |

Der Verkaufspreis für das Pfund Kaffee stellte sich auf 31 Pfg., ein felten guter Preis. Die Transportspesen allein beliefen sich aber pro Pfund Kaffee auf 11 Pfg. Dieser karge Gewinn reichte nicht einmal zur Deckung der Kapitalzinsen für Anlage der Plantage usw.

Nachfolgend die Bilanz einer Kaffeefazenda Sao Paulos aus dem Jahre 1897:

a) Der Anschaffungspreis einer Farm.

| | | | | |
|----------------|---------------------------------------|---------|---------|----------------------|
| 150 000 | Kaffeeebäume à 4 Reis | | 600 000 | Reis |
| 50 | Kolonistenhäuser à 1,500 Reis | | 75 000 | " |
| | Maschinen, Trockenplätze, Depots usw. | | 125 000 | " |
| 400 alq. = 960 | Stekt. Land à 500 Reis | | 200 000 | " |
| | | | | <hr/> |
| | | | | Summa 1 000 000 Reis |

b) Jährliche Ausgaben ohne Amortisation und Verzinsung, Steuer usw.

| | | |
|--|--------|------|
| Behacken der Kaffeebäume à 100 Reis für 1000 Bäume | 15 000 | Reis |
| Ernte von 1 000 000 Liter à 750 Reis pro 50 lr. | 15 000 | " |
| Aufbereitung dieser Kaffeemenge | 10 000 | " |
| Verwaltungspesen | 20 000 | " |
| Fracht nach Santos 8 Reis für 60 kg | 20 000 | " |
| 3 % Kommission in Santos und Transport daselbst | 10 000 | " |
| Summa | 90 000 | Reis |

Die Summe von 90 000 läßt sich bei schlechter Marktlage vorübergehend auf 70 000 Reis reduzieren.

c) Auslagen in Santos und Europa für Rechnung des Produzenten.

Diese betragen für den Sack 11 % Ausfuhrzoll, Einladegebühr, Kommission des Exporteurs, Fracht, Versicherung usw. etwa 23 % der Ware.

Im vorliegenden Fall wurden 150 000 kg geerntet, von denen jeder Sack zu 60 kg den Pflanzler 36 Reis kostet und zwar ohne Amortisation usw.

Nach dem damaligen Kurse von 6 $\frac{1}{2}$ d. entspricht dies einem Goldwert von etwa 20 Mk., — pro Pfd. 17 Pfg.¹⁾

Man rechnet im allgemeinen, ohne die Zinsen des Anlagekapitals zu berücksichtigen, als Kostenpreis für $\frac{1}{2}$ kg an den Stapelplätzen der Konsumländer bei normalen Ernten:

| | |
|--|-------------|
| Javakaffee | 20—25 Cents |
| Venezuela, Kolumbia, San Salvador | ca. 25 " |
| Costarica, Guatemala | " 25 " |
| Portorico | 28 " |
| Mexiko, bei verhältnismäßig teuren Arbeitskräften, gegenwärtig | 28—30 " |
| Brasilien | 20 " |

2. Die Kaffeevalorisation.

Noch in den Jahren 1896—97 war der Durchschnittspreis für brasilianischen Kaffee in Hamburg 60—80 Mk. pro Zentner; Anfang Juni 1907 kostete 1 Pfd. good average Santos in Hamburg 28 $\frac{1}{4}$ Pfg. In diesen zehn Jahren hatte es nicht an Versuchen gefehlt, von seiten der Regierung wie der Pflanzler, die Kaffeepreise auf der alten Höhe zu halten, oder sie doch nicht so erheblich hinabgleiten zu lassen.

Zollherabsetzungen wie Syndizierungversuche, nichts hatte dem Niedergang der Preise Einhalt zu bieten vermocht. Da kam die Riesenernte von 1906—07, an der allein Sao Paulo einen Anteil von 15 Millionen Sack hatte (gegen etwa 5 Millionen im Vorjahr), und die Regierung selbst griff in einer Weise ein, die einzig dasteht, um den Kaffeehandel Brasiliens, und die große Zahl der Pflanzler, die sie bisher schon nach Kräften gestützt, und denen sie die Arbeitskräfte für ihre Plantagen beschafft hatte, vor dem Ruin zu retten. Die Regierung entzog den großen Ernteüberschuß dem Konsum, um ihn später bei kleineren Ernten langsam dem Markte zuzuführen. Die Regierung selbst kaufte den Kaffee und setzte einen Minimalpreis fest, der den Pflanzern einen angemessenen Überschuß ließ. Das tiefe Hinabgehen des Preises, das die Riesenernte 1906—07 bei einem freien Spiel von Angebot und Nachfrage unweigerlich herbeigeführt haben würde (Fachleute taxieren diesen Preisrückgang auf 10 Pfg. pro Pfund), wurde hintan gehalten: eine Beeinflussung der freien Preisbildung in großem Stil.

Dennoch kann das Vorgehen der Regierung keineswegs mit dem eines Riesencorners verglichen werden. Es sollten nicht möglichst hohe

¹⁾ Diefert. S. 49 fg.

Kaffeepreise erzielt, sondern nur ein Preissturz unter die Produktionskosten, der Ruin des Landes, dessen Reichumsquelle leider fast einzig der Kaffeebau war, sollte vermieden werden.

Schon im Jahre 1903 erließen die Regierungen von Rio de Janeiro, Minas Geraes und Sao Paulo ein Gesetz, nach dem Neuanpflanzungen von Kaffee verboten waren. Die geringen Kaffeeforten wurden beim Export extra belastet, damit möglichst nur bessere, gut bezahlte Sorten Kaffee produziert würden.

Das Verbot der Neuanpflanzung führte wahrscheinlich zu einer intensiveren Bearbeitung der einmal vorhandenen Plantagen. Die Jahre 1903—06 waren dem Kaffeebau auch wohl besonders günstig, kurz, als für das Jahr 1906—07 eine nie dagewesene, alle vorausgegangenen Jahre in den Schatten stellende Ernte in Sicht war, stand auch die Revolution vor der Türe, wenn die Regierung nicht eingegriffen hätte.

Die Föderativverfassung Brasiliens, welche einheitlichen, durchgreifenden Reformen bei der immerhin ziemlich erheblichen Verschiedenheit der Interessen nicht förderlich war, wies die drei Staaten mit der stärksten Kaffeeproduktion darauf an, so schnell und energisch wie möglich selbst vorzugehen. Die Bundesregierung, die eine Kommission ins Innere Brasiliens entsandt hatte, und von ihr eine Bestätigung der Ernteberichte erhielt, nahm dann gemeinsam mit den drei Staaten die Sanierung in die Hand.

Die Vertreter von Rio de Janeiro, Minas Geraes und Sao Paulo kamen mit den Vertretern der Bundesregierung in Taubaté zusammen, und die Verhandlungen führten zu folgendem Vertrage:

„Kaffee-Valorisationsvertrag von Taubaté zwischen den Staaten Rio de Janeiro, Minas Geraes und Sao Paulo zum Zweck der Werterhöhung des Kaffees, Regulierung seines Handels, Vermehrung des Konsums und Schaffung einer Konvertierungskasse zur Festsetzung der Valuta.“ (Gezeichnet am 26. Februar 1906 in Taubaté durch die Präsidenten der drei Staaten.)

Art. 1. Die kontrahierenden Staaten verpflichten sich, den Preis an den nationalen Märkten auf mindestens 56—65 Fr. in Gold oder korrespondierender Landesmünze per Sack von 60 kg Type 7, im ersten Jahr festzusetzen. Dieser Minimalpreis kann später bis auf ein Maximum von 70 Fr., je nach Lage des Marktes, erhöht werden.

Art. 2. Die kontrahierenden Regierungen werden durch bestimmte Mittel versuchen, den Export nach dem Auslande von minderwertigen Kaffees, als Type 7, zu erschweren, und so viel wie möglich seinen Konsum im Lande fördern.

Art. 3. Die kontrahierenden Staaten verpflichten sich, einen regelmäßigen und fortlaufenden Propagandadienst für Kaffee zu schaffen und zu organisieren, und den Konsum zu vermehren, sei es durch Vergrößerung

der gegenwärtigen Märkte, sei es durch Eroberung und Eröffnung neuer Märkte, sei es durch Vorgehen gegen Fälschungen und Betrug.

Art. 4. Die kontrahierenden Regierungen setzen, so bald sie es für günstig halten, nationale Typen fest, und schaffen Börsen oder offizielle Kammern für den Kaffeehandel. Übereinstimmend mit den Typen werden dann die Zeiten, auf die sich Artikel 1 bezieht, festgesetzt.

Art. 5. Die Produzenten sollen mit Mitteln unterstützt werden, um die Qualität ihrer Produktion durch ein nochmaliges Bearbeiten verbessern zu können.

Art. 6. Die kontrahierenden Regierungen verpflichten sich, einen Extrazoll von 3 Fr., der erhöht oder erniedrigt werden kann, für jeden Sack, der aus irgend einem dieser Staaten exportiert wird, zu schaffen, und außerdem gesetzlich die Pflanzung für zwei Jahre zu verbieten. Dieser Termin kann nach gemeinsamem Übereinkommen verlängert werden.

Art. 7. Die Einnahme durch den Extrazoll, der im vorhergehenden Artikel behandelt ist, wird von der Förderalregierung einassiert, und dient zur Bezahlung der Zinsen und Amortisation der zur Ausführung dieses Vertrages nötigen Kapitalanleihe, der Überschuß für die durch den Ausführungsdienst des Vertrages entstehenden Spefen. Mit der Erhebung des Extrazolles wird nach Bestätigung der im Art. 8 aufgeführten Punkte begonnen.

Art. 8. Zur Ausführung dieses Vertrages wird der Staat Sao Paulo ermächtigt, innerhalb oder außerhalb des Landes unter Garantie des Extrazolles von 3 Fr. — der in Art. 6 festgesetzt ist — und unter der solidariischen Responfabilität der drei Staaten, die nötigen Kreditoperationen vorzunehmen bis zu einem Kapital von 15 Millionen Pfund Sterling, das als Depot für die durch den National-Kongreß zu schaffende Konvertierung zur Festsetzung der Valuta der Emissionskasse übergeben wird.

§ 1. Der Ertrag der Emission wird konform den Artikeln dieses Vertrages zur Regulierung des Kaffeehandels (Werterhöhung des Kaffees) verwandt, ohne Präjudiz für andere hiefür geschaffene gesetzliche Bestimmungen.

§ 2. Der Staat Sao Paulo legt vor Abschluß der Finanzverhandlung für diese Anleihe die Konditionsklauseln der Förderalregierung zur Approbation vor.

§ 3. Im Falle daß Indosso oder die Bürgschaft der Union für diese Finanzoperation nötig ist, sind die Bestimmungen des Art. 20, Nr. 10 des Gesetzes Nr. 1452 vom 30. Dezember 1905 zu beobachten.

Art. 9. Die Organisation und die Direktion des ganzen Dienstes, welchen dieser Vertrag behandelt, wird einer Kommission von drei Mitgliedern, einem aus jedem Staate, unter dem Präsidium eines vierten Mitgliedes, welches von den drei Staaten gewählt wird, und welches nur im Falle der Behinderung eines Mitgliedes bei Stimmengleichheit votiert, übergeben.

Art. 10. Die vorher erwähnte Kommission organisiert den Dienst dieses Vertrages, und ernennt das Personal, das zur Ausführung nötig

ist, mit der Berechtigung, die Ausführung teilweise einer nationalen Gesellschaft oder Vereinigung unter direkter Fiskalisation (Staatsaufsicht) gemäß den Reglements übergeben zu können.

Art. 11. Der Sitz der Kommission ist Sao Paulo.

Art. 12. Zur Ausführung des Dienstes für diesen Vertrag stellt die Kommission das erforderliche Reglement fest, das von den Regierungen der kontrahierenden Staaten zu bestätigen ist, und es haben sich die Beteiligten innerhalb 15 Tagen dazu zu äußern. Die Bestätigung wird als erteilt angesehen im Falle der Nichtäußerung.

Art. 13. Die Lasten und Vorteile, die aus diesem Vertrage resultieren, werden zwischen den kontrahierenden Staaten verteilt in Proportion zu der Quote, die jeder Staat aus den Extrazöllen beiträgt, genau nach Reglement.

Art. 14. Die kontrahierenden Staaten erkennen und nehmen den Präsidenten der Republik als Arbitor an in irgend einer Streitfrage, die zwischen ihnen bei Ausübung dieses Vertrages entstehen sollte.

Art. 15. Der vorliegende Vertrag tritt in Kraft am Tage der Bestätigung durch den Präsidenten der Republik laut Nr. 16 des Artikels 48 der Konstitution Föderal.“¹⁾

Dieser Vertrag wurde jedoch nicht vom damaligen Bundespräsidenten Alves sanktioniert. Alves, ein früherer Paulistaner Pflanzler, war ein Gegner der Kursfixierung auf 150; auch die Festsetzung eines Minimalpreises für Kaffee fand nicht seine Zustimmung, er unterschrieb den Vertrag in dieser Form nicht.

Der bedrängte Staat Sao Paulo entschloß sich nunmehr, die Valorisation allein vorzunehmen. Sao Paulo nahm, ohne Garantie der Bundesregierung, eine Anleihe von 3 Millionen Pfd. auf²⁾, gegen Verpfändung der neu erhobenen Surtaxe von 3 Frs. pro Sack Kaffee. Der Vertrag erhielt einige Abänderungen und Zusätze, die Frage der Kursfixierung schied aus, und dieses neue Convenio wurde durch die Sanktionierung des Bundeskongresses zum Valorisationsgesetz.

Über dieses Abkommen zwischen der Regierung des Staates Sao Paulo einerseits, und mehreren Firmen und Bankiers andererseits schreibt H. Kurth³⁾: „Da die in Artikel 8 des Convenio projektierte Anleihe von 15 Millionen Pfd. Sterl. bei der Kürze der Zeit nicht unterzubringen war, so wird nach der neuen Vereinbarung ein gewisses Quantum Kaffee (zunächst waren es 2 Millionen Sack) von Santos nach Newyork, Havre und Hamburg (je ein Drittel)⁴⁾ verschifft, und an beteiligte große Firmen

¹⁾ H. Kurth. S. 82—84.

²⁾ 2 Millionen Pfund übernahm J. Henry, Schröder & Co. in London, und 1 Million Pfund die National City Bank in Newyork gegen Verpfändung des Extrazolles von 3 Fr. pro Sack. Fußnote bei H. Kurth, S. 84.

³⁾ H. Kurth. S. 84/85.

⁴⁾ Der Valorisationskaffee ist schließlich konsigniert worden nach sämtlichen Häfen, die für den brasilianischen Kaffeehandel Bedeutung haben. Außer Hamburg, Havre

konfigniert. Diese bevorzugen die Ware zu 80 % und verpflichten sich, den Kaffee (zunächst bis Ende 1907) zu halten, gleichgültig, ob die nächsten Ernten groß oder klein sein werden. Durch dieses Konfigurations- und Voranschlaggeschäft, das bereits seit dem Herbst 1906 im Gange ist, und wodurch bisher 7—8 Millionen Sack dem Markte entzogen wurden, erhält die Paulistaner Regierung kontinuierlich Mittel, weitere Ankäufe zu veranlassen. Auf diese Weise wird erreicht, daß der große Überschuss der Ernte 1906—07 erst in der laufenden und kommenden Saison, für die nur kleine Ernten erwartet werden, je nach Bedarf dem Konsum zugeführt wird. Zur Deckung der Zinsen und Spesen wird vom 1. Dezember 1906 ab ein Extrazoll von 3 Frcts. pro Sack bei der Verschiffung in Santos vom Exporteur erhoben ¹⁾."

Zu Beginn des Jahres 1907 mußten weitere Geldmittel zur Durchführung der Valorisation erhoben werden, und der Staat von Sao Paulo verpachtete auf 60 Jahre die sich sehr gut rentierende Sorocabana-Eisenbahn an eine kanadisch-französische Gesellschaft.

Die weitere Finanzierung des ganzen Unternehmens interessiert hier weniger, als die Tatsache, daß durch eine Aktion der brasilianischen Bundesregierung, vornehmlich aber durch die eines einzelnen Staates, die Produktion eines allzu guten Erntejahres auf mehrere Jahre verteilt, und der Preis gehalten wurde.

Den Pflanzern wurden von der Regierung sogar gute Preise gezahlt. Mit 40 sh. für superior fing die Regierung an zu kaufen (doch zahlt sie sogar bis zu 60 sh. ²⁾); die Preise gingen bis 31 sh. herab. Die 3 Frcts.-Sorten wurden erst beim Export zahlbar ³⁾).

Leider ließen sich die Pflanzern durch die guten Preise der Regierung verleiten, heimlich Neuanspflanzungen vorzunehmen, oder zu sehr intensiver Kultur überzugehen, so daß die großzügige wirtschaftliche Tat der brasilianischen Regierung längst nicht das erreichte, was hätte erreicht werden können. Auch waren die Ernten der letzten Jahre besser als man erwartet hatte. Die Regierung hat keine Seide bei der Aktion gesponnen (sie hat nur gleichzeitig eine Kursfixierung auf 15 d. erreicht), aber die Lage der Pflanzern ist wieder so weit gefestigt, daß sie das Risiko ihrer durch die Monokultur geschaffenen noch immer schwierigen Situation selbst tragen können.

und New York haben sich auch Rotterdam, Triest und Bremen an diesen Konfigurationsgeschäften beteiligt. H. Kurth, S. 84, Fußnote.

¹⁾ Gleichzeitig setzte die Regierung den damals bestehenden Ausfuhrzoll (Panta) von 500 Reis auf 380 Reis per 10 kg herab. H. Kurth. S. 85, Fußnote.

²⁾ Kurth. S. 89.

³⁾ Kurth. S. 118, Fußnote.

Die Valorisation ist in Liquidation begriffen; mehrere Millionen Sack sind noch unterzubringen.

Soviel ist sicher: wenn die brasilianische Regierung den Kaffee nicht aufgehäuft und dem Markt entzogen hätte, dann hätte sich ein Konsortium gefunden, das die Riesenernte mit Beschlag belegt hätte, um den Markt für lange Zeit nachteilig zu beeinflussen: der Konsument wäre in keinem Falle der lachende Dritte gewesen.

Vierter Teil.

1. Hamburgs Kaffeehandel. Kaffeepreise und deren Begründung, vom Ende des 18. Jahrhunderts bis in die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts, nach Tooke und Newmarch = After.

Der Hamburger Kaffeemarkt und die Hamburger Kaffeepreise waren bis zur neuzeitlichen Handelsperiode vom Londoner Markt abhängig. Auf dem Londoner Kaffeemarkt traf der Kaffee aller Provenienzen zusammen, abgesehen von dem Javakaffee, der in Amsterdam und Rotterdam gehandelt wurde, und auch in Deutschland guten Absatz hatte.

Die Hamburger Kaffeehändler waren bei ihren großen Einkäufen auf den Londoner Markt angewiesen, dessen Preise maßgebend waren. Aus diesem Grunde ist die Tabelle über Londoner Preise eingefügt worden, die nach Tooke und Newmarch zusammengestellt ist (Tabelle VII).

Die Hamburger Preise zeigen selbstverständlich ihre besonderen Abweichungen, grundlegend aber sind durchschnittlich die Londoner Preise.

Die Hamburger Preise (Domingo-Kaffee) waren:

| Shilling Banco per Pfund | Shilling Banco per Pfund |
|--|---|
| 1793 . . . 10—11 ¹ / ₂ | 1796 . . . 11 ³ / ₄ —13 ³ / ₄ |
| 1794 . . . 10 ¹ / ₂ —12 | 1797 . . . 12 ¹ / ₂ —13 ¹ / ₂ |
| 1795 . . . 8 ⁵ / ₈ —11 ³ / ₄ | 1798 . . . 14 ⁷ / ₈ —16 ¹ / ₄ |
| | Shilling Banco per Pfund |
| 1799 Januar | 19 ¹ / ₄ —20 ¹ / ₂ |
| „ April | 19 ¹ / ₂ —22 |
| „ Juli | 17 ³ / ₄ —21 ¹ / ₂ |
| „ August | 17 ¹ / ₄ —21 ³ / ₄ |
| „ September | 16 ⁵ / ₈ —21 |
| „ Oktober | 13—19 |
| „ November | 12—17 ¹ / ₂ |
| „ Dezember | 12 ¹ / ₄ —17 |

Anfang 1793 Kriegserklärung Englands gegen Frankreich, Störung des Handelskredits, deren Anfänge schon vor der Kriegserklärung liegen, und die aus einer ungebührlichen Ausdehnung des Kreditwesens und des Notenumlaufs entsprang.

Kurz vorher Revolution in St. Domingo, große Spekulationen infolge der Besorgnis vor Mangel an Kaffee.

Stetes Steigen der Preise bis in das Jahr 1799 hinein. Infolge dessen Verminderung des Verbrauchs weit unter die Erwartungen der Spekulation, bei großen Vorräten; Beschränkung von Wechseln und anderen Kreditmitteln. 82 Fallissements in Hamburg, zwischen August und November 1799, mit über 29,5 Millionen Mark Banco. Steigen des Diskonts auf 15 $\frac{0}{10}$ ¹⁾.

Domingo-Kaffee.

| Schilling Banco per Pfund | | Schilling Banco per Pfund | |
|---------------------------|------------------------------------|---------------------------|------------------------------------|
| 1800 | 13 $\frac{1}{2}$ | 1809 | 35 $\frac{1}{2}$ —26 |
| 1801 | 12 $\frac{1}{2}$ | 1810 | 24 $\frac{1}{4}$ —22 $\frac{5}{8}$ |
| 1802 | 10 | 1811 | 29 $\frac{1}{8}$ |
| 1803 | 13 | 1812 | 37 $\frac{5}{8}$ |
| 1804 | 17 $\frac{1}{2}$ | 1813 1. Januar | 36 |
| 1805 | 16 $\frac{1}{2}$ —20 | „ 26. Februar | 26 |
| 1806 | 15—20 | „ 26. März . | 15 $\frac{3}{4}$ |
| 1807 | 16—19 | „ 30. April . | 11 $\frac{7}{8}$ |
| 1808 | 26 $\frac{3}{4}$ —32 $\frac{1}{4}$ | „ 4. Juli . | 12 $\frac{1}{2}$ |

Von 1800—1808 Blockierung der Elbe. November 1806 Besetzung Hamburgs durch französische Truppen. Stetes Steigen der Preise von 1811 bis 1813. Ende 1813 verlassen die Franzosen Hamburg, das am 18. März von den Russen besetzt wird, im Mai aber wieder von den Franzosen ²⁾

| | | Schilling Banco per Pfund | | fein |
|------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|--------|---------------------|
| | | ordinär | mittel | |
| 1814 19. Mai . . | 9 $\frac{1}{2}$ —10 $\frac{1}{2}$ | 11—11 $\frac{1}{2}$ | | |
| „ 2. Juni . . | 9—9 $\frac{1}{2}$ | 10—10 $\frac{1}{2}$ | | 11—11 $\frac{1}{2}$ |
| „ 30. Juni . . | 7 $\frac{1}{2}$ —7 $\frac{3}{4}$ | 8 $\frac{1}{2}$ —9 $\frac{1}{2}$ | | |
| „ 1. Juli . . | 7—8 $\frac{1}{2}$ | 8—9 $\frac{1}{2}$ | | 10—11 ³⁾ |
| „ 31. Dezember | 9 $\frac{1}{2}$ —9 $\frac{3}{4}$ | 9 $\frac{1}{2}$ —10 $\frac{1}{2}$ | | |

| | | Schilling Banco per Pfund. | |
|-----------------------|----------------------------------|-----------------------------------|--------|
| | | ordinär | mittel |
| 1815 26. Januar . . . | 8 $\frac{1}{2}$ —8 $\frac{5}{8}$ | 11—11 $\frac{1}{4}$ | |
| „ 29. Dezember . . | 7 $\frac{1}{2}$ —7 $\frac{3}{4}$ | 10—10 $\frac{1}{2}$ ⁴⁾ | |

¹⁾ Tooke und Newmarch-Misher. Bd. I. S. 100, 111, 112, 113.

²⁾ Tooke und Newmarch-Misher. S. 128, 129, 160.

³⁾ Tooke und Newmarch-Misher. S. 184.

⁴⁾ Tooke und Newmarch-Misher. S. 202.

Einfuhr.

| | In Zentner |
|----------------|-------------------------|
| 1814 | 1 029 556 ¹⁾ |
| 1815 | 815 440 |
| 1816 | 499 075 |

Am 29. April 1814 hört die Belagerung auf, 5. Mai wird der Handel frei gegeben. — Im Juni größere Zufuhren, Sinken der Preise, ebenso im Juli. Gegen Ende des Jahres Anziehen der Preise. Die Einfuhr sinkt 1814 bis 1816 infolge großer Verluste der Großhändler. Preise steigen 1817—1818 um 50—100 % ²⁾.

Schilling Banco per Pfund.

| | ordinär | mittel |
|-----------------------|--|--|
| 1818 26. Januar . . . | 10 ³ / ₈ —10 ¹ / ₂ | 11 ¹ / ₂ —11 ³ / ₄ |
| „ 31. Juli . . . | 15 ⁷ / ₈ —16 | 17 ¹ / ₄ —17 ¹ / ₂ |
| „ 31. Dezember . . . | 15 ¹ / ₄ —15 ³ / ₄ | 16 ¹ / ₂ —16 ³ / ₄ |

Zufuhr ca. 26 Millionen Pfund.

Abfaß 30—31 Millionen Pfund ³⁾.

Schilling Banco per Pfund.

| | ordinär | | ordinär |
|---------------------|------------------------------------|--------------------|--|
| 1819 26. März . . . | 12 ³ / ₄ | 1820 Februar . . . | 12 ¹ / ₂ —11 ³ / ₈ |
| „ 5. April . . . | 10 | „ März | 13 |
| „ Mai | 8 ³ / ₄ —9 | „ Juni | 14 ⁵ / ₁₆ |
| „ Dezember . . . | 13 ³ / ₄ —14 | „ August | 15 |
| | | „ Dezember | 13 ³ / ₄ ⁴⁾ |

1820 Einfuhr 19¹/₂ Millionen Pfund.

1821 11⁷/₈—12 Schilling Banco per Pfund; Zufuhr ca. 20 Mill. Pfund ⁵⁾.

1822 11—12 Schilling Banco per Pfund.

Die feineren Brasilkorten nehmen einen allmählich überwiegenden Platz ein ⁶⁾.

Im Jahre 1818 haben die schwachen Zufuhren bei der Spekulation die Meinung hervorgebracht, daß der Konsum größer sei als die Produktion.

¹⁾ Es muß hier bei Doofe und Newmarch-Afher, Bb. I, S. 188, ein Fehler vorliegen. 1029556 Ztr. sind gleich 102,95 Millionen Pfund. Bei der Besprechung der Einfuhr des Jahres 1840, die 61 Millionen Pfund betrug, sagt Afher, diese Einfuhr sei die größte, die Hamburg bis dahin überhaupt gesehen.

Wahrscheinlich sind danach die Einfuhrzahlen von 1814—1816 nicht richtig.

²⁾ Doofe und Newmarch-Afher. S. 184 und 188. Für die Jahre 1816 und 1817 sind die Preise nicht angegeben.

³⁾ L. u. N. S. 209.

⁴⁾ L. u. N. S. 241, 242.

⁵⁾ L. u. N. S. 247.

⁶⁾ L. a. N. S. 249.

Im Herbst Geldklemme, Sinken der Preise bis auf $13\frac{1}{2}$; später wieder Erholung, da im Dezember zwei Schiffe mit Silber aus England kommen ¹⁾.

Im Jahre 1819 empfindliche Folgen der Spekulation des Vorjahres; erst zu Ende des Jahres steigen die Preise wieder ²⁾.

1820 ist der Kaffee infolge geringer Einfuhr (19,5 Millionen Pfund) wieder Gegenstand der Spekulation ³⁾.

Das Jahr 1821 bringt sehr niedrige Getreidepreise. Sinken der Kaffeepreise, Zufuhr von 20 Millionen Pfund. Allgemeine Geschäftslosigkeit ⁴⁾.

Schilling Banco per Pfund.

| | | |
|------|-----------------------------|---------------------------------|
| 1823 | 1. Januar | 11—11 $\frac{1}{4}$ |
| " | 28. Februar | 12 $\frac{1}{4}$ |
| " | März oder April | 11 $\frac{3}{4}$ |
| " | 20. Juni | 10 $\frac{1}{4}$ |
| " | 31. Juli | 10 $\frac{1}{8}$ |
| " | September | 8 $\frac{3}{4}$ |
| " | Oktober | 9 $\frac{1}{2}$ |
| " | Schluß des Jahres | 9—9 $\frac{3}{8}$ ⁵⁾ |

Die Aussicht auf kriegerisches Vorgehen Frankreichs gegen Spanien, das dem Handel dort nachtheilig werden könnte, steigert die Spekulation. Der Preis des Kaffees steigt. Gegen Ende Februar friedlichere Nachrichten, das Geschäft flaut gänzlich ab. Große Fallimente in London, Paris, Frankfurt, Berlin, Petersburg, mit vielen Millionen Defizit. Große Zufuhren, Preise sinken. Juni: Kaffee kommt von allen Seiten; Juli: Kaffee kommt (mit anderen Kolonialwaren) direkt aus Jamaika; der Preis sinkt immer mehr. Große Verluste, starker Mißkredit; der Diskont steigt auf 5 %. Feindselige Sprache zwischen englischen und französischen Blättern; im Oktober belebt sich die Spekulation etwas, die Preise steigen ein wenig.

1824 ermöglicht ein milder Winter fortwährende Zufuhren. Der Kaffeepreis sinkt von $9\frac{1}{8}$ sh auf $7\frac{3}{4}$ herab (am 23. Januar). Immer größere meist direkte Zufuhren (Brasilien $36\frac{1}{2}$ Millionen Pfund). Preis sinkt bis $6\frac{1}{2}$ sh. Der Verbrauch steigt sehr, er wird auf 33 Millionen Pfund geschätzt.

1825 betrug die Kaffeepreise Schilling Banco per Pfund.

| | | |
|--------|-------------------|----------------------------------|
| Ultimo | Februar | 7—7 $\frac{1}{8}$ |
| | 7. März | 9 |
| Ultimo | März | 7 $\frac{1}{2}$ —8 $\frac{3}{4}$ |

Große Spekulationen an der Londoner Warenbörse machten sich auch in Hamburg fühlbar. Nach kurzem Steigen fallen die Preise plötzlich wieder ⁶⁾.

¹⁾ L. u. N. S. 209.

²⁾ L. u. N. S. 238.

³⁾ L. u. N. S. 242.

⁴⁾ L. u. N. S. 244.

⁵⁾ L. u. N. S. 253, 254.

⁶⁾ L. u. N. für 1824, 1825. S. 300, 301, 303, 304.

Schilling Banco per Pfund.

| | Brasil | Domingo. |
|--------------|--|--|
| 1825 | — | 6 ¹ / ₄ |
| 1826 | 5 ¹ / ₂ —6 ³ / ₈ | 5 ⁷ / ₈ |
| 1827 | — | 4 ¹ / ₄ —4 ³ / ₄ |

Dezember 1825 war eine große Krise in London. Große Londoner Bankhäuser und 63 Landbanken stellten die Zahlungen ein. Zwar stellte sich die Sache später als weniger arg heraus, als man zuerst annahm, da immerhin ein Durchschnitt von 87¹/₂ % bezahlt worden sein soll. Die Krise macht sich in Hamburg fühlbar. Bargeld wird ausgeführt, Staatspapiere und Wechsel zirkulieren. Der Diskont steigt von 5 % (8. Oktober) auf 7¹/₂ % (29. Oktober), für Vorschüsse auf Fonds 9–10 %.

In beiden folgenden Jahren (1826, 1827) liegt der Warenhandel gänzlich danieder infolge der Spekulation mit Staatspapieren und Effekten¹⁾.

Domingo-Kaffee, Schilling Banco per Pfund.

Preise am Schluß des Jahres.

| | | | |
|--------------|--|--------------|--|
| 1828 | 3 ³ / ₄ —4 ¹ / ₄ | 1833 | 6 ³ / ₈ —6 ¹ / ₂ |
| 1829 | 3 ³ / ₄ | 1834 | 5 ³ / ₈ —6 |
| 1830 | 3 ⁵ / ₈ —3 ³ / ₄ | 1835 | 5 ³ / ₄ —5 ¹³ / ₁₆ |
| 1831 | 5 ⁷ / ₈ | 1836 | 5 |
| 1832 | 5 ⁵ / ₈ —5 ³ / ₄ ²⁾ | 1837 | 4 ⁵ / ₈ ³⁾ |

Zufuhr in den Jahren:

| 1833 | 1834 | 1835 | 1836 | 1837 |
|-------|--------------------------------|--------------------------------|------|----------------------------------|
| 41—42 | 51 ³ / ₄ | 44 ¹ / ₄ | 50 | 52 Millionen Pfund ⁴⁾ |

1828—1832. Anbahnung des Preussisch-deutschen Zollvereins. 1828 bis 1829 große Kaffeeendung der Regierung von Haiti. Sinken der Preise. 1831 Choleraepidemie, der Preis steigt⁵⁾.

1833—1837. Große Verluste, namentlich 1835/36 durch das neue System des unmittelbaren An- und Verkaufs⁶⁾.

Schilling Banco per Pfund.

| | Preis am Schluß des Jahres | Einfuhr |
|--------------|----------------------------------|--|
| 1838 | 4 ³ / ₄ sh | ca. 53 ¹ / ₅ Millionen Pfund |
| 1839 | 5 ¹ / ₄ " | " 46 ¹ / ₄ " " |

Abjag.

| | |
|--------------|-----------------------|
| 1838 | 55—56 Millionen Pfund |
| 1839 | 49 " " ⁷⁾ |

¹⁾ L. u. N. S. 305.

⁵⁾ L. u. N. S. 326.

²⁾ L. u. N. S. 331.

⁶⁾ L. u. N. S. 390.

³⁾ L. u. N. S. 396.

⁷⁾ L. u. N. S. 421.

⁴⁾ L. u. N. S. 395.

Schilling Banco per Pfund.

| | Reel ordinär Domingo | Reel ordinär Brasil |
|------------|---------------------------------|----------------------------------|
| 1840 . . . | $4\frac{5}{8}$ — $4\frac{3}{4}$ | $4\frac{1}{4}$ — $4\frac{1}{2}$ |
| 1841 . . . | 4 | $3\frac{3}{4}$ — $3\frac{5}{8}$ |
| 1842 . . . | $3\frac{1}{2}$ | $3\frac{1}{8}$ |
| 1843 . . . | 3 | $2\frac{7}{8}$ |
| 1844 . . . | $3\frac{3}{8}$ | 3 |
| 1845 . . . | $3\frac{1}{4}$ | $3\frac{1}{16}$ |
| 1846 . . . | $3\frac{1}{4}$ | $3\frac{1}{8}$ |
| 1847 . . . | $3\frac{1}{2}$ | $3\frac{3}{8}$ — $3\frac{7}{16}$ |

Einfuhr in Millionen Pfund

| | | | |
|------------|------|------------|-----------------------|
| 1840 . . . | 61 | 1844 . . . | 62,5 |
| 1841 . . . | 71,5 | 1845 . . . | 68,8 |
| 1842 . . . | 73,5 | 1846 . . . | 65 |
| 1843 . . . | 67 | 1847 . . . | ca. 764 ¹⁾ |

Schilling Banco per Pfund.

| | Domingo | Brasil | Einfuhr in Millionen |
|---------------------|----------------|------------------|------------------------------------|
| 1848 Januar . . . | $3\frac{1}{2}$ | $3\frac{5}{16}$ | 75,479 |
| „ Juli, August . . | 3 | $2\frac{13}{16}$ | Ausfuhr u. Verbrauch |
| „ Schluß des Jahres | $3\frac{1}{4}$ | $2\frac{1}{8}$ | ca. 77 $\frac{1}{2}$ ²⁾ |

Im Jahre 1838 bringen ein außerordentlich kalter Winter, heißer und bald wieder sehr kalter Sommer (6 bis 10° Wärme im August) schwindelerregende Getreidespekulationen hervor. Die Auktionen der holländischen Maatschappij im Frühjahr 1839³⁾ gewinnen großen Einfluß auf den Kaffeehandel. Sie steigern den Konsum und dann die Preise. Das Jahr 1840 zeigt bei großer Einfuhr und starkem Konsum wenig schwankende Preise.

1841 steigt die Zufuhr weiter, die Preise behaupten sich, bis im September auf den holländischen Auktionen große Einkäufe gemacht werden.

Der große Brand in Hamburg im Jahre 1842 übt keinen besonderen Einfluß auf die Preise aus. Die Einfuhr steigt weiter, die Preise sinken.

Im Jahre 1843 ist die Einfuhr geringer, das Geschäftsjahr matt.

1844. Geringe Einfuhr, größerer Umsatz, schwaches Steigen.

1845. Vom 7. Februar ab sehr strenger Winter, Vorräte werden verbraucht; Preise steigen auf $3\frac{3}{4}$ für Domingo, Brasil auf $3\frac{7}{16}$.

1846. Schlechte Ernten, Brotteuerung, geringer Kaffeeverbrauch im Inlande, dafür aber Exporten nach dem Norden. Geringe Schwankungen.

Das Jahr 1847 bringt die bisher größte Zufuhr. Nahrungsmittelteuerung verursacht größeren Kaffeeverbrauch; geringe Sorten sind sehr

¹⁾ Preise S. 587. Einfuhr S. 561, 565, 568, 570, 574, 576, 583.

²⁾ Vb. II. S. 761, 762.

³⁾ L. u. N. Vb. II. S. 417—419.

begehrt. Spekulationsankäufe in Holland heben im Anfang des Jahres den Preis um $\frac{2}{16}$, im Herbst sinkt er auf den früheren Stand ¹⁾).

1848. Die Februarrevolution in Paris zerrüttete das ganze Geschäftsleben, Sinken der Staatspapiere und Aktien, sowie große Fallissements, außer in Frankreich noch in Wien, Frankfurt a. M., Köln, Amsterdam und in andern Orten, waren die Folge.

Die Kaffeepreise sinken bei sehr mattem Geschäft, erheben sich aber im Herbst nach Aufhebung der Blockade ein wenig. Das Geschäft wurde lebhaft ²⁾).

1849. Geldüberfluß verlockt zu großen Handelsunternehmungen. In Kalifornien wird Gold gefunden, Hamburg leitet Unternehmungen nach San Francisco ein. Das Wiedereintreten der Blockade im April bewirkt, daß das Geld in Waren angelegt wird, da neue Zufuhren unmöglich sind. Im August Aufhebung der Blockade, große Zufuhr von Waren und reger Absatz. Kaffee ist bedeutender Spekulationsartikel. Vorräte in Europa ziemlich aufgebraucht. Der Konsum Nordamerikas steigt so sehr, daß er die Hälfte der brasilianischen Ernte beansprucht, und dazu hatten Brasilien und Java schwache Ernten. Die Spekulation war so groß, daß der Umsatz am Platze auf $169\frac{1}{16}$ Millionen Pfund berechnet wurde. Die Einfuhr belief sich auf 74,135 Millionen Pfund. Die Preise für Domingo waren $5\frac{7}{8}$ sh, für Brasil $5\frac{3}{4}$ sh ³⁾).

| | | Reel ord. Brasil | Reel ord. Domingo |
|------|---------------|------------------|-------------------|
| | | sh | sh |
| 1850 | Januar . . . | $6\frac{3}{8}$ | $6\frac{5}{8}$ |
| | Februar . . . | $5\frac{1}{2}$ | $6\frac{3}{8}$ |
| | März . . . | $4\frac{3}{4}$ | $5\frac{3}{8}$ |
| | April . . . | 4 | $4\frac{7}{8}$ |
| | Mai . . . | $3\frac{3}{4}$ | $4\frac{1}{2}$ |
| | Juni . . . | $4\frac{3}{8}$ | $4\frac{11}{16}$ |
| | Juli . . . | $4\frac{1}{2}$ | $4\frac{3}{4}$ |
| | August . . . | $3\frac{7}{8}$ | $4\frac{3}{8}$ |
| | September . . | 5 | $5\frac{1}{8}$ |
| | Oktober . . . | $5\frac{1}{2}$ | $5\frac{3}{8}$ |
| | November . . | $4\frac{3}{4}$ | 5 |
| | Dezember . . | 5 | $5\frac{1}{4}$ |

1850. Einfuhr 63,366 Mill. Pfd., Umsatz am Platze ca. 135 Mill. Pfd., Verbrauch und Abzug ca. $66\frac{1}{2}$ Mill. Pfd. ⁴⁾).

Im Januar wilde Spekulationen in der Annahme, daß der europäische Vorrat sehr gering sei. Bald aber sinkt der Preis ganz erheblich, im April und Mai auf $3\frac{3}{4}$ (Brasil) und $4\frac{1}{2}$ (Domingo) gegen $6\frac{3}{8}$ und $6\frac{5}{8}$ sh

¹⁾ Für die Zeit von 1840 bis 1847 L. u. N. Bd. II. S. 553 fg.

²⁾ Nach A. Soetbeer, Beiträge und Materialien zur Beurteilung von Geld- und Bankfragen, mit besonderer Rücksicht auf Hamburg. Hamburg 1855. S. 83 fg.

³⁾ L. u. N. Bd. II. S. 765, 766.

⁴⁾ L. u. N. Bd. II. S. 775.

im Januar. Da erst kam Kauflust, und gleichzeitig die Nachricht, daß die Ernten niedrig waren. Die Preise stiegen.¹⁾

1851 waren die Preise: März 4—4¹/₈, Mai 3¹/₂, September 3⁷/₈—3¹⁵/₁₆, Oktober 4¹/₄, Dezember 3³/₄. Zufuhr 81,164 Millionen Pfund. Umsatz am Platz 82,1. Die Nachricht, daß die Java-Ernte gut sei, drückt die Spekulationslust, der Preis sinkt um ¹/₂ sh im Januar, festigt sich aber bald wieder. Die Nachricht ungewöhnlich starker Abladungen bringt stärkeres Sinken. Lebhafter und anhaltender Abzug hebt den Preis etwas, trotz starker Zufuhren. Im Dezember drückt der Pariser Staatsstreik den Handel nieder, der Preis sinkt²⁾.

1852 waren die Preise Schilling Banco per Pfund:

| | | |
|---------------------------|--|-------------------|
| Anfang des Jahres | 3 ⁵ / ₈ —3 ⁴ / ₁₆ | reell oder Brasil |
| Mitte " " | 3 ³ / ₄ —3 ¹³ / ₁₆ | " " " |
| Ende " " | 4 ¹ / ₈ | " " " |

Geringe Vorräte, Aussicht auf Preissteigerung, aber einige Inhaber bringen ihre Ware zu früh auf den Markt, und der Preis sinkt um ¹/₈ bis ³/₁₆ sh. Die Befürchtung, daß die von der Maatschappij zur Auktion angemeldeten großen Vorräte (389 000 Ballen) den Preis niederdrücken würden, war grundlos. Die Preise zogen etwas an, und auch die holländischen Herbst-Auktionen üben belebende Wirkung aus, so daß der Preis fortwährend steigt³⁾.

Über die Preise von 1853 bis 1858 orientiert Tabelle VIII im Anhang.

Das Jahr 1853 bringt große Umsätze am Plage. Der Norden Europas hat weniger direkte Zufuhren, daher sehr reges Geschäft in Hamburg⁴⁾.

1854. Die Spekulationen, die den Preis zu Ende des Jahres 1853 hinauftrieben, waren dem Verhältnis von Konsum und Produktion nicht angepaßt. 1854 hört plötzlich die Spekulation auf, und der Preis sinkt allmählich bis zu Ende des Jahres⁵⁾.

1855. Bis August geringer Abzug, Schwanken der Preise, schwaches Sinken. Im August Eingreifen der Spekulation infolge von Cholera in Brasilien. Im November allein war der Umsatz am Plage 16,7 Millionen Pfund⁶⁾.

1856. Geringe Schwankungen. Steigen des Brasilkaffees im August und September wegen geringer Zufuhren, da Nordamerika besser bezahlt. Der teurere Domingo-Kaffee wird immer mehr konsumiert⁷⁾.

1857. Zu Anfang des Jahres große Umsätze, der Preis steigt fortwährend. Die Geldverhältnisse verschlechtern sich, der Diskont steigt allmählich auf 7¹/₂ % am 9. Oktober und auf 9 % am 16. Oktober. Während der Kaffeehandel bis Oktober ziemlich rege war, fängt er nun an, recht matt zu werden; große Zufuhren erhöhen die Unlust. Im November steigt der

¹⁾ L. u. N. S. 771.

²⁾ L. u. N. S. 778.

³⁾ L. u. N. Bd. II. S. 778.

⁴⁾ L. u. N. S. 792.

⁵⁾ L. u. N. Bd. II. S. 796, 797.

⁶⁾ L. u. N. S. 802, 803.

⁷⁾ L. u. N. S. 809, 810.

Diskont, der vorher zeitweilig auf 8 % gesunken war, auf $9\frac{3}{4}$ %. Der Handel liegt total darnieder. Einfuhr 92,8 Millionen Pfund, Umsätze am Platz 114,7 Millionen Pfund¹⁾.

1858. Die Warenhhaber halten zurück, wodurch das Sinken der Preise aufhört; das Vertrauen kehrt wieder, das Geschäft ist, wenn auch weit weniger lebhaft, als im Jahr vorher, nicht unbedeutend. Einfuhr 67 Millionen Pfund. Umsätze am Platz 102,2 Millionen Pfund.

Die bei Tooke und Newmarch-Mher angegebenen Preise vom Ende des 18. Jahrhunderts bis in die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts sind hier gebracht, und nach Mher für den Hamburger Markt kurz begründet worden, weil auf diese Weise ein Überblick darüber gewonnen wird, wodurch vor der Zeit der großen internationalen Verkehrsverbesserungen und den Fortschritten in der Technik des Handels die Preise hauptsächlich bestimmt wurden²⁾.

Das Einströmen des Kapitals in den Handel fand damals längst nicht in dem Umfange statt wie heute, wo das Hinzuziehen des Privatkapitals zu dem Terminhandel, zur Abwälzung und Verteilung des Handelsrisikos auf viele Schultern, den Warenmärkten einen andern Stempel aufdrückt.

2. Hamburgs Kaffeehandel in der Neuzeit.

Der Kaffeeterminmarkt.

Um das Jahr 1870 hob sich der hamburgische Kaffeehandel, durch mehrere Ereignisse vorteilhaft beeinflusst, ganz bedeutend. Die großen Fortschritte auf dem Gebiete des Verkehrswesens, die Brasilien als Kaffeeproduktionsland eine hervorragende Bedeutung gegeben hatten, machten auch Hamburg zum Schauplatz regeren und ausgedehnteren Kaffeehandels.

Im Jahre 1868 war das Telegraphennetz in Brasilien ausgebaut worden. Eisenbahnen und Dampfschiffahrt nahmen lebhaften Aufschwung, und im Jahre 1874 wurde das erste südatlantische Kabel nach Pernambuco in Tätigkeit gesetzt; die Umwandlung der alten Handelsformen durch Dampf und Elektrizität bahnte sich an.

Zu Anfang der 70er Jahre regten sich, nach dem erfolgreichen Krieg und der Gründung des Deutschen Reiches, das Kraftbewußtsein und die Unternehmungslust im deutschen Wirtschaftsleben. Den Hamburger Kaufleuten, die bis dahin, speziell auf dem Gebiete des Kaffeehandels, vom

¹⁾ L. u. N. S. 228 fg.

²⁾ Die Produktionskosten des Kaffees waren für diese Periode leider nicht zu ermitteln; das allmähliche Sinken der Preise wurde hauptsächlich durch die verbesserten Verkehrsverhältnisse herbeigeführt.

Londoner Markt abhängig waren, kam vor allem auch die Hebung der deutschen Goldvaluta sehr zu statten.

Bis dahin hatten die stabilen englischen Goldkurse dem Pflanzer wie dem Exporteur Vorteile geboten; als nun dieser Vorrang des Londoner Marktes fortfiel, und die verbesserten Verkehrsverhältnisse Hamburg wie London zur engen Verbindung mit dem Produktionslande befähigten, konkurrierte der Hamburger Markt nicht nur mit dem Londoner, sondern er hob sich, zumal was den Handel mit Brasilkaffee anbelangt, weit über den Londoner Markt empor. Die Hamburger Kaffeehändler kauften nicht mehr auf den Londoner Auktionen ein, die großen Häuser Brasiliens schickten ihre ständigen Vertreter nach Hamburg.

Diese Zeit der Blüte verblaßte allmählich dadurch, daß die brasilianischen Exportfirmen durch ihre in Hamburg ansässigen Vertreter den Handel mit dem Inland aufnehmen ließen, der bis dahin lediglich in den Händen der Hamburger Importeure gelegen hatte.

Um diese Zeit ungünstigen Geschäftsganges des Hamburger Kaffeehandels wurde 1880 in Newyork die erste Terminbörse eröffnet, der im Jahre 1882 die Terminbörse in Havre folgte, das heute noch der erste Platz für den Kaffeeterminhandel ist.

Verfehlte Geschäftsoperationen sollen die Havrester Kaffeehändler dazu gedrängt haben, den Terminhandel einzuführen, um fernstehendes Kapital ihrem überfüllten Markt zuzuführen. Wie dem auch sein mag, das Experiment gelang über Erwarten gut; vor 1882 entfiel nur knapp über die Hälfte der gesamten Kaffeereinfuhr Frankreichs auf Havre, nach 1882 war Havre mit ungefähr drei Viertel an der Gesamteinfuhr beteiligt.

Die Macht des havrester Marktes wuchs seit 1882 gewaltig, und wurde auch in Deutschland fühlbar.

Der Import von Frankreich in das deutsche Zollgebiet betrug im Jahre 1882 nur 1,2 % der Gesamteinfuhr, im Jahre 1886 war dieser Prozentsatz auf 8,9 angewachsen, während Hamburgs Einfuhr in das deutsche Zollgebiet zurückging.

In den 70er Jahren und 1880—1882 war meist ein Drittel der Santosausfuhr nach Hamburg gegangen, seit 1882 sank der Anteil auf ein Fünftel und noch weniger herab¹⁾. Nachfolgende Tabelle veranschaulicht die Sachlage.

¹⁾ Diese und die nachfolgenden Zahlen zur Zeit der Einführung des Terminhandels in Havre usw. aus Karl Schönfeld „Der Kaffee-Engroßhandel Hamburgs.“ Heidelberg 1903. S. 87 fg.

| Gesamteinfuhr in das deutsche Zollgebiet | | Davon | | | |
|---|-----------|-------------|------------|----------------|------------|
| | | aus Hamburg | | aus Frankreich | |
| Jahr | in Tonnen | in Tonnen | in Prozent | in Tonnen | in Prozent |
| 1878 | 99 284 | 37 263 | 37,5 | 672 | 0,7 |
| 1879 | 112 594 | 41 153 | 36,6 | 563 | 0,5 |
| 1880 | 94 222 | 31 050 | 39,9 | 488 | 0,5 |
| 1881 | 104 153 | 38 770 | 37,2 | 1 296 | 1,2 |
| 1882 | 107 115 | 40 599 | 37,9 | 1 292 | 1,2 |
| 1883 | 114 175 | 43 007 | 37,7 | 2 710 | 2,4 |
| 1884 | 111 108 | 37 017 | 33,3 | 8 032 | 7,2 |
| 1885 | 118 134 | 40 790 | 34,5 | 9 867 | 8,4 |
| 1886 | 123 631 | 44 455 | 36,0 | 11 067 | 8,9 |
| 1887 | 101 833 | 40 340 | 39,6 | 6 246 | 6,1 |
| 1888 | 114 659 | 47 027 | 41,0 | 4 945 | 4,3 |

Die Zeit von 1882—1887 zeigt ein starkes Anschwellen der französischen Kaffeeeinfuhr in das deutsche Zollgebiet. Die Dinge ändern sich sofort, als nun auch Hamburg im Jahre 1887 eine Terminbörse einrichtet. Während Hamburg, das stark in Abhängigkeit von Havre geraten war, im Jahre 1886 noch 83 661 Doppelzentner Kaffee von Havre bezog, belief sich die Havreſer Einfuhr nach Hamburg im Jahre 1889 nur mehr auf 8488 Doppelzentner. Diese Abhängigkeit Hamburgs von Havre ſoll zwar recht freiwillig geweſen ſein, da die groſen Hamburger Firmen in Havre ſpekulierten, was um ſo leichter zu bewerkſtelligen war, als die auswärtigen Terminbörfen in Hamburg ihre Agenten hatten.

Da mochte es freilich beſſer ſein, daß der Kaffeehandel und das Geld im Lande blieb. Die Hamburger Terminbörſe, die ein Jahr nach Gründung des Terminhandels nach dem Vorbilde von Havre, eine Abrechnungsſtelle, die Warenliquidationskaſſe (zugleich für Zucker und Baumwolle) einfuhrte, brachte einen völligen Umſchwung in den Hamburger Kaffeehandel. Hamburg eroberte einen der erſten Plätze im Kaffeehandel.

Für das Effektivgeſchäft ſind in Europa die wichtigſten Kaffeemärkte London, Bremen, Hamburg, Trieſt, Havre, Bordeaux, Marſeille, Antwerpen, Amſterdam und Rotterdam; für das Termingeschäft ſind es Havre, Hamburg, Marſeille, London, Antwerpen, Amſterdam und Rotterdam¹⁾. London, Antwerpen, Amſterdam, Rotterdam haben bald nach Hamburg den Terminmarkt eingeführt.

Der Geſamtterminumſatz der Welt in Kaffee betrug in der Zeit von 1894—1900 in Prozenten:

¹⁾ R. Sonnborſer, „Die Technik des Welthandels“. Wien und Leipzig 1905. Bb. II. S. 158 und 169.

| | 1894 | 1895 | 1896 | 1897 | 1898 | 1899 | 1900 |
|----------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|
| Havre. | 37 ¹ / ₂ | 41 | 44 ³ / ₄ | 38 | 36 ¹ / ₂ | 33 ¹ / ₄ | 34 ¹ / ₄ |
| Newyork | 32 | 27 | 27 ³ / ₄ | 24 ³ / ₄ | 26 ¹ / ₂ | 26 ¹ / ₄ | 25 |
| Hamburg | 22 ¹ / ₄ | 25 ¹ / ₄ | 20 ¹ / ₂ | 23 ³ / ₄ | 22 ¹ / ₄ | 23 | 19 ¹ / ₂ |
| London | 5 | 3 ³ / ₄ | 4 ¹ / ₄ | 9 ³ / ₄ | 9 ³ / ₄ | 12 ¹ / ₂ | 14 ¹ / ₄ |
| Amsterdam, Rotterdam | 3 ³ / ₄ | 2 ¹ / ₂ | 2 ¹ / ₂ | 3 ¹ / ₂ | 4 ³ / ₄ | 4 ³ / ₄ | 6 ³ / ₄ |
| Antwerpen | 1 ¹ / ₂ | 1 ¹ / ₂ | 1 ¹ / ₄ | 1 ¹ / ₄ | 1 ¹ / ₄ | 1 ¹ / ₄ | 1 ¹ / ₄ 1) |

Der junge Terminhandel beunruhigte den Markt Ende der 80er Jahre sehr stark. Mit etwas mehr Ruhe und Würde gehandhabt, hätte er nicht so scharfe Gegnerschaft hervorgerufen, und es ist eigentlich erstaunlich, daß die Kaufmannschaft Hamburgs, die doch gewisse Traditionen hatte, die Ausschreitungen der Spekulation nicht unterband.

Da die Abhandlung über die Baumwolle eine eingehendere Darstellung über den Terminhandel und seine Wirkung auf die Preisbildung geben soll, kann hier von einem näheren Eingehen auf dieses Thema abgesehen werden²⁾, doch sollen einige besonders schroffe Beispiele von dem Einfluß des Terminhandels auf den Umsatz, die Preise, und die Verteuerung des Kaffees durch erneute Spesen erwähnt werden. Daß die Detailpreise nicht die Schwankungen der Terminpreise zeigen, ist selbstverständlich. Je mehr die Preise sich den tatsächlichen Konsumpreisen (den Ladenpreisen) nähern, um so mehr zeigt sich eine Tendenz zur Stabilisierung der Preise. Große Änderungen von heute auf morgen darf der Detaillist dem kaufenden Publikum nicht zumuten. Manche Käuferkreise zahlen dauernd zu hohe Preise, die große Masse der Käufer würde jedoch bei sinkenden Terminpreisen zeitweise billiger kaufen können; der Verkaufende hält aber möglichst lange an dem gleichen Preise fest und muß er schließlich dennoch den Preis herabsetzen, trotzdem frühere Abschlüsse ihn an den höheren Preis binden, dann bleibt der Ausweg der Warenverschlechterung.

Die Gewohnheit des kaufenden Publikums, die Preise von gestern, müssen hier beachtet werden, während an der Terminbörse eine Gewohnheit, eine Rücksichtnahme auf gewesene Preise nicht existieren, und es den Großlisten und Detaillisten überlassen bleibt, wie sie die oft außerordentlichen Differenzen ausgleichen, eine annehmbare Reihenfolge der Preise herstellen wollen. Gleich im Gründungsjahre der Hamburger Terminbörse gingen die Wogen der Spekulation sehr hoch. Das Erntejahr 1886

¹⁾ Schönfeld. S. 109.

²⁾ Es orientieren: R. Sonnborfer, „Die Technik des Welthandels“; R. Schönfeld, „Der Kaffee-Engroßhandel Hamburgs“ und A. Bayerdorffer, „Der Kaffeeterminhandel“, Conrads Jahrbücher.

(mit dem 1. Juli beginnend) war nicht günstig gewesen, man hoffte auf eine Knappheit des Kaffees im Jahre 1888, und führte im Jahre 1887 eine steigende Bewegung herbei.

Die Kurse in Havre nahmen 1887 folgenden Verlauf:

| | | | |
|-------------------|----------------------|--------------------|----------------------|
| 17. Februar . . . | 74 $\frac{1}{2}$ Fr. | 30. Juni . . . | 93 $\frac{1}{2}$ Fr. |
| 15. April . . . | 90 " | 19. Juli . . . | 112 " |
| 1. Juni . . . | 125 " | 29. November . . . | 90 " |
| 13. Juni . . . | 107 " | 31. Dezember . . . | 101 " |

Anfang 1888, als die Wirkung der Mißernte hätte eintreten müssen, wurde über vorzügliche Ernteausichten für 1888/89 berichtet.

Hamburg notierte 1888:

| | | | |
|-------------------|-----------------------|--------------------|-----------------------|
| 3. Januar . . . | 82 $\frac{1}{2}$ Pfg. | 4. August . . . | 59 $\frac{1}{2}$ Pfg. |
| 27. " . . . | 65 " | 7. September . . . | 135—200 " |
| 24. Februar . . . | 54 " | 1. Oktober . . . | 68 $\frac{1}{4}$ " |
| 4. April . . . | 66 " | 23. " . . . | 69 $\frac{1}{2}$ " |
| 19. " . . . | 59 " | 5. Dezember . . . | 88 " |
| 30. Mai . . . | 78 " | 20. " . . . | 77 " ¹⁾ |
| 28. Juni . . . | 61 $\frac{1}{2}$ " | | |

Die Lage des Kaffeemarktes war in der Zeit vom Februar 1887 bis Februar 1888 durchaus gesund, die Ernteschätzungen waren übertrieben, eine ruhige Steigerung der Preise wäre am Platze gewesen: Die Spekulation allein führte das ungesunde Hin- und Herwerfen der Preise herbei, und einen Riesenumsatz, der den tatsächlichen Vorräten an Kaffee und den Ernteausichten keineswegs entsprach. Im Kaffeeterminhandel wurden im Jahre 1888 in Hamburg 16 486 000 Sack Santos-Kaffee gehandelt, in Havre 13 850 000 Sack, und in Antwerpen 3 216 500 Sack, zusammen 33 552 500 Sack Santoskaffee, während die Santosernnte nur 3 500 000 Sack betrug ²⁾.

Im Jahre 1888 wurden an sieben Terminbörsen, vom 1. Januar bis 15. Dezember, 61 682 250 Sack gehandelt; die damalige Jahresproduktion Brasiliens wäre, wenn sie allein in Betracht gekommen wäre, etwa 12 mal umgesetzt worden. Brougier berechnet: „Der Wert dieses Umsatzes beziffert sich bei einem Durchschnittspreis von 70 Pfg. pro Pfund auf ungefähr 5000 Millionen Mark, die daraus an Makler, Kommissionäre und Liquidationskassen bezahlte Kommission von 1 $\frac{1}{2}$ % auf etwa

¹⁾ Adolf Brougier, „Der Kaffee, dessen Kultur und Handel“ (Vortrag) mit einem Anhang über den Terminhandel im Kaffeegeschäft. München 1889. S. 57.

²⁾ C. Joh. Fuchs. „Der Warenterminhandel“. Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung und Verwaltung 1891. Bd. XV. S. 84, 85 (Fußnote).

75 Millionen Mark¹⁾“. Die Liquidationskaffe schloß nach ihrem Jahresbericht vom 16. Februar 1889 für die ersten 1½ Jahre ihres Bestehens mit einem Reingewinn von 1342 045 Mk. ab, bei einem eingezahlten Aktienkapital von 750 000 Mk.²⁾.

Der ungefähr in die gleiche Zeit fallende Kaffee-Korner (1888) zu Hamburg vermochte die Kaffeepreise, trotz ausnehmend guter brasilianischer Ernte, künstlich so hoch zu halten, daß nach angestellten Berechnungen den Produktionsländern von den Konsumländern ungefähr 300 Millionen Mark mehr bezahlt wurden, als dem Werte der Ware derzeit entsprach³⁾).

Diese ersten Ausschreitungen der Terminbörsen sind keineswegs auch die letzten gewesen, wenngleich man sagen kann, daß die Feinde des Terminhandels sich mit allzu schweren Befürchtungen trugen.

Diese kurzen Notizen sollen vorläufig nur zeigen, wie Angebot, Nachfrage und damit die Preisbildung vom Produzenten und Konsumenten nunmehr gänzlich zu einer Gruppe von Händlern hinüberglitten, die sozusagen beruflich die Preise einer Ware, hier des Kaffees, bestimmen.

3. Kaffeestatistik.

Die Teilnehmer des Terminmarktes, dieses Brennpunktes der Preisbildung, müssen selbstverständlich irgend einen Anhalt, eine Meinung haben, die sie veranlaßt, die durch die Makler⁵⁾ vor Geschäftsbeginn festgestellten Preise zu erhöhen oder zu erniedrigen.

Angebote und Nachfrage, die neben den Produktionskosten die Preise der Ware bestimmen, wie kommen sie zustande?

Durch die Nachrichten über die Lage des Kaffeemarktes, in erster Linie durch Nachrichten aus dem ausschlaggebenden Produktionslande, aus Brasilien.

¹⁾ Brougier. S. 55.

²⁾ Brougier. S. 51.

³⁾ Brougier. S. 67.

⁴⁾ Die Vorgänge an der Hamburger Kaffeebörse im Jahre 1888 schildert Bayerdörffer, Jahrb. f. Nat. u. St., 3. Folge, Bd. I, eingehend.

⁵⁾ Fünf vom Börsenvorstand „durch Handschlag zur Aufwendung aller Sorgfalt behufs richtiger Preisermittlung verpflichtete“ Makler stellen sich, etwas erhöht, in die Mitte des Saales des Hofes des „Vereins der am Kaffeehandel beteiligten Firmen“, und einer der Makler ruft die Kurse des laufenden Monats aus. Der Kurs wird unter Beteiligung aller Anwesenden festgestellt. Auch für die folgenden 11 Monate werden die Preise ermittelt, falls auf jeden Monat Geschäfte abgeschlossen worden sind. Die festgestellten Kurse werden niedergeschrieben und von einem Mitglied des Vorstandes unterzeichnet. Diese Preise werden in den Börsenräumen angeschlagen und durch Preislisten und Zeitungen veröffentlicht. Nachmittags erfolgt im Börsegebäude nochmals eine Kursfeststellung. — Kursnotierung und Termingeschäfte werden an jedem Wochentag vorgenommen.

Die brasilianischen Ernteschätzungen und die Berichte über die Stocks sind für den Kaffeehandel äußerst wichtig. Eine zuverlässige Statistik über die in Frage kommenden Faktoren gibt es jedoch nicht. Die vorgenommenen Schätzungen geben nur einen Näherungswert, und „jeder muß eben sehen, wie er mit seiner Schlaueit am weitesten kommt“, sagt H. Kurth am Schluß seiner Ausführungen über die Ernteschätzungen, die den nachfolgenden Angaben zugrunde liegen.

Um einen Überblick über die Größe der Ernte zu erhalten, muß ermittelt werden:

1. die Größe der Plantagen und die Zahl der Bäume,
2. die Lage der Plantagen (Norden, Süden, Höhe),
3. das Alter der Bäume,
4. die Witterungserscheinungen (Trockenheit, Regen, Frost),
5. Verlauf von Blüte und Fruchtansatz,
6. Lage der Pflanze und
7. Verkehrsverhältnisse im Produktionslande.

Außer diesen regelmäßig zu beachtenden Faktoren, von denen die Punkte 6 und 7 kaum berücksichtigt werden, müßte die Aufmerksamkeit noch zugewendet werden:

- a) forcierten Realisationen,
- b) Syndikatsinflüssen und
- c) dem Stand des Wechselkurses.

Ein staatliches statistisches Bureau oder irgend ein offizielles Informationsbureau über Kaffeeproduktion und Kaffeehandel gibt es in Brasilien nicht. Ein jedes Bureau, gleichviel ob von der Regierung, der Handelswelt oder den Pflanzern eingerichtet, wäre auf die Berichte der Pflanze angewiesen. Diese haben aber keineswegs den Wunsch, sich gegenseitig klare Mitteilungen über den Umfang ihrer Produktion und die Größe ihrer Vorräte zu machen, geschweige denn den beiden anderen Interessentengruppen. Die Ernteschätzungen beruhen auf den Berichten von Agenten und Exporteuren, und diese wiederum stützen sich vielfach auf die Erhebungen der brasilianischen Municipalkammern, die die Ernte jeder Fazenda zum Zweck der Steuererhebung schätzen lassen.

Diese amtlichen Erhebungen geben jedoch kein richtiges Bild, da die Pflanze, je nach ihrer Lage und ihren Absichten, ihre Ernte häufig zu niedrig oder zu hoch einschätzen. Außerdem ist Brasilien nicht Preußen, und Beamtenapparate arbeiten drüben nicht so exakt, wie bei uns zu Lande.

Aber selbst wenn der Pflanze oder ein Taxator großer Firmen genaue Angaben machen will, so ist ihm das ganz unmöglich.

Von den oben aufgeführten Faktoren sind die ersten drei Punkte verhältnismäßig leicht zu erfassen; Punkt 4 und 5 entziehen sich aber einfach der Beurteilung. Die Pflanze selbst irren sich oft ganz gewaltig.

Was die Witterungsverhältnisse angeht, so bedürfen die verschiedenen Distrikte oft recht verschiedener Witterungsverhältnisse.

Die heiße Zone im mittleren Brasilien braucht reiche und regelmäßige Regenfälle, damit die Fruchtentwicklung gut vonstatten geht. In dem weniger heißen Süden entwickelt sich unter derartigen Bedingungen der Kaffeebaum, sein Holz und Laub, sehr üppig, aber die Früchte bleiben zurück. Hier gibt es große Wälder und Flüsse, so daß die Luft genügend mit Feuchtigkeit gesättigt ist. Die Früchte reifen langsamer im Süden, wodurch sich die Erntekosten erhöhen. Da die Ertragsfähigkeit der Bäume im Süden erheblich hinter der des Nordens zurückblieb, hat man große Abforstungen unternommen, und die Fruchtbildung der Kaffeebäume tatsächlich damit beschleunigt.

In andern Gegenden ist man hingegen so unvorsichtig mit dem Abholzen vorgegangen, daß das Klima nunmehr ungünstiger geworden ist.

Derartige Momente werden in den Ernteschätzungen gar nicht beachtet, den Veränderungen, selbst Neuanpflanzungen, wird zu wenig nachgegangen.

Die Berichte über die Folgen der Witterung lauten recht verschieden. Während einige den Regen preisen, da er die Blütenfülle gekräftigt hat, klagen andere, die junge Frucht sei durch den Regen beeinträchtigt worden, usw. Im Dezember 1904 bis Februar 1905 hatte der viele Regen fast überall eine solche Laubfülle hervorgerufen, daß der noch grüne Kaffee stark verdeckt wurde. Man schätzte die Ernte niedrig ein und irrte sich sehr.

In den Provinzen Sao Paulo, Minas Geraes und Espirito Santo, die ungemein hügeliges Terrain haben, führen häufige Überschwemmungen den am Boden zum Trocknen ausgebreiteten Kaffee hinweg. Für diese Distrikte können die Schätzungen nach Qualität und Quantität erst aufgenommen werden, wenn der Kaffee in die Lagerhäuser überführt worden ist.

Allein die große Ausdehnung des Gebiets, in dem Kaffee angebaut wird, und die Verschiedenheit der Bedingungen, unter denen der Kaffee in den verschiedenen Distrikten am besten gedeiht, machen die großen allgemeinen Schätzungen unmöglich.

Selbst für relativ kleinere Gebiete ist die Schätzung schwer. So erhielt die Firma Nork & Cie. in Havre von ihrem Korrespondenten in Sao Paulo, der bereits 15 Jahre dort lebte und Ernteschätzungen vornahm, die Nachricht, die Ernte 1905—06 werde etwa $8\frac{1}{4}$ Millionen Sack betragen. Der Korrespondent hatte bei seinen Berechnungen die Verhältnisse des Nordens von Sao Paulo zugrunde gelegt. Ein Tagator

derselben Firma, der vornehmlich die südlichen Distrikte Sao Paulos beachtet hatte, schätzte die Ernte auf 6 Millionen Sack. Wie zuverlässig aber die brasilianischen Ernteschätzungen sind, erfuhr die gleiche Firma durch zwei Angaben vom 4. Oktober 1906, die um 50 % differierten.

Aber auch Fachleute und vorzügliche Kenner brasilianischer Verhältnisse irren sich, wie manche Beispiele zeigen¹⁾. Schließlich kursieren in Brasilien selbst abweichende Berichte von denen, die an die Hauptkaffeemärkte gekabelt werden, und die Pflanzer selbst haben nicht nur gelernt, über den wahren Stand der Dinge zu schweigen, es werden auch Berichte ausgegeben, die den Tatsachen nicht entsprechen.

Die oben besprochene unzureichende Methode der Ernteschätzungen beginnt man jetzt durch eine andere zu ersetzen. Die Ernteschätzungen sollen auf die Nachweise über den Transport des Kaffees nach jeder einzelnen Eisenbahnstation aufgebaut werden. Ob und in wie weit die Statistik dadurch gebessert worden ist, ist noch unbekannt.

Um das Ermitteln der Vorräte steht es besser, als um das der Ernte; sicher ist aber auch hier die Statistik keineswegs. Bei der mißlichen Lage der Pflanzer sind nur wenige in der Lage, Vorräte aufzustapeln. Da in großen Fazenden das Betreten der Lagerräume verboten ist, ist es dem Taxator sehr schwer, ein Urteil zu gewinnen, und auch die von kapitalkräftigen Händlern aufgekauften Vorräte sind kaum festzustellen. Die Taxatoren nehmen nach der allgemeinen Lage an, daß die Ware so schnell wie möglich zum Stapelplatz verkauft wird. Auf diesen Zufuhren und Vorräten fußen ihre Schätzungen.

Daß in den letzten Jahren auffallend rasche Erscheinen der Ware verleitete manche, auf starke Vorräte zu schließen; die Lage der verschuldeten Pflanzer, die verbesserten Aufbereitungsmaschinen und die ausgezeichneten Verkehrsmittel wurden zu wenig beachtet.

Im allgemeinen erschwert die Unregelmäßigkeit der Zufuhren die Ermittlung der Vorräte in Brasilien sehr.

Diese Berichte nun, unzuverlässiger, als die über Zucker und Baumwolle, bilden die Grundlage für Angebot und Nachfrage.

4. Andere Momente der Preisbildung.

Neben der brasilianischen Statistik steht die viel ältere und brauchbarere holländische Statistik, die von großen Firmen zusammengestellt wird.

Damit hören die offiziellen Statistiken aber auch auf, denn für die

¹⁾ Nork & Cie schreiben am 8. Dezember 1906: „Anfang Juli 1905 schätzten tüchtige Brasilianer die Ernte 1905/06, die schließlich nur 10 Millionen ergab, auf 13 Millionen Sack.“

vielen anderen in Frage kommenden Produktionsländer ist eine Kontrolle der übermittelten Nachrichten ganz unmöglich¹⁾.

Die Pest, gelbes Fieber, Cholera und andere Krankheiten schneiden den Verkehr mit diesen Ländern plötzlich ab. Aufstände und Unruhen aller Art entziehen den Plantagen die Arbeiter, und führen zu Handelsstockungen; die Frachtpolitik der großen Dampferlinien will beachtet sein, und die ganzen politischen und wirtschaftlichen Vorgänge in den Produktions- und Konsumtionsländern.

Schließlich wirkt auch der Stand der Valuta der Produktionsländer auf die Preise.

Um bei dem Hauptproduktionsland, Brasilien, zu bleiben, mag darauf hingewiesen werden, daß die Offerten, die die brasilianischen Exporteure den Hamburger Firmen machen, gewöhnlich auf englische Münze lauten. Naturgemäß spielt der Kurs bei der Abrechnung zwischen dem Verkäufer in Brasilien und dem Käufer in Hamburg eine Rolle.

Schönfeld²⁾ räumt dem Kurs auch noch einen weiteren Einfluß auf die Preisentwicklung ein. Er erklärt das an folgenden Vorgängen.

Kurz nach der Abdankung des Kaisers Dom Pedro, 15. November 1889, begann die brasilianische Valuta zu schwanken und zu fallen, und zwar fiel sie von ca. 28 d. im Jahre 1889 auf ca. 10 d. im Jahre 1895. Die Kaffeepreise waren damals recht hoch, die Pflanze dehnten in dieser ihnen günstigen Periode ihre Pflanzungen aus. Dann fielen von 1896 an die Kaffeepreise, da das Angebot sehr zunahm. Die Valuta änderte sich aber ebenfalls, sie fiel fortgesetzt, bis der Kurs 1898 mit 5¹¹/₁₆ d. den tiefsten Stand erreichte. Wäre sie unverändert geblieben, so hätten die Pflanze ihre Produktion einschränken müssen, so aber trat eine Überproduktion ein, da das Sinken des Geldes nicht zugleich zu Lohnerhöhungen führte.

Das durch die Pflanze selbst herbeigeführte Dilemma verschärfte sich zu einer Krise, als von 1898—99 an die Kurse der Valuta stiegen, ohne daß die Kaffeepreise sich heben konnten. Man schlug sogar vor, einen Teil der Ernte zu verbrennen, um das Angebot herabzumindern. Dieser Notstand wurde zum großen Teil dadurch bewirkt, daß die Ent-

¹⁾ Als Produktionsländer kommen in Betracht: 1. Afrika: Abessinien, die Galla-Länder, Somaliland, Deutsch-Ostafrika, Moçambique, Madagaskar, Réunion, Mauritius, Natal, Westafrika, der Kongostaat, Kamerun, Togo und Liberia; 2. Asien: Arabien, Vorderindien, Ceylon, Java, Sumatra, Celebes; 3. die Südpazifik-Inseln; 4. Amerika: Mexiko, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Westindien (Cuba, Jamaika, Haiti, Puerto Rico, Guadeloupe, Martinique) und Südamerika, und zwar Guyana, Venezuela, Columbien, Ecuador, Peru, Bolivien und Brasilien.

²⁾ Schönfeld. S. 133 fg.

Rapka-Ernst, Welt handelsartikel und ihre Preise.

wicklung der brasilianischen Valuta eine Produktionsausdehnung hervorrief zu einer Zeit, in der die Kaffeepreise bereits fielen. Bei einer normalen Entwicklung der Wertverhältnisse wäre die Zunahme der Produktion wohl nicht vorgenommen worden. Dies der Zusammenhang zwischen der Valutabewegung und der Preisbewegung Brasiliens.

Ziehen wir nun die Kreise wieder enger und kehren zum Hamburger Markt zurück, so sehen wir, daß die Momente noch nicht erschöpft sind, aus denen der Händler seine „Meinung“ bilden muß. Noch sind die Privatnotierungen zu berücksichtigen, die Größe der Effektivabschlüsse, die Terminumsätze, die allerdings leicht zu ermittelnden regelmäßig veröffentlichten Angaben über die Zufuhren in Hamburg, und die sehr schwer festzustellende Höhe des Konsums; entzieht es sich doch der Beurteilung, in welcher Höhe die Menge der abgehenden Ware zu späterer Verwendung eingelagert wird.

Am stärksten aber wohl spricht die Kollektiv-„Meinung“ einer Gruppe: der Hauffe- oder Baisseseite. Die vielen zu berücksichtigenden Momente, die zum Teil nur als Wahrscheinlichkeiten angesehen werden müssen, die auf schwachen Füßen stehen, drängen förmlich zu einem Zusammenschluß einer Mehrheit von „Meinungen“ zu einer Macht, die den Markt beherrscht, und aus all dem Vermuteten, Fließenden ein Festes macht: den Preis, der nicht der objektive, noch subjektive Wert einer Ware, noch als Preis ein der allgemeinen Marktlage entsprechendes Kompromiß aus beidem ist, sondern eben eine „Meinung“, bei der der Wunsch, ein wirtschaftlicher, allzu menschlicher Wunsch, der Vater des Gedankens ist.

5. Die neuzeitliche Entwicklung der Kaffeepreise.

Um einen Vergleich über die Entwicklung der Kaffeepreise vor der Zeit der für den Handel bahnbrechenden großen Verkehrsverbesserungen und der neuesten Zeit zu gewinnen, sei eine Tabelle über die letzte Hälfte des vorigen Jahrhunderts eingefügt, die die großen Bewegungen der Kaffeepreise, zumal seit dem Jahre 1870, recht anschaulich darstellt. Deshalb das Jahr 1870 eine besondere Beachtung verdient, ist bereits gesagt worden. (Tabelle IX.)

Interessant ist es zu sehen, wie die Preise der vier verschiedenen Kaffeeforten, die bis zu Anfang der 70er Jahre ziemlich unabhängig von einander sind, von der Zeit der Verkehrsverbesserungen, besonders der Kabellegung an, ihren Charakter verlieren. Brasilien hat die Führung, das Kabele nivelliert. Doch auch noch etwas anderes ist auffallend: die ziemlich regelmäßige Wiederkehr des Hoch- und Tiefstandes und das raschere Aufsteigen, als Abfallen der Preise.

Diese Erscheinungen erklären sich aus der Eigenart der Kaffeepflanze.

Der Kaffeebaum, ob geät oder gepflanzt, liefert im dritten Jahre die ersten Beeren; zwischen dem fünften und zehnten Jahre liegt die ertragreichste Zeit, mit dem 20. Jahre hört die Ertragsfähigkeit meistens auf.

So lange die Preise so niedrig sind, daß der Anbau des Kaffees unrentabel ist, werden keine neuen Pflanzungen angelegt; das Kaffeeangebot muß langsam knapp werden, da der Konsum steigt.

Nun steigen die Preise und zwar steigen sie ständig und ziemlich stark, da eine Konkurrenz nur durch Surrogate möglich ist.

Neuanpflanzungen werden vorgenommen, oder ältere Kulturen werden intensiver bearbeitet; der Absatz der neuen Kulturen kann aber erst im vierten Jahre erfolgen. Dann ist das Angebot stark, die Preise können nicht lange auf der Höhe verharren, sie sinken.

Dieses Sinken der Preise hält längere Zeit an, da eine Produktions-einschränkung jetzt unmöglich ist. Denn in einem für die Erzeugung des Kaffees so vorzüglich geeigneten Lande, wie Brasilien, gedeiht der Kaffeebaum auch ohne Pflege. Die Ernte wird auf den Markt gebracht, und nur langsam läßt die Ertragsfähigkeit der Bäume nach. Ein Anpassen an den Bedarf ist bei dem Kaffeebau, der nicht in einem jeden Jahr neu vorgenommen wird, wie z. B. der Rübenbau, nicht möglich.

Diese Erklärung Schönfelds ist in der großen Linie recht einleuchtend, erscheint aber angesichts der vielen legitimen und illegitimen Faktoren, die die Preise beeinflussen, nicht ausreichend.

Die Durchschnittspreise in Hamburg für die Zeit von 1850—1906 zeigt Tabelle X.

Die Tabellen XI, XII und XIII geben einen Überblick über die Entwicklung der Kaffeeproduktion, des Kaffeekonsums und der Kaffeepreise, die zweifellos ein erheblich abweichendes Bild geben würden, falls der Kaffee nicht fast überall Gegenstand einer hohen Besteuerung wäre, die die natürliche Entwicklung dieses Artikels hemmt.

Die Baumwolle.

Erster Teil.

1. Geschichtliches.

a) Heimat der Baumwolle. Verbreitung der Baumwolle und des Handels mit Baumwolle und Baumwollwaren.

Wie der Zucker, so hat auch die Baumwolle ihre Heimat in Indien. Wenngleich keine festen Anhaltspunkte für diese Behauptung aufgebracht werden können, so stimmt doch die Mehrzahl der Fachschriftsteller darin überein, daß alle alten Literaturdenkmäler auf Indien als Ursprungsland und älteste Verarbeitungsstätte der Baumwolle hinweisen. Im 8. Jahrhundert v. Chr. bestimmt Manu in seinem Buch II, Nr. 44, daß die Opferfäden der Brahmanen, die sie in drei Streifen um den Kopf schlingen, aus Baumwollfaser angefertigt sein müssen¹⁾.

Die Baumwolle und deren Verarbeitung war jedoch zweifellos bereits weit früher in Indien bekannt und allgemein verbreitet.

Wahrscheinlich haben schon die Phönizier, dieses bedeutendste Handelsvolk der alten Welt, mit baumwollenen Kleidern gehandelt. Die Phönizier beherrschten das Mittelmeer und standen in direkter Verbindung mit Arabien und Hinterindien, sie hatten Handelsverbindungen und auch Niederlassungen in Sizilien, Italien, Gallien und Spanien, und vermittelten hier fast ausschließlich den Verkehr mit dem Orient. Vorzügliche Dienste leisteten ihnen darin ihre nordafrikanischen Kolonien. Von hier aus trieben sie einen ausgedehnten Seehandel, später auch mit den Latinern, Römern und der Westküste Europas, bis diese Kolonien (146) zu einer römischen Provinz wurden.

Des Handels mit Rohbaumwolle wird jedoch nirgends Erwähnung getan, Handelsgegenstand waren lediglich die Baumwollwaren.

¹⁾ Oppel, „Die Baumwolle“. Leipzig 1902. S. 11. Baumwollfaser: bei Manu „Karpasi“. Da nun in der hindostanischen Sprache das Wort „Kapas“, das aus dem älteren Sanskritwort „Karpasi“ her stammt — denn das Hindostani ist eine Tochtersprache des Sanskrit — Baumwolle heißt, so würde demnach auch das bei Manu vorkommende Wort „Karpasi“ Baumwolle zu bedeuten haben“.

Das erste und einzige Kulturland, das in ältester Zeit Baumwolle anpflanzte und verarbeitete, war Griechenland. Alexanders Zug nach Griechenland hatte die Kenntnis der Baumwolle dort vermittelt und es ist feststehend, daß im zweiten Jahrhundert n. Chr. in Patrae Baumwolle, die in Elis angebaut wurde, von den Frauen zu Haarnetzen und Kleidungsstücken verarbeitet wurde. — Diese Haarnetze aus Patrae gehörten u. a. auch zu den zollpflichtigen Baumwollwaren, die in Rom eingeführt wurden.

Die Römer waren durch ihre Eroberungen der Küstenländer des Mittelmeeres schon seit langer Zeit mit der Baumwolle bekannt geworden.

Die Baumwolle und Baumwollwaren gingen fast die gleichen Wege wie der Zucker. Die überaus betriebsamen, klugen und geschäftstüchtigen Araber wurden auch für die Baumwolle die großen Vermittler. Wohin sie auf ihren Eroberungszügen kamen, erhielten sie sorgsam die alten Kulturgüter, und verpflanzten sie in andere Gegenden, so auch die Baumwolle und die Baumwollstoffe.

Isfahan, der Mittelpunkt eines bedeutenden Karawanenhandels, war berühmt wegen der dort angefertigten leinenen baumwollenen und härenen Zeuge¹⁾. Im 9. Jahrhundert legten die Araber Baumwollkulturen in Spanien an, die die Veranlassung zu einer bedeutenden Baumwollindustrie wurden.

Karl dem Großen wurde von dem arabischen Fürsten Abu Abdullah ein in Spanien angefertigtes baumwollenes Gewand zum Geschenk gemacht: wohl das erste, das in Deutschland getragen wurde.

Die Baumwollindustrie stand in Spanien um die Mitte des 13. Jahrhunderts in Blüte, und im 14. Jahrhundert übertrafen die prächtig gefärbten Baumwollgewebe Granada sogar die berühmten assyrischen Waren.

Etwas um die gleiche Zeit, gegen Ende des 13. Jahrhunderts, sah der bekannte Reisende Marco Polo Baumwollpflanzungen sowie Baumwollfabriken in der chinesischen Provinz Tokien. Die Eroberung Chinas durch die Tartaren soll die Baumwolle dort eingeführt haben. Chinesische Nanfings wurden dann später ihrer Vortrefflichkeit wegen bekannt und berühmt. Doch auch Vorderasien hatte nach Marco Polos Berichten eine blühende Baumwollindustrie. Armenien (feine Kattune), Persien, die südliche Tartarei und Südrussland produzierten über den eigenen Bedarf hinaus, für den Export, doch gingen ihre Baumwollartikel nicht nach dem Norden.

¹⁾ Beer, „Allgemeine Geschichte des Welthandels“. Bd. I. S. 122, 153.

In Europa taucht rohe Baumwolle als Handelsware nachweisbar zuerst um das Jahr 1140 in Genua auf. Sie wurde aus Antiochien, Alexandrien und Sizilien eingeführt¹⁾. Viel früher, im 8. und 9. Jahrhundert, fertigten jedoch die Provenzalen bereits neben ihren berühmten feinen Tuchen noch Baumwollstoffe an, und führten sie aus; es steht aber dahin, ob sie das Rohmaterial nicht aus eigenen Pflanzungen bezogen.

Die zur Zeit der Kreuzzüge entstandenen christlichen Staaten des Orients pflanzten, wie den Zucker, so auch die Baumwolle an, und führten sie aus; von der Zeit der Kreuzzüge ab wurden die Erzeugnisse des Orients dauernd in Europa importiert.

Es muß sehr wunder nehmen, daß trotz der Kenntnis der Baumwolle durch die Kreuzfahrer und den Handel dennoch höchst merkwürdige Geschichten über die Entstehung der Baumwolle im Mittelalter plag greifen, und sich sogar bis in das 17. Jahrhundert hinein erhalten konnten; ja, Deutschland, das phantasie reichste Kind des Mittelalters, hielt so zähe an den alten Märchen fest, daß die deutsche Literatur sogar noch im Jahre 1725²⁾ allen Ernstes der Schafspflanze erwähnt, einer fabelhaften Vereinigung von Tier und Pflanze³⁾.

¹⁾ Doppel. S. 21.

²⁾ Philipp Breyer von Danzig, Dissertioncula de Agno Vegetali Scythico, Barometz vulgo dicto. Bei Doppel S. 21.

³⁾ In Doppel: „Die Baumwolle“, finden sich drei verschiedene Abbildungen dieses Zwitterwesens. Die erste nach Sir John Maundville, der 1322 eine Reise nach dem Orient unternahm, und also berichtete: „And there growethe a maner of Fruyt, as though it weren Gowrdes (Kürbisse): and when thei ben ripe men kутten hem ato and men fynden with inne a lytille Best in Flesche, in Bon and Blode, as though it were a lytille Lamp with outen Wolle. And man eten both the frut and the Best; and that is a Great Marveylle. Of that Frute I have eaten; alle though it were wonderfulle, but that I knowe wel that God is marveyllous in his Werkes.“ — Und in der deutschen Literatur heißt es in den Commentarii rerum moscovitarum des S. Herbenstein: „er habe einen Saamen gesehen, welcher etwas größer und runder dann der Melonenjaam und aber sonst nicht ungleich war. Wenn man diesen in die Erde gesetzt, sei etwas härter kommen, so einem Schaf gleiche. Dieses werde in ihrer Sprache Boranez genannt und habe ein Haupt, augen, ohren und alle glieder wie ein Schaaß, so eben erst an die Welt kommen, darzu ein gar subtil fäll, welches die Leut im selbigen Land gemeinlich brauchen die huet mit zu füttern“.

Doppel schreibt: „Im Laufe der Zeit wurde diese sagenhafte Erzählung in der Weise umgestaltet, daß man das Lamm nicht mehr als eine Baumfrucht ausgab, sondern für ein wirkliches Tier hielt, das mit seinem Kabel an einem in der Erde befindlichen Stamm befestigt war. Dieser war so beweglich, daß sich das daran befindliche Lamm zur Erde neigen und das im Umkreis befindliche Gras und Kraut abweiden konnte.

Defungeachtet war es gerade Deutschland, das im ganzen Mittel- und Nordeuropa die bedeutendste, umfangreichste Baumwollmanufaktur hatte: die bekannte Ulmer Barchentweberei. Aus anderen Ländern fließen die Nachrichten spärlich. Nicht, daß der Haß der Christenheit nach dem Fall von Accon, und die verschiedenen Verbote es verhindert hätten, daß Baumwolle, wie andere „heidnische“ Erzeugnisse, Eingang in den christlichen Ländern fanden — man bezog nach wie vor levantinische, armenische, syrische, ägyptische und indische Baumwolle, aber der gleichzeitige, weit umfangreichere Handel mit fertigen Webwaren stand einer eigenen Industrie entgegen.

Aus der englischen Literatur geht hervor, daß etwa um das Jahr 1300 die Baumwolle als Docht, oder auch gemeinsam mit Seide, als schmückender Besatz verwendet wurde, und in Paris wurden gar modische Hüte von Baumwolle angefertigt¹⁾; doch Deutschland war es vorbehalten, eine große Industrie ins Leben zu rufen.

Durch die Konstanzer mit der Kunst des Baumwollwebens bekannt gemacht, wurde Deutschland von etwa 1320 an Abnehmer hauptsächlich cyprischer Baumwolle, die von Venedig aus auf Saumtieren in langen Zügen über die Alpenpässe nach Ulm gebracht wurden²⁾. Zwar wurden auch in Venedig selbst Baumwollentstoffe angefertigt, doch nur im geringen Umfange, da Venedig, in erster Linie Handelsplatz, der große Rohstofflieferant für verarbeitende Industrien war. Immerhin scheinen die Venediger Kaufherren Interesse für die Baumwollverarbeitung gehabt zu haben, legte Venedig doch selbst Fabriken in Armenien an³⁾.

b) Die Baumwolle in Deutschland vom Anfang des 14. bis Anfang des 17. Jahrhunderts.

Um dieselbe Zeit, zu Anfang des 14. Jahrhunderts, blühte in Ulm, unter Leitung der Mönche der alten Benediktiner-Abtei Reichenau, die Baumwollindustrie auf. Die Mönche, die streng über die Güte der Ware wachten, und die nachmals so berühmte „Ulmer Barchentschau“ einrichteten, verkauften ihre Rechte, auch die der „Schau“, die zugleich sehr einträglich war, im Jahre 1346 an die Stadt Ulm⁴⁾. Die Barchentweberei

Wenn alles im Bereiche des Stammes wachsende Futter von dem Lamm aufgezehrt war, so verwelkte der Stamm und das Tier starb.“

Diese Erzählung wird durch die weiteren beiden Illustrationen in Oppels Buche veranschaulicht.

¹⁾ Oppel. S. 24.

²⁾ Mübbling, „Ulms Baumwollweberei im Mittelalter“. Leipzig 1890.

³⁾ Beer. Bd. XI. S. 188.

⁴⁾ Mübbling. S. 131.

wurde um so schneller in Ulm heimisch, als Ulm ohnehin eine alte Weberstadt war; eine der ältesten Zunfturkunden Ulms erwähnt schon im Jahre 1292 den Zunftmeister Tector Berthold Pfaffenhofer. Tuchmacher und Leinenweber verstanden ihr Geschäft bereits aufs beste, und als etwa um 1320 herum die Reichenauer Benediktiner den neuen Konstanzer Webstoff auf ihrem Klosterhof verarbeiten ließen, stießen sie auf keine großen Schwierigkeiten. Die Ulmer Kaufleute vertrieben dann das neue Handelsprodukt. Die Hofhandwerker genügten bald nicht mehr, man zog Leinenweber der Stadt Ulm und des umliegenden Landes zu Hilfe; die fertige Ware mußte aber auf dem Klosterhof abgegeben werden. Dort wurde sie sorgsam geprüft, und wenn für gut befunden, mit einem Stempel versehen, der überall für die Güte der Fabrikate bürgte. Die Industrie nahm bald einen so großen Umfang an, daß die Ulmer Handelsherren in Hunderten von Fardeln¹⁾ den Barchent in alle Länder Mitteleuropas verkauften²⁾.

Der Ulmer Baumwollhandel mit Venedig, sowie der Baumwollgewebeerport, gingen langsam gänzlich in die Hand der kapitalkräftigen Großhändler über, und es wurde durch Gesetze dafür gesorgt, daß dieses Monopol nicht durchbrochen werden konnte.

Die Barchentweber, ganz gleich, ob sie Stadt- oder Gaumeber waren, durften nur „geschaute“ Baumwolle verwenden, und jedes fertige Stück Barchent (leinenes Kette und Schußgarn von Baumwolle) mußte der „Schau“ abgeliefert werden. Die Stadt beschäftigte für die Schau eine ganze Schar von besoldeten und vereideten Beamten.

Die strenge Regelung und Aufsicht des Baumwollgewerbes bewirkte die Berühmtheit der Ulmer Marke (auf den fränkischen und süddeutschen Märkten gingen die Stücke unaufgebunden oft durch acht bis zehn Hände³⁾); dann aber führte die Monopolstellung der Ulmer Baumwollhändler zu einer Verteuerung des Rohstoffes. Es ist eben nichts neu unter der Sonne! Diese Verteuerung führte zu Gärungen und Aufständen unter den Webern. Mülling schreibt: „mit innerlichem Grimm und tiefem Reid sah ein großer Teil der zünftigen Stadtweber schon längst, wie die Ulmer Wollherren sich mehr und mehr bereicherten, wie die Anzahl der Gülden und Zehnten, der Burgen und Schlösser sich vermehrte, welche dieselben in der Nachbarschaft mit dem Ertrag der Ulmer Barchentfardel ohne irgend welche sonderliche Mühebewaltung erwarben, während sie selbst, die Weber, sich jahraus, jahrein am Webestuhl plagten, alle Mühen und

¹⁾ Fardel, vom italienischen fardello (Maultierlast, französisch fardeau), ein Ballen von 42 (45) Stück Barchenttuch, jedes zu 24 Ellen.

²⁾ Mülling. S. 142.

³⁾ Mülling. 145—146.

Sorgen des Geschäftes zu tragen hatten, und am Ende des Jahres froh sein mußten, wenn sie mit Weib und Kindern sich redlich durchgeschlagen hatten.“

Der Barchent wurde von den Webern fast stets schon im voraus an die Händler verkauft, nur damit sie Baumwolle erhielten. Neben den mächtigen Wollherren saugte noch eine Reihe von Zwischenhändlern das Webevolf aus. „Die Ulmer Wollherren aber benutzten ihr Privilegium immer mehr zu einer Steigerung der Baumwollpreise, und erhöhten so die Unzufriedenheit der Weber aufs äußerste¹⁾.“ Leider findet sich bei Nübling keine einzige Notiz über die Baumwollpreise. Es wäre nicht nur interessant zu wissen, wie hoch die Venediger Preise waren, sondern auch, wie die Monopolstellung der Ulmer Großhändler auf die Baumwollpreise wirkte.

Zimmerhin sahen die Wollherren sich gezwungen, zunächst einige Zugeständnisse an die Weber zu machen; doch brachte das Jahr 1512 mit seinen Zwistigkeiten und „Kriegsläufen zwischen dem Kaiser, dem Papst, der Krone von Frankreich und der Republik Venedig eine wesentliche Verteuerung der Baumwolle“ und dadurch eine erneute rückläufige Konjunktur für die Barchentweberei²⁾. Später trat dann noch die Konkurrenz der Fugger hinzu, die nicht nur große Barchentwirkereien in Augsburg besaßen, sondern auch in Weißenhorn und Kirchberg bei Ulm Barchentwirkereien und eine „Schau“ einrichteten, und die besten Gaumeber an sich zogen. Die vielen Streitigkeiten, die nun unter den Konkurrenten entstanden, endeten damit, daß die Fugger am 28. August 1555 mit Ulm einen Vertrag abschlossen, nach dem alles in und um Weißenhorn gefertigte Barchent nach Ulm verkauft werden darf; auch überlassen sie der Stadt ihren ganzen dortigen Vorrat an Baumwolle, den Zentner zu 20 Gulden, was eine Summe von 11 000 Gulden ausmachte³⁾. Somit behielten die Ulmer ihren alten Bezirk.

Schlimmer wurde die Konkurrenz der Viberacher, die einen billigen geringen Barchent anfertigten.

Im Laufe des 16. Jahrhunderts gewann die Baumwollindustrie immer mehr an Umfang, und schließlich machten die großen wirtschaftlichen Umwälzungen, hervorgerufen durch die Entdeckung des Seeweges nach Ostindien, die Entdeckung Amerikas, das dadurch bewirkte vermehrte Angebot von Baumwolle, und die Dezentralisierung des Baumwollhandels (Marseille und Amsterdam hatten Venedig den Rang abgelassen) die Alleinherrschaft des Ulmer Gewebes ganz unmöglich. Da Augsburg, die

¹⁾ Nübling. S. 151.

²⁾ Nübling. S. 153.

³⁾ Nübling. S. 168, 169.

große Konkurrentin, bereits gestattet hatte, die Baumwolle, in „welschen oder teutschen Landen“ zu kaufen, gab auch Ulm 1590 den Wolleinkauf versuchsweise frei.

In Chemnitz und Nürnberg waren im 16. Jahrhundert ebenfalls Baumwollwirkereien entstanden.

Seit dem Jahre 1560 ließen Nürnberger Kaufleute durch Faktore rohe Baumwolle an Mädchen in Plauen zum Spinnen und Weben von Schleiern ausgeben.

Hieraus entstand die nachmals so berühmte Plauener Schleierindustrie, aus der die heutige Stiderei und Baumwollweberei des Vogtlandes hervorgegangen ist. Auch Straßburg, Frankfurt und Köln, wie verschiedene andere rheinische Städte, fabrizierten Baumwollentuche, „gehorte“ und „ripplechte“ (geharte und gerippte).

Nach Doppel unterschied man in Köln, dem Haupthandelsplatz, „Geneg'sche und Geneg'sche boymwullen“ (Baumwolle aus Genua und Venedig) und bezog diese ausschließlich auf dem Seewege über Antwerpen. Deutschland war zu Ausgang des Mittelalters und Beginn der Neuzeit in Europa das wichtigste Land für die Verarbeitung der Baumwolle, und den Handel mit Baumwollstoffen, aber der Dreißigjährige Krieg 1618—1648 legte, wie so vieles andere, auch dieses Stück Kultur bis auf kleine Überreste hinweg. Erst in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts entstand in Deutschland eine neue Baumwollindustrie, und seit Ende des 18. Jahrhunderts nimmt die Baumwolle eine hervorragende Stelle im Welthandel ein.

2. Verarbeitung und Preise der Baumwolle in Deutschland vom Dreißigjährigen Krieg bis zum 19. Jahrhundert.

Einer der Überreste der mittelalterlichen deutschen Baumwollindustrie war die Plauensche Schleierweberei ¹⁾. Sie und die aus ihr hervorgegangenen anderen Baumwollindustrien überdauerten auch all die später folgenden Kriegszeiten. Doch die Preise waren nach den außerordentlich schweren Kriegszeiten niedrig. Im Jahre 1641 war zudem auch noch eine Landakzise von 3 Pfennigen per 3 Taler Rohmaterial eingeführt worden. Die Schleierhändler baten um das Jahr 1683 um Herabsetzung der Akzise auf 2 Pfennige, und klagten, „daß sie nicht mehr bestehen könnten; 8 Schock Schleier erfordern 1 Zentner Baumwolle zu 32 Gulden, dazu für Spinnen, Wirken und sonstige Unkosten 50 Gulden 13 Groschen 8 Pfennige, also in Summa 82 Gulden 13 Groschen

¹⁾ Die Schleier wurden hauptsächlich nach dem Orient versandt.

8 Pfennige und brächten an Verkaufswert nur 82 Gulden 6 Groschen ein, mithin verlören sie, statt zu gewinnen“¹⁾ 2). Der von der Behörde befragte Plauener Amtmann äußerte darauf unter anderem, „daß diese Wünsche einer Erwägung wohl wert sein, da die zur Fabrikation erforderliche Baumwolle zu Leipzig bereits schon einmal versteuert werden mußte“.

Eines der vielen Beispiele, wie damals die Preise durch viele enge Zollschranken erhöht wurden! Die Plauener Weber machten sich mit der Zeit aber von den Leipziger Kaufherren frei, und bezogen die Baumwolle — es wurde fast ausschließlich zypriische Baumwolle verarbeitet — seit 1730 in steigendem Maße über Wien. Die Baumwollindustrie umfaßte nun so viele Fabrikationszweige, daß im Jahre 1764 das Wort „Schleiermacherinnung“ in „Baumwollwarenhändlerinnung“ verwandelt wurde. Der Hauptartikel war und blieb für lange Zeit Muffelin³⁾.

Der Siebenjährige Krieg (1756—1763) hatte ein ständiges Schwanken der Rohstoffpreise gebracht; zu stetigen Preisen kam es auch in der Folgezeit nicht, da der russisch-türkische Krieg die mazedonische Baumwolle sehr verteuerte.

Der Preis der mazedonischen Baumwolle, der um das Jahr 1618 pro Zentner 12—18 Taler, 1683 pro Zentner 26—28 Taler betrug, war 1770 auf 36 Taler gestiegen, die Smyrnaische galt 46—48 Taler, die levantinische 1770 46—48 Taler, zur Michaelismesse 1770 53 bis 54 Taler, die feinste aus Verbice (heutiges New Amsterdam in Britisch-Guyana) 50—51 Taler⁴⁾.

Bis zur Ostermesse 1773 war das Rohmaterial um 20 % gestiegen; erst im Jahre 1775 fielen dann die Preise der mazedonischen Baumwolle wieder. Im Jahre 1776 wurde äußerst feine Baumwolle aus Caracas (Venezuela) eingeführt, der Zentner zu 100 Taler.

Für die Zeit von 1770 bis 1805 ist die Tabelle XIV (aus L. Wein, „Die Industrie des sächsischen Voigtlandes“, 2. Teil entnommen) beigefügt worden, doch läßt sich die Preisbewegung nur an Hand einiger größerer Ereignisse erklären, wie es im Nachfolgenden versucht werden soll (Tabelle XIV).

Die starke Preissteigerung des Jahres 1782 ist auf den englisch-

1) Wein, „Die Industrie des sächsischen Voigtlandes“. 2. Teil: Die Textilindustrie. Leipzig 1884.

2) Vor dem Dreißigjährigen Krieg kosteten Schleier 18—20 Gulden per Schoß. 1683 auf der Leipziger Michaelismesse Schleier 8 Taler, Flöre 5 Taler und Halstücher 6 Taler per Schoß.

3) Wein, S. 71.

4) Wein, S. 84.

amerikanischen Seekrieg zurückzuführen. „Was die Bezugsweise der Baumwolle betrifft, so fand deren Einkauf gewöhnlich auf den Messen zu Leipzig statt, erst später, bei der größeren Ausdehnung der Geschäfte, errichteten Leipziger Baumwollhändler in Plauen Zweigniederlassungen . . . auch versorgte man sich, was levantinische Baumwolle betraf, öfters bei den in Chemnitz etablierten mazedonischen Kaufleuten, den sogenannten Raizen“. Vom Jahre 1776 ab trat die westindische Baumwolle, die man aus Leipzig bezog, in den Vordergrund¹⁾. Deshalb traf es die Baumwollindustrie auch sehr hart, als im Jahre 1787/88 die Preise westindischer Baumwolle, „wegen des in den französischen Häfen unausgesetzt stattfindenden Aufkaufs für englische Rechnung“ erheblich in die Höhe gingen. Auf die Preissteigerung der westindischen Baumwolle folgte jedoch Ende der 80er Jahre ein starkes Angebot levantinischen Rohmaterials. Die Zufuhr hatte wegen des türkisch-russischen Krieges die alte Donauroute über Belgrad verlassen, und den Seeweg über Triest genommen.

Im Jahre 1791 wurde die erste Spinnmaschine, die zu Chemnitz erbaut worden war, in Plauen aufgestellt. Von dieser Zeit ab stieg naturgemäß die Nachfrage nach Baumwolle. Um diese Zeit fielen jedoch die Baumwollpreise wieder. Im Jahre vorher hatten sie angezogen, weil die westindische Baumwolle wiederum von englischer Seite, namentlich im Hafen von Lissabon, aufgekauft wurde. Der Krieg zwischen England und Frankreich hatte die Zufuhr ostindischer Baumwolle unterbrochen.

Die Preissteigerung machte aber bald noch weitere Fortschritte. Englands Verbrauch nahm außerordentlich stark zu; es bezog die westindische Baumwolle auf direktem Wege, da sie aber nicht ausreichte, um die Nachfrage zu decken, griffen die Engländer auf die in Amsterdam aufgestapelten großen Vorräte zurück. Die Franzosen besetzten jedoch zu Ende des Jahres 1784 die Niederlande, und führten die noch vorhandenen Bestände in das Innere Frankreichs ab. Als dann noch eine Mißernte in der Levante eintrat, und die Franzosen auch hier so viel, wie nur möglich, aufkauften, sah das Jahr 1795 eine allgemeine Erhöhung der Baumwollpreise. Sie wurde herabgemildert, als englische Kaperschiffe, aus Westindien zurückkehrende, mit Baumwolle beladene Schiffe aufgegriffen, und die Ladungen öffentlich meistbietend verkauften²⁾. Die Franzosen kauften nun levantinisches Produkt in italienischen Häfen auf.

Das Jahr 1797 sah wiederum eine allgemeine Teuerung der Baumwolle, die noch dadurch verschärft wurde, daß England sich nunmehr des Zwischenhandels mit Baumwolle mit Erfolg bemächtigte. England wurde

¹⁾ Wein, S. 89 fg.

²⁾ Wein, S. 128.

der Versorger Europas, speziell Deutschlands. Die westindische Baumwolle wurde aber so selten, daß England nicht nur die Hamburger Lagerbestände aufkaufte, sondern daß es sogar levantinische Baumwolle über Deutschland, von den in Chemnitz ansässigen griechischen Händlern bezog.

Im Jahre 1798 gingen 1800 Ballen levantinischer Baumwolle von Leipzig über Hamburg nach England. Ein Preisaufschlag der levantischen Baumwolle war daher unvermeidlich. Die Steigerung würde noch stärker gewesen sein, wenn die mazedonischen Ernten nicht besonders reich gewesen wären, und sie fand dann ein schnelles Ende mit dem Siege Nelsons und der Kriegserklärung der Türkei. Die englischen Kaufleute zogen daraufhin ihre nach der Levante erteilten Aufträge zurück, und die deutschen Baumwollpreise bewegten sich wieder in ruhigen Bahnen¹⁾.

Ende des 18. Jahrhunderts überschwemmte England den deutschen Markt mit Baumwollwaren, die zu Schleuderpreisen verkauft wurden; die einzige in Frage kommende Konkurrenz war die im Jahre 1797 nach Sachsen verpflanzte englische Maschinenspinnerei. Die Engländer waren in Besitz großer Vorräte westindischer Baumwolle gelangt, und konnten zu billigsten Preisen produzieren, zumal ihre Technik der deutschen stark überlegen war. Die für England so billige westindische Baumwolle brachte aber auch Deutschland einen Rückgang der Baumwollpreise. Englands große Aufträge auf mazedonische und smyrnaische Baumwolle waren zum Teil realisiert worden; in Hamburg lagerten große Bestände. Mittlerweile hatte England jedoch sein Interesse als Abnehmer dieser Baumwolle gänzlich verloren, und so geschah es, daß man levantinische Baumwolle in Deutschland billiger kaufen konnte, als wenn man sie direkt von Triest oder Wien bezog. Dazu trat noch der Verkauf großer Posten vorher auf Spekulation gekaufter Baumwolle. Die erwartete Preissteigerung blieb aus. Plötzlich gab es Baumwolle im Überfluß, und manche Hamburger Firmen mußten derzeit ihre Zahlungen einstellen.

Die Preise versteiften sich jedoch bald wieder, da Holland mazedonische Baumwolle in Hamburg ankaufte, und Frankreich über Wien und Frankfurt a. M. wieder mazedonische Baumwolle importierte.

Ein ruhiger Gang der Dinge war der deutschen Industrie aber nicht beschieden. Im Jahre 1800 verfügte die englische Regierung, daß alle Schiffe, sowohl dänische als neutrale, die westindische Baumwolle nach Europa führten, zuerst in englischen Häfen anzulaufen und ihre Baumwolle dort anzubieten hätten. Falls die Ladung nicht übernommen wurde, durften sie, nach Zahlung von Eingangs- und Ausgangszöllen und anderen

¹⁾ Rein, S. 130.

Abgaben, ihren Weg fortsetzen. Als Gegenmaßnahme durfte fortan kein englisches Schiff in Hamburg, Lübeck oder Bremen landen. Die Preise der westindischen Baumwolle stiegen infolgedessen. Als dann im Jahre 1801 der Friede zu Luneville zwischen Frankreich und England zustande kam, und die ehemals holländisch-westindischen Besitzungen, u. a. Surinam und Berbice, wieder an Holland zurück fielen, sank auch sofort der hohe Preis westindischer Baumwolle. Zugleich wuchsen die aus Westindien eingeführten Quantitäten Baumwolle ganz gewaltig, und man hielt in Liverpool, wie in Hamburg, mehrere Male Auktionen ab, um die alten Bestände abzustößen. Die Folge all dieser zusammenwirkenden Umstände war ein dauerndes Fallen der Baumwollpreise.

Dann brach im Jahre 1803 der Krieg zwischen England und Frankreich aus, die Zufuhren aus Westindien hörten auf, und die Preise bewegten sich wieder aufwärts. Man zog südamerikanische Baumwolle als Ersatz heran, aber der Transport verteuerte sich durch die Sperrung der Elbe. Die Schiffe mußten über Tönningen die Eider entlang geführt werden. Dann brach im Jahre 1805 in Spanien eine Epidemie aus; die spanischen Häfen, über die südamerikanische Baumwolle nach Deutschland gelangte, wurden gesperrt, und auch das Angebot levantinischer wurde geringer, weil serbische Unruhen in der Umgegend von Belgrad den Transport unsicher machten. Die griechischen Baumwollhändler hielten sich zudem von dem Export nach Wien zurück, da der Wiener Kurs dazumal einen Verlust von 10—15 % brachte.

3. Die Verarbeitung von Baumwolle in Deutschland gegen Ende des 18. Jahrhunderts. Die Kontinental-sperre. Baumwollpreise in Mitteldeutschland bis zum letzten Viertel des 19. Jahrhunderts.

Die Baumwollverarbeitung in Deutschland, die sich bis zu Anfang des 19. Jahrhunderts nur in engen Bahnen bewegt hatte, nahm einen mächtigen Aufschwung durch Napoleons Kontinental-sperre.

England hatte bisher den Kontinent mit Baumwollwaren reichlich versorgt. Von der Errichtung von Spinnereien hatte man, selbst in den Baumwollindustriezentren, vielfach abgesehen, da englische Garne zu billigen Preisen angeboten wurden. Man beschränkte sich daher häufig auf die Verarbeitung des Halbfabrikats. Da kam im Jahre 1806 die Kontinental-sperre, die durch spätere Dekrete noch verschärft wurde; englische Baumwollwaren gelangten nur mehr durch Schleichhandel auf den deutschen Markt, und von Napoleons Beistand kräftig unterstützt, brach sich in Deutschland die Verarbeitung der Baumwolle eine breite Bahn.

Zur Zeit der Regierung Friedrichs des Großen (1740—1786) entstanden in Preußen einige Anfänge der Baumwollindustrie. Der Wert aller Baumwollwaren wird für die letzten Regierungsjahre jedoch nur auf 800 000 Taler geschätzt. Die Baumwollmanufakturen fanden sich vornehmlich in Schlesiens und der Kurmark, sodann auch im Magdeburgischen, der Mark und Cleve, und einige weniger bedeutende in Westpreußen¹⁾.

Man hatte auch versucht in Hannover, Sameln und Osterode die Baumwollindustrie einzubürgern; in den Rheinlanden waren in den Jahren 1784—1794 mehrere Baumwollspinnereien entstanden²⁾, obenan stand jedoch die sächsische Baumwollindustrie mit ihren vielerlei Fabrikaten.

In der rheinischen, speziell der niederrheinischen Industrie, steckte ein kräftiger Kern, aus dem sich unter Napoleons Kontinentalsystem eine Treibhauspflanze entwickeln sollte, die erkrankte, als ihr die schützende Hand entzogen wurde, um später, auch unter ungünstigen Bedingungen, wieder neu aufzuleben.

Im Wuppertal war schon seit 1770 die Baumwollindustrie heimisch; zum Niederrhein hatte sie zum Teil von Holland aus Eingang gefunden; am festesten aber schlug sie in der Gladbacher Gegend Wurzel, wo Bergische Unternehmer Zweigniederlassungen ihrer Manufakturen errichteten, ja häufig ihr ganzes Unternehmen hinverlegten, weil die Löhne im Wuppertal weit höher waren, als in der Gegend von Rheydt und München-Gladbach³⁾. Die Betriebsform der niederrheinischen Baumwollweberei war die Heimarbeit; die Garne bezog man über Amsterdam aus England. Im Jahre 1804 betrug die Produktion in Gladbach bereits 10 000, in Rheydt 7 000 Stück.

Das Dekret Napoleons vom 21. November 1806 (Berlin) zwang den niederrheinischen Bezirk zur Anlage eigener Spinnereien. An den Wasserläufen der Wupper, Ruhr, Sieg u. a., im Gladbacher Bezirk an der Erft und Riers entstanden nun eine Reihe von Spinnereien. Napoleon sorgte unablässig für die neu entstehenden Industrien. Er legte modern gebaute Chaussees an, und errichtete Musterfabriken, Handels-, Industrie- und Gewerbekammern, sowie Handels- und Gewerbegerichte⁴⁾, und als auf seine Anordnung im Jahre 1811 eine Produktionsstatistik aufgenommen wurde, bestanden im Arrondissement Krefeld, zu dem der niederrheinische Baumwollindustriebezirk damals gehörte, 25 Baumwollspinnereien mit

¹⁾ Beer, A. G. d. W. 2. Bd. S. 463—465.

²⁾ Beer, G. d. W. i. 19. Jh. Bd. I. III. S. 81.

³⁾ Fr. D. Dilthey, „Die Geschichte der niederrheinischen Baumwollindustrie“. Jena 1908. S. 3.

⁴⁾ Dilthey. S. 8.

1900 Arbeitern und einer Produktion von 2758000 Frcs.; Baumwollengewebe wurden von 30 Etablissements hergestellt. Sie beschäftigten 3000 Hausweber und produzierten für 6156000 Frcs. Stoffe¹⁾.

Um die Mitte des 18. Jahrhunderts war auch im Elsaß die Baumwollindustrie eingeführt worden, und zwar auf Antrag einiger angesehenen Bürger als Monopol. Markirch und Siereng waren die ersten Baumwollindustriorte²⁾. Die Baumwolle wurde über Marseille aus der Levante (Cypern, Salonicki, Smyrna) bezogen, zum Teil auch aus der französischen Kolonie Guadeloupe. Die Preise der Rohbaumwolle waren vermutlich von denen, die in Leipzig und Chemnitz bezahlt wurden, nicht sehr verschieden; gegen die englischen Preise wichen sie jedoch erheblich ab, da die Elsässer Fabrikanten genötigt waren, sich große Baumwolllager zu halten, was obendrein auch noch zu umfangreicher Spekulation mit dem Rohmaterial führte. Die Konkurrenten der Elsässer Industrie, die Manchesterer Fabrikanten, übersahen hingegen jede Platzkonjunktur, versorgten sich nach Bedarf auf dem Liverpoolsen Markt, bedurften keiner großen Lagerräume, und risikierten keinen Zinsverlust³⁾. Dennoch hatte die Baumwollindustrie im Elsaß mit der Zeit einen ansehnlichen Umfang angenommen.

Da kam Napoleons Sperrsystem. In Frankreich wurden drückende Eingangszölle auf Rohbaumwolle gelegt, da im Rhonetal und auf Corsica die Baumwollkultur eingebürgert werden sollte. Das Absperrungssystem erreichte durch das Mailänder Dekret (17. Dezember 1807) seinen Höhepunkt, doch konnten die Zölle für Baumwolle auf die Konsumenten abgewälzt werden, und das Jahr 1810 (3. August) brachte den Fabrikanten zur Erleichterung noch Exportprämien⁴⁾. Hier wie am Niederrhein wurde das Kommunikationswesen durch Napoleon sehr verbessert; im ganzen war seine Herrschaft der Baumwollindustrie entschieden günstig.

Die sächsische Industrie litt im Jahre 1806 ebenfalls nicht unter der Sperre, da die englische Konkurrenz in Fertigware aufhörte, und die Preise für Rohbaumwolle nicht stiegen.

Für die Zeit von 1806—1821 folgt wieder eine Tabelle, die L. Wein nach den Leipziger Meßberichten zusammengestellt hat. (Tabelle XV.)

Auf dänischen Schiffen waren große Vorräte von Baumwolle in Hamburg eingetroffen; die Preise der westindischen Baumwolle stiegen nicht. Die Zufuhr über Tönningen dauert ebenfalls fort.

¹⁾ Dilthey. S. 10.

²⁾ Hertner, „Die Oberelsässische Baumwollindustrie und ihre Arbeiter“. Straßburg 1887. S. 25.

³⁾ Hertner. S. 84.

⁴⁾ Hertner. S. 90.

Bald jedoch verschlimmerten sich die Zustände. Die in Hamburg lagernde Baumwolle wurde ins Innere Frankreichs gebracht, die direkten Zufuhren aus Westindien und Südamerika nahmen ihren Weg über Lissabon ebenfalls nach Frankreich, die Amsterdamer Händler aber hielten ihre Vorräte fest, da sie auf eine weitere Steigerung hofften. Auch die levantinische Baumwolle stieg; Kriegsunruhen, u. a. die Blockade des Hafens von Triest, erschwerten den Transport. Der Schleichhandel an den durch Napoleon gesperrten Grenzen nahm jedoch so große Dimensionen an, daß die Preise nachlassen mußten. Wie so häufig bei einem geringen Preisabschlag, bemächtigte sich der Aufkäufer, die die Baumwolle vom Markt fern gehalten hatten, sogleich eine große Unsicherheit: sie brachten in kopfloser Überstürzung enorme Massen von Baumwolle auf den Markt. Die Preise westindischer Baumwolle fielen, doch auch die levantinische Baumwolle sank schnell, da der russisch-türkisch-englische Krieg aufgehört hatte, die Häfen frei waren, und sich neben der alten Landroute auch noch kürzere neue über Odeffa und Brody nach Wien und Böhmen herausgebildet hatte.

Neue Kriegshändler zwischen Frankreich und Österreich erschwerten den Bezug levantinischer Baumwolle. Alle über Wien nach dem Voigtlande gehenden Frachtfuhrwerke wurden in Komotau aufgehalten; die Preise für Baumwolle stiegen. Doch sanken sie wieder, als die Regierung zu Prag die Weiterfahrt gestattete. Die westindische Baumwolle, deren Preise recht hoch standen, ließ nach, als durch Schleichhandel über Fiume und Helgoland große Ladungen Baumwolle nach Deutschland kamen.

Die Preise der levantinischen Baumwolle bewegten sich wieder aufwärts, denn Böhmen war gesperrt, die Einfuhr mußte den Umweg über Bayern nehmen. Als mit dem Frieden zu Schönbrunn dieses Hindernis beseitigt war, erlebte die sächsische Baumwollindustrie „goldene Zeiten“, die bis zum Jahre 1811 ununterbrochen fort dauerten. Die Preise sanken in diesem Jahre noch weiter hinab, da die Spekulation einmal wieder des Guten zu viel getan hatte, und nun die Baumwolle zu den niedrigsten Preisen losßlug.

Das Jahr 1812 brachte dann eine Preiserhöhung, da der Orient von der Pest heimgesucht wurde, und der Freiheitskrieg die Handelsstraßen selbst für südamerikanische Baumwolle versperrte.

Nun brach das Jahr 1813 an. Mit der Schlacht bei Leipzig war auch der Ring gesprengt worden, den Napoleon um den Handel des Kontinents geschlagen hatte. Die Baumwollpreise schwankten hin und her und fielen dann, um aber um Michaelis 1814 wieder zu steigen. Westindische Baumwolle fehlte fast gänzlich. Die Sklaven waren während

der Zeit der Kontinental Sperre nicht sehr zur Arbeit angehalten worden, und England trat mit großer Nachfrage hervor, und kaufte ganze Läger auf, so in Hamburg und Lissabon, und selbst auf dem Markt von Newyork trat England als Käufer auf¹⁾.

Von 1814—1817 herrschte im Orient abermals die Pest, es mußten strenge Sicherheitsvorkehrungen getroffen werden, die die Zufuhr sehr erschwerten und die levantinische Baumwolle verteuerten. Im Jahre 1818 wurde den westindischen Baumwollpflanzungen durch einen Orkan großer Schaden zugefügt; auch war die Nachfrage nach Baumwolle in Brasilien groß, und es blieb bei der steigenden Tendenz. Verbesserungen in den Baumwollplantagen aber, durch die Engländer mit allen Mitteln unterstützt, bewirkten ein Nachlassen der Preise bis zum Jahre 1820²⁾. Westindien und auch Nordamerika brachten starke Zufuhren, die Vereinigten Staaten bauten in großem Maßstabe Baumwolle an: die amerikanische Ernte fängt um diese Zeit an, die führende Rolle zu übernehmen.

Der niederrheinischen Baumwollindustrie hatte das Aufhören des napoleonischen Schutzes beinahe den Todesstoß versetzt. Billige englische Garne überschwemmten Deutschland: die meist kleinen und wenig kapitalkräftigen Betriebe konnten dem Ansturm der freien Konkurrenz nicht standhalten. Dazu kam noch, daß die Technik ziemlich rückständig war; kurz, die junge Industrie sank zusammen. Erst gegen Ende des zweiten Jahrzehntes glimmte es unter der Asche wieder stärker auf. In den zwanziger Jahren produzierte man am Niederrhein mit verbesserter Technik wieder die alten Spezialitäten: Siamois, Gingham und Barchent³⁾.

Leider fehlen auch für diese Zeit, auch nach der Aussage von Wein⁴⁾, die Preisangaben für Baumwolle, wie denn überhaupt diese Zeit des Überganges zum durchgebildeten Fabrikssystem der deutschen Baumwollindustrie das Stetige nimmt⁵⁾.

Von den 30er Jahren an vollzogen sich im deutschen Wirtschaftsleben die bekannten tief eingreifenden Umgestaltungen. Mit der Gründung

¹⁾ Wein, S. 169.

²⁾ Wein, S. 246—247.

³⁾ Ditthey, S. 15.

⁴⁾ Wein, S. 251.

⁵⁾ Die elßassische Industrie war ein Glied der französischen Volkswirtschaft geworden. Das Rohmaterial wurde dort durch die französischen Zölle stark verteuert. Leyis berechnet für die Jahre 1817—1822 eine durch den Eingangszoll geschaffene mittlere Belastung des Zentners Rohbaumwolle von 32—36 Fr. (Hertner S. 96). Dafür waren alle fremden Baumwollwaren in Frankreich allerdings radikal verboten, und die Industriellen erhielten Exportprämien, da ihnen der freie Bezug billigeren Rohmaterials unmöglich war.

des deutschen Zollvereins beginnend, brachen sich Freiheit, Fortschritt und ein Erstarken des Gewerbslebens immer mehr Bahn.

Auch die Baumwolle blieb nicht unberührt von diesem Entwicklungsprozeß. Die Binnenzölle fielen nach Gründung des deutschen Zollvereins ganz fort; die Rohbaumwolle, die bis zum Jahre 1832 auch bei ihrer Einfuhr mit einem, wenn auch geringen, Zoll belegt war, wurde nunmehr ganz freigegeben. Die großen Verbesserungen des Verkehrswesens¹⁾ durch die Eisenbahnen zu Ende der 30er Jahre des vorigen Jahrhunderts, die Ausbildung des Bankwesens, des Handelsrechts u. a. m., und vor allem auch die Freigabe der Ausfuhr englischer Textilmaschinen im Jahre 1842, hoben die Nachfrage nach Baumwolle in Deutschland ganz bedeutend, und verbilligten zugleich den Bezug des Rohmaterials.

Von der Mitte des Jahrhunderts an beginnt dann eine völlig moderne Entwicklung, gekennzeichnet durch einen steten Fortschritt der Technik.

Nachfolgende Tabelle zeigt den Verbrauch von Rohbaumwolle in Deutschland im fünfjährigen Durchschnitt von 1836—1860.

| Tonnen 1000 kg: | kg pro Kopf: |
|-----------------------|--------------|
| 1836—1840 8917 . . . | 0,34 |
| 1841—1845 13246 . . . | 0,47 |
| 1846—1850 15782 . . . | 0,53 |
| 1851—1855 26441 . . . | 0,85 |
| 1856—1860 46529 . . . | 1,39 |

Doch auch die Bezugsquellen der Baumwolle hatten sich für Deutschland mittlerweile geändert. Früher lieferte die Levante das gesamte Rohmaterial. Aus Cypern und Mazedonien kommend, nahm die Baumwolle, wie wir bereits sahen, ihren Weg über Venedig und die uralte Handelsstraße, den Brennerpaß, nach den süddeutschen Städten. Die Entdeckung des Seewegs nach Ostindien, diesem ältesten Land der Baumwollkultur, rückten Marseille, Amsterdam und Rotterdam in den Vorder-

¹⁾ Sehr eingehende Angaben über die Einführung und die Verbesserung von Verkehrsmitteln, Eisenbahnen, Wasserstraßen, Provinzial- und Bezirksstraßen, Kommunal- und Privatstraßen, sowie über die Zunahme des Fluß- und Seeverkehrs und von Bergwerksstraßen, finden sich für das Gebiet des deutschen Zollvereins über die Zeit von 1832 bis 1853 bei F. W. Dieterici, „Statistische Übersicht über die wichtigsten Gegenstände des Verkehrs und Verbrauchs im preussischen Staat und im deutschen Zollverband“. Berlin 1838, mit 5 Fortsetzungen. In Bd. IV, S. 593, führt Dieterici u. a. aus: daß im preussischen Staat das Anlagekapital in Eisenbahnen von 1845—1849 von 52 Millionen auf 145 Millionen Taler gestiegen ist, eine jährliche Ausgabe von etwa 23 Millionen Taler (89 bis 90 Taler auf den Kopf der Bevölkerung), die den vierten Teil des Betrages der jährlichen Staatseinnahmen ausmacht.

grund; bald traten Hamburg und Bremen hinzu, diese beiden, besonders Hamburg, in enger Verbindung mit den englischen Handelsplätzen, über die amerikanische Baumwolle in großem Umfang Eingang in Deutschland fand.

Um die Mitte des vorigen Jahrhunderts war der Verbrauch amerikanischen Rohmaterials in Deutschland schon sehr bedeutend.

Nach Kochmüller¹⁾ waren von 17 Millionen Kilogramm verarbeiteter Baumwolle im Jahre 1859 10,7 Millionen aus Amerika eingeführt. In den 60er Jahren trat die amerikanische Baumwolle wieder zurück (wegen des Bürgerkrieges), um dann steigend den deutschen Markt zu versorgen. Amerika nimmt für die Baumwollversorgung die dominierende Stellung ein, die amerikanische Preisbildung wird ausschlaggebend.

Aus der beigelegten Tabelle²⁾ sind die Bewegung der Baumwollpreise von 1860—1874, die Bezugsquellen und das Ausbleiben der amerikanischen Ausfuhr in den 60er Jahren zu ersehen. (Tabelle XVI.)

4. Baumwollpreise in Hamburg nach Tooke und Newmarch-Msger von 1793 bis 1850.

Einen weiteren Anhalt für die Bewegung und die Geschichte der Baumwollpreise, beginnend mit dem Ausgang des 18. Jahrhunderts bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts, finden wir in Tooke und Newmarch, und zwar in der Erweiterung dieses Werkes durch den Übersetzer Msger, der die Hamburger Preisverhältnisse hinzugefügt hat. Hier folgen die Hamburger Preise bis zum Jahre 1850. Sie sind nicht zusammenhängend gegeben, da, der besseren Übersicht wegen, je einer Reihe von Jahren eine ganz knappe Erklärung der Preisschwankungen beigelegt werden soll.

Über die Einfuhr in Hamburg, den vormalig wichtigsten deutschen Importplatz für Baumwolle, orientiert für die Zeit von 1817—1836 die beigelegte Tabelle.

In Hamburg wurden eingeführt:

| | | | |
|------------|--------------------------|---|----------------|
| 1817 . . . | 10 200 Ballen à 300 Pfd. | = | 3 060 000 Pfd. |
| 1818 . . . | 20 400 " à 300 " | = | 6 120 000 " |
| 1819 . . . | 25 000 " à 300 " | = | 7 500 000 " |
| 1820 . . . | 13 800 " à 300 " | = | 4 140 000 " |
| 1821 . . . | 11 500 " à 300 " | = | 3 450 000 " |
| 1822 . . . | 28 700 " à 300 " | = | 8 610 000 " |

¹⁾ W. Kochmüller, „Zur Entwicklung der Baumwollindustrie in Deutschland“ Jena 1906. S. 26.

²⁾ Anlage bei S. Wein.

| | | | | |
|------------|--------|---------------------|----------------|---------------|
| 1823 . . . | 15 500 | Ballen à 300 Pfd. = | 4 650 000 Pfd. | |
| 1824 . . . | 15 600 | " à 300 " = | 4 680 000 " | |
| 1825 . . . | 16 880 | " à 300 " = | 5 064 000 " | |
| 1826 . . . | 25 412 | " à 300 " = | 7 623 600 " | |
| 1827 . . . | 25 189 | " à 300 " = | 7 556 700 " | |
| 1828 . . . | 29 089 | " à 300 " = | 8 726 700 " | |
| 1829 . . . | 38 520 | " à 300 " = | 11 556 000 " | |
| 1830 . . . | 21 350 | " à 300 " = | 6 455 000 " | |
| 1831 . . . | 24 350 | " à 300 " = | 7 305 000 " | |
| 1832 . . . | 36 193 | " à 300 " = | 10 857 900 " | |
| 1833 . . . | 23 413 | " à 300 " = | 7 023 900 " | |
| 1834 . . . | 45 163 | " à 300 " = | 13 548 900 " | |
| 1835 . . . | 40 411 | " à 300 " = | 12 123 300 " | |
| 1836 . . . | 65 952 | " à 300 " = | 19 785 600 " | ¹⁾ |

Baumwollpreise in Hamburg 1793—1799.

(Toote und Newmarch=Äther. Bd. I. S. 113.

| Jahr | Rohbaumwolle Smyrna. Schilling Banco pro Pfund ²⁾ . | |
|-------------------|---|----------------------------------|
| | | |
| 1793 | 11 ¹ / ₃₂ — | 11 ¹⁵ / ₁₆ |
| 1794 | 10 ¹ / ₆ — | 11 ¹ / ₂ |
| 1795 | 11 ¹ / ₂ — | 11 ¹⁵ / ₁₆ |
| 1796 | 13 ¹³ / ₁₆ — | 15 ²¹ / ₃₂ |
| 1797 | 13 ⁵ / ₁₆ — | 14 ¹ / ₁₆ |
| 1798 | 18 ³ / ₈ — | 19 ⁵ / ₁₆ |
| 1799 Januar . . . | 21 ³ / ₄ — | 22 ¹ / ₁₆ |
| " April | 22 ¹ / ₁₆ — | 22 ¹ / ₂ |
| " Juli | 21 ⁹ / ₁₆ — | 22 ¹ / ₁₆ |
| " August | 22 ¹ / ₁₆ — | 22 ¹ / ₂ |
| " September . . | 21 ¹ / ₂ — | 21 ⁵ / ₈ |
| " Oktober . . . | 19 ⁵ / ₁₆ — | 19 ¹³ / ₁₆ |
| " November . . | 19 ⁵ / ₁₆ — | 19 ¹³ / ₁₆ |
| " Dezember . . | 14 ³ / ₄ — | 15 ⁵ / ₈ |

1793. Ausbruch des Krieges zwischen England und Frankreich; trockener Sommer, Mißernte.

1794. Früher, trockener Sommer.

1796—1799. Steigen infolge Spekulation. 1799: Verminderter Verbrauch, Anhäufung der Ware.

¹⁾ Dieterici: Statistische Übersicht der wichtigsten Gegenstände des Verkehrs und Verbrauchs im preussischen Staat und im deutschen Zollverband. Berlin 1838. Bd. I. S. 311, 312.

²⁾ Umgerechnet aus Grot vlämisch nach dem Verhältnis: 2 gr. vl. = 1 sh Bco

1799. Beschränkung von Wechselln und anderen Kreditmitteln; zwischen August und November in Hamburg 82¹⁾ Fallissements mit über 29¹/₂ Millionen Mark Banco Verpflichtungen. Diskont steigt auf 15% p. a.

Im Oktober Untergang der Fregatte „Lutine“ mit 600 000 Dollar Bargeld nach Hamburg.

Nach Adolf Soetbeer, „Beiträge und Materialien zur Beurteilung von Geld und Bankfragen“, ergibt sich noch folgendes für die Jahre 1798 bis 1799 wichtige:

1798. Durch eine Reihe glücklicher Jahre angeregt (von 1792 – 1798 kamen in Hamburg nur vier nennenswerte Fallissements vor), entwickelte sich „ein enormes Geschäftsgewühl“ und „immer umfassendere Unternehmungen reichten sich aneinander“. „Im Jahre 1798 . . . gingen die Spekulationen . . . ganz und gar ins Wilde und Weite, und die Preise der Waren wurden mehr und mehr zu einer unnatürlichen Höhe getrieben“ (S. 55–56).

1799. Sehr strenger Winter (vom Oktober 1898 bis Ende März 1899) hindert Einfuhr bei stetigem Absatz. Abnahme der Vorräte, daher steigende Preise. Große Einkäufe zu niedrigeren Preisen im Ausland. Sendungen kommen dann in großen Massen: Fallen der Preise; allerdings erst in den letzten Monaten des Jahres, da die Kaufleute mit den Waren zurückhielten. Ihre Hoffnung auf Anziehen der Preise wurde getäuscht. Handelskrise, Fallissements. Die Summe sämtlicher Fallissements beträgt ca. 36 Mill. Mark Banco. Verschärfung der Krise durch die Störung des Handels mit Rußland „infolge des durch kaiserlichen Ukas wegen angeblich jakobinischer Gefinnung des hiesigen Senats auf Hamburger Schiffe gelegten Embargos“²⁾.

1800—1808.

(Bd. I. S. 129.)

| Jahr | Schilling Banco pro Pfund | |
|----------------|--|---------|
| | Surate | Georgia |
| 1800 . . . | 20 | |
| 1801 . . . | 15 ³ / ₄ —17 ¹ / ₂ | |
| 1802 . . . | 13 ¹ / ₂ —14 ¹ / ₂ | |
| 1803 . . . | 12 ¹ / ₂ | |
| 1804 . . . | 12 | |
| 1805 | 15 ¹ / ₄ —17 ³ / ₄ | |
| 1806 | 18 ¹ / ₄ —19 ³ / ₄ | |
| 1807 | 17 ¹ / ₂ —18 ³ / ₄ | |
| 1808 | 46 ¹ / ₂ —52 ¹ / ₂ | |

1804. Blockierung der Elbe.

1806. Besetzung Hamburgs durch französische Truppen (bis 1813).

1807. Streit zwischen England und Amerika, Aufhebung des Verkehrs; Einfuhr in England im Jahre 1807 74 925 306 Pfd. (Bd. I, S. 128.) (Im Jahre vorher 58 176 283.)

1808. Einfuhr in England nur 43 605 982 Pfd.

¹⁾ Nach Soetbeer nur 59.

²⁾ Soetbeer, S. 56—57.

1809—1813.

(Bd. I, S. 160.)

Schilling Banco pro Pfund.

| Jahr und Monat | Rohbaumwolle Georgia. |
|----------------------|-----------------------|
| 1809 | 50—30 $\frac{1}{2}$ |
| 1810 | 33 $\frac{1}{2}$ —34 |
| 1811 | — |
| 1812 | 33 $\frac{1}{2}$ —37 |
| 1813 1. Januar . . . | 39 |
| „ 26. Februar . . . | 31 $\frac{3}{4}$ |
| „ 26. März . . . | 18 |
| „ 30. April . . . | 20 |

1813. Ende Februar Hamburg von den Franzosen verlassen. 18. März von den Russen besetzt.

1814.

S. 184 u. 187.

Schilling Banco pro Pfund.

| Jahr und Monat | Bernambucco | Maramham | Georgia | Bengal | Surate |
|--------------------|----------------------|------------------------------------|----------------------|--------|--------|
| 1814 19. Mai . . . | 25—26 | 23—24 | 17 $\frac{1}{2}$ —20 | 23—24 | — |
| „ 2. Juni . . . | 26—27 | — | 17 $\frac{1}{2}$ —19 | — | 12—13 |
| „ 1. Jul . . . | 22 $\frac{1}{2}$ —23 | — | 17—19 | — | 11—12 |
| „ 31. Decemb. . . | 29—30 | 28 $\frac{1}{2}$ —29 $\frac{1}{2}$ | 21—25 | 17—18 | — |

1814. 29. April. Ende der Belagerung durch die Russen. Im Mai Beginn des Handels.

Krieg zwischen England und Amerika dauert an.

September. England kauft Baumwolle auf dem europäischen Kontinent.

1815—1820.

(S. 202, 203, 205, 207, 242.)

Schilling Banco pro Pfund.

| Jahr und Monat | Georgia | Surate | Bahia und Maramham |
|------------------------------|------------------------------------|--------|----------------------|
| 1815 | etwas gestiegen (Bd. I, S. 202.) | | |
| 1816 ¹⁾ | 21 $\frac{1}{4}$ —22 $\frac{1}{4}$ | 27—28 | 26 $\frac{1}{2}$ —27 |
| „ 1. Februar . . . | 18—20 $\frac{1}{2}$ | — | 28—29 |
| „ 21. Juli . . . | 18 $\frac{1}{2}$ —21 $\frac{1}{2}$ | 16 | 27 $\frac{1}{2}$ —28 |
| „ 31. Decemb. . . | 18 $\frac{1}{2}$ —21 $\frac{1}{2}$ | 15 | 21—22 |
| 1817 | 19—19 $\frac{1}{2}$ | — | — |
| 1818 | — | — | — |
| 1819 | 12 $\frac{1}{2}$ | — | — |
| 1820 | 8 $\frac{1}{2}$ | — | — |

¹⁾ S. 203 enthält diese Zahlen, die im Widerspruch zu stehen scheinen mit den auf S. 205 gegebenen Preisen einzelner Tage des Jahres, besonders was Surate-Baumwolle betrifft.

| Jahr und Monat | Pernambuco | Brazilianisch |
|--------------------|----------------------|----------------------|
| 1815 | — | — |
| 1816 | — | — |
| „ 1. Februar . . . | 31—31 $\frac{1}{2}$ | — |
| „ 21. Juli . . . | 28 $\frac{1}{2}$ —29 | — |
| „ 31. Dezember . . | 26—27 $\frac{1}{2}$ | — |
| 1817 | — | 21 $\frac{1}{2}$ —23 |
| 1818 | — | — |
| 1819 | 19 $\frac{1}{2}$ | — |
| 1820 | 15 | — |

1816. Regte Nachfrage, infolgedessen wird nach Rußland geführte amerikanische Ware nach Hamburg gebracht, und in Folge entblöhten russischen Marktes von dortigen Fabrikanten wieder aus Hamburg bezogen.

Freie Getreideeinfuhr nach England erweckt große Spekulation; Getreidepreise im allgemeinen sehr hoch (Weizen steigt von 106—112 Rtlr. im Januar auf 230—280 Rtlr. im Dezember) (S. 205).

1817. Getreidepreise noch höher (Weizen bis 340 Rtlr. gestiegen) (S. 206). Juli gute Erntennachrichten aus Amerika, Beruhigung, größere Einkäufe amerikanischer Rohbaumwolle, Besserung der Preise.

Ende des Jahres mehrere Fallissements, Störung und Mißkredit an der Börse; Ankunft sehr großer durch widrige Winde aufgehaltener Zufuhren, Sinken der Preise.

Auftreten tunesischer Kaperschiffe in der Nordsee (vom Juni an), Steigen der Versicherungsprämien.

1820. Große Zufuhren in England. 10 000 Ballen Bengal werden in England sehr billig zur Versendung nach China verkauft.

1821—1823. (Bd. I, S. 247, 254, 256.)

| Schilling Banco pro Pfund. | | |
|----------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|
| Jahr und Monat | Pernambuco | Georgia |
| 1821 | 13 $\frac{1}{2}$ —15 | 8 $\frac{1}{2}$ —11 $\frac{1}{2}$ |
| 1822 | — | — |
| 1823 1. Januar . . . | 11 $\frac{1}{2}$ —11 $\frac{3}{4}$ | 7 $\frac{1}{4}$ —10 $\frac{1}{4}$ |
| „ 28. Februar . . . | 13—13 $\frac{3}{4}$ | 7 $\frac{3}{4}$ —11 $\frac{3}{4}$ |
| „ 31. Juli . . . | 11—11 $\frac{1}{2}$ | 6 $\frac{1}{2}$ —9 $\frac{1}{2}$ |
| „ Schlußd. Jahres . | 11—12 | 7—10 |
| Jahr und Monat | Caracas | Bengal |
| 1821 | 8 | 6 $\frac{3}{4}$ —6 $\frac{7}{8}$ |
| 1822 | — | — |
| 1823 1. Januar . . . | — | — |
| „ 28. Februar . . . | — | — |
| „ 31. Juli . . . | — | — |
| „ Schluß des Jahres . | — | 6—7 |

1821. Schlechte Messe in Nischnei-Nowgorod, in folgedessen Bankrotte in Petersburg, Riga und Danzig, verursachen große Verluste in Hamburg.

1822. (S. 249.) Konsum im Inlande an Baumwolle 22 000 Ballen, gegen 17 000 im Jahre vorher. Preise nicht angegeben, doch ist ein Sinken anzunehmen gegen Ende des Jahres.

1823. Aussicht auf französisch=spanischen Krieg, Spekulation erwacht. Am 25. Februar friedlichere Nachrichten, Abflauen der allgemeinen Spekulationslust.

1824—1825.

Schilling Banco pro Pfund.

(Bd. I, S. 302, 304, 305, 306.)

| | Jahr und Monat | Georgia | Eurate | Bahia |
|------|---------------------|--|--|--------------------------------|
| 1824 | Anfang | — | — | — |
| " | Schluß | 9—10 | — | — |
| 1825 | Ende Februar . . | 9 ¹ / ₄ —11 ¹ / ₄ | 6 ¹ / ₂ —7 ¹ / ₂ | — |
| " | 7. März | 10—13 ¹ / ₂ | 7 ⁷ / ₈ —8 ³ / ₄ | — |
| " | Ende März . . . | 10 ¹ / ₄ —13 ¹ / ₄ | 7 ⁵ / ₈ —8 ³ / ₄ | — |
| " | April | 15 | 10 ¹ / ₂ | 17 ¹ / ₂ |
| " | Schluß des Jahres . | 9—11 ¹ / ₂ | — | — |
| | Jahr und Monat | Pernambucco | Louisiana und Tennessee | |
| 1824 | Anfang | — | 6 ¹ / ₄ —8 ³ / ₄ | |
| " | Schluß | — | 8 ¹ / ₂ —11 | |
| 1825 | Ende Februar . . | 12 ¹ / ₂ —13 | — | |
| " | 7. März | 13 ¹ / ₂ —14 | — | |
| " | Ende März . . . | 13 ¹ / ₃ —14 ¹ / ₄ | — | |
| " | April | 18 | — | |
| " | Schluß des Jahres . | — | — | |

1824. Geringe Einfuhr aus Amerika.

1825. Große Aufträge für Frankreich zu Anfang des Jahres, stetes Steigen der Preise. Ende des Jahres große Krise in England¹⁾, im Dezember Zahlungseinstellung von etwa 70 Bankhäusern in London und der Provinz. Sehr herabgeminderte Spekulation in Hamburg.

1826—1832.

Schilling Banco pro Pfund.

(Bd. I, S. 306, 331.)

| Jahre | Brazil | Georgia | Ostindisch | Ägyptisch |
|----------|--|--|--|----------------------------------|
| 1826 . . | 10—11 | 7 ¹ / ₄ —9 ¹ / ₂ | 5 ³ / ₄ —6 ¹ / ₄ | 8—8 ¹ / ₈ |
| 1827 . . | 9 ¹ / ₄ —8 ³ / ₈ | 6—7 ¹ / ₄ | 5—5 ³ / ₄ | 6 ³ / ₄ —7 |
| 1828 . . | 7 ⁵ / ₈ —9 | 6 ¹ / ₄ —8 | 4 ³ / ₄ —6 | 7 ¹ / ₂ |

¹⁾ Trotz Fallissements vornehmlich großer Baumwollfirmen in Amerika (nach Soetbeer, S. 66—67) Spekulationswut auch in Hamburg „in tollster Art, ohne Maß und Ziel“, die sich bald auch auf Artikel erstreckte, „zu deren Preissteigerung gar kein natürlicher oder nur scheinbarer Grund vorhanden war“. Große Verluste an der Hamburger Börse und Zahlungseinstellungen mehrerer Firmen.

| Jahr | Brazil | Georgia | Ostindisch | Ägyptisch |
|----------|--|--|--|-------------------------------|
| 1829 . . | 7—8 ¹ / ₂ | 5—7 ¹ / ₄ | 3 ¹ / ₂ —5 ¹ / ₄ | 7 ¹ / ₄ |
| 1830 . . | 8 ¹ / ₂ —8 ⁵ / ₈ | 6—8 | 5—6 | 7 ¹ / ₂ |
| 1831 . . | 7 ³ / ₈ —8 | 5 ¹ / ₄ —7 ¹ / ₄ | 4—4 ⁵ / ₈ | 7 ¹ / ₄ |
| 1832 . . | 8 ¹ / ₂ —8 ³ / ₄ | 6—7 ¹ / ₂ | 5—6 | 6 ⁷ / ₈ |

1826. Allgemeine Unlust wegen finanzieller Krisen.

1828—1832. In dieser Periode Umwandlung der schlechten Landstraßen in geebnete Chausseen, Befahren von Strömen und Flüssen mit Dampfschiffen, Wegfall einer großen Anzahl von Schlagbäumen durch Anbahnung und teilweise Durchföhrung des preußisch-deutschen Zollvereins, größere Anwendung von Maschinen mit Dampfkraft. Erhöhte Nachfrage, zugleich leichtere Einfuhr, kein erheblicher Einfluß auf die Preise.

1833—1837.

(S. 396.)

Schilling Banco pro Pfund.

| Jahr | Brazil | Georgia | Westindisch | Ostindisch |
|------------|--|---|--|--|
| 1833 . . . | 8 ¹ / ₂ —10 ³ / ₄ | 7 ³ / ₄ —10 ¹ / ₂ | 9—9 ¹ / ₄ | 6 ¹ / ₄ —8 ¹ / ₄ |
| 1834 . . . | 10 ¹ / ₂ —12 ¹ / ₂ | 8 ¹ / ₄ —10 ¹ / ₂ | 10 ¹ / ₄ —11 | 7—8 ³ / ₄ |
| 1835 . . . | 11 ³ / ₄ —12 ¹ / ₂ | 9—12 ¹ / ₄ | 10 ¹ / ₄ —13 ³ / ₄ | 6 ³ / ₄ —8 ¹ / ₄ |
| 1836 . . . | 9 ³ / ₄ —12 | 8—12 | 9 ¹ / ₄ —11 ¹ / ₄ | 4 ³ / ₄ —7 ¹ / ₂ |
| 1837 . . . | 6 ³ / ₄ —9 ¹ / ₄ | 6—9 ¹ / ₄ | — | 4—6 ¹ / ₂ |

1834—1835. Anschluß der meisten deutschen Staaten an den preußischen Zollverein, stetiges Fortschreiten der Industrie, großes Anwachsen des Bedarfs an Rohstoffen, größere Konsumtionsfähigkeit. Gründung von Gesellschaften zur Betreibung direkten Handels, wie die Rheinisch-westindische und Elb-Westindische Kompagnie.

1836—1837. Nach Soetbeer (S. 68) verursachte eine langanhaltende und tiefeingreifende Handelskrise in den Vereinigten Staaten und in England ein starkes Fallen der Preise fast aller Artikel.

1838—1839.

(Bd. I, S. 422.)

Schilling Banco pro Pfund.

| Jahr und Monat | Georgia | Brazil | Westindisch | Ostindisch |
|----------------|---|--|--|--|
| 1838 Dezember | 6 ¹ / ₂ —9 ¹ / ₂ | 7 ⁵ / ₈ —9 ³ / ₄ | 6 ¹ / ₄ —6 ⁵ / ₈ | 4 ³ / ₄ —6 ¹ / ₄ |
| 1839 April | 9 ³ / ₄ —10 ³ / ₄ | 8 ³ / ₄ —11 | 8—10 | 6 ¹ / ₄ —7 ¹ / ₂ |
| „ Dezember | 6 ¹ / ₂ —9 ¹ / ₂ | 8—10 | 6 ³ / ₄ —8 ¹ / ₂ | 5 ¹ / ₄ —6 ¹ / ₂ |

1838. Große Ernte von etwa 1²/₃ Millionen Ballen, hat aber auf Hamburger Preise keinen Einfluß.

1839. Ernteausfall in einer Höhe von 300 000 Ballen wurde angenommen, daher Erhöhung der Preise, die aber Ende des Jahres wieder auf früheren Stand sinken, da die amerikanischen Banken nicht die Mittel haben, die Spekulation, denn nur eine solche war es, durchzuführen.

1840—1847.

(S. 587.)

Schilling Banco pro Pfund.

| Jahr | Georgia | Brasil | Domingo | Ostindisch |
|--------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| 1840 | $5\frac{1}{8}$ — $7\frac{1}{4}$ | 7—9 | $6\frac{1}{2}$ — $6\frac{3}{4}$ | $4\frac{1}{4}$ — $5\frac{3}{8}$ |
| 1841 | $5\frac{3}{8}$ — $7\frac{1}{2}$ | $7\frac{1}{4}$ — $8\frac{3}{4}$ | $5\frac{1}{2}$ —6 | $4\frac{1}{8}$ —5 |
| 1842 | $4\frac{3}{4}$ — $7\frac{1}{2}$ | $5\frac{5}{8}$ —7 | $4\frac{1}{2}$ — $5\frac{1}{2}$ | $4\frac{1}{4}$ —5 |
| 1843 | $4\frac{1}{4}$ —6 | 5— $6\frac{1}{4}$ | 4— $5\frac{1}{4}$ | $3\frac{3}{4}$ — $4\frac{3}{4}$ |
| 1844 | $3\frac{5}{8}$ — $5\frac{3}{4}$ | 5— $6\frac{1}{8}$ | $3\frac{3}{4}$ — $4\frac{3}{4}$ | $3\frac{1}{2}$ — $4\frac{1}{4}$ |
| 1845 | $3\frac{3}{4}$ —6 | $5\frac{1}{4}$ — $6\frac{1}{2}$ | $3\frac{1}{4}$ — $5\frac{1}{4}$ | $3\frac{1}{4}$ — $4\frac{1}{4}$ |
| 1846 | $6\frac{1}{2}$ — $8\frac{1}{2}$ | $7\frac{1}{4}$ —8 | 7—8 | $4\frac{3}{4}$ — $5\frac{3}{4}$ |
| 1847 | $4\frac{1}{2}$ —7 | $6\frac{1}{4}$ — $7\frac{1}{2}$ | $4\frac{3}{4}$ —6 | $3\frac{3}{4}$ — $5\frac{1}{2}$ |

1840. Zunehmende Fabrikation und Einfuhr; Preis gedrückt durch englische Marktverhältnisse: Teuerung des Getreides, Sperrung des Handels mit China, ferner durch unregelmäßige Geldverhältnisse der Vereinigten Staaten.

1842. Krieg in Asien und Handelskrise in den Vereinigten Staaten drückt den englischen Markt. Der Friede mit China im November hebt die Preise etwas, sie sinken aber gleich wieder infolge der Gewißheit sehr reicher Ernten in Amerika.

1844. Anfang des Jahres in Amerika Spekulation auf den Minderertrag der vorjährigen Ernte, der aber nicht so groß war, wie berechnet. Die Vorräte mußten rasch nach England zum Verkauf gebracht werden, wo große Mengen zusammen kamen.

1846. Geringere Ernte in den Vereinigten Staaten, und zunehmender Verbrauch besonders englischer Fabriken.

1847. Handelskrise in England, verursacht durch übertriebene Spekulationswut und starke Ausdehnung des Kredits. Zahlungseinstellungen¹⁾.

1848—1850.

(I. u. N.-M. Bd. II, S. 762, 766, 772.)

Schilling Banco pro Pfund.

| Jahr | Nordamerika | Brasil | Westindisch | Ostindisch |
|--------------|---------------------------------|----------------|----------------|---------------------------------|
| 1848 | $4\frac{1}{2}$ — $4\frac{3}{4}$ | — | — | — |
| 1849 | 7— $7\frac{1}{2}$ | — | — | — |
| 1850 | $7\frac{3}{4}$ — $9\frac{3}{4}$ | $8\frac{3}{8}$ | $8\frac{1}{2}$ | $5\frac{1}{2}$ — $6\frac{3}{4}$ |

1848.²⁾ Februar=Revolution in Paris, allgemeine Unruhe und Besorgnis, Zahlungseinstellungen und Fallissements in Frankfurt a. M., Köln, Amsterdam, Wien. Hinübergreifen der Mißstimmung auf andere Plätze.

1849. Ungünstige Berichte über Ernteausichten für 1849/50 rufen in England große Spekulation hervor.

¹⁾ Soetbeer, S. 82.

²⁾ Soetbeer, S. 83.

5. „Cotton famine“.

Baumwollpreise von 1850 bis 1885.

Vom Jahre 1851 ab bis zum Jahre 1885 sollen auf einer Tabelle in graphischer Darstellung nochmals Hamburger Preise gebracht werden. Der Tabelle liegen die Zahlen aus dem statistischen Werk von D. Schmitz zugrunde¹⁾. (Tabelle XVII.)

In den 60er Jahren fällt ein starkes Emporschnellen der Preise auf; es handelt sich hier um die schärfste Preissteigerung, die die Baumwolle je erlebt hat. Sie begann mit dem Jahre 1861, und wurde durch den amerikanischen Krieg zwischen den Süd- und Nordstaaten verursacht. Die Häfen der Südstaaten wurden von den Nordstaaten blockiert, die Baumwollkultur der darin so wichtigen Südstaaten ging stark zurück, und hätten nicht die Jahre 1860 und 1861 eine sehr reiche Ernte gebracht, dann wäre die berühmte „cotton famine“ noch viel verhängnisvoller geworden. Der Anbau von Baumwolle wurde zwar in allen anderen Baumwolle produzierenden Ländern mit ausgiebiger Unterstützung der konsumierenden Länder, vorzüglich Englands, gefördert, die Abhängigkeit von Amerika war aber bereits zu tief: die Preise schnellten rapid in die Höhe.

Diejenigen Baumwollindustriellen, die hauptsächlich feine Waren produzierten, wurden nicht so schwer getroffen, wie die Produzenten ordinärer Waren, da das Wertquantum, das in den Arbeitslöhnen enthalten ist, im ersten Falle dasjenige des Rohmaterials weit überwiegt; die Preise der einfachen Waren aber stiegen analog denen des Rohmaterials²⁾. Der hohe Preis der einfachen Waren ließ aber die Nachfrage stocken. Im elsässischen Bezirk verlief sie wie folgt: Das Kilogramm Baumwolle inklusive Transportkosten und Abfälle kostete

| | | |
|---------------------|------|-------------------|
| im Jahre 1860 . . . | 1,78 | Frcs. |
| 1861 . . . | 2,39 | „ |
| 1862 . . . | 4,64 | „ |
| 1863 . . . | 6,07 | „ |
| 1864 . . . | 6,46 | „ ³⁾ . |

¹⁾ D. Schmitz, „Die Bewegung der Warenpreise in Deutschland von 1851 bis 1902“. Berlin 1903.

²⁾ Hertner (S. 255) führt z. B. an: Während eine Spindel, die grobes Garn von Nr. 15 erzeugt, jährlich durchschnittlich 30 kg Baumwolle konsumiert, benötigt eine für Nr. 40 nur 9,75 kg, eine für Nr. 80 nur 3,10 kg, für Nr. 150 gar nur 19, Kilogramm.

³⁾ Hertner. S. 254.

Für die elsässer Spinner erwies es sich als vorteilhaft, daß Napoleon die Baumwollkultur in Algier sehr protegiert hatte; mehrere große Firmen besaßen dort Baumwollplantagen, oder waren an derartigen Unternehmungen beteiligt¹⁾.

Im niederrheinischen Bezirk traf die Zeit der Baumwollnot eine aufblühende Industrie. „Die Baumwollpreise stiegen um das Vier- und Fünffache, und erreichten damit eine Höhe, wie man sie seit der Kontinental Sperre nicht mehr erlebt hatte²⁾“. Indien und Ägypten konnten das gänzliche Stocken der Zufuhr amerikanischer Baumwolle nicht ersetzen; die Baumwollkrisis wirkte selbst nach Beendigung des amerikanischen Bürgerkrieges (1865) eine Zeit lang noch unvermindert fort. Die Spinnereien gingen dazu über, durchschnittlich feinere Garnnummern zu produzieren, und Abfälle der Baumwolle, die früher nur zur Wollfabrikation verwendet wurden, reinigte man nun von Schmutz und Öl, um sie ebenfalls zu Garn zu verarbeiten³⁾. Einige der Fabrikanten hatten, die Teuerung vorhersehend, große Einkäufe an Rohmaterial gemacht, so daß die Preissteigerung nicht gleich mit voller Wucht eintrat.

Das gleiche berichtet Wein auch vom Voigtlande, wo die eigentliche Steigerung erst mit dem Jahre 1862 beginnt. (Den weiteren Verlauf zeigt die Tabelle XVII.)

Jannasch⁴⁾ sagt hingegen von England, daß die kapitalkräftigen Spinner, die ein Rohstofflager aufzuhäufen vermochten, das Material nicht etwa versponnen hätten, sondern daß sie den Betrieb gänzlich einstellten, oder den größeren Teil der Arbeiter entließen, um nun selbst mit dem Rohstoff zu spekulieren, da die Preise konstant stiegen. Die sicheren Gewinne durch den Verkauf des Rohmaterials⁵⁾ waren größer, als der Schaden durch den eingeschränkten oder stillgelegten Betrieb. Die kleinen Unternehmer aber, die aus Kapitalmangel einen Rohstoffeinkauf in größerem Umfange nicht vornehmen, und die den Stillstand der Maschinen nicht tragen konnten, waren gezwungen, um jeden Preis Rohstoff zu kaufen. Die Krise hielt daher mehrere Jahre an; die mittleren und kleinen Unternehmer hatten ihren Kredit aufs äußerste angespannt, so daß die leisesten Beunruhigungen im Produktionsbezirk, wie auf dem Markt, Fallissements herbeiführten⁶⁾.

¹⁾ Hertner, S. 256.

²⁾ Dilthey, S. 29.

³⁾ Dilthey, S. 31.

⁴⁾ H. Jannasch, „Die europäische Baumwollindustrie“. Berlin 1882. S. 93.

⁵⁾ Die Zufuhren fielen 1862 nach einer Fußnote bei Fuchs, „Die Org. des Liv. Baumwollhandels“, Leipzig, Jahrb. f. G. u. W., 14. Jahrg., S. 113, von 83,9% auf 7%.

⁶⁾ Zahlen darüber bei Jannasch. S. 94.

6. Organisation der Baumwollhändler. Einführung des Terminhandels. Statistisches. Zunahme des Konsums. Preise.

Als diese Vorkommnisse führten denn auch zu einer festen Organisation des Liverpools Baumwollhandels. Bis zur Zeit des amerikanischen Bürgerkrieges hatte die Solidität und Ehrenhaftigkeit der beiden Maklerklassen, der Einkaufs- und Verkaufsmakler, alle Handelszusammenhänge, das Gewohnheitsrecht im englischen Baumwollhandel, reguliert. Nunmehr stellte sich das Bedürfnis heraus, die Handelsgebräuche zu formulieren, dem Handel ein festes Gefüge, geschriebene Satzungen zu geben: „The Constitution, Laws and Usages of the Liverpool Cotton Brokers Association.“ Diese Satzungen bilden die erste Grundlage zur heutigen „Liverpool Cotton Association“¹⁾. Wie so häufig, führten auch hier die Zeiten der Not zur Organisation. Nach Abschluß des Bürgerkrieges tritt der Baumwollhandel in eine neue Entwicklungsphase ein. Der einfache Zeithandel genügt als Handelsform nicht mehr. Im Jahre 1868 wurde in Liverpool, im Jahre 1870 in Newyork das Termingeschäft eingeführt, von dem später noch die Rede sein soll. — Seit Einführung des Terminhandels ist auch die Preisstatistik insofern verändert, nämlich einheitlicher geworden, als die amtlichen Notierungen vorwiegend eine, die führende Marke berücksichtigen: „Middling Upland“. Nachstehende Tabellen geben ein Bild vom Baumwollhandel und Baumwollkonsum seit 1859, und von den Bremer Preisen seit 1881²⁾. Der Verbrauch von roher Baumwolle, d. h. der Überschuss der Einfuhr in den freien Verkehr über die Ausfuhr aus demselben, hatte in der Zeit der Entwicklung der Technik und des Verkehrs von 1836—1840 bis 1866—1870 im ganzen um 670, und auf den Kopf der Bevölkerung gerechnet, um 430 % zugenommen³⁾. (Tabelle XVIII und XIX.)

Der aus der Tabelle hervorgehende stark zunehmende Konsum in den 70er Jahren erklärt sich daraus, daß die Kaufkraft der Bevölkerung durch die Lohnerhöhungen dieser Zeit, infolge des allgemeinen Industrieaufschwungs, erheblich gestiegen war. Im Elsaß betrug die Lohnsteigerung in der Zeit von 1860—1878 50 %, im rheinisch-westfälischen Industrie-

¹⁾ C. F. Fuchs. Die Organisation des Liverpools Baumwollhandels in Vergangenheit und Gegenwart. Jahrb. für Ges. u. Verw. 14. Jahrg. 1890. S. 111—114.

²⁾ Zusammengefaßt nach dem „Statistischen Handbuch für das deutsche Reich“, herausgegeben vom Kaiserl. Stat. Amt. Berlin 1907, und nach den Statistischen Jahrbüchern für das deutsche Reich, Bd. 1—30.

³⁾ Juraschek, Baumwollindustrie, im Handwörterbuch der Staatswissenschaften. Bd. II, S. 495. Jena 1899.

bezirk von 1869—1870 20—25 %¹⁾. In der Zeit nach 1885 zeigt sich wiederum eine verstärkte Nachfrage nach Baumwollwaren. Die Baumwollernternten fielen günstig aus, so daß das Rohmaterial billiger wurde, und reiche Getreideernten erhöhten Wohlstand und Kaufkraft; auch der Export stieg beträchtlich. Die Webereien erlebten eine Zeit des Aufschwungs, und schritten zu Betriebsvergrößerungen²⁾. Mit der rapiden Entwicklung der Industrie und der daraus hervorgehenden Vermehrung des Arbeiterstandes war die Nachfrage nach den billigeren baumwollenen Stoffen — im Gegensatz zu den teureren Leinen- und Wollenzeugen — stark gestiegen.

Von einer näheren Erläuterung der Preisklinie soll hier abgesehen werden, da später noch die Erklärungen der amerikanischen und englischen Preise von 1791—1895 in kurzen Zügen folgen, die deutschen Preise aber von den Preisen beider Länder, zumal von denen Amerikas, abhängig sind. Die neuesten Ereignisse auf dem Baumwollmarkt sollen dann im Laufe der Darstellung noch hervorgehoben werden.

Für diese letzte Statistik sind die Preise Bremens gewählt worden, weil Bremen, zumal seit Gründung der Bremer Baumwollbörse, in neuerer Zeit die führende Rolle auf dem deutschen Baumwollmarkt übernommen hat. Die neuzeitliche Entwicklung des Bremischen Baumwollhandels zeigt nachfolgende Tabelle. (Tabelle XX.)

Eine weitere Tabelle gibt ein Bild der Baumwollproduktion und des Baumwollhandels überhaupt. (Tabelle XXI.)

Zweiter Teil.

Die Baumwolle in Amerika.

1. Geschichtliches.

Nachdem wir die Preisbewegung in Deutschland bis zum Ende des 19. Jahrhunderts verfolgt haben, wenden wir uns jetzt dem für die Baumwollproduktion, den Baumwollhandel und die Preisgestaltung der Baumwolle überragend wichtigsten Lande zu, nämlich Amerika, wobei wir zugleich den Produktionsbedingungen näher treten wollen.

Bei der Landung von Christoph Columbus (1492) brachten die Eingeborenen ihm kleine Proben von Rohbaumwolle zum Geschenk³⁾. Die Baumwolle fand sich in Amerika damals schon an vielen Stellen, wenn auch meistens wohl nur wildwachsend.

¹⁾ Kochmüller, S. 29.

²⁾ Kochmüller, S. 36.

³⁾ Doppel, S. 27.

Aus Südamerika liegen verschiedene Berichte vor¹⁾, nach denen die Eingeborenen die Baumwollfasern zu den verschiedensten Dingen, auch schon zu Kleidungsstücken, verwandten. Brasilianische Baumwolle erschien schon 1570 auf dem Ulmer Markt. Bei den Azteken und im alten Inkareich und Columbien hatten es die Frauen im Spinnen und Weben der Baumwolle, und teilweise auch im Färben und Besticken der Baumwollzeuge zu einer hervorragenden Geschicklichkeit gebracht, aber die alten Kulturländer Amerikas gingen dem Anbau und der Verarbeitung der Baumwolle zunächst verloren.

Zu Anfang des 16. Jahrhunderts gründeten spanische, französische und niederländische Rauffahrer in Brasilien Kolonien und führten u. a. auch Baumwolle aus, die meistens im Tauschhandel von den Eingeborenen erstanden war²⁾.

Der erste Anbau von Baumwolle durch Europäer, englische Kolonisten, die Jamestown anlegten und Virginia besiedelten, fällt in das Jahr 1607. Schon im Jahre 1621 findet sich auf einer Liste der Erzeugnisse von Virginia die Baumwolle aufgeführt, und zwar zu einem Preise von 8 d. pro Pfund³⁾. Im Jahre 1664 erzeugten englische Kolonisten in Carolina Baumwolle, und der erste Gouverneur von Süd-Carolina-West, der 1670 sein Amt antrat, wurde angewiesen, Baumwollsaat mitzunehmen. Unter den Landesprodukten, die er für Pacht in Zahlung nehmen sollte, wird die Baumwolle zum Wert von 3½ d. pro Pfund genannt⁴⁾.

1733 siedelte der Schweizer Peter Burry eine Kolonie an, Burrysburg, und versorgte die Kolonisten mit Baumwollsaat aus der Levante. Der Anbau von Baumwolle dehnt sich in Süd-Carolina nun immer mehr aus. In Georgia wurde um 1740 schon Baumwolle in erheblicher Menge produziert, zumal in der Nähe von Savannah, und zum Norden hin erreichte die Baumwollpflanze um die Hälfte des 18. Jahrhunderts Delaware. Ein Bürger dieses Staates setzte im Jahre 1753 eine Prämie von 4 Pfd. Sterling für den besten und höchsten Ertrag von Baumwolle auf 1 Acre Landes aus⁵⁾. Die Franzosen hatten sich seit Anfang des 18. Jahrhunderts die Kultur der Baumwolle in Louisiana angelegen sein lassen; im Jahre 1735 wurden bei Pointe Coupee 100 000 Pfd. Baumwolle gezogen. Im Handelsgebiet der holländisch-westindischen Kompagnie wurde im 18. Jahrhundert in dem alten Surinam (zwischen den

¹⁾ Doppel. S. 27.

²⁾ Beer, Allg. G. d. W. Bd. II, S. 157.

³⁾ G. v. Halle, „Baumwollproduktion und Pflanzungswirtschaft in den Nordamerikanischen Staaten“, Schmollers Forschungen. Bd. XV. Leipzig 1897. S. 4.

⁴⁾ v. Halle. S. 5.

⁵⁾ v. Halle. S. 7.

Mündungen des Amazonasstroms und des Orinoko) Kaffee, Zucker, Baumwolle, Tabak und Indigo angepflanzt; auf sämtlichen westindischen Inseln der Niederländer entstanden große Baumwollplantagen¹⁾. Westindien war im 18. Jahrhundert überhaupt das erste Baumwollexportland für Europa²⁾. Das spätere Hauptimportland, England, spielte als Abnehmer zunächst keine große Rolle. Frankreich führte hingegen im Jahre 1775 von St. Domingo, Martinique, Guadeloupe und Cayenne 4407 157 Pfd. Baumwolle im Werte von etwas über 11 Millionen Livres ein. Diese Zahlen zeigen zugleich, daß damals 1 Pfd. Baumwolle nach unserem Gelde etwa 2 Mk. kostete³⁾.

Die einschlägige englische Literatur erwähnt die Verarbeitung von Baumwolle, und zwar zu Manchester, zuerst im Jahre 1641. Der Rohstoff kam aus Cypern und Smyrna. Wie wenig Bedeutung diese Industrie damals hatte, mag daraus erhellen, daß die englische Gesetzgebung sie erst am Ende des 17. Jahrhunderts beachtete. Sie legte auf rohe indische Calicos einen Einfuhrzoll und verbot gedruckte⁴⁾. „Der Gesamtwert der in Großbritannien verfertigten Baumwollwaren betrug vor der Thronbesteigung des Königs Georg III. (1760) nicht über 2 Millionen Taler, die jährliche Einfuhr roher Baumwolle $1\frac{1}{2}$ —2 Millionen Pfd. In den Jahren 1771—1775 wurden im Durchschnitt 3 Millionen Pfd. Baumwolle verbraucht, welches Quantum damals ungefähr $\frac{1}{5}$ des Gesamtverbrauchs an Baumwolle in Europa betrug. 1781—1785 verbrauchte man 10 800 000 Pfd.⁵⁾“ und daß, obwohl bereits im 17. Jahrhundert in den englischen Kolonien, in den westindischen und vorderamerikanischen Besitzungen Baumwolle angebaut wurde. Es wurde vorläufig hauptsächlich Zucker gepflanzt⁶⁾; das Interesse Englands an der Baumwolle war noch sehr gering; erst im 18. Jahrhundert kann von einer Ausfuhr aus Nordamerika die Rede sein.

2. Amerikanische Baumwolle in England. Große technische Fortschritte vermehren Nachfrage und Angebot.

Im Jahre 1739 kam die erste Baumwollprobe aus den Vereinigten Staaten (Georgia) nach London; bis 1800 wird eine Versendung nord-

¹⁾ Beer, A. G. d. W. Bd. II, S. 198, 199.

²⁾ Doppel. D. B. S. 31.

³⁾ Doppel. S. 31.

⁴⁾ Beer, A. G. d. W. Bd. II. S. 326.

⁵⁾ Fußnote bei Beer, A. G. d. W. Bd. II, S. 334.

⁶⁾ Beer, A. G. d. W. Bd. II. S. 365—67.

amerikanischer Baumwolle nach London nur zehnmal erwähnt¹⁾, und doch fällt in diese Zeit eine Erfindung, die es den englischen Spinnern ermöglichte, Waren aus reiner Baumwolle herzustellen. Bisher war die Baumwolle nur als Einschlag benutzt worden, da man dem Baumwollfaden nicht die Haltbarkeit zu geben vermochte, die zum Aufzug des Zettels nötig war. Der Engländer Hargreaves, ein Zimmermann in Blackburn, erfand im Jahre 1767 die „spinning jenny“, wobei acht Spindeln durch ein Rad in Bewegung gesetzt, und acht Fäden zugleich von einer Person gesponnen werden konnten. Diese Erfindung fand keine Anerkennung, und der Erfinder starb in Armut, nachdem die Spinner ihn vertrieben hatten, und teilte das Los so vieler Erfinder. „Arkwright, der Hargreaves System aufnahm und verbesserte, hatte Erfolg. Nachdem er 1769 ein Patent auf seine Erfindung erhalten hatte, errichtete er in Gemeinschaft mit Need seine erste Maschinenspinnerei in Nottingham. Man verfertigte Stoffe aus reiner Baumwolle (zuerst 1773 zu Derby). Wohlfeilheit der Ware und erhöhter Konsum war die Folge. (Die Baumwollwaren waren haltbar und billiger als Leinen- oder Wollstoffe). Zahlreiche Fabriken entstanden, indem man das Arkwright erteilte Patent anfocht. Zu diesen Erfindungen kamen noch die mule-jenny Cromptons und die Maschinenweberei (Powerlooms) Cartwrights, welche letztere freilich erst in unserem Jahrhundert (19. Jahrhundert) in ausgedehnter Weise zur Geltung kam und in gewisser Beziehung eine industrielle Revolution herbeiführte“²⁾. Der durch diese technischen Fort-

¹⁾ 1747—1748. 7 Ballen, abgeladen von Charleston. Geschäft auf 3 £ 11 sh 5 d pro Ballen.

1751. 18 Ballen von Newyork nach London.

1753 und 1757. Baumwolle unter den Exporten von Carolina bzw. Charleston erwähnt.

1762 wird in dem „American Gazetteer“ eines Exports aus Carolina Erwähnung getan.

1764. 8 Ballen, in Liverpool eingeführt.

1770. 3 Ballen, von Newyork in Liverpool eingeführt.

4 Ballen, von Virginia und Maryland in Liverpool eingeführt.

3 Fässer von Nord-Carolina in Liverpool eingeführt.

2000 Pfd. abgeladen von Charleston (wahrscheinlich ein Teil des obigen).

1784. 71 Ballen verladen von den Vereinigten Staaten nach Großbritannien.

1791. 189316 Pfd. exportiert von den Vereinigten Staaten.

1800. 17784803 Pfd. exportiert von den Vereinigten Staaten.

Die Partien aus den Jahren 1747—1748 und 1784 wurden bei der Ankunft in Liverpool vom Zollamte mit Beschlagnahme belegt, weil „Amerika nicht so viel produzieren könne“. Th. Ellison, „Handbuch der Baumwollkultur und Industrie“, deutsch von Noeft. Bremen 1869.

Die Tabelle ist nach Ellison und v. Halle zusammengestellt.

²⁾ v. Halle. S. 10.

schritte hervorgerufenen größeren Nachfrage kam, ebenfalls durch eine verbesserte Technik ermöglicht, ein größeres Angebot entgegen. Dem Amerikaner Eli Whitney's war seine Erfindung, die Sägeentzungsmaschine (Sawgin) 1794 patentiert worden: die Grundlage für die nun beginnende enorme Ausdehnung des Baumwollbaues in den Vereinigten Staaten ¹⁾.

Im Jahre 1786 gelangten 900 Pfd. Baumwolle nach Liverpool, 1787: 16 350 Pfd.; 1788: 58 500 Pfd.; 1789: 127 500 Pfd.; 1790: 14 000 Pfd.; 1791: 189 500 Pfd.; 1792: 138 300 Pfd.; im Jahre 1794, nach der Erfindung der Sawgin, 1 600 000 Pfd. Die Gesamtproduktion der Vereinigten Staaten betrug 1791 nur 2 Millionen Pfd.; im Jahre 1801 belief sie sich auf 40 Millionen Pfd. Die Engländer waren aber nicht die alleinigen Abnehmer. Trotz der strengen Strafen, die auf Ausfuhr der neuen englischen Maschinen, der Maschinenteile oder Zeichnungen gesetzt waren ²⁾, fand die verbesserte Technik ihren Weg in die anderen Baumwolle verarbeitenden Länder (1782 bereits nach Sachsen, 1787 nach Rouen). Baumwollkultur und Baumwollindustrien gingen nunmehr mit Riesenschritten voran.

3. Die Produktion, der Konsum und die Preise amerikanischer Baumwolle von 1791 bis 1895.

Die rapide Entwicklung der Baumwollindustrie und der Baumwollproduktion wurde von den Vereinigten Staaten von Nordamerika mit großem Interesse verfolgt, ist doch die Baumwollproduktion Amerikas und die steigende Nachfrage aller Völker nach Baumwollwaren eine Hauptquelle amerikanischen Reichtums.

Das „Departement of Agriculture“ hat seit mehr als einem Jahrhundert eine ausgezeichnete Statistik über die Baumwolle geführt, die hier bis zum Jahre 1895 benutzt werden soll.

James L. Watkins, der Spezialist für Baumwolle des Departement of Agriculture der Vereinigten Staaten, hat nachfolgende Tabellen ausgearbeitet ³⁾.

Nach jeder Tabelle, die je 10 Jahre umfaßt, folgt eine kurze Aufzählung der Ereignisse, die im Laufe dieses Zeitraums den Umfang der

¹⁾ Der Reinigungsprozeß wurde früher mit der Hand vorgenommen. Mehr als 1 Pfd. Baumwolle vermochte ein Mann an einem Tage nicht zu säubern; die Sawgin machte es möglich, daß ein Mann fähig war, nunmehr 3 Zentner saatige Baumwolle in einem Tage zu reinigen. (Ellison: Handbuch der Baumwollkultur und Industrie, deutsch von Bernhard Roest. Bremen 1869.)

²⁾ Noch in den dreißiger Jahren stand Todesstrafe auf diesen Frevel. Oppel. S. 38.

³⁾ James L. Watkins, „Production and Price of Cotton for one hundred years“ Washington 1895.

Ernte und des Konsums, sowie die Preise beeinflussen. Da wir in ähnlicher Weise bereits die Preisbewegung in Deutschland verfolgt hatten, begnügen wir uns damit, nur einige, die Preise betreffende größere Ereignisse hervorzuheben. (Tabelle XXII.)

4. Die Baumwollproduktion.

a) Allgemeine Produktionsbedingungen. Schädlinge der Baumwolle.

Die Grundlage der Baumwollpreise sind selbstverständlich die Produktionsbedingungen.

Der Anbau der Baumwolle ist in den verschiedenen Ländern durchaus nicht gleichartig; die Verschiedenheit beruht vornehmlich auf der Verschiedenheit des Bildungsgrades und Fleißes der Einwohner, aber auch auf der Ungleichheit der zum Anbau verwendeten Sorten¹⁾.

Die Baumwolle ist eine Tieflandpflanze; soll sie gut gedeihen, so braucht sie viel Wärme und viel Sonnenschein bei gleichmäßiger Feuchtigkeit durch reichlichen Taufall. Anhaltender Regen schadet den Pflanzungen sehr. Der Boden muß viel Kieselsäure (Sand) enthalten, der mit den übrigen Bodenbestandteilen jedoch fein gemischt sein muß. Aus den ersten Vorbedingungen ist schon zu ersehen, wie sehr der Ausfall der Ernte von der Bearbeitung des Bodens und vom Wetter abhängt. Neben etwaiger ungünstiger Witterung drohen der Pflanzung noch andere Gefahren. Eine der schlimmsten ist die Baumwollraupe, der „Cottonworm“. Der durch den „Cottonworm“ angerichtete Schaden wird für die Jahre 1865—1879 auf 60 Mill. Mark geschätzt²⁾. Andere Feinde sind die Kapselfraupe, der „Bollworm“, sowie mehrere Insektenarten und Pilzkrankheiten, darunter besonders der Rost.

b) Die Arbeiterfrage. Baumwollernte.

Eine sehr große Rolle spielen die Arbeiterverhältnisse, in früherer Zeit die Sklavenarbeit³⁾.

¹⁾ Ausführliches darüber bei Oppel S. 61—106. Ganz vorzügliche und neue Angaben über die Produktionsbedingungen der Baumwolle, wie über die Baumwollkultur und den Baumwollhandel in Amerika überhaupt, bringt der Bericht der „Lancashire Cotton Investigation Commission“, die im Auftrag des internationalen Verbandes von Spinner- und Webervereinigungen im Frühjahr 1906 den amerikanischen Baumwollbezirk bereiste, und auf dem 4. Internationalen Kongreß der Baumwollindustrie zu Wien (1907) die Ergebnisse der Reise mitteilte. Offizieller Bericht des 4. Internationalen Kongresses der Baumwollindustrie. Druck von Ph. J. Pfeiffer, Augsburg 1908.

²⁾ Oppel. S. 65.

³⁾ Reiches Material darüber und Literaturangabe bei E. v. Halle.

„Die Sklavenfrage gehörte während der letzten Jahrzehnte in Nordamerika zu der brennendsten, welche fast alle Interessen absorbierte und schließlich zu jenem Bürgerkrieg führte, welcher die Union seit drei Jahren zerfleischt und das stolze Gebäude in Trümmer zu werfen droht ¹⁾.“

In der Zeit von 1830 bis 1850 war in denjenigen Staaten der Union, deren hauptsächlichstes Produkt die Baumwolle ist, die Zahl der Sklaven ganz erheblich gestiegen. Die Sklavenbevölkerung hatte sich in diesen 20 Jahren fast verdoppelt, während die der übrigen Staaten sich nur um 23 % vermehrte ^{2) 3)}.

Man nahm große Flächen in Benutzung, bebaute sie mit Hilfe vieler Sklaven, ohne Rücksicht auf die Art und den Zustand des Bodens und bessere Arbeitsmethoden: „Raubbau war und blieb das herrschende System.“ Die Erschöpfung des Bodens führte aber, da der Verkauf an Rohbaumwolle stetig stieg, zu einer größeren Ausdehnung des Anbaues. „Die Politik der Sklavenhalter war daher auf Ausdehnung der Sklaverei gerichtet, um in den neugewonnenen Ländereien einen Ersatz für die verbrauchten und ausgefaugten . . . Strecken . . . zu finden ⁴⁾“. Ellison sagt in seinem 1869 (in zweiter Auflage) erschienenen Werk, daß der zukünftige Gewinn von amerikanischer Baumwolle ganz und gar von der Arbeiterfrage abhängig sei. Er plädiert leidenschaftlich für die Aufhebung der Sklaverei und führt u. a. (S. 20) an, daß der ganze Nutzen der für das rohe Material gezahlten Preise den Pflanzern nicht einmal mehr zuflösse, da nicht nur die Bodenpreise gestiegen seien, sondern auch die Negerpreise, die sich in wenigen Jahren verdoppelt hätten.

Hierzu einige erläuternde Zahlen.

Die Produktion der Baumwolle betrug in Millionen Ballen:

| Sklavenarbeit | | Freie Arbeit | |
|---------------|------------|--------------|------------|
| 1846/1847 | . . . 1,86 | 1865/1866 | . . . 2,23 |
| 1847/1848 | . . . 2,42 | 1866/1867 | . . . 2,06 |
| 1848/1849 | . . . 2,81 | 1867/1868 | . . . 2,50 |
| Transport | . 7,09 | Transport. | . 6,79 |

¹⁾ Beer, Die G. d. W. im 19. Jahrh. Bd. I (III, 1), S. 69.

²⁾ Ellison. S. 20.

| | 1830 | 1850 | Zunahme |
|---|-----------|-----------|---------|
| Anzahl der Sklaven in den Staaten Süd-Carolina, Georgia, Tennessee, Mississippi, Alabama, Louisiana und Florida . . | 983 000 | 1 943 000 | 97 % |
| In den übrigen Staaten der Union . . | 1 026 000 | 1 261 000 | 23 % |
| Gesamtzahl in der Union | 2 009 000 | 3 204 000 | 60 ½ % |

⁴⁾ Beer, G. d. W. im 19. Jahrh. Bd. I (III, 1), S. 69.

| Transport | 7,09 | Transport | 6,79 |
|-----------------|------|-------------------------|------|
| 1849/1850 . . . | 2,17 | 1868/1869 . . . | 2,44 |
| 1850/1851 . . . | 2,42 | 1869/1870 . . . | 3,15 |
| 1851/1852 . . . | 3,09 | 1870/1871 . . . | 4,35 |
| 1852/1853 . . . | 3,35 | 1871/1872 . . . | 2,97 |
| 1853/1854 . . . | 3,06 | 1872/1873 . . . | 3,93 |
| 1854/1855 . . . | 2,93 | 1873/1874 . . . | 4,17 |
| 1855/1856 . . . | 3,65 | 1874/1875 . . . | 3,83 |
| 1856/1857 . . . | 3,06 | 1875/1876 . . . | 4,67 |
| 1857/1858 . . . | 3,24 | 1876/1877 . . . | 4,49 |
| 1858/1859 . . . | 3,99 | 1877/1878 . . . | 4,81 |
| 1859/1860 . . . | 4,82 | 1878/1879 . . . | 5,07 |
| 1860/1861 . . . | 3,83 | 1879/1880 . . . | 5,77 |
| Sa. 46,68 | | Sa. 56,44 ¹⁾ | |

Unter dem Sklavensystem waren 4,8 Millionen Ballen das Maximum einer Ernte; seit dessen Aufhebung ist die jährliche Produktion auf 11 000 000 und 12 000 000 Ballen gestiegen²⁾.

Die Arbeiterfrage spielt auch heute noch eine ganz erhebliche Rolle, was sich ohne weiteres schon dadurch erklärt, daß das Pflücken der Baumwolle, der langwierigste und kostspieligste Teil des ganzen Baumwollensbaues, ganz überwiegend Handarbeit ist. Eine Tagesleistung von 100 Pfd. galt lange Zeit als guter Durchschnitt; es soll allerdings vorgekommen sein, daß Sträflinge im Staate Mississippi i. J. 1894 durchschnittlich je 333 Pfd. gepflückt haben, doch ist man auch heute noch mit einer Tagesleistung von 100 Pfd. ganz zufrieden³⁾. Nach v. Halle sammelt der beste Arbeiter über 200, ja bis 250 Pfd., die Durchschnittsleistung beträgt 100—150, für Jugendliche 50—100 Pf. Circa 100 Baumwollkapfeln liefern 1 Pfd. Saatbaumwolle⁴⁾.

Die Kosten für das Pflücken stellen sich auf etwa 57 Cents pro 100 engl. Pfd. Saatbaumwolle, gleich 2 $\frac{1}{4}$ Cents pro Pfund Fasern, oder rund ein Viertel bis ein Drittel des Marktwertes. An manchen Orten sollen die Kosten für das Pflücken bis zur Hälfte des Preises betragen, den der Farmer für die Baumwolle bekommt⁵⁾.

Die Ernte (picking) beginnt durchschnittlich im August, und vollzieht sich in drei Etappen (1. „bottom crop“ [Grundernte]; 2. „middle crop“

¹⁾ Beer, G. d. W. im 19. Jahrh. Bd. II, S. 111, Fußnote.

²⁾ Bericht des 1. Intern. B. Kongr. S. 41.

³⁾ Doppel. S. 75, 76.

⁴⁾ v. Halle. S. 86.

⁵⁾ Bericht der L. C. J. C. 1907. S. 279.

[Mittel- oder Haupternte, Hälfte des Gesamtertrages]; 3. „top crop“ [Spizenernte]), und endet gewöhnlich im Dezember.

Die Art des Pflückens ist natürlich wichtig für das Gesamtergebn der Ernte. Wie überall, so beeinflusst auch hier nicht nur die Lohnhöhe die Produktionskosten, sondern auch die Qualität der Arbeiter. Der Neger ist noch immer vorherrschend. Dann folgen europäische Auswanderer, meist Italiener; die „armen Weißen“, „poor whites“, die vom nördlichen Teile der Südstaaten, vom Hügellande kommen, und schließlich Mexikaner, welche zumeist in Süd-Texas gefunden werden¹⁾.

e) Das Entsaamen, Pressen und Verpacken der Baumwolle.

Das Entsaamen der Baumwolle ist je nach den Produktionsländern verschieden. In Indien ist es z. B. äußerst primitiv (wie die sämtlichen indischen Produktionsverhältnisse der Baumwolle). Man bedient sich, wie von altersher, dort einer Fußwalze, oder als Ersatz dafür der Churka, einem Holzgestell und zwei Walzen, die durch eine Kurbel in Bewegung gesetzt werden. Die Flocken Wolle werden zwischen die Walzen gesteckt und durchgezogen und auf diese Weise entsaamt. Eine derartig primitive Art der Entsaamung ist eben nur bei sehr billigen Arbeitskräften möglich. Die indischen Frauen besorgen diese Arbeit, und eine Tagesleistung liefert 5 Pfd. Fasern.

In manchen Teilen Afrikas entsaamt man die Baumwolle auch heute noch mit der Hand (wie früher in den Vereinigten Staaten). Eine Familie kann neben der Haus- und Feldarbeit wöchentlich 4 Pfd. Fasern liefern²⁾. Die Erfindung der Sawgin, deren Leistungsfähigkeit bereits an einer früheren Stelle erwähnt wurde, war also ein ganz eminenter Fortschritt im Produktionsprozeß. Heute wird am häufigsten die Macarthy-Gin, eine Rollergin, angewandt, die sich in ihrem System an die alt-indische Churka anlehnt. Sie leistet vier- bis fünfmal weniger als die Sawgin, greift aber auch die Fasern lange nicht so an³⁾.

Nach dem Bericht der L. C. J. C. fanden sich im amerikanischen Baumwolldistrikt 28 757 Entförmungsanlagen, außer 281 Anstalten für die Entförmung von Sea-Island-Baumwolle. Von den Anlagen wurden betrieben:

| | |
|--|--------|
| mit der Hand oder durch Maulesel | 587 |
| durch Wasser | 1 905 |
| durch Dampf | 26 069 |
| durch Gasolinmotore | 147 |
| durch Elektrizität | 49 |

¹⁾ Bericht der L. C. J. C. 1907. S. 282.

²⁾ Doppel. S. 78.

³⁾ Doppel. S. 82.

Die Zahl der Sägen beträgt durchschnittlich 119. „In den neueren Baumwollgegenden werden im allgemeinen nur große Entförmungs-Etablissements und in der Regel an einer Eisenbahnlinie errichtet. Während Nord-Carolina nur 76 Sägen auf eine Anlage, Süd-Carolina 93, Texas 195, Indiana 214 hat, besitzt das jüngste aller Baumwollgebiete, Oklahoma, 246 Sägen pro Anlage¹⁾.“

Auf den Reinigungsprozeß folgt das Pressen der Baumwolle und das Verpacken in Ballen, die wiederum, je nach ihrer Herkunft, verschieden von Gewicht und Aussehen sind. Die indischen Ballen haben das gleichmäßigste Gewicht, 400 Pfd.; die ägyptischen schwanken zwischen 717 und 738 Pfd.; das Bruttogewicht des amerikanischen Ballens wechselte in den letzten Jahren zwischen 502—513 Pfd., das Nettogewicht ist etwa 21 bis 24 Pfd. geringer²⁾.

Der Zustand der amerikanischen Ballen ist ein außerordentlich schlechter. Kein anderes Baumwollproduktionsland versickt so nachlässig gepreßte und verpackte Ballen. Bei Gelegenheit der „Washingtoner Konvention“ (2. Mai 1905) schilderte der Richter Ogden den amerikanischen Ballen als einen „schmutzigen, beschädigten, unansehnlichen, wassergetränkten, liederlichen, verschwenderischen, ungestalten, höchst feuergefährlichen Schildkröten ähnlichen Packer“, und die L. C. J. C. bestätigt in ihrem Bericht auf dem Wiener Kongreß 1907 dieses Urteil vollauf, und fügt hinzu: „Wir kennen in keinem Lande irgend einen Handelsartikel, der durch die Art und Weise seiner Aufmachung für den Handel ein so nachteiliges Licht auf die Produzenten wirft, wie der amerikanische Baumwollballen. Wenn er gepreßt und zusammengedrückt ist, hat er nur eine Dichte von 22 engl. Pfund pro Kubikfuß, gegen 37 Pfd. bei ägyptischer Baumwolle, und 56 Pfd. bei indischer. Abgesehen von seiner Dichte bleibt der amerikanische Ballen ein ständiger Vorwurf für alle an seiner Herstellung Beteiligten. Wir fanden für diese bedauerliche Tatsache keine ernstliche Rechtfertigung; auch konnten wir keine Erklärung bekommen, warum man einen solchen Zustand fortbestehen läßt, ohne daß energische Anstrengungen zu seiner Beseitigung gemacht werden, als höchstens den einzigen Umstand, daß die Herrichtung der amerikanischen Baumwolle für den Markt sich in den Händen von „Trusts“ befindet, welche gegen Vernunft und Vorstellung gleich taub sind³⁾.“

Der Vorsitzende der Internationalen Baumwoll-Kontrakt-Kommission, Herr G. W. Macalister, führte in seinem Referat (Wien 1907) über Ersparnisse bei verbesserter Ballenpackung amerikanischer Baumwolle aus,

¹⁾ Bericht d. L. C. J. C. S. 287.

²⁾ Doppel. S. 84.

³⁾ Bericht der L. C. J. C. 1907. S. 287, 288.

daß die Kompreß-Gesellschaften, welche als Trusts diesen wichtigen Teil des Baumwollhandels monopolisieren, allein durch die großen Kosten, die sie der Eisenbahngesellschaft, dem Pflanze und Baumwollhändler durch das System verursachen, große Mengen von Baumwolle in Hauptpunkten anzuheufen, den Preis des Rohmaterials ungünstig beeinflussen, was nachher auch vom Konsumenten „und kleinen Mann in der ganzen Welt“ getragen werden muß.

Die direkten jährlichen Totalersparnisse bei verbesserter Ballenpackung berechnet H. W. Macalister auf 96 Millionen Mark. Die L. C. F. C. berechnet eine Ersparnis von 1 Pfg. pro Pfd. Baumwolle. Die Umhüllung der Ballen soll nach den Berichten der L. C. F. C. gegen Ende der Saison in der Menge bedeutend differieren, „je nachdem, ob das Etablissement einen großen oder kleinen Vorrat von Packmaterial aufzubrauchen hat. Wenn die Ballen für den heimischen Bedarf bestimmt sind, haben sie wenig Emballage, sind sie für England bestimmt, haben sie viel. Die Erklärung für diese verschiedene Behandlung liegt darin, daß die amerikanischen Spinner die Emballage berechnet bekommen, während die Bedingungen der Liverpooller Baumwollbörse 6 % Abzug für Tara vorschreiben. Es wird also dafür gesorgt, daß dieses Quantum herauskommt¹⁾.“ Für ausreichende und gute Lagerstätten für die Ballen ist nicht gesorgt. Die L. C. F. C. sah hunderte von Ballen an allerlei freien Orten, auf Feldern, Straßen und Bahnhöfen, willkürlicher Beschädigung, jeder Unbill des Wetters und dem Diebstahl ausgesetzt. Durch ihre mangelhafte Verpackung sind die Ballen später auf den Schiffen so feuergefährlich, daß häufig der Wasserschlauch auf sie gerichtet wird. Im Jahre 1905 wurden trotzdem, beispielsweise, 36 776 Ballen (18 388 000 engl. Pfund) amerikanischer Baumwolle durch Feuer zerstört. In den Häfen von New-Orleans, Galveston und Savannah entstehen durchschnittlich ein Duzend Brände jährlich. Dementsprechend hoch sind natürlich die Versicherungssummen. Die L. C. F. C. bestätigt übrigens auch die Aussagen mehrerer Referenten des Internationalen Kongresses, daß in vielen Teilen des Baumwolldistrikts die Technik recht rückständig wäre, daß die Pflanze genau die gleichen Gerätschaften und Maschinen gebrauchen, wie sie schon ihre Großväter gehabt hätten, und H. W. Macalister betont, daß die Konstruktion der Entkörnungs- und Verpackungsmaschinen, wie sie in den Südstaaten gebraucht werden, sehr viel zu wünschen übrig lassen. Ohne diese nachteiligen Momente in der Produktion, bei der Verpackung und dem Verband würden gewiß auch die Preise ein anderes Niveau haben.

¹⁾ Bericht der L. C. F. C. 1907. S. 288.

d) Die Produktionskosten.

Die Produktionskosten des Baumwollbaues sind außerordentlich schwer zu berechnen, ganz abgesehen davon, daß sie sich in den verschiedenen Ländern verschieden gestalten. Sie werden eben durch sehr viele Momente beeinflusst. Der Preis des Bodens, als kapitalisierte Grundrente der Bodengüte, die Arbeiterverhältnisse, das Klima, die Krankheiten und Schädlinge der Pflanzen, alles das spricht mit. Immerhin liegen einige Berechnungen vor, die hier Platz finden mögen.

Ellison wirft in seinem Handbuch der Baumwollkultur die Frage auf: Welches ist (abzüglich der gewöhnlichen Spesen, Nutzen usw.) der niedrigste Preis, wozu amerikanische Baumwolle auf dem Liverpooler Quai niedergelegt werden kann? Er bezieht sich auf die „mit Aufwand vieler Mühe und Kosten“ gesammelten Daten des Herrn Dr. Royle, der zu dem Schluß kam, daß dem Pflanze die Baumwolle auf wenigstens 3 d zu stehen käme. Weiter führt er die Ergebnisse einer Untersuchung des Herrn Robertson unter Pflanzern in verschiedenen Teilen der Baumwollregionen an, nach denen die Kosten des Anbaues und des zu Marktbringens an der östlichen Küste $6\frac{1}{2}$ Cts. und im Golf und im Westen 6 Cts. pro Pfund betragen. Seine Daten bestätigen die des Dr. Royle. Ellison fährt dann fort: „Indem wir nun hierbei noch die große Lohnverteuerung der letzten wenigen Jahre berücksichtigen (Ellisons Buch, 2. Aufl., erschien 1869), werden wir nicht sehr fehl gehen, wenn wir den Kostenpreis von einem Pfund Baumwolle für den Anbauer mit $3\frac{1}{4}$ d annehmen; rechnen wir hierzu $\frac{1}{2}$ d für Fracht, und $\frac{5}{8}$ d für andere verschiedene Unkosten (nämlich Verlust an Gewicht, Zölle, Lichterlohn, sechs Wochen Versicherung und Lagerung in Liverpool, Makler-Courtage und Kommissionen), so wird man sehen, daß es keine Rechnung geben würde unter $4\frac{1}{4}$ bis $4\frac{1}{2}$ d pro Pfund, sage durchschnittlich $4\frac{1}{2}$ d pro Pfund, für „middling“ Upland zu importieren und zu verkaufen¹⁾.“ Als weiteren Beweis für seine Annahme führt Ellison an, daß zur Zeit der niedrigen Preisjahre 1845 und 1848, als die Pflanze als Durchschnitt für die ganze Ernte ungefähr 3 d erhielten, und der Durchschnittspreis von Upland Baumwolle auf dem Liverpooler Markt $4\frac{3}{8}$ d pro Pfund war, die Pflanze aller südlichen Staaten erklärten, daß sie ihre Güter mit Verlust kultivierten.

Bei Ellison finden sich auch die Berechnungen eines Herrn Thomas Clegg aus Manchester, der Anfang der 50er Jahre, als die Frage der Baumwollbeschaffung anging, das öffentliche Interesse zu erregen, eine Studienreise nach Afrika machte, und sich dann selbst in den Baumwoll-

¹⁾ Ellison. S. 18.

gegenden niederließ, die Eingeborenen, mit Hilfe der Missionen, zur Baumwollkultur anregte, und eine geschäftsmäßige Spinnerei errichtete. Herr Elegg stellt fest, daß afrikanische Baumwolle zu $4\frac{1}{4}$ d auf dem Liverpooler Quai abgeliefert werden kann.

| | |
|--|------------------|
| Preis saattiger Baumwolle per Pfund $\frac{1}{2}$ d, | |
| wovon 4 Pfd. 1 Pfd. gereinigte Baumwolle geben | 2 d |
| Reinigungskosten 4 d, per 30 Pfd. oder $\frac{1}{8}$ d, sage | $\frac{1}{4}$ d |
| Verpackung und Packleinen | $\frac{1}{2}$ d |
| Fracht und Kosten bis ans Schiff | $\frac{1}{4}$ d |
| Fracht nach England | 1 d |
| Kosten in England | $\frac{1}{4}$ d |
| Zusammen | $4\frac{1}{4}$ d |

Der Verkaufspreis dieser afrikanischen Baumwolle betrug in Liverpool in den Jahren 1856, 1857, 1858, $7\frac{1}{8}$ d per Pfund¹⁾.

Oppel gibt die Erzeugungskosten eines Pfundes Upland für das Jahr 1848 mit $6\frac{2}{10}$ Cts. an. Die Pflanzer erhielten (nach Oppel) aber nur 5 Cts., hatten also einen Schaden von $1\frac{3}{10}$ Cts. In den 70er Jahren wurden die Produktionskosten eines Pfundes Sea Island auf durchschnittlich $23\frac{3}{10}$ Cts. veranschlagt. Der damalige Preis der Baumwolle betrug aber 30 Cts. Die Kostenanschläge für Upland sind für diese Zeit: Süd-Carolina $4\frac{4}{5}$ bis 8 Cts. das Pfund, und nach Kostenanschlägen aus Nord-Carolina ergibt sich ein Durchschnitt von $8\frac{3}{10}$ Cts. Der niedrigste Preis für Middling Upland bewegte sich zwischen $8\frac{3}{16}$ und $18\frac{5}{8}$ Cts.²⁾. Bei diesen Berechnungen haben die betreffenden Pflanzer wohl ihre wirklichen Auslagen angegeben; eine ganz rationelle Bewirtschaftung, von der das beste gefordert werden muß, was in diesem Fache geleistet werden kann, gibt andere Zahlen. Von Oppels eingehenden Ausführungen, eine rationelle Bewirtschaftung betreffend, sei nur die zusammenfassende Tabelle wiedergegeben:

| | |
|---|---------------|
| Kosten für das Pferd oder Maultier | 53,92 Dollar |
| Lohn für die Pflüger oder Wagenführer | 64,00 " |
| Lohn für Hectararbeiten | 55,20 " |
| Lohn für Abpflücken der Ernte | 73,23 " |
| Kosten des Düngers | 61,41 " |
| Pacht | 51,75 " |
| Entsamung und Verpackung | 30,00 " |
| Versendung und Verkauf | 25,00 " |
| Zusammen | 414,51 Dollar |

¹⁾ Ellison. S. 105, 106.

²⁾ Oppel. S. 435.

Ertrag 6106 Pfd. Lint und rund 12 000 Pfd. Saat, letztere im Werte von etwa 50 Doll. Das Pfund Lint stellt sich auf 6 $\frac{1}{2}$ Cts., ohne Berechnung der Ausfaat, der Aufsicht, der Abnützung der Geräte und der Abschreibungen auf die Gebäude.

Diesen Berechnungen der Produktionskosten seien die Berechnungen aus neuerer Zeit des Herrn Wadley in Georgia gegenübergestellt, die sich ebenfalls bei Doppel finden. Sie beziehen sich in zwei aufeinanderfolgenden Jahren auf dasselbe Stück Land:

Kosten des Anbaues von 20 Acres in Burke County Ga.

| | 1897—1898 | 1898—1899 |
|--|-----------|---------------|
| | Dollars | Dollars |
| Aufbrechen und Beackern des Bodens | | |
| 20 Tage, 40 Cts. den Tag . . . | 8,00 | 8,00 |
| Auflegen der Reihen, Streifenziehen, | | |
| Pflanzen | 5,20 | 5,20 |
| Pflügen, Eggen usw. | 40,00 | 40,00 |
| Kosten und Futter für ein Maultier . . | 58,00 | 58,00 |
| 40 Bushels Samen | 5,00 | 5,00 |
| Einsammeln der Ernte | 60,00 | 30,00 |
| Entsamen und Pressen von 10 Ballen | 12,50 | 5 Ballen 6,25 |
| Packmaterial und Eisenreifen | 6,80 | 3,40 |
| Dünger | 36,00 | 36,00 |
| Abnutzung der Geräte | 9,00 | 9,00 |
| Aufsicht | 12,00 | 12,00 |
| Miete des Landes | 40,00 | 40,00 |
| Zusammen | 292,50 | 252,85 |
| Abzug für Samen | 37,50 | 15,00 |
| Rest | 255,00 | 237,00 |

Im Jahre 1897/98 wurden auf dieser Fläche 5000 Pfd. geerntet, die Selbstkosten betragen also 5,10 Cts. für das Pfund. 1898/99 ergab die Ernte nur 2500 Pfd., die Selbstkosten machten also 9 $\frac{1}{2}$ Cts. aus¹⁾.

Wichtiger sind die Angaben der Lancashire Cotton Investigation Commission, von der schon mehrfach die Rede war. Sie teilt die Ergebnisse einer Umfrage unter den Pflanzern aus dem Jahre 1904 mit. Die Durchschnittsangaben von 8000 Farmern beziffern die Kosten auf:

4 $\frac{1}{2}$ Cents bei 1 Ballen Ertrag per Acre

| | | | | | | | |
|----|---|---|------|---|---|---|---|
| 7 | " | " | 1/2 | " | " | " | " |
| 9 | " | " | 1/3 | " | " | " | " |
| 12 | " | " | 1/4 | " | " | " | " |
| 32 | " | " | 1/16 | " | " | " | " |

¹⁾ Doppel 105.

Die Durchschnittsernte der letzten dieser Umfrage vorausgehenden Jahre hat ungefähr ein Drittel Ballen per Acre ergeben; der Durchschnittspreis des Pfundes Baumwolle war also 9 Cts. Das ganze Verfahren der Baumwollkultur und der Weiterverarbeitung der Rohbaumwolle, den Versand eingeschlossen, steht aber nach dem Bericht der L. C. J. C. auf „bedauerlich niedriger Stufe“; die Studienkommission ist der Meinung, daß schon gleich auf der ersten Stufe ganz erhebliche Ersparnisse gemacht werden können, da unter normalen Witterungsverhältnissen, und bei wissenschaftlichen Anbaumethoden 1 Ballen per Acre erzielt werden könnte. Also um die Hälfte reduzierbare Produktionskosten.

Für die heutigen Verhältnisse kann mit einem derartig niedrigen Produktionspreis aber keineswegs gerechnet werden. Auch Burkelt und Hamilton Poe¹⁾ berechnen an Hand praktischer Beispiele einen Durchschnittspreis von 7,9 Cts., und sehen einen durchschnittlichen Verkaufspreis von 10 Cts. per Pfund als durchaus nicht zu hoch an.

Von feststehenden Produktionskosten kann beim Baumwollbau allerdings keine Rede sein. Die Berechnungen weichen daher auch nach Jahr und der Gegend, in der die Berechnungen vorgenommen wurden, oft ganz erheblich ab.

e) Die Nebenprodukte der Baumwolle.

In einigen Gegenden, so in den Südstaaten, wäre nach Doppel der Anbau der Baumwolle schon längst unrentabel gewesen, auch wohl zum Teil wegen der rückständigen Technik, wenn man es nicht mit der Zeit verstanden hätte, einträgliche Nebenprodukte zu gewinnen.

Der Schleim des pflanzlichen Teiles der Baumwollstaude wird in der Heilkunde verwendet; aus Abkochungen des Samens wird Tee bereitet, ebenso aus den Blättern der jungen Pflanze (letzteres aber nur im Orient).

In die abgeerntete Pflanzung werden, sobald die Blätter abgefallen sind, Zuchttiere getrieben, die die Äste und die leeren Kapseln fressen. Die zurückbleibenden durch Frost ausgetrockneten Stengel dienen in holzarmen Gegenden als Brennholz, sie werden auch, da sie denselben Futterwert wie Roggen, Hafer- oder Weizenstroh haben, mit Baumwollsaat gemischt als Viehfutter verwendet. Auch gewinnt man durch Abschaben der Stengel und Wurzeln einen groben Fasernstoff.

Die mittlere Gesamternte an Fasern beträgt in den Vereinigten Staaten 3500 Millionen Kilo (nach Doppel), der mittlere Jahresertrag an Samenförnern mindestens 7000 Millionen Kilo. Der Samen wurde

¹⁾ Ch W. Burkelt und Cl. Hamilton Poe, „Cotton“, in der Übersetzung von G. Heine, „Die Baumwolle“. Leipzig 1908. S. 177 ff.

früher hauptsächlich zur Fütterung des Rindviehs verwendet (in Indien geht er größtenteils zugrunde; die erste Ausfuhr aus Indien erfolgte erst 1888/89).

Burkelt und Hamilton Poe werfen in ihrem Werk die Frage auf, was eine Tonne Samen enthält, und antworten wie folgt:

Baumwollsam. 2000 Pfd.

A. Linters 27 Pfd.

B. Schalen 841 Pfd.

1. Kleie, Futterstoff.

2. Faser, zur Herstellung von Papier.

3. Heizmaterial, Asche, Düngstoff.

C. Kerne 1012 Pfd.

1. Kuchen 732 Pfd.

Mehl:

1. Futterstoff.

2. Düngstoff.

2. Rohöl 280 Pfd.

a) Für die Seifenfabrik, Seifen.

b) Raffiniertes Öl (summer yellow).

1. Auf kaltem Wege gewonnen, raffiniertes Öl (winter white).

2. Salatöl.

3. Baumwollschmalz (Pflanzenbutter).

4. Cotelene, eine Art Pflanzenbutter und

5. Brennöl ¹⁾.

Die größte Bedeutung hat das Baumwollsaatöl. In Frankreich dient dieses Öl zur Verfälschung und als Ersatz des Olivenöls²⁾. Seit 1870 wächst die Ölindustrie in Amerika immer mächtiger an. 1870 gab es 26 Ölmühlen, 1880 gab es bereits 45; der Durchschnittspreis des Liters war etwa 50 Pfg.³⁾. Im Jahre 1902 existierten in den Vereinigten Staaten 300 Ölmühlen, und der Preis des Öls war schon auf 20 Pfg. das Liter gesunken⁴⁾; im Jahre 1905 war die Zahl der Ölmühlen auf

¹⁾ B. u. G. P. — Heine, „Baumwolle“. S. 243.

²⁾ Ägyptische Baumwollsaat wurde in Marseille verarbeitet, lange ehe die Vereinigten Staaten Ölmühlen besaßen.

³⁾ Im Jahre 1881 wurde festgestellt, daß 90% des als Olivenöl verkauften Öls Baumwollsaatöl war. Man gewinnt aus dem Öl auch Butter- und Speckersatz und Material für Stearinkerzen. Die ausgepreßte Masse, das Baumwollsaatmehl, dient als Futter oder Dünger.

⁴⁾ Über die Nebenprodukte der Baumwolle bei Oppel, 138—157 und Heine 241—268.

780 gestiegen¹⁾. Die „American Cotton Oil Company“ hat die gesamte Baumwollsaat-Ölproduktion sozusagen unter Kontrolle.

f) Bodenpreise. Verkehrsverbesserungen. Arbeiterverhältnisse.

Andere wichtige Momente der Preisgestaltung sind die Bodenpreise und die neuzeitlichen Arbeiterverhältnisse, die selbstverständlich indirekt zum Teil auch von den Baumwollpreisen abhängen. Innerhalb des Jahrzehntes 1880—1890 stieg der durchschnittliche Wert des Acre in

| | | | |
|---|--------------|--------------|-----------------|
| den Pineflats | von 2,09 auf | 4,01 Dollar. | |
| dem Eichen- und Hickorygebiet | „ 4,22 „ | 5,94 „ | „ |
| den Pine hills | „ 4,54 „ | 6,18 „ | „ |
| der Piedmondregion | „ 6,07 „ | 8,42 „ | „ |
| den Gebieten des Bluffs und der Rot- | | | |
| lehmländer | „ 8,16 „ | 9,12 „ | „ |
| dem Alluvialgebiete | „ 9,70 „ | 14,48 „ | „ ²⁾ |

Es ist allerdings anzunehmen, daß dieser Steigerung des Bodenpreises, die sicher wohl durch die Gewinne aus der Baumwollkultur hervorgerufen wurde, eine bessere und billigere Absatzmöglichkeit — durch bessere Verkehrsverhältnisse — folgte.

Man zählte in den Vereinigten Staaten von Nordamerika Kilometer Eisenbahnlänge:

| | | | |
|--------------|---------|--------------|-----------------------|
| 1835 | 1 757 | 1873 | 113 254 |
| 1845 | 7 413 | 1874 | 116 311 |
| 1850 | 14 965 | 1875 | 119 410 |
| 1855 | 29 398 | 1876 | 123 952 |
| 1860 | 50 854 | 1877 | 127 491 |
| 1865 | 56 136 | 1879 | 131 603 |
| 1870 | 84 637 | 1880 | 139 200 |
| 1871 | 96 093 | 1881 | 150 746 |
| 1872 | 106 775 | 1882 | 168 677 ³⁾ |

Die Eisenbahnmeilenlänge betrug

| | |
|-------------------------|----------------------|
| im Jahre 1880 | 20 000 |
| „ „ 1890 | 42 000 |
| „ „ 1905 | 66 000 ⁴⁾ |

Ein näheres Eingehen auf die Arbeiterverhältnisse der Baumwoll-distrikte würde zu weit führen und erscheint auch unnötig, da ohnehin

¹⁾ Bericht der L. C. F. C. S. 293.

²⁾ Oppel, S. 438.

³⁾ Beer, „Gesch. d. Weltk. im 19. Jahrh.“ S. 98.

⁴⁾ Bericht der L. C. F. C. S. 293.

nicht nachgewiesen werden könnte, wie hoch in den jeweiligen Produktionskosten der verschiedenen Distrikte der Lohn zu veranschlagen ist. Immerhin sei darauf hingewiesen, daß, wie bereits erwähnt, der Anteil der Farbigen an der Feldarbeit auch heute noch ein sehr wichtiges Moment ist. Ihre Löhne sind niedriger, als die der anderen Arbeiter, und ihre Leistungen im Resultat dieselben, wie die guter weißer Arbeiter, da die Farbigen die Arbeit in den Plantagen besser vertragen, und da sie sich mehr ausnützen lassen.

Wie sehr die Preisgestaltung mit der Arbeiterfrage zusammenhängt, geht daraus hervor, daß die Führer der Spekulation auf ihr bei den Preistreibern fußen ¹⁾, wie wir an einer anderen Stelle weiter ausführen werden, und auf dem ersten Internationalen Baumwollkongreß war sogar die Rede von einer eventuell notwendig werdenden Einführung japanischer Arbeiter ²⁾.

5. Der Handel mit amerikanischer Baumwolle.

a) Die beiden großen Vereinigungen der Produzenten.

Der Handel mit Baumwolle erstreckte sich in früheren Zeiten nur nach den Nordstaaten und nach dem Ausland; jetzt verarbeitet auch der Süden selbst einen großen Teil der Baumwolle. Im Jahre 1899—1900 verarbeitete er z. B. den sechsten Teil der Ernte selbst ³⁾.

Die amerikanische Baumwollernte ist für die Preise der Baumwolle überhaupt maßgebend, macht sie doch 75 % der Gesamternte aus; der Baumwollhandel hat sein Hauptgewicht an den Baumwollbörsen zu Newyork und Neworleans. Auf den Berichten des Agrikultur-Departements in Washington fußt die Preisbewegung der Baumwolle. Neben diesen Berichten spielen auch noch andere Statistiken eine Rolle. Hiervon wird später die Rede sein. Der Vertrieb der Baumwolle wird zur Hauptsache jetzt durch die beiden bedeutendsten Pflanzervereinigungen, durch die „Farmers Union“ und die „Southern Cotton Association“, besorgt. Im Bericht der U. C. F. C. ⁴⁾ heißt es: „Um das interessante Experiment,

¹⁾ A. Etienne, „Die Baumwollfrage vom Standpunkt deutscher Interessen“. Berlin 1904.

²⁾ Bericht der Verhandlungen des 1. Intern. Baumwoll-Kongresses. Mai 1904. S. 16 a.

³⁾ Zahl der Baumwollspindeln in den Südstaaten:
 im Jahre 1880 . . . 667 000
 „ „ 1890 . . . 1 712 000
 „ „ 1905 . . . 9 205 000

Bericht der U. C. F. C. S. 293.

⁴⁾ Bericht der U. C. F. C. S. 290.

das wirtschaftliche Gesetz von Angebot und Nachfrage mit Erfolg lahm zu legen, auszuführen, beabsichtigen sie, alle Zwischenpersonen vom Feld bis zur Fabrik auszuschalten. Sie wollen selbst die Baumwolle klassifizieren, Lagerhäuser errichten, um die Baumwolle bei niedrigem Markte aufzustapeln, und, nachdem sie in einer jährlichen Konferenz mit den Spinnern sich wegen des Bedarfs in der folgenden Saison gesichert haben, wollen sie dieses Quantum zu dem höchsten Preise über jenem Minimum verkaufen, den sie von den Spinnern natürlicherweise herausziehen können.“ „Der Hauptunterschied zwischen ihren Zielen scheint der zu sein, daß die Union der Farmer den Mindestpreis auf 11 Cents festsetzen möchte, während die Southern C. A. 15 Cents pro Pfund befürwortet.“

Die Farmers Union besaß im Jahre 1905 $1\frac{1}{2}$ Million Mitglieder, und die Southern C. A. konnte (ebenfalls 1905) nach eigener Angabe $\frac{3}{4}$ der Baumwollernte kontrollieren und $\frac{2}{3}$ derselben finanzieren. Die vom Trust der Händler geknechteten Pflanzeer wollten also einen Riesen-trust gründen, der den Zwischenhandel ausschaltet und die Preise beherrscht. Bei den später folgenden Ausführungen über die Spekulation mit Baumwolle werden wir auf diese Dinge näher eingehen.

b) Das Verhandeln der Ernte. Die Transportkosten.

Die Pflanzeer verkaufen ihre Ernte in Ballen, bisweilen auch als Samenwolle. Die Baumwollaufkäufer (cottonbuyer), die meistens für größere Firmen arbeiten, strecken den Farmern Geld vor und sichern sich damit ein Anrecht auf die Ernte. Nach Doppel machen sie kleinen Farmern statt des Vorschusses auch Lieferungen an allerhand Waren¹⁾.

Der höchste Vorschuß, den die Pflanzeer gewährt erhalten, beträgt 10 Dollars auf den Ballen bei dem gesetzlich höchsten Prozentsatz von 7—10%. Dazu kommt der für den Zwischenhändler zu entrichtende Betrag, das Geld für die Lagerung und die Versicherungsgebühr. Die Unkosten für den Farmer belaufen sich bis zum endgültigen Verkauf auf ca. 1,93 Dollar oder $\frac{1}{2}$ Cent auf das Pfund.

Einen großen Stapelplatz für Baumwolle gibt es in Amerika nicht, die großen Entfernungen verbieten das von selbst. Da sind die etwa 28 Handelsplätze des Innern und die ca. 18 Küstenplätze für den Außenhandel. Was nicht direkt an die im Baumwolldistrikt liegenden Fabriken verkauft wird, wird von großen Exportgesellschaften versandt. Die Baumwolle wird nach Mustern (standards) verkauft. Die Güte der Fasern wird durch ihre Länge und Feinheit, durch ihre Farbe, Reinheit, Festig-

¹⁾ Doppel. S. 449.

keit und Glätte bestimmt. Jede Baumwollsorte, nach der Herkunft bezeichnet, wird wieder nach Qualitäten unterschieden. Die Liverpool Cotton Association hat folgende Prädikate eingeführt, die auch von den anderen großen Börsen übernommen worden sind: 1. fair; 2. middling fair; 3. good middling; 4. middling; 5. low middling; 6. good ordinary und 7. ordinary. Neben diesen Hauptqualitätsbezeichnungen kommen auch noch genauere Bezeichnungen; so hat man in Bremen für Upland neun Klassen aufgestellt: 1. middling fair; 2. fully good middling; 3. good middling; 4. fully middling; 5. middling; 6. fully low middling; 7. low middling; 8. good ordinary; 9. ordinary. Die Standards werden jedes Jahr von den Maklern oder den Classifiern, im Einvernehmen mit den dazu berufenen Faktoren überseeischer Plätze, neu aufgestellt.

Der Handel mit Baumwolle richtet sich nach der Erntezeit. Im August, wenn die neue Ernte durchschnittlich erscheint, beginnt langsam das Baumwollgeschäft, um in den Monaten Oktober bis Dezember den Höhepunkt zu erreichen; dann läßt es langsam nach und verebbt im Juli völlig. Ende Juli kommen dann schon die ersten neuen Ballen, Baumwolle aus Texas, auf den Markt. Das eigentliche große Baumwollgeschäft spielt sich jedoch in sechs Monaten ab.

Die Transportkosten der Baumwolle werden weniger durch die Entfernung, als durch die Art des Transports bestimmt. Eisenbahn- oder Wassertransport, Konkurrenzlinien, Arrangieren von Durchgangsfrachten, alles das fällt ins Gewicht¹⁾.

c) Die Haupthandelsplätze. Die Bremer Baumwollbörse.

Das Haupteinfuhrland für Baumwolle ist England. Seit dem Jahre 1800 ist Liverpool (vorher London) für Baumwolle der erste Handelsplatz der Welt; hier trifft die Baumwolle aus Nordamerika, Brasilien, Westindien, Peru, Ägypten, Kleinasien, Persien, Zentralasien, China, Niederländisch-Indien usw. zusammen.

Die Saison 1906—1907 zeigte folgende Verteilung:

| | | |
|----------------------|-----------|--------|
| Liverpool | 3 251 481 | Ballen |
| Bremen | 2 034 051 | " |
| Havre | 863 178 | " |
| Genua | 444 838 | " |
| Manchester | 428 470 | " |

¹⁾ Berechnungen für die Transportkosten und andere Spefen, die den Preis der Baumwolle vom Export- bis zum Importland erhöhen, finden sich für die 70er Jahre bei R. Jannasch, „Die europäische Baumwoll-Industrie“. Berlin 1882. S. 60, 61, 62, 67 und 68.

| | | |
|-----------------------|---------|-------------------|
| Barcelona | 250 837 | Ballen |
| Japan (Land) | 247 796 | " |
| Antwerpen | 137 369 | " |
| Canada (Land) | 127 273 | " ¹⁾ . |

Nächst Liverpool ist heute Bremen der bedeutendste Handelsplatz für Baumwolle. Aus den „Bestimmungen für den Bremer Baumwollhandel“ vom 1. Oktober 1872, die den Bremer Baumwollhandel in feste und neue Bahnen lenkte, wurde bereits am 22. Dezember 1872 die „Bremer Baumwollbörse“, ein mit den Rechten einer juristischen Person ausgestatteter Verein, dem sowohl Händler als auch — seit 1886 — Industrielle angehören. Der Vorstand besteht aus zwölf in Bremen wohnenden Mitgliedern und aus sieben Baumwollspinnern. Von den Spinnermitgliedern wird je ein Mitglied gewählt von:

1. dem Verein süddeutscher Baumwollindustrieller;
2. dem elsässischen industriellen Syndikat;
3. dem Verein sächsischer Spinnereibesitzer;
4. dem Verband rheinisch-westfälischer Baumwollspinner;
5. dem Verband Grimmitzshauer und Werbauer Wigognespinner.

Das sechste Mitglied wählen die fünf Delegierten dieser Verbände, und das siebente wird vom Verein der Baumwollspinner Österreichs gewählt²⁾. Diese enge Verbindung von Händlern und Spinnern unterscheidet die B. B. B. von anderen Börsen, so auch von der „Liverpool Cotton Association“, dann aber auch die Einrichtung des Klassierens der Baumwolle durch beeidigte Klassierer, die Angestellte des Komitees und völlig unabhängig von den Parteien sind. In Liverpool geschieht alles Klassieren und Abschätzen durch die Makler.

Folgende Arten von Geschäften können in Bremen vollzogen werden:

1. Verkäufe von loco Baumwolle;
2. Verkäufe mit einer bestimmten Lieferzeit (auf Lieferung);
3. Verkäufe auf Ankunft (to arrive);
4. Verkäufe mit der Klausel „franco Waggon“ und
5. Verkäufe nach Kost, Frachtbedingungen.

Was uns hier besonders interessiert, sind die Verkäufe auf Lieferung, die Terminmärkte, da durch sie in erhöhtem Maße das spekulative Element in den Baumwollhandel Eingang findet.

¹⁾ C. von Kühlmann, „Der Terminhandel in nordamerikanischer Baumwolle“. Leipzig 1909. S. 18.

²⁾ Alles über die Bremer Baumwollbörse angeführte ist den „Bedingungen der B. B. B., revidiert am 23. März 1901“, Bremen, oder den „Satzungen der B. B. B., revidiert am 26. März 1904“, Bremen, entnommen.

Zur kurzen Orientierung sei hier angeführt, daß, wie oben erwähnt, als weitere Terminmärkte, außer Bremen, vor allem Newyork, New Orleans, Havre und Liverpool in Betracht kommen.

Newyork, als Markt für effektive Ware und Exportplatz nicht bedeutend, ist durch die Konzentration des Kapitals und des Unternehmungsgeistes zu einem Terminmarkt ersten Ranges geworden.

New Orleans, ein bedeutender Exportplatz, hat den größten Locomarkt. Die dortigen Preise für effektive Ware sind maßgebend.

Liverpool dient den Bedürfnissen des Konsums. Verkauf an die nahen Spinnereien nach Mustern (samples). Dieser Verkauf umfaßt nach den Berichten des Baumwollkongresses in Bremen 90 % des Umsatzes an effektiver Ware.

Havre zeigt ähnliche Verhältnisse wie Liverpool.

Bremen setzt fast $\frac{2}{3}$ so viel um wie Liverpool. 90 % der Verkäufe durch Bremer Firmen sind auf Lieferung ¹⁾.

Newyork, New Orleans und Liverpool, besonders aber die amerikanischen Plätze, sind Hauptsitze der Spekulation; Bremen fällt darin wenig ins Gewicht.

Dritter Teil.

1. Der Terminhandel.

Es wird notwendig sein, an dieser Stelle auf den Terminhandel als solchen näher einzugehen, da er Zentralnerv des Handels für jene

¹⁾ Der Vollständigkeit halber sei noch einiges für Bremen hinzugefügt. Die Bremer Händler, die durch Agenten in den wichtigsten Industriegegenden vertreten sind, bieten den Spinnern auf Grund täglicher Notierungen (in Pf. pro $\frac{1}{2}$ kg) die Baumwolle nach Klasse und Stapellänge an (5% Tara, franko Waggon Bremen, netto Kassa oder zahlbar mit 3 Monaten Rembours). Die Maklergebühr beträgt bei allen Verkäufen gleichmäßig $\frac{1}{2}$ Prozent, von dem $\frac{1}{4}$ Prozent der Verkäufer, $\frac{1}{4}$ der Käufer zu zahlen hat. Ist eine bestimmte Klasse vereinbart, so kann der Käufer die Baumwolle arbitrieren lassen. Die Gebühren sind von beiden Parteien zu tragen, oder von der Partei, gegen die die Entscheidung ausfällt.

Bei geringen Abweichungen wird dem Käufer die Qualität vergütet, bei stärkerem Abfall sind vom Händler noch 1 oder auch 2 Pfg. Strafe pro $\frac{1}{2}$ kg zu zahlen. In diesem Fall, sowie auch bei Verzug von Seiten einer Partei, hat die Gegenpartei das Recht auf „Regulierung des Vertrages“.

Die Baumwolle ist dann zum Marktwert des Tages, an dem die Regulierung verlangt wird (eventuell plus $\frac{1}{2}$ Pfg. Strafe pro Lasten des Händlers pro $\frac{1}{2}$ kg), gegen den Kaufpreis zu verrechnen. Dem Verkäufer ist also Gelegenheit gegeben, von seinem Kontrakt zurückzutreten und der Käufer hat das Recht, den Kaufvertrag zu regulieren: engere Bestimmungen, als z. B. in Liverpool, wo allwöchentlich „periodical settlements“ stattfinden, d. h. Preisdifferenzen durch das Cotton Clearing House berechnet, gebucht und schließlich von den Kontrahenten beglichen werden.

Güter ist, die wir hier besprochen haben. Der Terminmarkt ist der preisbildende Markt. Angebot und Nachfrage, in welcher Form immer sie auftreten, treffen hier zusammen. Die Terminpreise regulieren auch die Preise effektiver Ware.

Da der Zucker und der Kaffee ebenfalls international im Termin gehandelt werden, und die Handelsusancen der Terminmärkte dieser Waren von denen der Baumwollbörsen nicht wesentlich abweichen, soll der Terminhandel überhaupt, und seine Einwirkung auf die Preise, an dieser Stelle berücksichtigt werden.

Nächst dem Getreideterminhandel hat der Baumwollterminhandel den größten Umsatz und die größte Bedeutung. Dienen doch auch diese beiden Warenkategorien der Befriedigung der dringendsten menschlichen Bedürfnisse: Nahrung und Kleidung.

Der Terminhandel, aus dem Lieferungs- oder Zeithandel hervorgegangen, wurde zuerst in Liverpool für Baumwolle und Getreide eingeführt¹⁾. Das Termingeschäft unterscheidet sich von dem einfachen Zeitgeschäfte dadurch, „daß bei ihm alle wichtigen Punkte des Kontrakts bis zu einem gewissen Grade der Willkür der Parteien entzogen und durch Börsenusancen schematisch festgesetzt sind²⁾, und zwar die Länge des Lieferungstermins, die Qualität und die Quantität der Ware, letztere als eine Kontrakteinheit, deren Vielfaches nur gehandelt werden darf. Den Vertragsschließenden bleibt die Normierung des Preises, die Zahl der Kontrakteinheiten und die Bestimmung des Monats. Die so geschaffene Fungibilität der Verträge ermöglicht es dem Käufer wie dem Verkäufer, sie in ein Lieferungs- oder in ein Differenzgeschäft zu verwandeln. Beide Teile können also, wenn das in ihrem Interesse liegt, übereinkommen, daß am Tage der Erfüllung, an Stelle wirklicher Lieferung und Bezahlung, die Differenz zwischen Kontrapreis und Marktpreis gezahlt werden soll. Die bloßen Differenzzahlungen übertreffen an großen Terminhandelsplätzen, besonders in Amerika, die effektiven Warenlieferungen ganz erheblich. Im Jahre 1892—1893 verhielt sich die Produktion und damit das tatsächliche Angebot zu dem Umsatz an der Newyorker Baumwollbörse wie 1 zu 9³⁾.

¹⁾ C. J. Fuchs, „Der Waren-Terminhandel, seine Technik und volkswirtschaftliche Bedeutung“. Schmollers Jahrb. für Gesetzg. und Verw. 15. Jahrg. Leipzig 1891. S. 55.

²⁾ Fuchs, S. 52.

³⁾ Lochmüller, „Zur Entwicklung der Baumwollindustrie in Deutschland“. Jena. S. 60.

Wie groß der Umfang der Termingeschäfte ist, geht auch aus den Mitteilungen von Emery und von Burtelt und Hamilton Poe hervor, nach denen im Jahre 1895 an der Newyorker Baumwollbörse gehandelt wurde:

Es sind nun vornehmlich die Rohprodukte, und zwar speziell die Bodenprodukte, wie Getreide, Baumwolle, Kaffee u. a. m., und einige aus Bodenprodukten hergestellte Halbfabrikate, so der Zucker, die Gegenstand des Warenterminhandels sind. Diese Waren, fassen wir z. B. den Zucker, die Baumwolle und den Kaffee ins Auge, besitzen alle jene Eigenschaften, die sie einerseits für den Terminhandel befähigen, und um derenwillen andererseits der Terminhandel auch unentbehrlich ist.

„Die betreffende Ware — so führt Fuchs aus — muß in großem Stil und auf größeren Strecken gleichmäßigen Bodens produziert werden, so daß große Mengen derselben in der Qualität einheitlich auszufallen pflegen und dadurch eine genügend breite Basis für den Terminhandel abgeben . . . , es müssen ferner geeignete Einrichtungen bestehen, die jeweilige Ernte nach feststehenden Gesichtspunkten in allgemein anerkannte „Grade“ klassifizieren und sie in großen Mengen lose lagern und transportieren zu können?“ Dann aber verteilt das Termingeschäft und in geringem Umfange das Effektivgeschäft den Handel mit jenen Waren, die durch die Zeit ihres Wachstums und der Ernte, die zudem sehr ungleich ausfallen kann, an bestimmte Zeiten gebunden sind, auf das ganze Jahr. Sie würden zeitweise naturgemäß auf dem Markte nicht vorhanden sein, um ihn zur Erntezeit zu überfluten. Auch das Gebundensein des Handels an das Produktionsland der Ware hebt der Terminhandel auf. Kauf und Verkauf dieser Rohprodukte, resp. Halbfabrikate, eilen der Produktion bereits voraus und verteilen so Angebot und Nachfrage. Mit der Kabelegung konnte die Marktstimmung der Produktionsländer sich nach allen Richtungen hin schnell und ungehindert fortpflanzen; schließlich trat auch noch die Statistik hinzu, um das „metaphysische Raten“, wie Lassalle es nennt, in einige Gewißheit umzuwandeln.

Die Termingeschäfte sind aber, aus verschiedenen Gründen, ein Tummelplatz der Spekulation geworden. Sie dienen nicht nur der Erleichterung des effektiven Handels, sondern sie geben denjenigen, die tat-

| | | |
|----------------------|-------------------|-----------------|
| „futures“ . . . | 63 828 300 Ballen | |
| „spot“ (Platz) . . . | 240 456 „ | (Emerh) S. 47.) |

Die Gesamtsumme der während der Saison 1904—1905 auf Grund von „Kontrakten auf Lieferung“ an den drei großen Baumwollmärkten Newyork, New-Orleans und Liverpool verkauften und gekauften Ballen wird auf 400 Millionen Dollar geschätzt, d. h. vierzigmal die gesamte Baumwollernte Amerikas (Burfelt und Hamilton Poe, Übersetzung von E. Heine, „Baumwolle“, S. 211). Das Mißverhältnis zwischen Umsatz an effektiver Ware und in Terminen bedeutet an sich jedoch noch nicht die Notwendigkeit illegaler Spekulationen. Neben der vorhandenen und der wachsenden Ernte und den Baumwollvorräten aller Art, werden auch Garnbestände und Gewebenvorräte berücksichtigt. Ein häufiger Meinungs- und tatsächlich auch Wertwechsel einer gewissen Quantität Baumwolle ist also sehr wohl möglich.

fächlich gar nicht daran denken, die betreffende Ware zu liefern oder sie zu empfangen, sondern nur an der Differenz „verdienen“ wollen, eine willkommene Spielgelegenheit. Denn neben dem großen Kapitalisten, der den Händlern immerhin das Risiko zum Teil abnimmt und meist von Leuten beraten wird, die einige Markt- und Warenkenntnis haben, tauchen die Glücksritter auf, die ohne Kapitalkraft und Warenkunde, mit oft ungedecktem Kredit, blind kaufen und verkaufen — wie ein Spieler, der auf diese oder jene Karte setzt —, um an den Preisschwankungen zu profitieren; es wird eben auf Differenz gespielt. Sonnendorfer sagt zwar: „es ist nicht zu verkennen, daß das spekulative Bestreben, bei niedrigen Preisen einzukaufen, um nach Ablauf eines Termins an einer Preissteigerung zu profitieren, ein Gegengewicht darstellt gegen fortgesetztes Sinken der Preise, ebenso, wie bei hohen Preisen entgegengesetzte Spekulation die steigende Preisentwicklung zu hindern vermag¹⁾.“ Diese Annahme wird jedoch durch keinen Beweis gestützt. Fuchs gibt als allgemeinen volkswirtschaftlichen Nutzen des Terminhandels eine zunehmende Ausgleichung und Nivellierung der Preise sowohl nach Ort, wie nach Zeit an, und eine sich steigende Abhängigkeit der Inlandpreise vom Weltmarkt²⁾, aber zugleich betont Fuchs den Schaden, der der Allgemeinheit durch verfehlte Spekulationen entsteht; er hebt die Beunruhigung des Marktes durch die „Jobber“ hervor, die fortwährend ihren Standpunkt wechseln und dadurch die wirklichen Marktverhältnisse verwirren, weist die Teilnahme kleiner, nicht kapitalkräftiger Kapitalisten am Terminhandel zurück, und legt vor allem den Finger auf die dunkelste Stelle des Terminhandels: die künstliche Beeinflussung der Preise durch die Hausfiers oder die Baissiers, die eine natürliche Preisregelung durch Angebot und Nachfrage dadurch aufheben, daß sie entweder das Gewicht starker Einkäufe bei natürlich fallenden Preisen, oder das Gewicht dauernder Verkäufe bei naturgemäß steigenden Preisen, in eine der Waagschalen werfen, da sie stark engagiert sind und den Markt nach ihrem Willen zwingen wollen. Oder auch, es bildet sich ein Haussekonfortium, das systematisch aufkauft und schließlich die Preise diktiert. Wir werden auf diese „Corners“ noch weiter eingehen, wenn wir an Hand einigen Tatsachenmaterials die Spekulation als ein den Preis beeinflussendes Element näher untersuchen.

Zur Veranschaulichung der Preisbewegung sei hier ein Diagramm eingefügt, das die Baumwollpreise Bremens pro Monat für die Zeit von 1895—1905 wiedergibt. Die großen Preisschwankungen, von denen der

¹⁾ R. Sonnendorfer, „Die Technik des Welthandels“. Leipzig 1889. S. 14.

²⁾ Fuchs, S. 76—85.

Baumwollmarkt heimgesucht wurde, kommen in den Bremer Preisen allerdings nicht so stark zum Ausdruck, wie bei den Preisen der Newyorker Börse. Am europäischen Kontinent brechen sich die Wellen des großen Wurfs, den englische, hauptsächlich aber amerikanische Spekulanten wagen. Es ist ein Irrtum, wollte man eine Abhängigkeit des Baumwollmarktes von der Liverpoolscher Börse annehmen, die preisbildenden Mächte sitzen in Amerika. (Tabelle XXIII.)

2. Die New Yorker Baumwollbörse.

Aus diesem Grunde ist es angezeigt, den amerikanischen Terminmarkt näher kennen zu lernen.

Die Baumwollbörsen von New York und New Orleans sind die Brennpunkte der organisierten Spekulation.

Die New Yorker Produktenbörse, die diesen Namen im Jahre 1868 erhielt und 1862 inkorporiert wurde, existierte bereits seit 1850 unter dem Namen „Commercial Exchange“¹⁾. Vom Jahre 1870 an, in dem in Newyork die festen Usancen für die Baumwolltermingeschäfte aufgestellt wurden (1876 wurde dann das Clearing-house eingeführt), datieren die heutigen Gebräuche der New Yorker Baumwollbörse.

An der Spitze der Produktenbörse steht der Vorstand (board of managers), bestehend aus dem Präsidenten, dem Vizepräsidenten, dem Schatzmeister und zwölf Geschäftsführern (managers).

Präsident, Vizepräsident und Schatzmeister werden jährlich gewählt, während die Geschäftsführer auf zwei Jahre gewählt werden, jedoch so, daß jedes Jahr eine Neuwahl von nur sechs Mitgliedern vorgenommen wird.

Der Präsident ernennt, in Übereinstimmung mit dem Gesamtvorstand, einen Sekretär und einen Inspektor, die, obwohl sie nominell jedes Jahr neu ernannt werden, dauernd angestellt sind und gewisse Funktionen in den ständigen Komitees und laufenden Geschäften der Börse zu erfüllen haben²⁾.

Die Zahl der Mitglieder ist an der New Yorker Börse auf 3000 beschränkt. Mitglied kann werden: „Any respectable person, on the proposal of one member, seconded by another, and on presentation of a certificate of membership duly assigned to him and a written application stating the nature of his business, and such other facts as the Board of Managers may require, after the days notice of such application has been conspicuously posted upon the Exchange, shall be admitted to membership, if approved by the Committee

¹⁾ Henry Crosby Emery, „Spekulation on the Stock and Produce Exchanges of the United States“, Newyork 1896. S. 27.

²⁾ Emery, S. 28 ff.

on Admissions and elected by the Board of Managers, on the signing of an agreement to abide by the Charter, By-Laws, and Rules of the Exchange, and all amendments that may be made thereto.“ (Section 3 of the By-Laws.) Jedes Mitglied erhält einen Mitgliedschein, der übertragbar ist. Die Gebühren für die Übertragbarkeit sind auf 5 Dollars festgesetzt, und die Scheine stellen sich im Preise auf einige 100 Dollars.

Was den Personenkreis angeht, der am Handel teilnehmen kann, ist die Produce-Exchange weniger streng, als die Stock-Exchange.

Die Gepflogenheiten der Produce-Exchange sind von denen der Stock-Exchange nicht wesentlich abweichend.

Die Produktenbörsen schließen aber Nichtmitglieder nicht vom Handel aus. Grosby Emery, dem diese Ausführungen entnommen sind, sagt: „The New York Stock Exchange does not permit any outsider to go on the floor (Parkett) of the Exchange, but the Floor Rules of the Produce Exchange and of the Chicago Board of Trade provide for the admission of visitors, who, though they are forbidden from doing any business themselves, may be on the spot to direkt their brokers at every variation in the market. If any member is unable to attend at the Exchange, he may appoint a substitute, not a member, to deal for him for such limited time as he may be incapacitated¹⁾.“

Man sieht also: Raum genug, damit auch jene Elemente Einlaß finden, die dem Geschäfts- und Handelsleben überhaupt fernstehen, die mit großer Unkenntnis auf Termin spekulieren, sich auch über ihre Mittel engagieren, und durch die das Termingeschäft eine übermäßige Ausdehnung erhält.

Die New York Cotton and Coffee Exchange richten sich im allgemeinen nach den Satzungen der Produce Exchange. Die Bestimmungen in Hinsicht auf die Mitgliedschaft und die Übertragbarkeit der Sätze sind die gleichen. Die Mitgliederzahl der Cotton Exchange beläuft sich auf etwa 450. Die Aufnahmegebühr für neue Mitglieder ist 10 000 Dollars, die Gebühr für Übertragung beträgt 25 Dollars, und die Sätze werden auf 1000 Dollars geschätzt. (Die Mitgliederzahl der New York Coffee Exchange ist auf 500 beschränkt und beträgt jetzt etwa 300. Die Aufnahmegebühr beträgt 1000 Dollars, und die Sätze sind für etwa 150 Dollars übertragbar²⁾).

Wie die Produktenbörse überhaupt, läßt auch die Baumwollbörse ihr Handelsobjekt durch vereidigte Inspektoren klassifizieren und in die ver-

¹⁾ Grosby Emery, S. 29.

²⁾ Grosby Emery, S. 31.

schiedenen Grade einteilen. Das Komitee für die Preisnotierungen besteht aus sieben Mitgliedern und tritt zweimal am Tage zusammen, um die offiziellen Notierungen für „Middling Upland“ und alle übrigen Sorten vorzunehmen. Ein weiteres Komitee, das Revisionskomitee der Preisnotierungen, das aus neun Mitgliedern besteht und neunmal im Jahre tagt, entscheidet über die Wertverhältnisse aller anderen Baumwollsorten zu „Middling Upland“, das die Basis der Preisnotierungen bildet. Die gleiche Einrichtung findet sich bei der Baumwollbörse in New Orleans und der Kaffeebörse New Yorks (bei der letzteren gilt „Low Ordinary“ als führende Marke)¹.

Die Art und Weise, wie an der New Yorker Börse über die Qualität der Ware entschieden wird, um die eventuelle Vergütung im Verhältnis zu „Middling“ festzustellen, ist von der anderer Börsen durchaus verschieden. Während an anderen großen Börsenplätzen, so auch in Bremen, nach erfolgter Lieferung die Arbitration durch die vereinigten Börsenorgane vorgenommen wird, gilt für New York das System des sogenannten Zertifizierens: „alle Baumwolle, welche gültig angebietet werden soll, muß unter Börsenkontrolle eingelagert, gewogen, bemustert werden; hierüber stellt die Börse eine Urkunde aus, welche dann, so lange die Ware unter Kontrolle bleibt, für ein Jahr gültig ist. Die nicht seltene Erscheinung also, daß eine bestimmte Menge, meist wenig gangbarer Qualität, an der Terminbörse immer wieder zur Erfüllung von Kontrakten benutzt wird (z. B. sogenannter Börsenweizen), ist hier formal und offiziell zum System erhoben²).

Die Andienungsskala ist in New York größer, als an den anderen Baumwollbörsen, somit auch die Unsicherheit, ob die Ware auch ihrem Zweck entsprechen wird.

Sogar die tiefsten Grade, die „non-descript Cotton“, für den Spinner ganz unverwendbar, werden in Newyork zur Ablieferung auf Terminkontrakte verwendet, so lange dies irgendwie angeht. Ein derartiges Zertifikat kann das ganze Jahr hindurch angebietet, dann eventuell erneuert werden; geht das nicht mehr, „so nimmt eine solche Partie Baumwolle oft in einer Papiermühle oder in der Wattensfabrikation niedrigsten Standes ihr Ende“³). Bis dahin hat aber eine derartige Ware zu einer großen Anzahl von Terminschlüssen gedient.

¹) Crosby Emery, S. 43, auch Fußnote.

²) G. von Kühlmann, „Der Terminhandel in nordamerikanischer Baumwolle“. Leipzig 1909. S. 7.

³) Heizmann, „Das Baumwoll-Termingeschäft und dessen Einfluß auf die Baumwoll-Industrie“. Schaffhausen 1907. S. 4 ff.

Solche Termingeschäfte könnten also nicht in effektiv zu erfüllende Lieferungs geschäfte aufgelöst werden, abgesehen davon, daß jährlich etwa 50—70 Millionen Ballen „Terminbaumwolle“ verkauft werden bei einer Ernte von 10—13 Millionen Ballen amerikanischer Baumwolle.

Die Usancen der New Yorker Baumwollterminbörse sind kurz folgende:

Das Kontraktquantum ist 50 000 englische Pfd. brutto, in etwa 100 Ballen.

Es wird in Einmonatsterminen gehandelt bis zu zwölf Monaten.

Die Andienung erfolgt innerhalb des Monats nach Verkäufers Wahl.

Der erste Verkäufer emittiert eine „transferable notice“, in welcher der letzte Käufer aufgefordert wird, die Lieferung am dritten Tage entgegenzunehmen. Die Andienung wird durch Indossament weitergegeben.

Der Verkäufer muß dem Käufer einen indossablen Lagerchein eines von der Börse lizenzierten Lagerhauses über die zu liefernde Ware und ein Zertifikat der Baumwolle übergeben¹⁾.

Ein Baumwollkontrakt der New Yorker Börse lautet wie folgt:

New York Cotton Exchange

Contract. New York, 19

In consideration of one dollar in hand paid, receipt of which is hereby acknowledged . . . have this day Sold to (or Bought from) 50 000 lbs. in about 100 square balls of Cotton, growth of the United States, deliverable from licensed warehouse, in the port of New York between the first and last days of . . . next, inclusive. The delivery within such time to be at sellers option in one warehouse, upon five days notice to buyer. The cotton to be of any grade from Good Ordinary to Fair inclusive, and if Stained, not below Low Middling (New York Cotton Exchange Inspection and Classification) at the price of . . . cents per pound for Middling, with additions or deductions for other grades, according to the rates of the New York Cotton Exchange, existing on the afternoon of the day previous to the date of the transferable Notice of delivery.

Either party to have the right to call for a margin, as the variations of the markets for like deliveries may warrant, and which margin shall be kept good. This contract is made in view of, and in all respects subjekt to, the rules and conditions

¹⁾ v. Rühlmann, S. 8.

established by the New York Cotton Exchange, and in full accordance with Article II Title IV, Chapter Second of the By-Laws.

Was nun die monatliche Andienung angeht, so ist es, falls nicht wirklich geliefert wird, ziemlich gleichgültig, daß z. B. Ufance der Newyorker Börse ist, den Preis des letzten Tages eines Monats, und zwar den nachmittags um 3 Uhr notierten Preis, gelten zu lassen; das freie Spiel von Angebot und Nachfrage wird aber zweifellos eingeengt, wenn dem wirklichen Abnehmer keine Wahl bleibt. Er muß eben diesen einen bestimmten Preis zahlen. Eine Stunde, ja einige Minuten früher, oder die erste Notierung des nächsten Tages — und der wirkliche Verbraucher hätte vielleicht vorteilhafter kaufen können.

Alle die vielen kaum auszuschöpfenden Möglichkeiten des Terminhandels, die die Preise beeinflussen, aufzuzählen, wäre hier ganz unmöglich¹⁾; es sollen nur zwei Punkte herausgegriffen werden, die nicht umgangen werden können, wenn der Terminhandel als preisbildender Faktor besprochen werden soll. Das sind erstens die Baumwollstatistik, und zweitens die illegale Spekulation.

3. Die Baumwollstatistik.

In der Statistik soll der ganze Terminhandel seinen Halt finden; ohne eine umfassende Statistik ist er undenkbar. Je zuverlässiger die Statistik ist, um so näher kann der Terminhandel dem Ideal kommen, die vorhandene Menge der Ware nach Raum und Zeit zu verteilen, und eine Nivellierung der Preise herbeizuführen. Jede Ungenauigkeit der Statistik führt zu Abschüssen, die der Lage des Artikels nicht entsprechen. Das wirkliche Angebot und die wirkliche Nachfrage können ohne eine zuverlässige Statistik gar nicht festgestellt werden.

Wie steht es nun um diese Statistik?

Statistische Daten werden herausgegeben:

1. durch staatliche Organe;
2. durch einzelne Zeitungen und Zeitschriften;
3. durch den internationalen Verband von Spinner- und Webervereinigungen, und
4. gibt noch eine ganze Reihe großer Firmen Nachrichten heraus.

An erster Stelle sind die offiziellen Publikationen des U. S. agricultural Departement zu nennen, dann diejenigen des U. S. Census

¹⁾ Zur genauen Orientierung sei auf Crosby Emery, „Speculation on the Stock and Produce Exchanges of the United States“, Newyork 1896, und auf G. v. Kühlmann, „Der Terminhandel in nordamerikanischer Baumwolle“, Leipzig 1909, hingewiesen.

Office und von privater Seite die Veröffentlichung vom Financial and Commercial Chronicle, Newyork, dem bedeutendsten amerikanischen Finanz- und Handelsblatt, dessen Aufstellungen eine große Rolle spielen, und in Bremen z. B. neben den offiziellen Börsenberichten als authentische Quelle veröffentlicht werden. Seit einigen Jahren sind noch die Berichte des Internationalen Verbandes hinzugekommen.

Die offiziellen Publikationen des U. S. Agricultural Departement bezwecken nach Burkelt und Hamilton Poe:

1. Produzenten, Konsumenten und Händler über die Ausichten und den tatsächlichen Ertrag der Ernte zu informieren.

2. Die Handelszentren in die Lage zu versetzen, Bedarf und Nachfrage besser in Einklang zu bringen, damit sie die den natürlichen Bedingungen entsprechenden Preise festlegen können.

3. Eine Stabilität der Preise trotz der schwankenden Ernteaussichten möglichst aufrecht zu erhalten.

4. So gründlich, authentisch und umfassend das gesamte mit Baumwolle bepflanzte Areal zu beherrschen, daß die Interessenten diesen Berichten volles Zutrauen entgegenbringen, und dadurch eine sichere Marktlage geschaffen wird, und

5. Soviel Sicherheit und Stabilität in das gesamte Baumwollgeschäft hinein zu bringen, daß ihm jede spekulative Basis genommen wird.

Das U. S. A. D. besteht aus dem staatlich angestellten Statistiker und seinen Assistenten, aus drei Inspektoren (zum Inspizieren der Baumwollfelder), dem Inspektor für den ländlichen Bezirk, dem Inspektor für den Stadtbezirk, aus Baumwollfarmern, die ihre Berichte einschicken, und als Beihilfe werden dann noch Korrespondenten in Stadt und Land herangezogen, Baumwollspinner, Repräsentanten von Banken und Kaufleute.

Die Berichte der statistischen Beamten und staatlich angestellten Inspektoren gehen in markierten Umschlägen, in versiegelten Taschen direkt an das Sekretariat des Landwirtschaftsministeriums zu Washington, wo am ersten jeden Monats in äußerst vorsichtiger Weise die Statistik aufgenommen wird¹⁾.

Die Berichte werden zu einer bestimmten Stunde der „Western Union Telegraph Cable Company“ zur Weitergabe an Börse und Presse übergeben. An demselben Tage werden per Gilpost Veröffentlichungen für die Farmer an 77 000 Postverwaltungen gegeben.

Das U. S. A. D. veröffentlicht:

¹⁾ Näheres bei C. Heine, „Die Baumwolle“, Leipzig 1908, S. 220 bis 227.

1. Im Juni Angaben über das mit Baumwolle bebaute Areal. (Die Aussaat dauert bis Mitte Mai, die Blüte fällt zwischen Ende Juni und Anfang Juli.)
2. Von Juni bis Oktober inkl. Berichte über den Stand der Ernte. Die Feststellung geschieht in Prozenten; 100 % wird als normaler Stand angesehen.
3. Anfang Dezember erscheint eine Ernteschätzung.

Hier folgt der Monatsbaumwollbericht für drei Jahre aus einer größeren Tabelle von Burkelt und Hamilton Poe¹⁾. (Tabelle XXIV.)

Es sei besonders darauf aufmerksam gemacht, daß diese Jahre einen Ernterückgang aufweisen.

Das U. S. Census Office veröffentlicht halbmonatlich, von Anfang September bis Ende Januar, mit einem Schlußbericht im März die sog. „Ginnerberichte“, die die Menge der bis dahin entsamten Baumwolle angeben.

Die Nachrichten des Financial and Commercial Chronicle sind reichhaltiger. Sie geben Nachrichten über:

1. Die Erntebewegung;
2. Ankünfte in den Häfen, und Angaben über die Vorräte in den Häfen;
3. Verschiffung ins Ausland („Great Britain“ und „Kontinent“);
4. Ankünfte und Vorräte in 33 Haupthandelsstädten;
5. die Menge der Baumwolle, die sich auf dem Landwege befindet und der Konsumtion zugeführt wird.

Endlich werden nun noch Schätzungen der Newyorker, der Liverpooler und anderer großer Baumwollbörsen, sowie von bedeutenden Händlern und Spekulanten veröffentlicht.

Sie kommen meistens im Dezember heraus.

Die verschiedenen Schätzungen sind nun keineswegs übereinstimmend, besonders weichen die Staatliche Schätzung und die des Chronicle meist stark voneinander ab. Als Beleg dafür folgende Zusammenstellung.

| | Staatliche Schätzung | Größe der Ernte nach Chronicle | Fehlerunterschied um |
|-----------------|----------------------|-----------------------------------|-------------------------|
| 1907/1908 . . . | 11 678 000 | 11 264 000 | 414 000 |
| 1906/1907 . . . | 12 546 000 | 13 550 760 | 1 004 760 |
| 1905/1906 . . . | 10 167 818 | 11 319 860 | 1 152 042 |
| 1904/1905 . . . | 12 162 700 | 13 556 841 | 1 394 141 |
| 1903/1904 . . . | 9 962 039 | 10 123 686 | 161 647 |
| 1902/1903 . . . | 10 417 000 | 10 758 326 | 341 326 |

¹⁾ C. Heine, „Die Baumwolle“, S. 225.

| | Staatliche Schätzung | Größe der Ernte nach Chronicle | Fehlerunterschied um |
|-----------------|----------------------|-----------------------------------|-------------------------|
| 1901/1902 . . . | 9 647 000 | 10 701 453 | 1 027 453 |
| 1900/1901 . . . | 10 100 000 | 10 425 141 | 325 141 |
| 1899/1900 . . . | 8 900 000 | 9 439 559 | 539 559 |

Die Berechnungen des U. S. A. D., die sogenannten Bureauberichte, bleiben durchweg hinter dem tatsächlichen Ernteergebnis zurück. Die oben ersichtlichen Differenzen sind nicht ganz so erheblich, da Chronicle auch die linters mit in Rechnung zieht, die kurzen Baumwollfasern, die von den bereits egrenierten Samenkörnern durch einen nochmaligen Prozeß gewonnen werden.

Wir lassen nun noch eine Reihe Schätzungen von privater Seite für das Jahr 1906/1907 folgen.

| | Ballen |
|--|---------------------------|
| Durchschnitt von 161 Mitgl. der Baumwollbörse von Newyork | 12 457 000 |
| " " 148 " " " " Liverpool | 12 443 000 |
| " " 127 " " " " Memphis | 12 682 596 |
| " " 46 " " " " Yazoo City | 11 996 999 |
| " " 108 " " " " Havre | 12 708 000 |
| " " 108 " " " " Savannah | 12 183 346 |
| Mess. Neill Broth. London | 13 000 000 bis 13 500 000 |
| The New-Orleans Times-Democrat (exklusive linters) . . . | 12 450 000 |
| Mess. Latham, Alexander & Co., Newyork | 12 150 000 |
| Mess. A. Norden & Co., Newyork | 11 250 000 |
| Mess. J. C. Bache & Co. " | 12 118 424 |
| Mess. Dick Broth. & Co. " | 12 114 000 |
| Mess. E. F. Hutton & Co. " | 12 490 000 |
| Mr. Theo G. Price " | 12 750 000 |
| Mr. Alwood Violet " | 12 500 000 |
| Southern Cotton Association (exklusive linters) | 11 146 000 |
| Mr. Arthur J. Bufton, Liverpool | 13 000 000 |
| Newburger Cotton Co. Grenada Miss. | 13 775 000 |
| Mess. Weil Broth. Montgomery, Ala. | 12 650 000 |
| Mess. Dennis Smith & Co., Memphis, Tenn. | 13 000 000 |
| W. S. Departement of Agriculture (exklusive linters) . . . | 12 546 000 |
| Mr. J. Temple Gwathmey v. Mess. | |
| Gwathmey & Co., Newyork. | 12 275 000 |

Mit den hier angeführten Statistiken sind die Veröffentlichungen über die Baumwolle keineswegs erschöpft; jedes größere Haus übersendet seiner Kundschaft statistische Aufzeichnungen, so daß man anscheinend sagen könnte: weniger wäre besser!

Wenn nur eine einzige wirklich zuverlässige, umfassende Statistik existierte, genügte das dem soliden Handel ja auch vollkommen, aber bei der ersten Zusammenkunft des jetzigen Internationalen Verbandes von Spinner- und Webervereinigungen zog sich durch die Verhandlungen wie ein roter Faden die Klage: es gibt keine zuverlässige Statistik. Besonders beklagte man sich, daß sämtliche Auskünfte, die die Konsumenten erhalten, vom Verkäufer der Baumwolle herrühren, sei er Kaufmann, Plantagenbesitzer, oder die amerikanische Regierung. Die vereinigten Baumwollspinner führten daher im Jahre 1905 ein Verfahren ein, das wenigstens als Ergänzung dieser Berichte des Produzenten, auch einen Bericht des Konsumenten gibt. Jedem Mitgliede des Verbandes geht ein Fragebogen zu, auf dem mitgeteilt werden soll, wieviel Baumwolle jedes Mitglied vorrätig hat, wieviel es kontraktlich zu empfangen hat, und wieviel es für die nächsten 6 Monate braucht. Die Bogen werden numeriert, und tragen keinen Namen. Es wird nicht das Ergebnis jedes einzelnen Landes veröffentlicht, sondern das Ergebnis aller dem Verbande angeschlossenen Länder. Die Statistik wird zum 1. September und 31. März veröffentlicht.

Wenn die von der internationalen Vereinigung der Baumwollindustriellen versandten Fragebogen sämtlich ausgefüllt zurückgeschickt würden, so wäre die Baumwollstatistik um ein gut Teil reicher und zuverlässiger geworden, aber sehr viele Betriebe können sich zu dieser Mitteilung nicht entschließen, und zudem sind außereuropäische Länder der Intern. Vereinigung bis jetzt noch nicht angeschlossen. Man muß Schätzungen vornehmen, und so bleibt es vorläufig, trotz dieser neuen und letzten der von uns aufgezählten Arten der Statistik, beim alten.

Die Zusammenstellungen des Intern. Verbandes weichen wieder von denen des „Chronicle“ in der Regel erheblich ab. „Chronicle“ wiederum sagt in seinem Bericht 1898/1899, in dem er sich allerdings nicht speziell auf die Veröffentlichungen des Intern. Verbandes bezieht: „Die Torheit früher Ernteabschätzungen liegt für die jetzige Ernte mehr als je auf der Hand. Und doch bildeten derartige Schätzungen, oder besser gesagt „Ratereien“, das Charakteristikum der Saison. Sie fanden statt, sobald die Ausdehnung der angebauten Flächen überhaupt bekannt war ¹⁾.“

Man steht vor einer Wirrnis verschiedener Angaben, die durch die ständig veröffentlichten Wetterberichte vom Beginn der Pflanzung an bis zum Schluß der Ernte nur noch undurchdringlicher wird.

Burfelt und Hamilton Poe ²⁾ geben ein vortreffliches Beispiel der Unsicherheit der Schätzung. Auf einer bestimmten Farm erwartete man

¹⁾ Dr. Heizmanns Bericht über die Veröffentlichungen des „Chronicle“ in Nr. 285 und 286 der „Neuen Züricher Zeitung“.

²⁾ Heine „Die Baumwolle“. S. 224.

eine Ernte von 10 Ballen. Die wechselnden Witterungseinflüsse führten nun zu Schätzungen, die der Reihe nach auf 10, 30, 12, 15 bis 20 Ballen lauteten, und schließlich kam es zu einer Ernte von 26 Ballen.

Selbstverständlich wird der Ernteausschlag aber noch durch eine Reihe anderer Faktoren beeinflusst, wir erinnern nur an die Arbeiterfrage.

Da kann man einem der Referenten des 1. Internationalen Baumwoll-Kongresses, Herrn Wärndorfer, nur beistimmen, der von der Illusion einer exakten Berichterstattung auf einem Gebiete spricht, auf welchem die hypothetischen Einflüsse, hervorgerufen durch das Wetter, durch Elementarereignisse, Schädlinge der Pflanzen, politische Konstellationen usw., immer ein „X“ in der Formel bilden werden.

Die große Linie, die durch all die Berichte immerhin sichtbar ist, ist es ja nicht, die den Markt beeinflusst, ja selbst die amtliche Statistik wird (wie wir es ja auch bei den Wochenberichten des Zuckers sehen) häufig kaum beachtet; es sind die täglichen, an der Börse kursierenden Gerüchte und angeblichen Nachrichten, die so tendenziös gefärbt sind, wie eine der Claqueurs es eben wünscht. Und damit kommen wir zu dem zweiten Punkt, zu den Spekulationen und Manipulationen an der Börse.

4. Die illegale Spekulation.

Was ist nun, das Termingeschäft überhaupt als legale Spekulation aufgefaßt, eine illegale Spekulation?

Eine Spekulation ohne Kenntnis des Marktes, und ein spekulatives Vorgehen, das wissenlich der Lage des Artikels nicht entspricht, das also in seinen Folgen eine künstliche, falsche Beeinflussung der Preise herbeiführt. Es gibt selbstverständlich noch eine ganze Reihe von Momenten, die illegal sind, und die Preisbildung künstlich beeinflussen, so ganz gewiß das Spielen auf Differenz. Es kann aber nicht unsere Aufgabe sein, all diese Dinge hier zu untersuchen, es sollen nur einige springende Punkte herausgegriffen werden. Wenn das Wort „illegal“ hier überhaupt gebraucht wird, dann muß gleich betont werden, daß füglich in gewissem Sinne von einer unrechtmäßigen Handlungsweise nicht geredet werden kann, wenn Einrichtungen bestehen, aus denen diese Handlungen gleichsam hervordachsen, Einrichtungen, die staatlich geregelt und sanktioniert sind, und wenn das hier illegal genannte Vorgehen gewisser Personenzirkel gesetzlich geduldet und nicht geahndet wird.

Man mag diese Art der Teilnahme am Terminhandel nun gerechtfertigt finden, oder nicht, eines steht fest: die Preise werden durch die beiden Gruppen künstlich beeinflusst.

Was nun jene sehr große Gruppe von Menschen angeht, die ohne genügende Kenntnis der Ware und des Marktes, ja häufig ohne Kapital-

Markt = Ernte, Weltmarktartikel und ihre Preise.

12

kraft die Preise beeinflusst, so sind der Beispiele auf jedem Börsenplatz so viele, daß es hieße, Eulen nach Athen tragen, wollte man Beweise für das Bestehen dieses Personenkreises heranziehen¹⁾. Sie beunruhigen den Markt ständig durch ihre fortwährend wechselnde Stellung, und da sie häufig blinde Nachläufer führender Gruppen sind, so verstärken sie deren Macht.

Die führenden Gruppen nun, die „bulls“ und „bears“, oder Haussiers und Baissiers, die entweder am Steigen oder Fallen der Preise interessiert sind, enthalten jene Elemente, in deren Händen die Statistik und Wetternachrichten, Arbeiterverhältnisse, politische Ereignisse und dergleichen mehr lediglich Mittel sind, um die Preise nach ihrem Willen, nicht nach der Lage des Artikels, zu gestalten.

Man geht fehl, wollte man annehmen, daß diese Parteien mit aus der Luft gegriffenen Behauptungen arbeiten. Es läßt sich nicht einmal die Grenze angeben, wo das „bessere Wissen“ aufhört, und eine wirklich falsche Beeinflussung der Preise beginnt.

Es ist ja selbstverständlich, daß Preisschwankungen eintreten müssen, wenn der Ernteertrag so stark wechselt, wie das z. B. in den 90er Jahren der Fall war.

Berechnet man das Durchschnittsergebnis pro Acre, so betrug der Ernteertrag

| | |
|--------------------------|-------------------------|
| im Jahre 1896/1897 . . . | 0,366 Ballen |
| „ „ 1897/1898 . . . | 0,448 „ |
| „ „ 1898/1899 . . . | 0,448 „ |
| „ „ 1899/1900 . . . | 0,390 „ ²⁾ . |

Die Spekulation stützt sich gerade auf diese Ungleichheiten der Produktion.

Man sollte nun erwarten, daß bei einer starken Haussiebewegung, wie sie z. B. die Jahre nach 1900 (bis 1904) brachten, eine Vergrößerung der amerikanischen Anbaufläche bald ein verstärktes Angebot und Sinken der Preise herbeiführen würde; hier baut die Spekulation wiederum auf

¹⁾ In wie hohem Maße ungeeignete Elemente an der Spekulation auf dem Terminmarkte beteiligt sind, deckten u. a. mehrere Verhandlungen der Züricher Gerichte auf, bei denen es sich herausstellte, daß gewissenlose Agenten die Vermittler für das Börsenspiel schlecht unterrichteter, kapitalschwacher Leute waren. Ja, selbst angesehenen Firmen des In- und Auslandes hatten solche Geschäfte gemacht und vermittelt. (Die Schweiz hat keine Warenterminbörsen). Es waren dubiose Differenzgeschäfte in Baumwolle, Kaffee, Zucker, Weizen usw. gemacht worden, und die Umsätze, die wenig bemittelte Leute und sogar Angestellte gemacht hatten, waren geradezu phänomenal (Thomann, S. 51 ff.).

²⁾ A. Etienne, „Die Baumwollfrage vom Standpunkt deutscher Interessen“. Berlin 1904. S. 9.

vorhandene Verhältnisse. In den südlichen Baumwollstaaten gibt es noch riesige anbaufähige Flächen, aber keine Arbeitskräfte. Dieser Mangel an Arbeitern ist ein Stützpunkt der Spekulation. Die Führer der Spekulation sprachen es offen aus: „Der Aufschwung der industriellen und der Mineninteressen des Südens entzieht der Baumwollkultur die besten Arbeiter, und die Einwanderung ist, mit Ausnahme von Texas, gleich Null¹⁾.“ Die südlichen Farmer klagten bitter über den Mangel an farbigen Landarbeitern, und der Vertreter Amerikas forderte auf dem II. Internationalen Baumwoll-Kongreß die Vertreter Europas dringend auf, Sorge zu tragen, daß die Auswanderer ihren Weg zu den Südstaaten nähmen (kaum 5000 gelangen dorthin): nur durch Vermehrung der Arbeitskräfte könne die Knappheit der Baumwolle und die damit verbundene Spekulation überwunden werden²⁾.

Diese anfechtbare Ansicht soll hier keiner Kritik unterzogen werden, es soll nur gezeigt werden, daß die Spekulation planmäßig auf den tatsächlichen Verhältnissen fußt, und so unumgängliche Schwierigkeiten und Preisschwankungen nach Möglichkeit steigert.

Betrachten wir ein derartiges Vorgehen näher.

Die Saison 1899/1900 hatte einen geringeren Ernteertrag gebracht, als die Vorjahre, und die natürliche Knappheit an Baumwolle veranlaßte amerikanische kapitalkräftige Leute, die bevorstehende Preiserhöhung zu einer Hauffebewegung auszunutzen, die erst 1904, nachdem die Ernte 1903/1904 wiederum ungünstig ausgefallen war, und die Hauffe bedrohliche Formen annahm, durch eine Gegenaktion der Spinner zu Fall gebracht wurde. Der Baumwollcorner, der sich unter Führung des früheren Kommissionärs Daniel Sully gebildet hatte, verfügte durch seine umfassenden Einkäufe auf dem gleichen Termin über einen so großen Teil der Produktion, daß die Preisbildung in der Hand eben dieses Corners lag. Nicht nur die Terminpreise wurden beherrscht, sondern auch die Preise effektiver Ware erlebten Schwankungen, die bisher nie vorgekommen waren.

Die Hauffepartei hatte die allerdings knappe Baumwolle zu $5\frac{1}{2}$ d auf Termin gekauft, um die Terminpreise dann auf $7\frac{1}{8}$ und gar $8\frac{1}{2}$ d hinaufzuschrauben³⁾. Ein Preis von etwa 4 d hätte den Pflanzern noch einen angemessenen Nutzen gelassen; der Unterschied zwischen dem Preise, der dem Produzenten einen Nutzen ließ, und den Preisen, die der Konsument bezahlen mußte, war so groß, daß er wahrscheinlich dem ganzen

¹⁾ Etienne, S. 11.

²⁾ „Die Bevölkerung des ganzen Baumwollbistrikts beläuft sich auf nur 15 000 000, also weniger, als die von der Schweiz, Holland und Belgien zusammen“. Bericht II, S. 46.

³⁾ Bericht I, S. 43.

Kapital gleich kam, das in der britischen Baumwollindustrie derzeit angelegt war¹⁾. Der Bremer Durchschnittspreis, der im Jahre 1903 45,5 Pfg. pro $\frac{1}{2}$ kg betragen hatte, stieg im Jahre 1904 auf 57,4 Pfg. pro $\frac{1}{2}$ kg.

Die große Krise hätte noch weiter um sich gegriffen, wenn die English Masters Federation nicht am 29. Dezember 1904 einstimmig beschlossen hätte, eine Arbeitszeitverkürzung von $55\frac{1}{2}$ auf 40 Stunden pro Woche eintreten zu lassen. Durch diese „short time“ wurden in England 600 000 bis 700 000 Ballen weniger konsumiert²⁾, und die Baumwollpreise mußten sinken, zumal auch in Frankreich, Belgien und Italien auf Englands Aufforderung hin Betriebseinschränkungen vorgenommen wurden. Die Macht der Spinner, eine künstliche Einschränkung der Nachfrage, erwies sich stärker, als die Kapitalkraft des Corners, der die unnatürliche Preissteigerung herbeigeführt hatte: im März 1904 mußte Sully seine Zahlungen einstellen und der Corner zerfiel.

Als bald sanken auch die Preise zurück. Der Bremer Preis, der im Februar 1904 noch auf $85\frac{1}{4}$ Pfg. gestanden hatte, betrug am Ende des Jahres 1904 nur mehr 35 Pfg. Die englischen Spinner hatten früher schon, im Jahre 1900, der amerikanischen Preistreiberei erfolgreich entgegengearbeitet. Damals hatten die Spekulanten es fertig gebracht, die Preise so hoch zu gestalten, wie man es seit zehn Jahren nicht mehr erlebt hatte; im September 1900 betrug er $7\frac{3}{8}$ d. Da entschlossen sich die englischen Spinner, zumal die Ernte früh auf den Markt kam, mit der Nachfrage zurückzuhalten, und der Preis fiel innerhalb sechs Wochen um 2 d. Dieses nur zur Illustration des „freien“ Spiels von Angebot und Nachfrage.

Bei dem angeführten Beispiel handelte es sich um einen Corner, eine augenfällige Form der Preisbeeinflussung; es gibt aber andere alltägliche Formen.

Das preisbildende Element des Terminmarktes ist die Spekulation; der Spekulant trägt das Risiko des Verlustes; die preisbildenden Momente der Ware selbst sind dem betreffenden Kaufmann gleichgültig, für ihn ist der Terminkurs zur Ware geworden.

Erscheint einem Spekulant der Kurs zu hoch, so verkauft er blanco (Baissier) in der Hoffnung, sich später billiger eindecken zu können; scheint ihm der Preis niedrig, so kauft er Termin (Haussier), und rechnet damit, bei einem Steigen der Preise einen Gewinn zu machen. Soweit ist alles glatt und einfach. Die erste unrechtmäßige Manipulation beginnt da, wo eine richtige Nachricht aufgebaut, oder falsche Gerüchte verbreitet werden.

¹⁾ Bericht I, S. 14.

²⁾ Bericht I, S. 77.

Mit welch scharfen Mitteln aber am ersten preisbildenden Markt für den Baumwollhandel, im freien Amerika, schon gearbeitet worden ist, das erscheint uns schier unsäglich.

Ist es doch vorgekommen, daß ein Hilfsstatistiker des Agrikulturbureaus zu Washington, das, wie wir sahen, in bestimmten Zwischenräumen die offiziellen Berichte über die Größe der Produktionsflächen, über den Saatenstand, die Witterungsverhältnisse, die Erntebewegung, die sichtbaren Vorräte, die Verschiffung usw. herausgibt, mit Newyorker Maklern in Verbindung stand, und ihnen im Voraus Berichte zukommen ließ, ja sogar, daß er Berichte im Sinne der Baissiers färbte¹⁾. Derartige Manipulationen, mögen sie noch so selten vorkommen, gehören immerhin zu den vielen Faktoren, die die Preisbildung so beeinflussen, wie es der Lage des Artikels nicht entspricht.

Doch kehren wir zu unserem einfachen Beispiel zurück. Die Haussse- und Baisssepartei, die Spekulantencliquen, haben ihr bestimmtes Interesse an der Marktlage. Wer zu einem Termin gekauft hat, hofft und wünscht, daß bis dahin der Preis steige, so daß er das zu diesem Termin Gekaufte wieder teurer verkaufen könne; wer dagegen zu einem bestimmten Termin verkauft hat, erwartet und wünscht, daß die Kurse bis dahin sinken, damit er das Verkaufte, was er noch gar nicht besitzt, billig kaufen könne.

Diese letzte Gruppe z. B., die also Interesse an einem nachgebenden Markt hat, tut alles, um die Stimmung „bearish“ zu machen, „to make a market to buy upon“, wie der fachtechnische Ausdruck lautet.

So lancieren die beiden Spekulantengruppen, die „bulls“ und die „bears“, allerlei Gerüchte auf den Markt, um zu falschen Engagements zu verleiten.

Angebot und Nachfrage werden künstlich gefärbt; die Preise entsprechen nicht der Lage des Artikels, sondern dem Willen jener, die bewußt eine falsche Marktlage schufen. Ein trasses Beispiel, wie der Markt durch eine Gruppe von Haussiers vergewaltigt wird, ist das Vorgehen der Firmen Brown, Heyn und Eugen Scares am 30. August 1910, das zu einer wahren Panik und zu wüsten Prügelzügen an der Newyorker Börse führte. Diese Großspekulanten, die das Heft in der Hand hielten, trieben die Preise, ohne irgend einen andern Grund als ihr Spekulationsinteresse, von 16 Cts. 82 d. auf 20 Cts. für das Pfund.; auf den Ballen Baumwolle machte das einen Preiszuschlag von 15 Dollars 90 Cts. aus.

Als der Preis von 20 Cts. erreicht wurde — der höchste Preis, der seit

¹⁾ Kochmüller, S. 59.

dem Bürgerkrieg für Baumwolle gezahlt wurde — war die Lage dermaßen gespannt, daß das Haus Brown sich erbot, 100 000 Ballen zu diesem Kurse loszuschlagen.

Das glättete die Wogen, und der Preis fiel bald auf 18 Cts. — ebenfalls durch den Willen einer mächtigen Firma.

Ein weiteres Beispiel, die sogenannten „wash sales“ (Scheinverkäufe): eine Gruppe verkauft durch eine Anzahl Brokers an sich selbst mit steigenden und fallenden Preisen. Der Kurszettel zeigt eine Hausse oder Baisse, der Outsider kann diese Vorgänge nicht verfolgen, er kauft und verkauft nach den Notierungen, die Umsätze und ihre Bedeutung für den Markt vermag er nicht zu berechnen — man bedenke, mit welcher Schnelligkeit sich das alles abspielt — und der Coup ist den Interessengruppen geglückt.

Oder ein anscheinend harmloses Vorgehen: es wird langsam und vorsichtig bei stetigem Markte gekauft oder verkauft, um dann mit einem großen Posten den schwach oder stark veranlagten Markt zu drücken oder zu treiben, und so die Bedingungen für ein weiteres Vorgehen zu schaffen. Im richtigen Momente gilt es dann zu „decken“. Auch ein geläufiger Kunstgriff¹⁾.

C. v. Rühlmann sagt sehr richtig: „Der Markt zeitigt nicht jene Preise, die die realen Verhältnisse ergeben sollten, sondern Notierungen, welche der Meinung der Leute entsprechen, die im Markte kaufen und verkaufen. Die Börse ist ein feingestimmtes Instrument, welches auf die bedeutungslosesten Gerüchte reagiert, oft aber vollkommen unempfindlich, und die aufregendsten Nova bleiben ohne Wirkung²⁾.“ Eine Aussage, die durch die im ersten Teil dieser Ausführungen gebrachten wöchentlichen Marktberichte über den Zucker vollauf bestätigt wird.

Schließlich muß man auch bedenken, daß selbst zuverlässige Marktberichte durchaus kein zweifellos richtiges Bild geben. Jeder erfahrene Börsenbesucher weiß, daß täglich gekauft und verkauft wird, lediglich weil Herr X. oder Y. es so machen. Blinde Nachläufer der Aktionen eines Überlegenen finden sich eben überall. Die Wirkungen werden aber durch diese blinden Nachläufer bedeutend verschärft.

5. Starke Beteiligung an der Spekulation.

Der Kreis jener Menschen, die an der Spekulation teilnehmen, ist weit größer, als gewöhnlich angenommen wird. Von den Outsidern im

¹⁾ Eingehendere Ausführungen über die Auswüchse der Spekulation bei Crosby Emery S. 171 bis 192.

²⁾ v. Rühlmann, S. 46.

weiteren Sinne ganz abgesehen, wird die Preisbildung durch Spekulation, speziell in Amerika, von allen jenen betrieben, die überhaupt mit der Baumwolle zu tun haben, vom Pflanze angefangen bis zum Weber. Das ist in Amerika aber auch um so leichter möglich, als der Nachrichtendienst weit besser funktioniert als bei uns, und vom Handel in intensiver Weise in Anspruch genommen wird.

Schwankungen der Märkte werden von Newyork und New Orleans aus innerhalb fünf Minuten durch den Draht, einerlei wohin, bekannt gegeben¹⁾, so daß jeder sehr schnell in der Lage ist, seine Dispositionen zu treffen.

Für das Gesetz von Angebot und Nachfrage, resp. für die Preisbildung, ist es besonders interessant, daß die Baumwollpflanze sich aber auch noch nach einer anderen Richtung hin beeinflussen lassen, so daß auch von einem Einfluß der Spekulation auf die Produktion die Rede sein kann.

Die „Futures“ werden auf lange Zeit hinaus notiert, gewöhnlich für 10 bis 11 Monate, und ein gewisser Teil der Ernte ist in den Händen der großen Pflanze. Von einigen dieser Pflanze wird gesagt, daß sie sich durch die Preise der „Futures“ leiten lassen²⁾ und z. B. die Preise durch ein Reduzieren der Anpflanzungen hochhalten.

So schließen sich Ursache und Wirkung langsam zusammen, und bilden schließlich einen großen Ring, dem die tatsächliche Nachfrage des Konsumenten machtlos gegenübersteht.

Der Baumwollindustrielle spekuliert selbstverständlich auch. Es ist nicht anders möglich bei der Anordnung der Dinge.

Auch der deutsche Industrielle wird in diesen großen Ring hineingezogen. Der deutsche Markt wird seit langer Zeit von Störungen heimgesucht (die letzten Jahre waren befriedigender); er reagierte natürlich auf die Ereignisse der ersten Börse des internationalen Baumwollhandels.

Die neuzeitlichen Beunruhigungen und Schädigungen der Baumwollindustrie durch die Ereignisse auf dem Baumwollenmarkt datieren seit den 90er Jahren, nämlich seit der Zeit, als amerikanische Spekulanten sich speziell die Baumwolle als Objekt erwählten.

Die Jahre 1890/1891 zeigen, seit Ende der 70er Jahre, den größten Tiefstand der deutschen Baumwollindustrie, der in hohem Maße durch die Verhältnisse auf dem Baumwollmarkt veranlaßt wurde. Dilthey sagt

¹⁾ H. G. Thomann. Die Baumwollspekulation und ihre Bekämpfung. S. 17. Der Verfasser teilt mit, daß er in Dallas-Texas Zeuge war, wie die Ausführungsanzeige einer nach Newyork befehligten Deckungsorder schon nach neun Minuten im Bureau eintraf.

²⁾ Crosby Emery, S. 147.

darüber: „Die stark wechselnden Ertragnisse der amerikanischen Baumwollernte, die mangels einwandfreier Schätzung herrschende Ungewißheit über die Größe der jeweiligen Ernte und die Unmöglichkeit, den Umfang des jedesmaligen Bedarfes für die Fabrikation zu übersehen, hatten die Baumwolle zum beliebtesten Spekulationsgegenstand gemacht. An der Liverpools und insbesondere der Newyorker Börse dienten sie zuweilen dem wildesten Börsenspiel. In die Spinnerei wurde damit ein stark spekulatives Moment hereingetragen, und die Gewinne wurden in erster Linie von einem mehr oder weniger glücklichen Einkauf der Baumwolle abhängig“¹⁾. Diese Klage wurde auch von allen Seiten auf dem 1. Internationalen Kongreß der Baumwollindustriellen 1904 laut. Dabei waren es nicht der Wechsel der Preise an sich, oder die Höhe der Preise, gegen die die Spinner Front machten, sondern die heftigen und unberechenbaren Schwankungen, die von Außenstehenden in den Baumwollhandel hineingetragen werden, und die die natürlichen Schwankungen unsinnig verschärfen.

Interessant ist es nun, daß die englischen Spinner, auf deren Anregung hin der Kongreß zustande kam, und die Internationale Vereinigung gegründet wurde, sich gerade zuvor als die größten Spekulanten entpuppt hatten.

Eine Deputation von Fabrikanten und Arbeitern war am 12. Januar 1904 vor dem englischen Minister Balfour erschienen, um ihm die großen Schäden vor Augen zu führen, die die Baumwollspekulation der Industrie zugefügt hätte²⁾, und die englische Regierung zu einem Einschreiten aufzufordern. Der Plan, den man Balfour unterbreitete, gipfelte in dem Verlangen nach Einberufung eines internationalen Kongresses, dessen Verhandlungsgegenstand eine internationale Gesetzgebung zur Verhütung der Spekulation mit Baumwolle und anderen Produkten sein sollte. Man richtete ferner das Gesuch an Balfour, es möchten Sachleute angestellt werden, um über die Baumwolle und andere Produkte zuverlässige Auskunft zu erhalten: die über die amerikanischen Ernten zur Verfügung stehenden Berichte seien oft ungenau und tendenziös entstellt³⁾.

Als nun Untersuchungen über den Umfang der Spekulation an-

¹⁾ Dittber, S. 38.

²⁾ Die durch das Treiben der Spekulanten verursachten Verluste wurden geschätzt auf

2 Millionen £ Lohnverlust der Baumwollarbeiter;

2 „ £ Lohnverlust der Arbeiter, die mit der Bearbeitung des Rohstoffs beschäftigt worden sind;

2 „ £ Verlust derjenigen, die ihr Kapital in der Baumwollindustrie angelegt haben (Heizmann, S. 36).

³⁾ Heizmann ebenda.

gestellt wurden, ergab sich, daß gerade die englischen Spinner sehr arge Spekulanten gewesen waren, und die Schritte zur Bekämpfung der Spekulation von Seiten der Regierung unterblieben.

6. Schlußwort über Terminhandel und Spekulation.

Eingehendere Untersuchungen über den Terminhandel und die Spekulation können hier selbstverständlich nicht gemacht werden. Es wäre eine große und interessante, aber fast unmögliche Arbeit, mit genauen Daten festzustellen, wie zu einer gegebenen Zeit der Terminhandel und die illegale Spekulation auf die Preisbildung eingewirkt haben. Man würde zweifellos daraus ersehen, wie, abgesehen von Vereinbarungen der Produzenten, auch durch die Handelsusancen das Gebiet der freien Preisbildung bei den Welthandelsartikeln immer mehr zusammenschrumpft.

Grosby Emery sagt sehr richtig: „Speculation has become an increasingly important factor in the economic world without receiving a corresponding place in economic science. In the field in which it acts, in the trade in grain and cotton and securities and the like, speculation is the predominant influence in the determining price and as such it is one of the chief directive forces in the trade and industry.“

Was nun den Terminhandel selbst angeht, so haben sich in einer umfangreichen Literatur seine Freunde und Feinde geäußert.

Wir wollen hier jede Seite kurz und für die verschiedenen Stimmungen bezeichnend, zu Worte kommen lassen.

Ein englischer Schriftsteller, C. W. Smith, der lange Jahre Broker in Liverpool war, schreibt (in *Commercial Gambling*, London) vom „option, future and settlement system which have been introduced into various forms of produce and food products, with the result, that gradual misery and ruin have been entailed on all classes“.

Ein bekannter französischer Nationalökonom, Leroy-Beaulieu äußert sich dagegen in dem Artikel „Speculation“, im *Nouveau Dictionnaire d'Économie Politique*: „On se plaint des maux qu'elle entraîne, mais ceux qu'elle épargne seraient beaucoup plus grands que ceux qu'elle cause. On s'est souvent demandé comment sans intervention du gouvernement, sans injonctions des administrations publiques, des pays de quarante ou cinquante millions d'habitants, des villes de deux, trois, ou quatre millions peuvent être régulièrement approvisionnées chaque matin, sans aucune défaillance de tout ce qu'il leur faut. C'est la spéculation qu'en revient le mérite; ce sont les variations de prix qui constituent ses moyens d'actions¹⁾.“

¹⁾ Zitiert bei Grosby Emery, S. 97.

Von den Vorzügen und Schäden der Spekulation, ganz allgemein begriffen, können wir hier füglich absehen. Was hier interessiert, ist ja eben die Frage, wie der Terminhandel und die mit ihm verbundene Spekulation auf die Preise eingewirkt haben, und wegen des unzulänglichen Materials (die besprochenen Artikel betreffend) kann man auf diesem Gebiet nur kurze Angaben machen.

Aufgabe des Terminhandels soll es sein, die großen Preisschwankungen zu vermindern.

Cohn¹⁾ führt nun durchaus zutreffend in seiner Arbeit „Über das Börsenspiel“ aus, daß man genau die Größe und die Häufigkeit der Preisschwankungen bei der Beantwortung dieser Frage unterscheiden muß. Die Häufigkeit kleinerer Preisschwankungen ist eben ein Zeichen reger Teilnahme am Markt: „Dieses Ausschöpfen der Möglichkeiten — soweit es sein Ziel erreicht — kommt dem unerwarteten Hereinbrechen großer Ereignisse zuvor“, bei wenig Preisbewegung, einem ruhigen, etwas matten Markt, könnten weit eher plötzliche, starke Preisveränderungen eintreten.

Crosby Emery hat tatsächlich für den amerikanischen Baumwollhandel festgestellt, daß ein ausgebildeter Handel, er meinte speziell den Terminhandel, die Tendenz der Nivellierung der Preisschwankungen hat. Doch reichen seine Feststellungen nur bis zum Jahre 1894, also bis zu einer Zeit, in der die Spekulation erst eben begonnen hatte, sich des Baumwollmarktes zu bemächtigen. Daß eine Zeit primitiver Verkehrs- und Handelsverhältnisse und politischer Unsicherheit größere Schwankungen hervorruft, als eine technisch in jeder Beziehung hochstehende und politisch geordnetere Zeit, ist selbstverständlich. Crosby Emery greift drei Zeitabschnitte heraus: die Zeit von 1821—1830, von 1851—1860, und von 1885—1894, und stellt fest, daß der Durchschnitt der Schwankungen in diesen Perioden 40,79 %, 25,41 %, und 18,83 % betrug²⁾.

Die großen Beunruhigungen des Baumwollmarktes beginnen aber erst, wie bereits erwähnt, in den 90er Jahren. Die amerikanische Baumwollspekulation in „Futures“ ist eine Erscheinung neueren Datums.

Die Spanne Zeit, die seither verflossen ist, genügt nicht, um festzustellen, ob der amerikanische Terminmarkt eine Ausgleichung der Preise gebracht hat.

Auf dem Baumwollmarkt zu Alexandrien, der keinen Terminhandel hat, sind die Schwankungen geringer, als an den Terminmärkten. „Diejenigen, welche ostindische Baumwolle verspinnen, kaufen sie, wenn sie

¹⁾ A. Cohn, „Über das Börsenspiel“, Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft. 19. Jahrgang. Leipzig 1895. S. 50 ff.

²⁾ Crosby Emery, S. 124.

ankommt, genau so, wie die amerikanische Baumwolle innerhalb zwei bis drei Monaten zum Markt gebracht wird, und in den nächsten 12 Monaten zum Verbrauch kommt. Sie wird nicht in „Futures“ gedeckt, und was ist das Resultat? Die Schwankungen sind weniger bedeutend ¹⁾“. Nun ist es allerdings ein merkwürdiges Unternehmen, den ostindischen Baumwollmarkt mit dem amerikanischen zu vergleichen!

Da der Terminhandel der Spekulation jeder Art ein überaus günstiges Feld bietet, und der Kreis der Personen erweitert ist, die am Handel teilnehmen, kann man zu dem Schluß kommen, daß, in der großen Linie betrachtet, eine allgemeine Preissteigerung herbeigeführt wird. Aus den vielen Leerverkäufen kann man aber wiederum auf ein Herabziehen der Preise schließen. Jedenfalls ist das vorliegende Material aus dem Handelsgebiet bei weitem nicht reich genug, als daß man sichere Schlüsse ziehen könnte. Im einzelnen Fall läßt sich die künstliche Preisbeeinflussung natürlich feststellen. Aber was will das besagen. Es handelt sich hier um eine Massenerscheinung, die statistisch erfaßt sein will, wie für den Getreidehandel bereits geschehen ist. Und hätte man wirklich konstatiert, daß der Terminhandel die Preisgestaltung in verhängnisvoller Weise beeinflusst, dann ließe sich noch keine Handelsform nennen, die eine derartige Beeinflussung unmöglich macht. Die Spekulation, gerade auch jene Spekulation, die wesentlich die Preise so gestaltet, wie es der Lage des Artikels nicht entspricht, ist der Ausfluß eines Systems, dessen Schäden irgendwo und irgendwie dennoch zum Durchbruch kommen.

Es ist zwar häufig gesagt worden, daß wenigstens die Rohprodukte der Spekulation entzogen werden sollten, es ist aber noch kein einziger gangbarer Weg zu diesem Ziele gezeigt worden. Die Dinge liegen eben so, daß der wirtschaftliche Eigennutz jedem Einzelnen sein Handeln diktiert, der berufsmäßig an der Preisgestaltung „beliebig vermehrbarer Güter“ teilnimmt. Es ist auch unmöglich, zu erwarten, daß die Börse aus altruistischen Gründen der Lage des Artikels Rechnung tragen sollte!

Nach allem Vorhergesagten aber ist zu konstatieren, daß die Art des Handels, die Handelsusancen, die Bahnen, in denen sich der Handel bewegt, entschieden auf die Preisbildung einen Einfluß ausüben.

Die wirkliche Lage des Artikels, die der natürliche ausschlaggebende Faktor bei dem normalen Vorgang der Preisbildung sein sollte, kommt häufig gar nicht, und selten in genügender Weise zur Geltung. Nur durch eine Fülle von Hemmnissen, und durch allerlei Verschleierungen sind Vorrat und Bedarf in groben Umrissen auf dem heutigen Markte, vorzüglich aber bei den Termingeschäften, sichtbar.

¹⁾ Kongreßbericht I, S. 85.

Auf dem I. Internationalen Baumwollkongreß wurde nachdrücklich betont, daß es keinen Handel der Welt gibt, bei dem der Käufer so wenig Einfluß auf den Preis ausübt, wie bei der Baumwolle, und nicht nur der Käufer, sondern auch der erste Verkäufer.

Gewiß versuchen beide Teile auf die Preisgestaltung einzuwirken (auch diese beiden Gruppen spekulieren, wenn auch nicht direkt an der Börse), die Hauptmacht aber ist die Newyorker Baumwollbörse. Dieser Mittelsmann, dem das Gesetz von Angebot und Nachfrage, die Lehre vom Grenznutzen, und was immer bei einem rein experimentellen Schulfall für die Preisgestaltung ausschlaggebend sein mag, völlig gleichgültig, und meistens auch unbekannt ist, handelt nur nach der ganz selbstverständlichen egoistischen Frage: auf welche Weise springt für mich der größte Gewinn aus diesem Geschäft heraus? Dabei übernimmt er natürlich ein Risiko. Er kann in den wenigsten Fällen vorher berechnen, ob es praktischer für ihn wäre, sein Geld in einer Fabrik oder in Terminen anzulegen. Eine feste Grundlage fehlt ihm ja, denn die Statistik kann ihm den wirklichen Vorrat und den wirklichen Bedarf nicht angeben, aber der Träger dieses Risikos, im großen gesprochen: der Terminmarkt, ist der Preisgestalter.

Auf dem Markte selbst aber stehen sich Menschen gegenüber, und die Charaktereigentümlichkeiten der Menschen sind genau so stark in Rechnung zu setzen, wie die große Kapitalkraft, die dem Einzelnen den Rücken stärkt.

Im Anschluß an alle die Erfahrungen, die man in den ersten Jahren dieses Jahrhunderts auf dem Baumwollmarkt gemacht hatte, in der frischen Erinnerung an die Taten eines Sully, Price und Brown, sagte ein Vertreter Österreichs auf dem I. Internationalen Kongreß, Mai 1904, „es ist nicht nur, wie viele Leute glauben, die Nachfrage und das Angebot, welche den Preis bedingen; das ist nicht wahr. Die Größe der Nachfrage wird stets, auf die Länge, der Größe des Angebots gleichkommen. Der ausschlaggebende Faktor ist die Energie, mit welcher der Eine oder Andere zu einem gewissen Moment sich auf den Markt wirft. Jeder von uns ist vorbereitet, wenn der Spekulant nur mit einer sehr beschränkten Anzahl Ballen hervortritt; wenn aber Brown oder Sully, oder wer es auch sein möge, die Kühnheit besitzt, eines Tages in den Markt zu kommen mit 20 000 oder 100 000 Ballen, so ist es die Energie, die er anwendet, welche die Preise so hoch treibt, wie er will. Wenn ein energischer Mann kommt, und jeden Tag 20 000 Ballen kauft, so laufen alle weg, und niemand hat den Mut zu verkaufen“¹⁾. So viel ist sicher, daß die Energie, mit

¹⁾ Bericht I, S. 51.

Kapitalkraft gepaart, Angebot und Nachfrage sehr oft völlig nach ihrem Willen zwingt, ohne Rücksicht auf den wirklichen Vorrat und den wirklichen Bedarf¹⁾. Und dennoch: der Terminhandel mit all seinen häßlichen Begleiterscheinungen ist aus der herrschenden großen volkswirtschaftlichen Organisation hervorgegangen. Er ist, wie bereits erwähnt, die Äußerung eines bestimmten, historisch gewordenen anerkannten Systems. Der Stimmen sind sehr viele, die den Terminhandel gänzlich abschaffen möchten. Trat doch auch der Erste Internationale Baumwollkongreß für das Ausmerzen dieser Handelsform ein. (Später, als Jahre guter Ernten kamen, wurde es allerdings recht still davon).

Der Vorschläge zur Sanierung des Terminhandels sind viele. Die allgemeine Erfüllung der naheliegenden Forderung, die Zahl jener zu beschränken, die am Terminhandel teilnehmen, nur Firmenaufleute zuzulassen, und solche Personen, die einen berufsmäßigen Charakter besitzen, gibt leider noch keine Gewähr dafür, daß der Handel sich dann in Bahnen bewegt, die dem Gemeinwohl günstig sind.

Die Handelsformen sind eine Form, speziell der Terminhandel ist eine hochentwickelte Handelsform, die unsern heutigen Produktions- und Konsumtionsverhältnissen entspricht; aber die Menschen sind es, die diese Form ausfüllen. Und so sehen wir, daß auch diese, wie so manche Form des sozialen Lebens, nicht nur mit gutem und vernünftigen menschlichen Denken und Tun erfüllt wird, sondern auch mit häßlichen und unvernünftigen Auslassungen menschlichen Geistes — wie es eben den Menschen entspricht.

Vierter Teil.

1. Die Organisation der Pflanze.

Die Art der Preisbildung, die häufig auf gewaltsame Weise durch den Terminhandel herbeigeführt wird, mußte natürlich auf die Dauer eine Protestbewegung und Gegenaktion der Produzenten der Baumwolle hervorrufen.

In dem Teil dieser Ausführungen, der über das erste Stadium des Handels mit der Baumwolle berichtet, wurden bereits die beiden großen Organisationen der Pflanze erwähnt, in deren Händen der Handel jetzt hauptsächlich liegt.

An erster Stelle ist die „Southern Cotton Growers Association“ zu nennen, die durch die Aufspeicherung der Baumwolle bereits in dem

¹⁾ Das zeigen auch die Vorgänge auf dem Zuckermarkt im Herbst 1908, wo ein reicher Chilene, Santa Maria, ein großes Kapital in dem Pariser Zuckerterminmarkt anlegte, und es fertig brachte, den Zuckerpreis von einem Tag auf den andern von 11 auf 14 Mk. hinaufzutreiben.

Erntejahr 1904—1905 hervortrat und deren Führer scharfe Auseinandersetzungen mit dem „Agricultural Departement“ hatten, die, wie es heißt, dazu führten, daß eine zweifache Modifikation der Ernteberechnungen für die Saison 1905—1906 vorgenommen wurde¹⁾.

Eine ähnliche Organisation ist die „Southern Cotton Planters Association“, die vielfach gemeinsam mit der erstgenannten Organisation arbeitet.

Beide Verbände erwogen den Plan, mit den Spinnern direkt in Verbindung zu treten, als es aber im Jahre 1905 zu Washington wirklich zu einem Kongreß von Pflanzern und Spinnern kam, wichen sich beide Parteien äußerst mißtrauisch aus.

Mit europäischen Spinnern direkt zu verkehren, erscheint den amerikanischen Pflanzern als eine Unmöglichkeit. Als man in Dallas eine derartige Anfrage an die versammelten Pflanze stellte, hielten sie diese Idee, wie Thomann berichtet, für so erfolgreich, wie „chasing rainbows“.

Dennoch hat sich noch eine dritte Vereinigung gebildet, die „Farmers Educational and Cooperative Union of America“, die sich folgendermaßen dem ersten Vorsitzenden des Internationalen Verbandes der Spinner und Weber, Mr. Macara, gegenüber äußerte: „den Pflanzern genüge es, ein ehrliches Geschäft zu machen, und den Weltbedarf an Baumwolle zu einem rechtmäßigen Preise zu decken. Bis jetzt hätten die Verhältnisse sie gezwungen, zur Haufe zu halten, und ohne Organisation würden die Pflanze genötigt sein, auch in der Zukunft in jeder Kampagne für eine starke Preißeigerung einzutreten, doch ließen sich Wandlungen zum Wohle aller herbeiführen“; jedenfalls bezweckt der Verband freundschaftliche Beziehungen zwischen den Pflanzern und den Spinnern und ein gemeinsames Vorgehen mit den Spinnern gegen die zügellose Spekulation²⁾.

Eine gute Schilderung über das Vorgehen dieser Gesellschaft: Zurückhalten der Baumwolle, Einschränken der Anbauflächen, Verminderung der Verwendung künstlichen Düngers, Festsetzen von Minimalpreisen, das Abweichen ihrer Statistik von der amtlichen, das starke Entgegenkommen der Banken, all das findet sich knapp umrissen in E. v. Halle's „Weltwirtschaft“³⁾.

Über diese Experimente großen Stils, die ja alle darauf hinauslaufen, die Preisbildung zu beeinflussen, sind die verschiedenen Gesellschaften bisher noch nicht hinausgekommen.

¹⁾ H. Heizmann, „Das Baumwolltermingeschäft und dessen Einfluß auf die Baumwollindustrie“. Schaffhausen 1907, S. 71.

²⁾ Heizmann, S. 71 und 72.

³⁾ W. Wygodzinski, „Landwirtschaftliche Produktion“ in E. v. Halle's „Weltwirtschaft“, Leipzig und Berlin 1906, 1. Jahrg., 1. Teil, S. 66 fg.

Eine starke Übermacht, die die Preise diktieren kann, gibt es noch nicht, die stärkste Macht sind immer noch die amerikanischen Baumwollbörsen.

2. Lagerhausgesellschaften.

Eine andere Gesellschaft, die „Southern Cotton Corporation“, mit dem Sitz in New York, und Filialen an verschiedenen Plätzen des Südens, hat unter Führung des bekannten Daniel Sully (der mittlerweile zurückgetreten ist) mit starkem Kapitalrückhalt ein Unternehmen ins Leben gerufen (Herbst 1904), das dem System der Lagerhäuser für Getreide nachgebildet ist.

Es sollen in den verschiedenen Baumwolldistrikten Lagerhäuser errichtet werden, die 10 Millionen Ballen Baumwolle aufnehmen können, um die Baumwolle dort zu lagern, bis die gewünschte Preislage eintritt. Zugleich soll das Pressen und Verpacken der Baumwolle dort in weit besserer Weise vorgenommen werden, als bisher.

Die „S. C. C.“ will die Baumwolle auf eigene Rechnung aufkaufen, die Tätigkeit der bisherigen „local merchants“ übernehmen und den Pflanzern und Zwischenhändlern Vorschüsse auf eingelagerte Baumwolle gewähren. Lagerscheine der so aufgespeicherten Baumwolle sollen den Zertifikaten der Börse gleichstehen¹⁾.

So viel zu ermitteln war, ist der Plan noch nicht zur vollen Ausführung gekommen. Dieses System soll das herbeiführen, was der Terminhandel nicht vermocht hat, eine Nivellierung der Preise.

Nach dem alten Vorbilde Josephs von Ägypten soll in fetten Jahren Baumwolle eingesperrt werden, um sie in magern Jahren zu verkaufen.

Für die Gemeinnützigkeit dieses Unternehmens fehlt vielfach der Glaube.

3. Die Organisation der Spinner und Weber.

Schließlich muß noch des Internationalen Verbandes von Spinner- und Webervereinigungen gedacht werden. Dieser Verband sollte die internationale Regelung des Baumwollhandels herbeiführen, die zu befürworten Balfour, wie wir hörten, ablehnte.

Der erste Kongreß, auf dem der internationale Zusammenschluß zustande kam, wurde im Mai 1904 in Zürich abgehalten. Seit dieser Zeit wird alljährlich ein Kongreß veranstaltet. Zu großen Resultaten ist es bisher nicht gekommen. Es sind allzu viele und abweichende Interessen vertreten. Die Vorschläge, die bisher gemacht wurden, sind zum Teil recht bemerkenswert, zumal, soweit ihre Verwirklichung mit der Preis-

¹⁾ Heijmann, S. 73.

gestaltung in engstem Zusammenhang steht. Als bisherige Vorschläge zur Sanierung des Baumwollenmarktes und zur Bekämpfung der Baumwollspekulation kommen in Betracht ¹⁾:

1. das Verbot des Terminhandels oder dessen Einschränkung;
2. der gemeinschaftliche Baumwolleinkauf;
3. der Ankauf der Baumwollpflanzungen durch die Spinner;
4. die Vergrößerung des Baumwollbaues;
5. die allgemeine Organisation der Spinner für Arbeitsverkürzung;
6. genaue statistische Erhebungen über das bepflanzte Areal, über den Konsum, über sichtbare und unsichtbare Vorräte, und zuverlässige Angaben über den Erntestand und den Beschäftigungsgrad der Baumwollindustrie;
7. der Ankauf einer temporären Baumwollreserve zur Bekämpfung der Hauffespekulation und der Corners.

Von einem Verbot des Terminhandels war man alsbald zurückgekommen, da gute Ernten ein starkes Angebot zu billigen Preisen brachten, die Spekulation bei dieser Marktlage zurückhielt und die Preise stabiler wurden. Ganz gewiß ein Zeichen dafür, daß die Erfüllung des Punktes 4, Vergrößerung des Baumwollanbaues, eine Besserung der Verhältnisse bringen würde. In letzter Linie war die Knappheit der Baumwolle stets die Veranlassung zu den unsinnigen Preistreibereien. Die Baumwollindustrie ist in stetem Wachsen begriffen, die Nachfrage nach Baumwollprodukten steigt fortwährend.

Bei dem Vorschlag „gemeinsamer Baumwolleinkauf“ gingen die Interessen schon weit auseinander. Ein gemeinschaftlicher Baumwollbezug bringt natürlich gleiche Baumwollpreise mit sich.

Die Ausnutzung günstiger Konjunkturen ist aber für die Spinner des Kontinents häufig das einzige Mittel, mit den amerikanischen und englischen Spinnern überhaupt konkurrieren zu können. „Die volle Freiheit und Selbständigkeit im Einkauf seines Rohstoffes wird kein kontinentaler Spinner je aufgeben.“ „Der Unternehmungslust des einzelnen Industriellen muß ein gewisser Spielraum belassen werden.“

Der Ankauf der Baumwollpflanzungen durch die Spinner, ein Plan, der wohl noch nicht endgültig verschwunden ist, stößt auf große Schwierigkeiten. Ohne irgend ein Übereinkommen mit den Baumwollbörsen könnte die Spekulation dennoch nicht ausgeschaltet werden, und auch die Pflanzler, die ja mittlerweile gezeigt haben, daß es ihnen mit ihrem Zusammenschluß ernst ist, würden den Spinnern gegenüber, sobald sie nur wollten, das Übergewicht haben.

¹⁾ Bericht des III. Kongresses, Bremen, 25., 26. und 27. Juni 1906, S. 69 ff.

Einer Vergrößerung des Baumwollanbaues schenkt der Internationale Verband hingegen dauernd Interesse, und es sind auch bereits Fortschritte zu verzeichnen. Dabei wird dem Baumwollanbau anderer Länder besondere Beachtung geschenkt, da ja die Alleinherrschaft des ganzen amerikanischen Marktes gebrochen werden soll. Was die Arbeitsverkürzung (short time) angeht, die mit so viel Erfolg im Kampf gegen die hohen Preise und den Sully'schen Corner angewendet wurde, so stehen die Interessen des Kontinents wieder nicht im Einklang mit denen der englischen Spinner. Zumal die deutschen Spinner wehrten sich, soweit es ihre Betriebe angeht, entschieden gegen diese Maßnahme. Was der Konzentration und größeren Gleichartigkeit der englischen Baumwollindustrie möglich ist, ist bei der Verschiedenartigkeit der deutschen Baumwollindustrie und ihrer örtlichen Getrenntheit nicht durchführbar. In Deutschland besteht deshalb auch keine einheitliche Organisation der Spinner. Doch wird von allen Seiten eine Durchführung der „short time“ in Fällen von zu hohen Baumwollpreisen und von Absatzstokungen als sehr wirksam angesehen, und bei einer künftigen eventuellen Arbeitsverkürzung will man, wenn möglich, von den Spinndern des Internationalen Verbandes, die den „short time“ nicht mitmachen können oder wollen, eine finanzielle Unterstützung für jene Spinner (resp. das Land) beanspruchen, die im allgemeinen Interesse der Baumwollindustrie die Arbeitsverkürzung im Einverständnis mit dem Verband vornehmen.

Über die Statistik des Internationalen Verbandes ist bereits berichtet worden; es bleibt also als letzter Punkt der Vorschlag auf Ankauf einer Baumwollreserve, der bereits auf dem ersten Kongreß von Herrn Ruffler, Österreich, gemacht und zwei Jahre später von Herrn Lang, Zürich, aufgenommen und gründlicher durchgearbeitet, dem Kongreß nochmals unterbreitet wurde.

Auf dem darauffolgenden Kongreß 1907 hieß es in der Resolution über das Lang'sche Projekt: „Das Komitee . . . wird dem Projekt näherzutreten, sobald nach seiner Meinung der Augenblick hierzu günstig erscheint“ — also eine höfliche Form der Ablehnung. Das Projekt ist jedoch mehr als irgend ein anderes besprochen worden, und es ist nicht ausgeschlossen, daß es mit einigen Abänderungen eines Tages zur Tat wird, es sei denn, die Pflanzervereinigungen oder Lagerhausgesellschaften hätten mit einem Riesentrust einen Strich durch die verschiedenen Rechnungen gemacht.

Der Grundgedanke des Lang'schen Projektes ist, der Baumwollspekulation dadurch entgegenzutreten, daß die Spinner selbst jährlich bis zu 1 Million Ballen Baumwolle aufkaufen, und mit diesem Reservevorrat den Markt regulieren. (Also auch ein Beeinflussen der Preisbildung.)

Mahta=Ernst, Welt handelsartikel und ihre Preise.

13

Die durch ein Komitee bei einem gewissen, ein Jahr vorher bestimmten und bekannt gegebenen Preis gekaufte Baumwolle soll in Amerika lagern, und nur abgegeben werden, wenn infolge schlechter Ernten oder spekulativer Eingriffe die Preise eine vorher zu bestimmende Höhe erreicht haben. Der Einkauf soll vorgenommen werden, sobald der Preis unter etwa 4 pence „Good Middling Upland“ herabgeht, und der Verkauf, wenn er etwa über $5\frac{1}{2}$ bis 6 pence steigt.

Die Abgabe der Baumwolle soll nach Maßgabe der Beteiligung der einzelnen Spinner erfolgen.

Der durch dieses Projekt festgelegte Minimalpreis soll zugleich der Produktion und Konsumtion einen gewissen Anhalt geben: einerseits zum Mehranbau ermuntern, andernteils „die Herstellung von fertigen Waren etwas zurückhalten“. Diese Baumwollreserve will im Grunde nichts anderes erreichen, als die großen jungen amerikanischen Organisationen, sie soll einen Ausgleich der Ernten bewirken.

So stehen sich mehrere neue Organisationen und Pläne gegenüber, und die Zeit mag nicht zu fern sein, wo das „freie“ Spiel von Angebot und Nachfrage durch irgend eine Aktion vielleicht für längere Zeit gewaltsam unterbrochen wird.

Theoretisches Schlußwort.

1. Die Theorien der Preisbildung.

Die Praxis der Preisbildung von Terminwaren ist aus den vorliegenden drei Abhandlungen in großen Zügen ersichtlich.

Es wurde auch unternommen, die Preisbildung des Zuckers, und damit die der anderen ihm verwandten Waren, die ebenfalls an Terminbörsen gehandelt werden, aus den Vorgängen am Terminmarkt zu erklären, so daß die Möglichkeit geschaffen ist, die Praxis der Preisbildung der Theorie der Preisbildung gegenüber zu stellen.

In der Theorie der Preisbildung handelt es sich im Wesentlichen um zwei große Richtungen, um die objektivistische und um die subjektivistische Richtung.

Diesen beiden Hauptgruppen lassen sich verschiedene andere preistheoretische Richtungen beordnen, die die streng objektivistische oder die streng subjektivistische Richtung ergänzen oder mildern.

Schließlich ist noch die neueste Richtung zu erwähnen, die keinem bestimmten System anhängt, vielmehr aus beiden Systemen das ihr am besten erscheinende wählt, und endlich die Gruppe jener Theoretiker, die der Möglichkeit einer einheitlichen Preistheorie skeptisch gegenüber stehen.

Die streng objektivistische Richtung, die den Wert einer Ware in ihrer Tauglichkeit zum Tausch sieht, stellt als Maßstab des Tauschwertes die Größe des Aufwandes hin, der notwendig war, um die Güter herzustellen.

In der primitiven Wirtschaft ist die Arbeit der Aufwand, also der Maßstab des Wertes eines Gutes, und wo es zu einem Austausch der Güter kommt, auch der Maßstab des Preises.

Um mit A. Smith, dem ersten klassischen Kostentheoretiker, zu beginnen, richtet sich dann in der entwickelten kapitalistischen Volkswirtschaft der Preis nicht nur nach der Arbeit, die zur Herstellung der Güter notwendig ist, sondern nach den gesamten Produktionskosten, und der Marktpreis der Güter, der häufig von den Produktionskosten abweicht, nach der Größe des Angebots und der Nachfrage.

Ricardo, der ebenfalls die Arbeitswerttheorie vertritt, läßt den Preis nicht daraus resultieren, wieviel Arbeit zur Hervorbringung eines Gutes zur Zeit der Produktion notwendig war, sondern aus dem Aufwand an Arbeit, der notwendig ist, um das Gut zur Zeit des Verkaufs herzustellen.

Der Preis ist, nach Ricardo, eine solche Quantität des allgemeinen Tauschmittels, die dem Wert der dafür zu erhaltenden Sachen gleich geschätzt wird: er ist für ihn das Äquivalent des Wertes einer Ware.

Die Lehren von Smith und Ricardo wurden weiter ausgebaut und popularisiert durch John Stuart Mill.

Einige Hauptsätze von ihm sind: „Die Produktionskosten samt dem gewöhnlichen Kapitalgewinn (Grundrente inbegriffen) kann man bezeichnen als den notwendigen Preis oder Wert aller Dinge, welche durch Arbeit und Kapital entstehen ¹⁾“.

Nachfrage und Angebot erklären die Abweichungen des Marktpreises vom Produktionspreis. „Nachfrage und Angebot wollen ausgeglichen sein. Wenn sie zu irgend einer Zeit ungleich sind, so werden sie durch die Konkurrenz ausgeglichen, und zwar geschieht dies mittels einer Regulierung des Wertes. Wenn die Nachfrage zunimmt, steigt der Wert; vermindert sich die Nachfrage, so sinkt der Wert ²⁾“.

Worin aber dieser Wert der Güter eigentlich besteht, das wird weder von Mill noch von den Klassikern befriedigend erklärt.

Ihre Werttheorie, von der Preistheorie untrennbar, erklärt wohl, wann Wert entsteht, sie sagt aber nicht, was Wert ist, und warum Wert entsteht.

Die Erkenntnis, daß die Preise der beliebig reproduzierbaren Güter, die einzigen, die im Rahmen dieser Arbeit überhaupt in Frage kommen, schließlich von Angebot und Nachfrage abhängen, und daß sie auf die Dauer mit den Produktionskosten übereinstimmen, war zur Zeit der englischen Preistheoretiker gewiß ein bedeutsamer Fortschritt auf dem Gebiete der Preisbildungstheorie, und sie ist eine Grundlage, auf der weiter gearbeitet werden konnte; aber die Vertreter der subjektivistischen Wert- und Preislehre sind vollkommen im Recht, wenn sie die psychische Fundierung der Vorgänge der Preisbildung vermissen.

In Deutschland machte sich denn auch eine Strömung bemerkbar, der die Beantwortung der Frage der Klassiker (besonders Smith), was leisten uns die Produkte, wenn wir sie vertauschen wollen, nicht mehr

¹⁾ John Stuart Mill, Grundsätze der politischen Ökonomie. Leipzig 1869. Buch III. S. 117.

²⁾ John Stuart Mill, Grundsätze. S. 114.

genügte. Man trat der Frage näher, welche Bedeutung die verschiedenen Gütergattungen für die Wohlfahrt der Menschen haben.

Der Grad der Zweckmäßigkeit sollte festgestellt werden. Das Bedürfnis der Menschen, nach Ort und Zeit so verschieden, völlig unmeßbar, sollte der wahre Grund der Preise sein.

Die Wert- und Preisbestimmung durch die Produktionskosten: Kosten der Arbeit, Anschaffungswert und Verschleiß der Arbeitsmittel, Grundrente, Kapitalzins und Unternehmergeinn, alles das wurde nicht aus den Augen verloren. Es galt jedoch nicht als das Primäre und Regelnde, als das Preisbestimmende.

Man versuchte die Wert- und Preistheorie zu vereinen, und kam dabei dem Wert der Güter, der von ihrer Nützlichkeit für die Nachfragenden abhängt, immer näher. Daneben blieb aber der Satz bestehen, daß die Preise der beliebig vermehrbaren Waren mit Rücksicht auf die Kosten ihrer Reproduktion festgesetzt werden.

Als hervorragender Vertreter dieser Richtung ist Rau¹⁾ zu nennen. Mehr als Raus Lehrbuch wirkten F. B. W. v. Hermanns Staatswirtschaftliche Untersuchungen auf die Wert- und Preistheorie ein²⁾.

Allerdings hält auch Hermann an der Produktionskostentheorie fest, aber er legt einen besonderen Nachdruck auf den Gebrauchswert einer Ware, der von ihm die Wurzel des Tauschwertes genannt wird.

Der Gebrauchswert und die Zahlungsfähigkeit des Käufers sind die subjektive Grenze des Preises, die Produktionskosten sind die objektive.

Die Kosten der mindest günstigen Produktionsanlage sind, nach Hermann, ähnlich wie bei Ricardo in diesem letzten Falle bestimmend, ohne daß sie ihm zum Preisregulator werden. Hermann weist ausdrücklich auf die vielen Fälle hin, in denen die Preisbewegung nicht von den Waren selbst, sondern von der Nachfrage nach den Waren ausgeht.

Vor allem aber tritt er den kaum umrissenen und weniger noch zergliederten Begriffen „Angebot und Nachfrage“ näher.

Auch hebt er ausdrücklich hervor, daß „Allgemeinheit, Dringlichkeit und Notwendigkeit der Bedürfnisbefriedigung“ eine besondere Rolle spielen³⁾. Er zieht also schon die Intensität des Wunsches auf Seiten der Käufer in Betracht, nicht nur den Umfang der Nachfrage.

¹⁾ Rau, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Heidelberg 1868 I c § 56 und S. 94 ff. „Abstrakter und konkreter Wert“.

²⁾ Benutzt wurde die von Dr. Helfferich und Dr. Mayr herausgegebene Auflage aus dem Jahre 1874.

³⁾ Fr. B. W. v. Hermann, Staatswissenschaftliche Untersuchungen. München 1874. S. 394—98.

So konnte nun Böhm-Bawerk, ein Hauptvertreter der subjektivistischen Wert- und Preistheorie, auf dieser Einsicht aufbauend sagen: „Nachdem man schon lange erkannt hat, daß es bei Angebot und Nachfrage nicht bloß auf Quantitäten, sondern auch auf Intensitäten ankommt, auf Intensitäten des Bedürfnisses, des Begehrens, der Kauf- und Verkaufslust usw., begann man endlich, zu diesem neuen Schlagwort auch den dazu gehörigen wissenschaftlichen Inhalt auszuarbeiten. Das geschieht durch die moderne Theorie des subjektiven Wertes. Intensität heißt subjektiver Wert¹⁾.“ Die Antwort auf die Frage, wie kommt der Preis zustande, was bestimmt seine Höhe? lautete nun schon allgemein: die Produktionskosten und der dem Gute durch die Schätzung der Begehrenden beigelegte Wert.

Das Gut hat also, im gegebenen Falle, einen festen objektiven und einen fließenden subjektiven Wert.

Dieser fließende, veränderliche, subjektive Wert mußte aber irgendwie erfaßt werden.

Er scheint niemals meßbar zu sein, und doch muß es außer den Produktionskosten, die doch nur deshalb in eine Ware hineingesteckt werden, weil die Ware erfahrungsgemäß eine gewisse, den Produktionskosten mindestens gleichkommende Schätzung auf dem Markte hat, irgend einen Faktor geben, der den subjektiven Wert, der für den Produzenten selbstverständlich wichtig ist, also die Nachfrage, näher bestimmt.

Zuckerlandl, ein anderer Vertreter der Nutgentheorie, hebt ganz richtig hervor, daß die anerkannte Nützlichkeit allein einem Gute noch nicht Wert gibt. „Nicht die Abhängigkeit bei der Bedürfnisbefriedigung von einer Gütergattung schafft Wert, sondern die Abhängigkeit von jeder einzelnen Teilquantität²⁾“.

Die verschiedenen Teilquantitäten eines Gutes haben eine ver-

¹⁾ G. v. Böhm-Bawerk, Zur neuesten Literatur über den Wert. Jahrb. f. Nat. u. Stat. III. Folge. Bd. I. S. 898.

Die Preistheorien von v. Thünen, Hilbrandt, Loh, Knies und Schäffle sollen hier übergangen werden, obgleich Knies und Schäffle wertvolle Ergänzungen zur Wert- und Preistheorie geben. Es sei hingewiesen auf R. Knies, Die nationalökonomische Lehre vom Wert. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. Tübingen 1855. S. 423, 429 und 446. — R. Knies, Das Geld. Berlin 1885. S. 167—171. — A. G. F. Schäffle, Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft. Tübingen 1873, besonders S. 167, 189, 196 ff und 218 und über die ganze Entwicklung der Wert- und Preistheorie im 19. Jahrhundert, R. Diehl in der Festgabe für Schmoller, Bd. I, S. 23, auch R. Zuckerlandl, Zur Theorie des Preises, mit besonderer Berücksichtigung der geschichtlichen Entwicklung der Lehre. Leipzig 1889.

²⁾ Zuckerlandl, Zur Theorie des Preises. Leipzig 1889. S. 106.

schiedene Möglichkeit, und zwar verschieden nicht nur nach der Art der Verwendung, sondern auch nach Ort und Zeit.

In der Reihe dieser Werte, die den Graden der Möglichkeit entspringen, muß es schließlich einen Punkt geben, wo der Wert erlischt. Das ist bei dem „final degree of utility“ wie die englischen Theoretiker (nach Jevons) sich ausdrückten, oder bei dem Grenznutzen, wie die österreichische Schule sagt.

Hier also wäre, nach Ansicht der subjektivistischen Richtung, die Grundlage für einen Wertmaßstab, der wiederum die Preise reguliert. „Der untere Endpunkt der Linie des Nutzens ist der Anknüpfungspunkt des Wertes¹⁾.“

Wenngleich sich dieser Punkt bei den verschiedenen Waren mit der steigenden und fallenden Intensität der Begehrenden ändern kann, so soll er doch die bald höher, bald niedriger stehende Basis des momentanen Wertes und Preises einer Ware sein. Die ganz subjektive Wertlehre, die nach dem konkreten, ganz bestimmten Nutzen fragt, wird von einer Gruppe von Theoretikern, in der deutschen Wissenschaft von der österreichischen Schule, zur Grundlage der Preistheorie gemacht.

Das Heranziehen des allgemeinen Nutzens der Güter als eines Faktors, der neben den Produktionskosten die Preise bestimmt, genügte den neueren Preistheoretikern nicht, ebensowenig, wie ihnen die Zergliederung des Schlagwortes „Angebot und Nachfrage“ (durch Hermann) genügen konnte.

Die Hauptvertreter dieser Schule sind R. Menger, Fr. v. Wieser und E. v. Böhm-Bawerk.

Sie haben systematisch und unabhängig von den Vertretern einer subjektivistischen Wert- und Preistheorie in England (Thomas, Gossen, Jevons, Walras) auf der Erkenntnis eines Grenznutzens fußend, eine subjektivistische Preistheorie entwickelt.

E. Menger gibt in seinen „Grundsätzen der Volkswirtschaftslehre“ eine festgefügte subjektivistische Preistheorie²⁾.

Er erkennt keinen objektiven Wert an. Lediglich die Erkenntnis des Menschen vom Wert eines Gutes und von der Art und der Höhe der Bedürfnisbefriedigung, die ein Teilquantum eines Gutes dem Begehrenden zu verschaffen imstande ist, kann einem Gute Wert geben, und zwar einen graduell verschiedenen Wert, und damit Preis.

¹⁾ Fr. v. Wieser, Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes. Wien 1884.

²⁾ E. Menger, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien 1871, besonders S. 78 ff.

Dieser Wert richtet sich nach Menger, der sein Augenmerk vornehmlich auf Rohstoffe, oder doch wenig verarbeitete Güter richtet, nach der Verwendungsart des Gutes.

Die am wenigsten wichtige und nützliche Verwendungsart eines Gutes gibt die Grundlage des Wertmaßstabes.

Fr. v. Wiesers Grenznutzentheorie, die auf der Mengerschen aufbaut, betont weniger die verschiedene Verwendungsart des gleichen Produktes. Er behandelt das ganze Thema vielseitiger und freier.

Die Güterpreise erklärt er aus den Güterwerten.

Die Wertdoctrin hat, nach Wieser, die Gesetze zu entwickeln, nach welchen sich das menschliche Interesse erfahrungsgemäß den Gütern zuwendet.

Sie ist also eine Erfahrungslehre, „angewandte Psychologie, die das Studium des äußeren Sachverhaltes nicht verbietet, sondern fordert ¹⁾“.

Wieser geht von der Voraussetzung aus, daß die Güter durchschnittlich in einem mittleren Verhältnis zum Bedürfnis der Menschen vorhanden sind, und daß es zu einem großen Teil in der Hand des Einzelnen liegt, sein Loos zu verbessern ²⁾.

Daher das Interesse der Menschen an den Gütern.

Dort erst entsteht, nach Wieser, Anregung zum wirtschaftlichen Handeln, wo ein zweckmäßiges oder mißbräuchliches Eingreifen Erhöhung oder Verminderung des Nutzens aus den Gütern verspricht ³⁾.

Erst das Interesse am Nutzen der Güter leitet zu den Kosten der Güter über. Das Interesse der Menschen richtet sich aber in erster Linie auf die zum Lebensunterhalt wichtigsten Güter. Die zum Lebensunterhalte notwendigsten Güter pflegen in ihren Preisen die Herstellungskosten der Güter, plus dem üblichen Durchschnittsgewinn, nicht zu übersteigen. Es ist offenbar der Druck der Masse, das Gros der Konsumenten, der einem Anschwellen der Preise entgegensteht; denn der Verkaufende hat naturgemäß ein Interesse daran, die Preise möglichst hoch zu stellen.

Schließlich ist es die Größe des Proletariats der Zahl nach, die Lebenshaltung der Proletarier, und in letzter Linie das Existenzminimum, das in einem Kulturstaat die Preise der zum Lebensunterhalt notwendigen Güter auf einem gewissen Niveau hält.

Fr. v. Wieser gibt derartigen Ermägungen in seiner Arbeit über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes mehrfach Raum.

¹⁾ Fr. v. Wieser, über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes. S. 39 ff.

²⁾ Desgl. S. 88.

³⁾ Desgl. S. 69, 72, 79.

Gleich zu Anfang seiner Arbeit sagt er: „Veränderungen der wirtschaftlichen Machtstellung der großen Volksklassen müssen selbstverständlich Veränderungen in den Güterpreisen zur Folge haben.“ „Je größer die Ungleichheiten im Vermögen, um so größer die Unterschiede der Preise. Preise der Luxusgüter müssen im Preise fallen, wenn die großen Vermögen geringer werden“ ¹⁾).

„Güter, die wegen ihrer geringen Qualität von den Ärmern allein begehrt werden, erhalten äußerst niedrige Preise, desgleichen diejenigen Güter besserer Qualität, die so zahlreich sind, daß die ärmsten Klassen in beträchtlichem Umfang zum Kauf zugelassen werden müssen“ ²⁾).

In seiner Arbeit „Der natürliche Wert“ sagt v. Wieser: „Die Güter werden nicht einfach nach Maß des Nutzens (d. h. des Grenznutzens), den sie ihren Erwerbern geben, sondern außerdem noch nach Maß der Kaufkraft bezahlt, womit die Grenzkäufer jenen Nutzen vergelten können“ ³⁾).

Und an einer andern Stelle, im Ursprung des Wertes: „Um die Preise findet ein Kampf statt, für dessen Ausgang allerdings zu einem Teil die Größe der betroffenen Interessen, aber zum andern Teil noch ein weiteres fremdes Element, die wirtschaftliche Macht, entscheidend ist“ ⁴⁾).

Auf diese Stellen der v. Wieserschen Ausführungen soll noch später zurückgegriffen werden. Sie sind gerade für die hier besprochenen Welt handelsartikel interessant und wichtig.

Sie sind eine bedeutsame und vielleicht zu wenig beachtete Einschränkung seiner rein subjektivistischen Nutzentheorie.

Die Höhe des Preises einer Ware bestimmt, nach Wieser, dann die jeweilige Grenzkäuferklasse, die schwächsten Käufer, die noch zum Kauf zugelassen werden ⁵⁾).

Böhm-Bawerk stellt folgende einfache Formel als Preisgesetz auf: „Die Höhe des Marktpreises wird begrenzt und bestimmt durch die Höhe der subjektiven Wertschätzung der beiden Grenzpaare“ ⁶⁾).

(Käufer und Verkäufer). Nach ihm gehen die Preise aus den psychischen Vorgängen hervor.

¹⁾ Die merkwürdige Sachbildung ist ein Irrtum im Original.

²⁾ v. Wieser, Über den Ursprung usw., S. 26.

³⁾ Fr. v. Wieser, Der natürliche Wert. Wien 1889, S. 44.

⁴⁾ Fr. v. Wieser, Über den Ursprung usw., S. 25.

⁵⁾ Fr. v. Wieser, Der natürliche Wert, S. 41.

⁶⁾ E. v. Böhm-Bawerk, Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes. Jahrb. f. N. u. St. Neue Folge. Bd. XIII. Jena 1886. S. 501.

Die Intensität des Wunsches, die für den Begehrenden der Größe des Nutzens gleichkommt, den er sich von einem Gute verspricht, oder der Stärke des Lustgefühls, das ihm der Besitz eines Objektes verschaffen soll, läßt aus der Vielheit der Preise schließlich den letzten bindenden Preis hervorgehen, und auch hier wird der Preis nicht über die Grenze des Nutzens hinausgehen, den der Begehrende sich unter den gegebenen Umständen vorstellt.

Wie immer sich der Tausch vollziehen mag, in der isolierten Wirtschaft, oder auf einem großen Markt, der Preis ist, nach Böhm-Bawerk, vom Anfang bis zum Ende das Produkt von subjektiven Wertschätzungen, er ist „die Resultante der auf dem Markt sich begegnenden subjektiven Wertschätzungen von Ware und Preisgut“¹⁾. „Die Größe des Wertes eines Gutes bemißt sich nach der Wichtigkeit desjenigen konkreten Bedürfnisses oder Teilbedürfnisses, welches unter den durch den verfügbaren Gesamtvorrat an Gütern solcher Art bedeckten Bedürfnissen das mindest wichtige ist“²⁾.

Für den großen volkswirtschaftlichen Markt kann, nach Böhm-Bawerk, der Satz aufgestellt werden, daß der Marktpreis bestimmt wird durch die Schätzungsziffer des letzten Käufers³⁾.

Zu Beginn dieser Ausführungen wurde bereits der beiden neuen Entwicklungen der Preistheorien erwähnt, nämlich des Eklektizismus und des Skeptizismus.

Der ersten Richtung huldigen so viele namhafte Nationalökonomten, daß es unmöglich und auch unnötig ist, an dieser Stelle auf die Ansichten der einzelnen einzugehen.

Im allgemeinen wird an der Produktionskostentheorie, nach der der Preis nach den gesellschaftlichen Reproduktionskosten gravitiert, mit den Einschränkungen festgehalten, die nach einem so entschiedenen Herausstellen der subjektivistischen Momente, bei dem äußerst komplizierten Vorgang der Preisbildung, zu erwarten sind.

Unter den Skeptikern ist Neumann wohl der bekannteste. Seine Ausführungen sollen, soweit sie überhaupt auf Welthandelsartikel angewandt werden können, hier besonders berücksichtigt werden, weil sie in vielen Punkten mit den Ergebnissen der vorliegenden praktischen Untersuchung übereinstimmen.

Der das wirtschaftliche Handeln leitende Eigennutz ist der Untergrund auch der Preise; etwaige Gegengewichte: Pflichtgefühl, Gerechtigkeits-

¹⁾ Böhm-Bawerk, Grundzüge, S. 503.

²⁾ Böhm-Bawerk, Kapital und Kapitalzins, Innsbruck 1902, S. 157.

³⁾ Böhm-Bawerk, Kapital und Kapitalzins, Innsbruck 1902, S. 233.

sinn, Gefühl für das Angemessene, werden durch die allgemeinen Verkehrerscheinungen, sowie durch das Gravitieren der Preise nach den Kosten abgeschwächt. Das gilt vornehmlich für die „freien Preise“.

Bei diesen spielt jedoch die Rücksicht auf frühere Preise eine gewisse Rolle, dann auch häufiger Besitzwechsel, der eine Steigerung der Preise herbeiführt ¹⁾.

Auf die direkte Frage, ob es überhaupt möglich sei, über die Gestaltung des Preises der im freien Verkehr stehenden Waren so etwas wie ein Walten „natürlicher Gesetze“ festzustellen, gibt v. Neumann die Antwort, daß gewisse Tendenzen, Regelmäßigkeiten, vorhanden sind, da sonst ja die wirtschaftliche Spekulation ausgeschlossen sei, und in diesem Sinne könne man von „Gesetzen“ sprechen. Die „Gesetze“ müssen aber noch durch besondere genaue Forschungen erfaßt und ausgestaltet werden.

Neumann schreibt u. a. verschiedenen Warengruppen auch verschiedene Preisgestaltungstendenzen zu; ein einheitliches Preisgesetz will v. Neumann nicht gelten lassen.

Auch das Schlagwort von „Angebot und Nachfrage“ besteht vor Neumanns kritischer Untersuchung nicht.

Gewissen Wandlungen in dem Verhältnis der als Angebot und Nachfrage bezeichneten Momente ist, nach Neumann, die Tendenz eigen, gewisse Wandlungen auch in der Preisgestaltung herbeizuführen ²⁾.

Er überfieht keineswegs die psychischen Eigenschaften der Käufer und Verkäufer, die doch zweifellos viel zur Gestaltung der Preise beitragen: die Kühnheit, Verschlagenheit, Geschicklichkeit, die Ausdauer und Umsicht, das Vertrauen oder Mißtrauen der preiskämpfenden Parteien.

Er führt aus, wie der Umfang der Preisgeschäfte und der Kreis der beteiligten Personen keineswegs von vorn herein bestimmt ist, und daß der nun entstehende Interessenstreit — nichts anderes ist der Preiskampf — dann durch das beiderseitige Bestreben gemildert wird, sich zu einigen.

Er sieht, wie die Zahlungsfähigkeit des Begehrenden mitspricht, sowie auch der Kredit, den der Abschließende genießt.

Bestimmend für die Preisgestaltungstendenzen sind, nach Neumann, folgende drei Faktoren:

1. subjektive Momente,
2. überkommene Preisgestaltung,
3. Änderungen der Kosten.

¹⁾ Neumann, Die Gestaltung des Preises, Schönbergs Handwörterbuch der politischen Ökonomie. S. 257.

²⁾ Neumann, Die Gestaltung usw., S. 271.

2. Die Praxis der Preisbildung, und die sich daraus ergebenden Theorien.

Da diese Arbeit nicht nur ein Versuch sein sollte, die Geschichte, Bewegung und Bildung der Preise bestimmter Waren zu verfolgen und zu erklären, sondern auch ein Versuch, aus dem gefundenen Tatsachenmaterial festzustellen, ob und auf welche Weise die Praxis der Preisbildung von Welthandelswaren mit den Theorien der Preisbildung übereinstimmt, sollen jetzt die Faktoren betrachtet werden, die die Preise des Zuckers, des Kaffees und der Baumwolle herbeiführten.

Da diese Waren sehr viel Verwandtes haben, können sie gemeinsam behandelt werden, was nicht ausschließt, daß prägnante Momente in der Preisbildung der einen oder anderen Warengattung besonders hervorgehoben werden.

Als D. Schmitz seine Schrift „Die Bewegung der Warenpreise in Deutschland von 1851—1902“ schrieb, die auch in dieser Abhandlung benutzt wurde, und die er selbst als eine langjährige Arbeit bezeichnet, trat, wie Schmitz in seiner Einleitung sagt, wiederholt der Gedanke an ihn heran, gleichzeitig mit der Darstellung der Schwankungen, denen die Preise der einzelnen Waren im Laufe des halben Jahrhunderts unterworfen gewesen sind, auch die Ursachen zu erörtern und klarzustellen, durch welche diese Hebungen und Senkungen der Preise hervorgerufen worden sind.

Er kam zu der Ansicht, der sich wohl ein jeder anschließt, der auf diesem Gebiete gearbeitet hat, daß es notwendig ist, zur Erklärung dieser Erscheinungen eingehend die Handelsgeschichte zu studieren.

Eine so minutiös geschriebene Handelsgeschichte der Waren (Schmitz zog 24 Waren, meistens Rohprodukte, Hamburger Preise, heran) existiert aber gar nicht, daß es möglich wäre, nach ihr das Heben und Senken der Preise genügend erklären zu können.

Für die Neuzeit geben die Dokumente der Handelskammern und handelsstatistischen Bureaus, die Geschäftsberichte großer alter Firmen, die laufenden Handelsberichte in Fachzeitschriften und großen Tageszeitungen, einen Überblick über die Geschichte einer Ware und über die Faktoren, die ihre Preise bestimmten.

Wenn man aber die Berichte über verwandte Waren, um die es sich ja in dieser Darstellung handelt, durchliest, erkennt man bald, daß es schließlich immer wieder dieselben Dinge sind, die die Preise bestimmen, zumal bei den Waren, die einen Terminmarkt haben.

Gewiß könnte die Handelsgeschichte jeder einzelnen Ware, bis ins kleinste hinein, für eine lange Spanne Zeit zurückreichend geschrieben

werden, aber der Gewinn wäre nicht sehr groß, sofern man sucht, aus dieser Geschichte die Bildung der Preise zu erklären.

Das ganze Streben bei der Erforschung der Praxis der Preisbildung ist doch darauf gerichtet, etwas Gesetzmäßiges herauszufinden, was die Preise bestimmt.

Etwas Gesetzmäßiges über die Preisbildung läßt sich aber nur dort finden, wo das ganze Wirtschaftsleben, die Produktionsformen, das Handelswesen eine gewisse Ausgeglichenheit angenommen haben, sagen wir, in der entwickelten kapitalistischen Wirtschaftsperiode.

Die kapitalistische Wirtschaftsform hat sich aber durchaus nicht gleichmäßig durchgesetzt, weder nach Ort, noch nach Zeit, noch nach der Art der Waren, und wer vermag zu sagen, ob und wann das gesamte Wirtschaftsleben — und es darf nicht vergessen werden, daß es sich in dieser Arbeit um Welthandelsartikel handelt — je völlig durchkapitalisiert sein wird.

Ehe nun aber das Gesetzmäßige aus der Fülle der Erscheinungen herausgeschält werden soll, müssen die hervorstechendsten Momente nochmals in Erinnerung gebracht werden, die zusammenliefen, um schließlich den Preis einer Ware zu bestimmen, und zwar den, den der Großhändler zu zahlen hat.

Sind doch auch die geschichtlich überkommenen, in dieser Arbeit wiedergegebenen Preise zur Hauptsache Großhandelspreise.

Dabei soll gleich bemerkt werden, daß in den herrschenden Preistheorien allzu wenig zwischen der Preisbildung nach Art der Waren, wie nach Art des Marktes unterschieden wird.

Großhandelspreise kommen auf andere Weise zustande, als Detailpreise. Viele der bekannten und sehr detaillierten Ausführungen über das Zustandekommen der Preise können, zumal bei Welthandelswaren, garnicht berücksichtigt werden.

Welthandelswaren, die einen Terminmarkt haben, nehmen nun noch eine besondere Stellung ein.

Wer vermöchte, angesichts der bunt, häufig gar wild bewegten Terminmärkte, auf denen durch Drahtnachrichten oft in wenigen Minuten große und schwerwiegende Entscheidungen getroffen werden (und nach der ganzen Technik des nun einmal bestehenden Terminhandels auch getroffen werden müssen), neben diese Art des Kaufs und Verkaufs, die fein und wahrhaft oft höchst geistvoll ersonnenen Schulbeispiele zu stellen, bei denen so und so viele Käufer auf der einen und so und so viele Verkäufer auf der anderen Seite stehen, die nun, wie Schachfiguren, bis zu dem Punkt gerückt werden, wo sich der Kauf vollzieht, wo der Preis, aller Berechnung nach, eine bestimmte Höhe erreicht hat?

Auf dem Terminmarke tritt oft plötzlich ein starker Käufer auf, ein Telegramm trifft ein, und die Schachfiguren machen überraschende Sprünge!

Großhandelspreise im Lande selbst, — ja, da sind die Möglichkeiten schon eher zu übersehen, selbst dann, wenn keinerlei preisbindende Vereinbarungen der Verkaufenden, oder auch der Abnehmer, bestehen, und der internationale Markt berücksichtigt werden muß; aber der internationale Markt im Prinzip, der Terminmarkt, hat doch seinen besonderen Charakter, eine Preisbildung, neben der die Preisbildung anderer Märkte, und zumal die Preise des Kleinhandels, eine völlig andere Färbung haben, anderen Einflüssen unterworfen sind, gleichviel, ob die wenigen großen Motivkomplexe, die unter die Schlagworte „Angebot und Nachfrage“ zusammengefaßt werden, auch in ihnen wirken.

Neben der Raschheit, der häufig völligen Unberechenbarkeit und den starken Überraschungen des Terminmarktes, wirken die ausgezeichneten Berechnungen eines Lehrbuches, wie die über die Theorie des Preises von Auspitz und Lieben (Leipzig 1888), und die von anderen Theoretikern, die dem Problem der Preisbildung durch die mathematische Methode näher kommen wollen, zu sehr als Produkte des grünen Tisches. Sie wurden daher nicht berücksichtigt.

Die Preisbildung der Waren Zucker, Baumwolle und Kaffee vollzog sich vor der kapitalistischen Periode anders, als während der neueren kapitalistischen Produktionsperiode, vor der Zeit eines umfassenden Verkehrs anders, als in verkehrsreicher Zeit, und vor der Entdeckung des Seeweges nach Ostindien, und der Entdeckung Amerikas anders, als nach diesen epochemachenden Ereignissen.

Bei den Preisen, die in früherer Zeit in Europa für diese drei Waren gezahlt wurden, spielten die Produktionskosten so gut wie gar keine Rolle, ja, man kann sagen, sie spielten Jahrhunderte lang überhaupt keine Rolle.

Was die Preise der Levantewaren bestimmte, das waren die großen Transportkosten, erhöht noch durch Raub und Krieg, das war die Macht der wenigen Großen, verstärkt noch durch Religions- und Rassenhaß der Massen.

In den geschichtlichen Einleitungen dieser Arbeit sind die vielen Momente, die die Preise diktierten, nicht bildeten, genügend hervorgehoben worden, sie bedürfen keines neuen Aufzählens.

Die Preisbewegungslinie dieser ersten langen Perioden vermag uns nichts direkter zur Preisbildungstheorie zu sagen, da es eine Regelmäßigkeit der Erscheinungen auf dem Gebiete des Handelswesens, eine gewisse Stetigkeit des Handels und seiner Formen überhaupt noch nicht

gab, doch ist ihre im Rahmen dieser Arbeit gegebene Erklärung insofern nicht unwichtig, als sie theoretische Betrachtungen und Ergebnisse ergänzt.

In welchem Maße die großen Preisrevolutionen nach der Entdeckung Amerikas auf die Preise der hier besprochenen Waren eingewirkt haben, ließ sich nicht einwandfrei feststellen.

Das einströmende Geld ergoß sich auch nicht gleichmäßig auf die europäischen Staaten.

In Spanien konnte man vor der Entdeckung Amerikas für 100 Realen kaufen, was 1619 gegen 600 Realen kostete.

Der Durchschnittspreis soll in Europa von 1577 bis 1588 fünfmal so hoch wie derjenige von 1492—1501 gewesen sein, und in Deutschland stiegen die Preise der ausländischen Gewürze teilweise auf 400 %¹⁾. Man sollte annehmen, daß mit den Gewürzpreisen auch andere Levantewaren im Preise sehr gestiegen wären.

Falls aber wirklich die hier besprochenen Levantewaren im 16. Jahrhundert bedeutend im Preise gestiegen sind, so kann das nicht allein durch das Einströmen der Edelmetalle erklärt werden, und auch nicht durch Deutschlands eigene, bedeutend gesteigerte Silberproduktion, wie denn eine, im Verlauf mehrerer Jahrzehnte sich vollziehende Preisveränderung niemals durch einen einzigen Faktor zu erklären ist, sondern durch das Zusammenwirken sehr vieler Faktoren.

Eine Hauptursache der Preissteigerung in der Mitte des 16. Jahrhunderts ist wohl in der Veränderung zu suchen, die mit dem Gelde an sich in dieser Zeit vor sich ging. Früher diente es mehr als Wertaufbewahrungsmittel, denn als Umsatzmittel. Außerdem kam auch der Kredit auf²⁾.

Th. Sommerlad³⁾ spricht im Handwörterbuch der Staatswissenschaften die Ansicht aus, daß die Preisbewegung der Levantewaren überhaupt einen ganz anderen Verlauf nimmt, als die der anderen Waren im 16. und 17. Jahrhundert, und dieser Ansicht kann man sich, nach Einsicht zuverlässiger handelsgeschichtlicher Bücher, nur anschließen.

Die Preislinie der Levantewaren sinkt nach der Entdeckung des Seeweges nach Ostindien allgemein. Eine besondere Rolle spielt dann die Handelsverbindung mit Venedig.

Man darf auch nicht aus dem Auge verlieren, daß die soziale Ent-

¹⁾ J. Engelmann, Geschichte des Handels und Weltverkehrs, Leipzig 1884, S. 209.

²⁾ G. Wiebe, Zur Geschichte der Preisrevolution des XVI. u. XVII. Jahrhunderts. Staats- und sozialwissenschaftliche Beiträge. Leipzig 1895. S. 191.

³⁾ Th. Sommerlad, Handwörterbuch der Staatswissenschaften. Bd. VI. Zur Geschichte der Preise. Mittelalter und das 16. Jahrhundert. S. 218.

wicklung der Völker eine Veränderung der Werte und Preise mit sich bringt.

So sind es hauptsächlich größere, außerhalb der Produktion der Güter stehende Momente, die zunächst die Preise bestimmten, und wenn gleich in immer mehr abgeschwächter Form, diese Momente ragen bis in das 19. Jahrhundert hinein.

Erst in der neueren Zeit (nach der Beseitigung fast aller verkehrsbelastenden Rechte und nach dem Ausbau eines großartigen, weltumspannenden Verkehrsnetzes) könnte die Wert- und Preisentwicklung von den hier besprochenen Waren selbst ausgehen ¹⁾ (eine stetige Nachfrage vorausgesetzt), wenn nicht wiederum gerade dieser gut ausgebaute Verkehr die Preise der Ware und ihren Konsum durch den Terminmarkt geknechtet hätte. Dieser schiebt sich als ausschlaggebender Faktor zwischen die Produktion und die Konsumtion.

Weder die Produktionskosten der hier untersuchten Güter, noch die Nützlichkeitsermägungen und die Kaufkraft des letzten Konsumenten, sind auf dem Terminmarkt konstruktive Elemente des Preises, sondern fast einzig die Kapitalkraft einer Gruppe von Männern, oder auch Einzelner, die die größte Energie besitzen, und die genaueste Kenntnis nicht zwar der wirklichen Lage des Artikels, oder des Umfangs der Nachfrage der Konsumenten, sondern der „Stimmung“ und Kapitalkraft des Marktes, d. h. ihrer Konkurrenten. Ausschlaggebend sind also jene Käufer und Verkäufer, durch die die eigentliche Triebkraft des wirtschaftlichen Handelns, der wirtschaftliche Eigennutz, am reinsten zum Ausdruck kommt.

Die Terminmärkte wurden „als ein Kampfmittel in der Konkurrenz der Handelsplätze untereinander“ ²⁾ eingeführt, und ein Kampfplatz sind die Terminmärkte geblieben.

Der wirtschaftliche Eigennutz spornt die Käufer auf dem Terminmarkt zum Kaufe an; den größtmöglichen Nutzen aber kann nur jener erringen, der die größte wirtschaftliche Macht besitzt, die natürlich mit Energie und Marktkennntnis gepaart sein muß.

Hier sei wieder an v. Wiesers Ausspruch erinnert: „Um die Preise findet ein Kampf statt, für dessen Ausgang allerdings zu einem Teil die Größe der betroffenen Interessen, aber zum andern Teil noch ein weiteres fremdes Element, die wirtschaftliche Macht, entscheidend ist“, und es gibt keinen „Markt“, vom kleinsten Detailgeschäft beginnend, auf dem diese wirtschaftliche Macht so stark wirkt, wie auf dem Terminmarkt, denn die durch Produktions- und Preisverabredungen gebundenen Waren

¹⁾ Vergl. hiezu Th. Sommerlad, *h. d. St.*, Bd. VI, S. 223.

²⁾ A. Bayerdörfer, *Untersuchungen über die Entwicklung des Terminmarktes*, *Jahrb. f. N. u. St.* III. J., Bd. I, S. 667.

scheiden hier, wo es sich um sogenannte „freie Preise“ handelt, von selbst aus.

Wieser bezeichnet diese wirtschaftliche Macht ganz zutreffend als ein fremdes Element.

Wenn dieses „fremde Element“ nicht täglich auf dem Terminmarkt die Preise bildete, man kann sagen, diktierte, so würde die Nutzen=theorie der Preisregulator sein, denn sie ist tatsächlich ein „Naturgesetz“, wie Wieser sich gelegentlich ausdrückt.

Dieses „Naturgesetz“ kann aber erst wirken, nachdem eine bis dahin unbekannte Ware durch häufiges Angebot eingeführt worden ist.

Solange die Waren (es werden immer die drei besprochenen Welt=handelsartikel im Auge behalten), als Neuerscheinungen, von wenigen vertrieben, auf den Markt kommen — man erinnere sich der Geschichte des Zuckers, des Kaffees und der Baumwolle — nehmen sie eine Sonderstellung ein; ihre Preise sind Einzelpreise, eventuell auch Monopolpreise. Sobald aber eine gewisse Regelmäßigkeit des Verkehrs und Absatzes eintritt, ist der „final degree of utility“, den der letzte Käufer sich verspricht, der Ausgangspunkt des Wertes und des Preises einer Ware.

Bei den Welthandelswaren bedient man sich am besten statt „letzter Käufer“, des Ausdrucks „die Grenzkäuferklasse“: die schwächsten Käufer, die noch zum Kauf zugelassen werden. Sie sind es, die die Höhe des Preises einer Ware naturgemäß bestimmen müßten. Die von ihnen gezahlten Preise sind die Preisbasis, das Regelnde, Feste, falls man überhaupt „ein Walten natürlicher Gesetze“ auf dem Gebiete der Preisbildung gelten lassen will.

Auf dem ausgebildeten Warenmarkt ist tatsächlich nicht die Frage nach den Produktionskosten einer Ware das Primäre, sondern die Nützlich=keitserwägungen.

Die Kosten werden in eine Ware hineingesteckt, weil sich ein Markt für die Ware gefunden hat, und in dem Umfang wird eine Ware produziert, wird Kapital in die Produktion hineingesteckt, wie sich erfahrungsgemäß die Nachfrage einstellt.

Auf dem Terminmarkt kann jedoch von einer preisregelnden Rolle der Grenzkäuferklasse keine Rede sein.

Nicht die schwächsten Käufer bestimmen die Preise — die schwachen Käufer tragen höchstens gelegentlich zur Verschärfung der Aktionen des starken Käufers bei — sondern die stärksten Käufer.

Wenn kein Starker, oder auch keine Gruppe von Starken, den Terminmarkt beherrscht, der Markt also zu gewissen Zeiten ziemlich matt ist, dann kann es geschehen, daß die Preisbildung sich der Nutzen=theorie

entsprechend vollzieht, vorausgesetzt, daß die Statistik der Ware der wirklichen Lage des Artikels entspricht!

Schließlich ist aber noch ein dritter Fall denkbar, der ziemlich häufig eintritt: die Sphäre der Zirkulation ist, um mit Marx zu sprechen, vom Zufall beherrscht!

Wenn man die Marktberichte zu einer Zeit liest, in der die Wogen nicht eben hoch gehen, kein Führender die Leitung übernommen hat, dann sind die Gründe, aus denen Preise zustande kommen, oft geradezu töricht und einen Tag, ja einige Stunden später erweisen sie sich schon als ganz hinfällig.

Es ist tatsächlich häufig ein Zufall, der diese oder jene Nachricht auf den fast stets sehr empfindlichen Terminmarkt gelangen läßt, ein Zufall, wie sie wirkt — sind doch die Menschen nicht jeden Tag gleichmäßig zu beeinflussen — und ein Zufall, ob die Voraussetzungen, die zu Käufen oder Verkäufen, zum Herabsetzen oder Anschwellen der Preise veranlaßten, auch nachher in Erfüllung gehen.

Bei der Erklärung der Preislinie des Zuckers für zwei Jahre wurde davon abgesehen, in Details einzugehen, da sie den Leser zu sehr ermüden, lehrreich aber ist es dennoch, eine zeitlang genau zu beobachten, was die Preise hervorbrachte.

Einige Gründe, die bei ruhigem Markt, in den Jahren 1904/05 zu erheblichen Ab- und Aufwärtsbewegungen der Preise führten, sollen hier kurz aufgezählt werden.

Da sind es zunächst einmal Wetter- und Ernteprophezeihungen, die sich nachher, beinahe regelmäßig als unzutreffend erwiesen; Nachrichten von möglichen kriegerischen Verwicklungen im Orient; die Getreidepreise steigen, man hofft auf Ausdehnung des Getreideanbaus und dementsprechend Einschränkung des Rübenbaus; man rechnet mit Arbeitermangel, da man glaubt, daß die militärpflichtigen Preußengänger zu den Fahnen gerufen werden; in Kuba ist Regenwetter eingetreten, so daß Amerika voraussichtlich (!) von Deutschland Zucker kaufen wird; die Berichte aus Kuba waren „tendenziös gefärbt“; die Schifffahrt auf Oder und Elbe macht, wegen Wassermangel, Schwierigkeiten; ein einziges Gewitter nach anhaltender Dürre!; eine Zuckerstatistik wird erwartet — sie fällt anders aus, als gedacht — und war nachher doch wieder unrichtig, die allgemeine Stimmung ist grundlos pessimistisch.

Man könnte noch lange fortfahren, derartige Momente aufzuzählen, dieses sind nur die preisbildenden mittelstarken Momente einiger Monate; die ausführliche Darstellung in der Abhandlung über den Zucker gab die Begründung der Preislinie nach den gravierendsten Momenten.

Der Zufall spielt eine recht große Rolle auf dem Terminmarkt; die ausschlaggebende Rolle aber spielt, wie bereits gesagt, die wirtschaftliche Macht.

Daß diese Macht nicht immer mit legalen Mitteln arbeitet, ist besonders bei der Besprechung des amerikanischen Baumwollmarktes gezeigt worden.

Die illegalen Manipulationen aber sind eine andere Macht: man könnte sie die Macht der Unkultur nennen, die stets der Sieger des Augenblicks ist.

Schäffle¹⁾ zitiert einige ausgezeichnete Aussprüche von Roscher, die dem Preisbildungsproblem zum Teil ebenfalls psychologisch nahe zu kommen suchen.

Roscher sagt: „Im ganzen werden die Preise mit dem Steigen der volkswirtschaftlichen Kultur immer regelmäßiger . . . bei hoher Bildung waltet immer mehr das System der fixen Preise vor . . . Haupterfordernis gut entwickelter Preise ist die nationale Ehrlichkeit, und diese nimmt auf den höchsten Kulturstufen ohne Zweifel zu, wegen sittlicher Bildung und recht verstandenem Interesse“.

Tatsächlich zeigt der amerikanische Markt die häßlichsten Auswüchse der Spekulation: die stetigsten Märkte haben England und Deutschland.

Es gibt jedoch einige Momente, die es nicht zulassen, daß der wirtschaftliche Eigennutz, durch die wirtschaftlich Starken verkörpert, sich auf dem Terminmarke rein durchsetzt.

Selbst zu Zeiten gewaltsamer Preisbewegungen und stürmischer Vorgänge an der Börse — es sei an die Baumwollpanik an der New-Yorker Börse, August 1910, erinnert — verschafft sich die vernünftige Erwägung einigen Raum, ob der Bogen nicht zu straff gespannt ist.

Diese Erwägungen entstehen durch das Verhalten der Vertreter der Produzenten und der Konsumenten, und zwar ganz unmittelbar durch ihr persönliches Verhalten an der Börse.

Die Baisse- und die Haussengruppen können absolut nicht überschauen, ob die Produzenten tatsächlich nicht in der Lage sind, zu den niedrigen Preisen zu liefern, oder ob der Konsument unfähig ist, zu den hohen Preisen die angebotene Ware aufzunehmen; zu derartigen Erwägungen bleibt den Börsenbesuchern auch keine Zeit. Sie sehen aber das leidenschaftlich erregte Verhalten derer, mit denen sie handeln, und es steigt eine vage Befürchtung auf, man könnte vielleicht über das Ziel hinaus geschossen haben.

¹⁾ A. G. F. Schäffle, Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft, Tübingen 1873. S. 213ff

Dazu gesellt sich, als ein weiteres hemmendes Moment, die Rücksicht auf frühere Preise.

Man kennt erfahrungsgemäß den mittleren Durchschnitt der Preise — hier leistet die Statistik gute Dienste — man weiß es: einmal kehren die Preise dennoch auf ein gewisses Niveau zurück. Das wirkt gleichsam suggestiv.

Man hat sein Ziel erreicht, und läßt nach, das ist einmal so der Lauf der Dinge. Mit diesen Vorgängen, die man als regelmäßig wiederkehrend bezeichnen kann, rechnet jeder einigermaßen erfahrene Börsenbesucher.

Schließlich ist es bei den billigen Massenkonsumartikeln noch ein großes Legtes, was immer wieder dazu drängt, daß die Preise einigermaßen nach den Kosten gravitieren: das ist die Lebenshaltung der unteren Klassen, und die Größe des Proletariats.

Die am Terminmarkt verhandelten, und zumal die in dieser Arbeit besprochenen Waren, sind Konsumartikel der Massen. Die Lohnhöhe der arbeitenden Klassen bestimmt ihre Lebenshaltung, also die Konsumfähigkeit der Massen.

Wie groß der Konsum der Massenartikel sein wird, hängt ferner von der Größe des Proletariats ab.

Die Absatzmöglichkeit ist nicht unbeschränkt. Die letzte und zugleich die Hauptkäuferklasse ist das Proletariat; die Preise müssen einigermaßen der Kaufkraft wie der Konsumfähigkeit des Proletariats angepaßt sein. Man könnte schließen: demnach wäre es also die Grenzkäuferklasse, die preisbestimmend wirkt.

Aber die Grenzkäuferklasse ist nicht das regulierende Element auf dem preisbildenden Terminmarkt.

Der Einfluß des Proletariats drängt allerdings zu Preisen, die sich den Produktionskosten nähern, aber dieser Einfluß wirkt nicht entscheidend, er modifiziert auf dem Terminmarkt höchstens von Zeit zu Zeit den ausschlaggebenden Einfluß der Kapitalmacht, umfassender gesagt: der wirtschaftlichen Macht im ausgeführten Sinne.

Diese läßt es nicht zu, daß die Produktionskosten preisregelnd wirken, was bei der heutigen Kenntnis der zurückliegenden Konsumtion möglich wäre, und sie verhindert es, durch ihr ewiges Auf und Ab der Preise, durch ein Hinaufschneiden weit über die Produktionskosten und ein Hinabsinken unter dieses Niveau, daß die Produktion der Waren und ihre Versendung in der technisch und allgemein wirtschaftlich besten Weise geschieht.

Die Abhandlungen über die drei Welthandelsgüter zeigten, besonders bei der Baumwolle und beim Kaffee, daß in dem ganzen Werdegang der

Ware, von der Vorbereitung des Bodens, der die Saat aufnehmen soll, bis zur Verpackung und Versendung der Ware, erhebliche Verbesserungen und Verbilligung möglich sind.

Es sei auch nochmals darauf hingewiesen, daß in der Sphäre der Produktion (das Wort Produktion weit gefaßt) von staatlicher und privater Seite die ganz freie Preisbildung bereits unterbunden worden ist.

Die Grenzkäuferklasse wirkt aber immerhin einen gewissen Schatten auf den Markt; müßte mit ihr nicht, wenn auch nur sehr indirekt, gerechnet werden, was würde die wirtschaftliche Macht zwingen, schließlich immer wieder zu einem gewissen Preisniveau zurückzukehren.

Zwischen dieser Grenzkäuferklasse, und den Vertretern der wirtschaftlichen Macht auf dem Terminmarkt steht nun der Handel, der Groß- und der Detailhandel. Er ist das vermittelnde Element. Auf einen starken Wechsel der Preise gehen die Käufer in einem Detailgeschäft erfahrungsgemäß nicht gern ein. Ein starkes Steigen der Preise wäre zudem nur dann möglich, wenn die Detaillisten sich vereinigten. Der Kleinhändler muß es also versuchen, den Detailpreisen eine gewisse Regelmäßigkeit zu geben, die einmal Gewinn für ihn bringt, ein anderes Mal zu Verlusten führen muß.

Die Grenzkäuferklasse kauft, wenn man die Produktionskosten betrachtet, allerdings immer noch zu einem hohen Preise ein (es sei an den Kaffee erinnert), auch dann, wenn der Detailhändler an dem betroffenen Artikel verliert, aber diese Grenzkäuferklasse will sich der Händler erhalten, zumal der Verlust an der einen Ware meistens durch den Gewinn an einer anderen Ware gedeckt werden kann.

Der „letzte“ Händler will auch den „letzten“ Käufer nur ungern missen, und so werden die Güter dann, wie auch v. Wieser hervorhebt, schließlich also im Detailhandel nicht einfach nach Maßstab des Nutzens (d. h. des Grenznutzens, den sie den Erwerbern geben) bezahlt, „sondern außerdem noch nach dem Maß der Kaufkraft, womit die Grenzkäufer jenen Nutzen vergelten können“¹⁾.

Dieser Kampf des Groß- und Kleinhandels, sich den Abnehmerpreis zu erhalten, wird von Schönfeld in „Hamburgs Kaffeehandel“ ausgezeichnet geschildert.

Es kann an dieser Stelle nicht wiedergegeben werden, zu welchen verzweifelten Mitteln die Kaffeehändler greifen, um ihre Bestände, wenn auch nur mit ganz geringem Nutzen, abzusetzen. Schönfeld kommt zu dem sehr glaubhaften Schluß, daß nur eine seit Jahren vorgenommene allgemeine Kaffeeverschlechterung, ein Mischen geringer Qualitäten unter

¹⁾ Fr. v. Wieser, Der natürliche Wert, Wien 1889, S. 44.

bessere es möglich macht, den Kaffee zu den niedrigen Preisen, die tatsächlich schon lange gezahlt werden, an die unteren Käuferklassen abzugeben.

Man könnte sagen, die Statistik des zurückliegenden, jährlich wiederkehrenden Konsums, schließlich also doch die Grenzkäuferklasse, wäre das regulierende Gewicht, das die Spekulation zwingt, stets zu einem gewissen Preisniveau zurückzukehren, und dieses Ergebnis, im Sinne der Grenznutztheorie, würde gewiß ein wünschenswert glattes Resultat einer Untersuchung, wie der vorliegenden, sein; aber sobald man die täglichen Vorgänge am Markt betrachtet, muß man sagen, daß es vielmehr die wirtschaftliche Macht ist, die im Grunde bestimmt, wer der Grenzkäufer sein kann.

Auf dem Terminmärkte ist also, die gemachten Erweiterungen und Beschränkungen berücksichtigt, jenes „fremde Element“, von dem v. Wieser spricht, entscheidend: die wirtschaftliche Macht. Zwar ist sie kein Monopol, sie gleitet von einer Hand in die andere, aber sie bleibt das ausschlaggebende Element, so lange die jetzige Wirtschaftsform und -Organisation die herrschenden bleiben.

Ein weiteres Ergebnis der Untersuchung ist, daß man, will man dem Problem der Preisbildung näher kommen, nicht nur gewisse Warengruppen gesondert untersuchen muß (da die Preisbildung auch bei den sogenannten beliebig reproduzierbaren Waren sich nach der Art der Waren vollzieht), sondern daß man auch nach den verschiedenen Handelsstadien unterscheiden muß, die die Ware durchläuft.

Wenn sich im Detail- und vielleicht auch im Engroshandel die Preisbildung der Grenznutzungsstheorie entsprechend vollzieht, so kann doch eine andere Macht, wie wir sahen, die Preise des Terminmarktes bestimmen, desjenigen Marktes also, der über diesen beiden Handelsphären liegt.

Tabellen-Anhang.

Tabelle I. Durchschnittspreise des Zuckers in England.

1259—1702.

Nach v. Hippmann, „Geschichte des Zuckers“.

| Dezennium | Preis für 1 Pfund | | | | Preis für 1 Cwt | | | | Multiplikator | Preis in heutigem Geldwert für 1 Cwt | | | |
|--------------------|-------------------|--------------------------------|-----------|-------------------------------|-----------------|--------------------------------|-----------|--------------------------------|---------------|--------------------------------------|--------------------------------|-----------|-------------------------------|
| | Raffinade | | Rohzucker | | Raffinade | | Rohzucker | | | Raffinade | | Rohzucker | |
| | sh | d | sh | d | sh | d | sh | d | | sh | d | sh | d |
| 1259—1270 | 1 | 4 ¹ / ₂ | — | — | 137 | 6 | — | — | 6 | 825 | 0 | — | — |
| 1271—1280 | — | — | — | — | — | — | — | — | 6 | — | — | — | — |
| 1281—1290 | 0 | 9 ¹ / ₄ | — | — | 77 | 1 | — | — | 6 | 462 | 6 | — | — |
| 1291—1300 | 1 | 8 | — | — | 166 | 8 | — | — | 6 | 1000 | 0 | — | — |
| 1301—1310 | 1 | ¹ / ₂ | — | — | 104 | 2 | — | — | 6 | 626 | 0 | — | — |
| 1311—1320 | — | — | — | — | — | — | — | — | 6 | — | — | — | — |
| 1321—1330 | 1 | 2 | — | — | 111 | 8 | — | — | 6 | 670 | 0 | — | — |
| 1331—1340 | 0 | 11 | — | — | 91 | 8 | — | — | 6 | 550 | 0 | — | — |
| 1341—1350 | 1 | 2 | — | — | 111 | 8 | — | — | 6 | 670 | 0 | — | — |
| 1351—1360 | — | — | — | — | — | — | — | — | 6 | — | — | — | — |
| 1361—1370 | — | — | — | — | — | — | — | — | 6 | — | — | — | — |
| 1371—1380 | 1 | 9 | — | — | 175 | 0 | — | — | 6 | 1050 | 0 | — | — |
| 1381—1390 | 1 | 5 ¹ / ₂ | — | — | 145 | 10 | — | — | 6 | 875 | 0 | — | — |
| 1391—1400 | 1 | 6 ¹ / ₂ | — | — | 154 | 2 | — | — | 6 | 925 | 0 | — | — |
| Preis für 12 Pfund | | | | | | | | | | | | | |
| 1401—1410 | 24 | 0 | — | — | 200 | 0 | — | — | 6 | 1200 | 0 | — | — |
| 1411—1420 | — | — | — | — | — | — | — | — | 6 | — | — | — | — |
| 1421—1430 | — | — | — | — | — | — | — | — | 6 | — | — | — | — |
| 1431—1440 | 24 | 0 | — | — | 200 | 0 | — | — | 6 | 1200 | 0 | — | — |
| 1441—1450 | 24 | 0 | — | — | 200 | 0 | — | — | 6 | 1200 | 0 | — | — |
| 1451—1460 | 14 | 3 | — | — | 118 | 9 | — | — | 6 | 712 | 6 | — | — |
| 1461—1470 | 14 | 10 | — | — | 123 | 7 ¹ / ₂ | — | — | 6 | 741 | 9 | — | — |
| 1471—1480 | 8 | 8 | — | — | 72 | 2 ¹ / ₂ | — | — | 6 | 433 | 4 | — | — |
| 1481—1490 | 6 | 6 | — | — | 54 | 2 | — | — | 6 | 325 | 0 | — | — |
| 1491—1500 | 4 | 3 ¹ / ₂ | — | — | 35 | 9 ¹ / ₁₆ | — | — | 6 | 214 | 7 | — | — |
| 1501—1510 | 3 | 2 ¹ / ₄ | — | — | 26 | 6 ³ / ₄ | — | — | 6 | 160 | 4 ¹ / ₂ | — | — |
| 1511—1520 | 6 | 2 ¹ / ₂ | — | — | 51 | 8 ⁵ / ₆ | — | — | 6 | 310 | 7 | — | — |
| 1521—1530 | 6 | 9 ¹ / ₄ | — | — | 56 | 5 | — | — | 4 | 225 | 8 | — | — |
| 1531—1540 | 7 | 4 | — | — | 61 | 1 ¹ / ₂ | — | — | 4 | 244 | 6 | — | — |
| 1541—1550 | 11 | 0 ¹ / ₄ | — | — | 91 | 10 | — | — | 4 | 367 | 4 | — | — |
| 1551—1560 | 13 | 11 | — | — | 116 | 2 ² / ₃ | — | — | 3 | 348 | 8 | — | — |
| 1561—1570 | 9 | 5 | — | — | 78 | 5 ² / ₃ | — | — | 3 | 235 | 5 | — | — |
| 1571—1582 | 17 | 2 ³ / ₄ | — | — | 143 | 6 | — | — | 3 | 430 | 6 | — | — |
| 1583—1592 | 17 | 1 ¹ / ₄ | 13 | 3 ³ / ₄ | 142 | 6 ¹ / ₂ | 111 | 9 ¹ / ₂ | 2 | 285 | 1 | 221 | 7 |
| 1593—1602 | 19 | 1 ¹ / ₄ | 15 | ³ / ₄ | 159 | 2 ¹ / ₂ | 95 | 6 ³ / ₄ | 2 | 318 | 5 | 191 | ¹ / ₂ |
| 1603—1612 | 20 | 3 ¹ / ₄ | 13 | 8 | 168 | 9 | 113 | 10 ² / ₃ | 2 | 337 | 6 | 227 | 9 ¹ / ₃ |
| 1613—1622 | 17 | 11 ¹ / ₄ | 12 | 7 ¹ / ₂ | 149 | 5 ³ / ₄ | 105 | 2 ¹ / ₂ | 2 | 298 | 11 ¹ / ₂ | 210 | 5 |
| 1623—1632 | 19 | 1 ³ / ₄ | 13 | 1 ¹ / ₄ | 159 | 6 ¹ / ₂ | 109 | 2 ¹ / ₂ | 2 | 319 | 1 | 218 | 5 |
| 1633—1642 | 21 | 6 ³ / ₄ | 16 | 0 | 179 | 8 ¹ / ₄ | 113 | 4 | 2 | 359 | 4 ¹ / ₂ | 226 | 8 |
| 1643—1652 | 19 | 4 | 14 | 4 ¹ / ₄ | 161 | 1 ¹ / ₃ | 119 | 7 ¹ / ₂ | 2 | 322 | 2 ² / ₃ | 239 | 3 |
| 1653—1662 | 12 | 6 | 8 | 6 | 104 | 2 | 70 | 10 | 2 | 208 | 4 | 141 | 8 |
| 1663—1672 | 12 | 0 | 9 | 0 | 100 | 0 | 75 | 0 | 2 | 200 | 0 | 150 | 0 |
| 1673—1682 | 11 | 0 | — | — | 91 | 4 | — | — | 2 | 182 | 8 | — | — |
| 1683—1692 | 9 | 6 | 6 | 9 | 79 | 3 | 56 | 3 | 2 | 158 | 6 | 112 | 6 |
| 1693—1702 | 12 | 9 ¹ / ₂ | 7 | 2 | 106 | 7 ¹ / ₆ | 59 | 8 ² / ₃ | 2 | 213 | 2 ¹ / ₃ | 119 | 5 ¹ / ₃ |

Tabelle III. Statistif des Zuckers im Deutschen Reich von 1839/40 bis 1908.
Nach der als Beilage der „Zeitschrift des Vereins der Deutschen Zuckerindustrie“ 1904 erschienenen Tabelle von G. Glanz, erg. nach „D. D. Zuckerindustrie“.

| Betriebs- jahr | Zahl in Gewinn- fabriken | In denen wurden Dampf- maschinen betr. | | An Rüben wurden ver- arbeitet 100 kg | Die ver- arbeiteten Rüben wurden geerntet auf Geft. | Aus den ver- arbeiteten Rüben wurden gewonnen: Zucker aller Prob. 100 kg | Aus 100 kg Rüben wurden gew. Zucker aller Prob. kg | Zur Dar- stellung von 100 kg Zucker an Rüben erforb. | Preise des Zucker- s 80/o Zuckers (*) Pf. | Die deutsche Zucker- erzeugung ein- schliesslich Melassezucker betrug 100 kg | Zucker- verbrauch pro Kopf der Bevölkerung | |
|-------------------|--------------------------------|--|--------------------------------|---|--|--|--|---|--|--|---|--------------------------------------|
| | | Zahl | mit zu- sammen Pferdest. | | | | | | | | jähr- lich kg | 5 jäh- r. Durch- schnitt kg |
| 1839/40 | 152 | — | — | 2 202 819 | — | 126 599 | 5,75 | 17,40 | — | — | — | — |
| 1840/41 | 145 | — | — | 2 414 867 | — | 142 056 | 5,88 | 17,00 | — | — | 2,32 | 2,32 |
| 1841/42 | 135 | — | — | 2 565 758 | — | 157 408 | 6,13 | 16,30 | — | — | 2,37 | 2,37 |
| 1842/43 | 98 | — | — | 2 237 872 | — | 77 367 | 6,25 | 16,00 | — | — | 2,51 | 2,51 |
| 1843/44 | 105 | — | — | 2 174 834 | — | 143 081 | 6,58 | 15,20 | — | — | 2,78 | 2,78 |
| 1844/45 | 98 | — | — | 1 945 202 | — | 129 680 | 6,67 | 15,00 | — | — | 2,80 | 2,80 |
| 1845/46 | 96 | — | — | 2 227 546 | — | 151 534 | 6,80 | 14,70 | — | — | 2,56 | 2,56 |
| 1846/47 | 107 | — | — | 2 816 924 | — | 201 209 | 7,14 | 14,00 | — | — | 2,92 | 2,92 |
| 1847/48 | 127 | — | — | 3 838 386 | — | 268 419 | 7,00 | 14,30 | — | — | 3,00 | 3,00 |
| 1848/49 | 145 | — | — | 4 948 359 | — | 358 577 | 7,25 | 13,80 | — | — | 3,00 | 3,00 |
| 1849/50 | 148 | — | — | 5 762 835 | — | 423 738 | 7,35 | 13,60 | — | — | 3,00 | 3,00 |
| 1850/51 | 134 | — | — | 7 362 155 | — | 533 489 | 7,25 | 13,80 | — | — | 3,00 | 3,00 |
| 1851/52 | 234 | — | — | 9 184 950 | — | 630 686 | 6,90 | 14,50 | — | — | 3,71 | 3,71 |
| 1852/53 | 238 | — | — | 10 858 548 | — | 848 324 | 7,81 | 12,80 | — | — | 3,48 | 3,48 |
| 1853/54 | 227 | — | — | 9 234 945 | — | 710 380 | 7,70 | 13,00 | 64,50 | — | 3,15 | 3,15 |
| 1854/55 | 222 | — | — | 9 594 201 | — | 786 410 | 8,20 | 12,20 | 87,00 | — | 3,55 | 3,55 |
| 1855/56 | 216 | — | — | 10 919 900 | — | 873 592 | 8,00 | 12,50 | 87,00 | — | 3,51 | 3,51 |
| 1856/57 | 233 | — | — | 13 775 604 | — | 1 035 760 | 7,32 | 13,30 | 75,00 | — | 3,82 | 3,82 |
| 1857/58 | 249 | — | — | 14 457 567 | — | 1 204 297 | 8,33 | 12,00 | 73,50 | — | 4,58 | 4,58 |
| 1858/59 | 257 | — | — | 18 334 278 | — | 1 443 644 | 7,87 | 12,70 | 70,00 | — | 4,79 | 4,79 |
| 1859/60 | 256 | — | — | 17 199 659 | — | 1 457 598 | 8,47 | 11,80 | 62,00 | — | 4,16 | 4,16 |
| 1860/61 | 247 | — | — | 14 677 016 | — | 1 265 260 | 8,62 | 11,60 | 69,00 | — | 3,92 | 3,92 |
| 1861/62 | 247 | — | — | 15 846 197 | — | 1 257 634 | 7,94 | 12,60 | 67,50 | — | 4,30 | 4,30 |
| 1862/63 | 247 | — | — | 18 359 629 | — | 1 380 424 | 7,52 | 13,30 | 69,00 | — | 4,50 | 4,50 |
| 1863/64 | 253 | — | — | 19 955 760 | — | 1 511 800 | 7,58 | 13,20 | — | — | 4,68 | 4,68 |
| 1864/65 | 270 | — | — | 20 820 602 | — | 1 706 607 | 8,20 | 12,20 | — | — | 5,34 | 5,34 |
| 1865/66 | 295 | — | — | 21 726 387 | — | 1 806 956 | 8,55 | 11,70 | — | — | 4,50 | 4,50 |
| 1866/67 | 296 | — | — | 25 356 354 | — | 2 012 409 | 7,94 | 12,60 | — | — | 4,51 | 4,51 |
| 1867/68 | 293 | — | — | 20 296 696 | — | 1 650 138 | 8,13 | 12,30 | 69,00 | — | 4,69 | 4,69 |
| 1868/69 | 295 | — | — | 24 976 828 | — | 2 081 402 | 8,33 | 12,00 | 66,00 | — | 4,79 | 4,79 |
| 1869/70 | 296 | — | — | 25 843 869 | — | 2 171 922 | 8,40 | 11,90 | 70,00 | — | 4,94 | 4,94 |

| | | | | | | | | | | | | | |
|-----------|-----|--------|---------|-------------|------------|------------|-------|-----------|-------|------------|-------|-------|------|
| 1870/71 | 304 | — | 1912 | — | 30 506 456 | — | — | 2 629 867 | 8,62 | 11,60 | 68,00 | — | 6,80 |
| 1871/72 | 311 | 18 162 | 21 815 | 32 819 182 | 204 | 1 864 419 | 8,40 | 11,90 | 78,50 | 5,50 | — | | |
| 1872/73 | 324 | 2 076 | 19 923 | 31 515 508 | 254 | 2 625 511 | 8,13 | 12,30 | 68,00 | 6,60 | — | | |
| 1873/74 | 331 | 2 203 | 21 954 | 35 287 639 | 272 | 2 910 407 | 8,25 | 12,22 | 63,00 | 7,20 | — | | |
| 1874/75 | 333 | 2 233 | 22 712 | 27 367 451 | 206 | 2 564 124 | 9,30 | 10,99 | 65,00 | 6,50 | — | 6,42 | |
| 1875/76 | 332 | 2 300 | 23 325 | 41 612 842 | 293 | 3 580 482 | 8,60 | 11,62 | 54,50 | 7,60 | — | | |
| 1876/77 | 328 | 2 370 | 24 923 | 35 500 366 | 252 | 2 894 227 | 8,15 | 12,27 | 81,00 | 5,60 | — | | |
| 1877/78 | 329 | 2 413 | 25 788 | 40 909 680 | 274 | 3 780 091 | 9,24 | 10,86 | 58,00 | 6,7 | — | | |
| 1878/79 | 324 | 2 493 | 26 882 | 40 287 477 | 289 | 4 261 551 | 9,21 | 10,86 | 56,50 | 6,7 | — | 7,60 | |
| 1879/80 | 328 | 2 627 | 29 586 | 48 052 615 | 252 | 4 094 152 | 8,52 | 11,74 | 68,50 | 6,3 | — | | |
| 1880/81 | 333 | 2 812 | 32 269 | 63 222 030 | 327 | 5 559 151 | 8,70 | 11,37 | 62,00 | 6,8 | — | | |
| 1881/82 | 343 | 3 046 | 35 476 | 62 719 479 | 383 | 5 997 222 | 9,56 | 10,41 | 62,00 | 6,5 | — | | |
| 1882/83 | 358 | 3 365 | 40 515 | 87 471 537 | 344 | 8 319 953 | 9,51 | 10,51 | 56,00 | 8,1 | — | 9,02 | |
| 1883/84 | 376 | 3 715 | 46 158 | 89 181 303 | 299 | 9 401 093 | 10,54 | 9,49 | 52,50 | 7,7 | — | | |
| 1884/85 | 408 | 4 196 | 56 119 | 104 026 883 | 329 | 11 230 303 | 10,79 | 9,26 | 36,40 | 9 606 093 | — | | |
| 1885/86 | 399 | 4 188 | 57 194 | 70 703 168 | 302 | 8 081 049 | 11,43 | 8,75 | 47,80 | 11 467 303 | — | | |
| 1886/87 | 401 | 4 276 | 58 770 | 83 066 712 | 300 | 9 856 278 | 11,87 | 8,43 | 38,50 | 10 182 816 | — | 11,76 | |
| 1887/88 | 391 | 4 292 | 58 325 | 69 639 606 | 264 | 9 106 984 | 13,08 | 7,65 | 45,00 | 9 588 635 | — | | |
| 1888/89 | 396 | 4 363 | 60 313 | 78 961 830 | 282 | 9 445 046 | 11,96 | 8,86 | 38,00 | 9 908 909 | — | | |
| 1889/90 | 401 | 4 509 | 63 753 | 98 226 352 | 329 | 12 136 892 | 12,36 | 8,09 | 29,90 | 12 613 534 | — | | |
| 1890/91 | 406 | 4 716 | 68 691 | 106 233 194 | 322 | 12 844 853 | 12,09 | 8,27 | 32,00 | 13 362 214 | — | 13,26 | |
| 1891/92 | 403 | 4 879 | 73 211 | 94 880 022 | 282 | 11 443 676 | 12,06 | 8,29 | 37,00 | 11 980 257 | — | | |
| 1892/93 | 401 | 5 122 | 81 596 | 98 119 397 | 279 | 11 718 430 | 11,94 | 8,37 | 28,00 | 12 360 347 | — | | |
| 1893/94 | 405 | 5 256 | 87 421 | 106 443 515 | 275 | 13 166 646 | 12,34 | 8,10 | 25,20 | 13 660 013 | — | | |
| 1894/95 | 405 | 5 324 | 94 952 | 145 210 295 | 329 | 17 668 051 | 12,15 | 8,23 | 17,00 | 18 279 735 | — | 16,11 | |
| 1895/96 | 397 | 5 320 | 97 977 | 116 728 164 | 310 | 15 375 220 | 13,11 | 7,63 | 22,00 | 16 370 573 | — | | |
| 1896/97 | 399 | 5 446 | 105 788 | 137 209 295 | 323 | 17 388 846 | 12,06 | 7,90 | 19,80 | 18 212 232 | — | | |
| 1897/98 | 402 | 5 563 | 114 211 | 136 978 920 | 313 | 17 552 290 | 12,79 | 7,80 | 20,20 | 18 443 996 | — | | |
| 1899/99 | 402 | 5 630 | 120 465 | 121 506 422 | 285 | 16 270 720 | 13,37 | 7,48 | 20,05 | 17 254 291 | — | 13,26 | |
| 1899/1900 | 399 | 5 645 | 126 349 | 124 393 014 | 292 | 16 912 576 | 13,58 | 7,37 | 19,39 | 17 924 785 | — | | |
| 1900/01 | 395 | 5 738 | 128 772 | 132 539 085 | 296 | 18 747 150 | 14,14 | 7,07 | 18,25 | 19 791 183 | — | | |
| 1901/02 | 395 | 5 789 | 134 567 | 160 128 668 | 334 | 21 823 610 | 13,63 | 7,34 | 13,31 | 22 932 968 | — | | |
| 1902/03 | 393 | 5 811 | 138 020 | 112 709 780 | 264 | 16 434 440 | 14,60 | 6,58 | 15,00 | 17 506 696 | — | 16,11 | |
| 1903/04 | 384 | 5 824 | 140 291 | 127 065 267 | 306 | 18 234 910 | 14,38 | 6,96 | 17,38 | 19 133 | — | | |
| 1904/05 | 374 | 5 783 | 144 411 | 100 712 115 | 242 | 15 030 358 | 14,92 | 6,70 | 25,15 | 16 07 | — | | |
| 1905/06 | 366 | 5 851 | 152 547 | 157 384 779 | 334 | 23 147 792 | 14,71 | 6,80 | 16,21 | 18 49 | — | | |
| 1906/07 | 379 | 5 974 | 159 431 | 141 365 359 | 317 | 21 243 '62 | 14,97 | 6,68 | 18,07 | 18 72 | — | 19,04 | |
| 1907/08 | 365 | 5 956 | 162 952 | 134 827 500 | 300 | 20 170 709 | 14,96 | 6,69 | 20,39 | 19 04 | — | | |

¹⁾ Bis einschließlich 1997/98 Preise der ersten Woche im Januar des betr. Betrachtungsjahres am Magdeburger Platz, von da an jährliche Durchschnittspreise von Magdeburg.

Tabelle II. Durchschnittspreise des Zuckers in England.

Nach v. Lippmann „Geschichte des Zuckers“.

| Dezennium | Preis für 1 Cwt | | | | Multiplikator | In heutigem Geldwert Preis für 1 Cwt | | | |
|-----------|-----------------|----|-----------|----|---------------|---|---|-----------|---|
| | Raffinade | | Rohzucker | | | Raffinade | | Rohzucker | |
| | sh | d | sh | d | | sh | d | sh | d |
| 1702—1710 | 134 | 8 | 72 | 0 | 2 | 269 | 4 | 114 | 0 |
| 1711—1720 | 124 | 0 | 67 | 2 | 2 | 248 | 0 | 134 | 4 |
| 1721—1730 | — | — | 63 | 6 | 2 | — | — | 127 | 0 |
| 1731—1740 | 62 | 3 | — | — | 2 | 124 | 6 | — | — |
| 1741—1750 | 41 | 8 | — | — | 2 | 83 | 4 | — | — |
| 1751—1760 | 80 | 2½ | — | — | 2 | 160 | 5 | — | — |
| 1761—1770 | — | — | — | — | 2 | — | — | — | — |
| 1771—1780 | 87 | 8 | 64 | 0 | 2 | 175 | 4 | 128 | — |
| 1781—1790 | 56 | 0 | — | — | 2 | 112 | 0 | — | — |
| 1791—1800 | 76 | 10 | 52 | 10 | 2 | 153 | 8 | 105 | 8 |

Tabelle II (Fortsetzung).

| Jahr | Verbrauch in Tonnen | Mittlerer Preis für 1 Cwt | | Zollsaß für 1 Cwt | | Inlandspreis für 1 Cwt | | Konsum auf den Kopf | |
|------|------------------------|------------------------------|----|----------------------|-----|---------------------------|-----|------------------------|-------|
| | | sh | d | sh | d | sh | d | Pfund | Unzen |
| 1801 | 138 639 | 59 | 5 | 20 | 1½ | 79 | 5½ | 19 | 6 |
| 1805 | 103 805 | 51 | 8 | 23 | 6 | 75 | 2 | 13 | 15 |
| 1810 | 175 465 | 49 | 1 | 17 | 10¼ | 66 | 11¼ | 21 | 15 |
| 1815 | 110 564 | 61 | 10 | 31 | 2 | 93 | 0 | 12 | 15 |
| 1820 | 145 093 | 36 | 2 | 27 | 0 | 63 | 2 | 15 | 11 |
| 1825 | 153 992 | 38 | 6 | 27 | 0 | 65 | 6 | 15 | 1 |
| 1830 | 186 102 | 24 | 11 | 25 | 6 | 50 | 5 | 17 | 8 |
| 1835 | 192 828 | 33 | 5 | 24 | 2 | 57 | 5 | 17 | 3 |
| 1840 | 179 741 | 49 | 1 | 24 | 9 | 73 | 10 | 15 | 4 |
| 1845 | 342 831 | 32 | 11 | 14 | 6¼ | 46 | 6¼ | 19 | 14 |
| 1850 | 304 575 | 26 | 1 | 12 | 9 | 38 | 10 | 24 | 13 |
| 1855 | 371 726 | 27 | 4 | 13 | 5 | 40 | 9 | 29 | 13 |
| 1860 | 438 020 | 28 | 10 | 13 | 8½ | 42 | 6½ | 33 | 15 |
| 1865 | 518 318 | 22 | 5 | 10 | 1½ | 32 | 6½ | 38 | 11 |
| 1870 | 693 501 | 22 | 7 | 7 | 9½ | 30 | 4½ | 49 | 12 |
| 1875 | 912 000 | 21 | 0 | 0 | ¾ | 21 | ¾ | 62 | 6 |
| 1880 | 956 000 | 19 | 6 | — | — | 19 | 6 | 62 | 8 |
| 1885 | 1076 000 | 16 | 3 | — | — | 16 | 3 | 67 | 1 |

Tabelle IV.

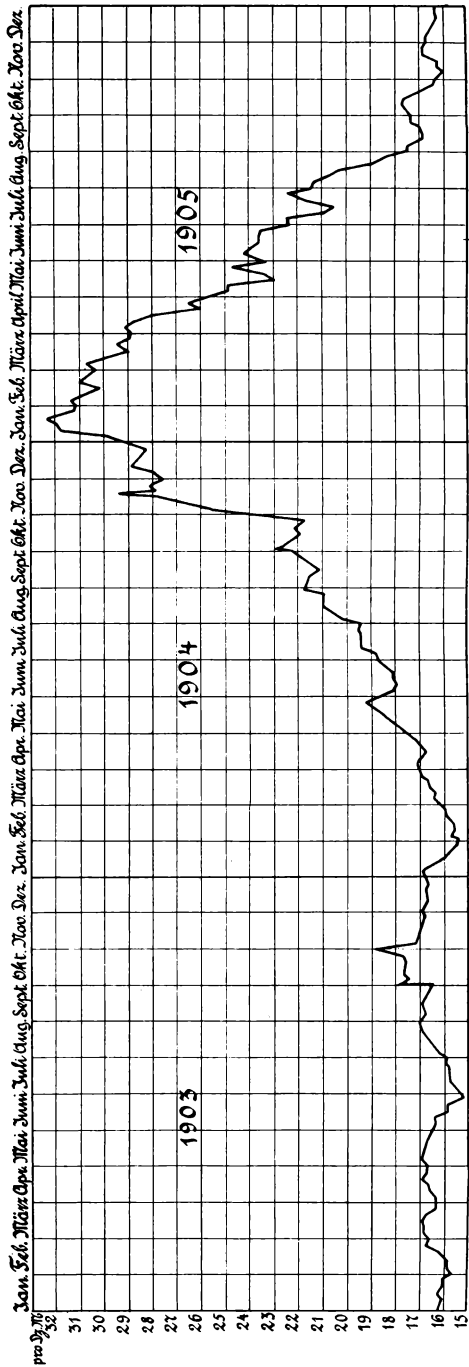
Leistungsfähigkeit verschiedener Saftgewinnungsverfahren.

| Betriebs- jahr | Zahl der Fabriken | Betrieb mit | | | | In einer zwölf- stündigen Arbeits- schicht wurden Tonnen Rüben ver- arbeitet in den | |
|-------------------|-------------------------|--------------------------|---------------------|---------------------|---------------|---|-------------------|
| | | Diffusions- verfahren | sonstigen Verfahren | | | | |
| | | | hydraul. Pressen | andere Verfahren | Zu- sammen | Diffus. Fabrik. | andere Fabrik. |
| 1871/1872 | 311 | 52 | 216 | 43 | 259 | 33,9 | |
| 1872/1873 | 324 | 63 | 220 | 41 | 261 | 48,1 | 33,9 |
| 1873/1874 | 337 | 80 | 214 | 43 | 257 | 51,3 | 35,4 |
| 1874/1875 | 333 | 113 | 181 | 39 | 220 | 51,4 | 33,5 |
| 1875/1876 | 332 | 157 | 137 | 38 | 175 | 57,3 | 35,9 |
| 1876/1877 | 328 | 197 | 98 | 33 | 131 | 60,7 | 37,0 |
| 1877/1878 | 329 | 224 | 81 | 24 | 105 | 63,0 | 38,5 |
| 1878/1879 | 324 | 258 | 50 | 16 | 66 | 67,5 | 38,8 |
| 1879/1880 | 328 | 291 | 28 | 9 | 37 | 71,4 | 41,0 |
| 1880/1881 | 333 | 309 | 20 | 4 | 24 | 79,8 | 43,2 |
| 1881/1882 | 343 | 324 | 16 | 3 | 19 | 84,7 | 39,6 |
| 1882/1883 | 358 | 343 | 12 | 3 | 15 | 94,6 | 37,7 |
| 1883/1884 | 376 | 368 | 6 | 2 | 8 | 100,6 | 35,8 |

Nach Th. Schuchart, „Die volkswirtschaftliche Bedeutung der technischen Entwicklung der deutschen Zuckerindustrie“. Leipzig 1908.

Tabelle V.

Bewegung der Zuckerpreise in den Jahren 1903 bis 1905.
Nach Berichten der Deutschen Zant.



Die Zeiftriche in den Monaten bedeuten den jeweiligen 5., 10., 15., 20. und 25. des Monats.

Tabelle VI.

Die Kaffeeproduktion der Erde und Kaffeepreise.

| Jahre | Jährh. Erzeugung in 1000 Ballen à 60 kg | | | | | Preise in Mark pro 50 kg | | |
|-----------|---|--|-------|--------|---------------------|--------------------------|---------|--------|
| | Brasilien | Zentral- amerika und Antillen | Asien | Afrika | Gesamte Produkt. | Santos | | Java |
| | | | | | | niedrigste | höchste | |
| 1853/1854 | 2 126 | 521 | 1 718 | 21 | 4 387 | — | 39,69 | — |
| 1854/1855 | 2 557 | 576 | 2 061 | 23 | 5 218 | — | 50,22 | — |
| 1855/1856 | 2 841 | 487 | 1 944 | 23 | 5 301 | — | 35,64 | — |
| 1856/1857 | 3 205 | 485 | 1 869 | 25 | 5 585 | — | 53,46 | — |
| 1857/1858 | 2 369 | 487 | 1 988 | 26 | 4 871 | 40,50 | 55,89 | 70,47 |
| 1858/1859 | 2 735 | 613 | 1 890 | 28 | 5 267 | 32,40 | 47,79 | 54,27 |
| 1859/1860 | 2 499 | 593 | 1 849 | 28 | 5 070 | 42,12 | 59,13 | 63,99 |
| 1860/1861 | 3 568 | 611 | 2 056 | 29 | 6 265 | 59,13 | 60,75 | 66,42 |
| 1861/1862 | 2 586 | 525 | 1 986 | 29 | 5 227 | 55,89 | 58,32 | 72,90 |
| 1862/1863 | 2 163 | 631 | 2 102 | 31 | 4 928 | 59,13 | 68,04 | 76,95 |
| 1863/1864 | 2 003 | 648 | 2 169 | 31 | 4 852 | 68,04 | 69,66 | 78,57 |
| 1864/1865 | 2 338 | 651 | 2 195 | 34 | 5 567 | 66,75 | 68,04 | 78,57 |
| 1865/1866 | 2 433 | 777 | 2 407 | 33 | 5 651 | 59,13 | 60,75 | 77,76 |
| 1866/1867 | 3 093 | 790 | 2 400 | 38 | 6 322 | 51,03 | 59,13 | 75,33 |
| 1867/1868 | 3 501 | 987 | 2 348 | 42 | 6 879 | 43,74 | 51,03 | 69,66 |
| 1868/1869 | 3 221 | 827 | 2 421 | 50 | 6 520 | 38,88 | 44,55 | 60,75 |
| 1869/1870 | 3 513 | 777 | 2 706 | 56 | 7 052 | 41,31 | 54,27 | 71,28 |
| 1870/1871 | 3 796 | 1 017 | 2 346 | 51 | 7 211 | 42,12 | 51,03 | 59,13 |
| 1871/1872 | 2 522 | 1 057 | 2 363 | 73 | 6 016 | 47,79 | 68,04 | 70,47 |
| 1872/1873 | 3 588 | 1 291 | 2 553 | 68 | 7 501 | 64,80 | 76,95 | 80,19 |
| 1873/1874 | 2 804 | 1 213 | 2 316 | 77 | 6 411 | 76,95 | 106,92 | 105,30 |
| 1874/1875 | 4 035 | 1 460 | 2 460 | 73 | 8 036 | 81,00 | 119,88 | 121,50 |
| 1875/1876 | 3 621 | 1 415 | 2 499 | 63 | 7 599 | 82,62 | 90,72 | 103,68 |
| 1876/1877 | 3 500 | 1 475 | 2 762 | 67 | 7 805 | 77,76 | 87,48 | 97,20 |
| 1877/1878 | 3 814 | 1 455 | 2 001 | 62 | 7 333 | 81,00 | 85,86 | 90,72 |
| 1878/1879 | 4 921 | 1 643 | 2 565 | 54 | 8 965 | 60,75 | 76,95 | 86,67 |
| 1879/1880 | 4 120 | 1 544 | 2 643 | 83 | 8 647 | 58,32 | 72,90 | 85,05 |

Aus „Der Kaffee“, Gemeinfaßliche Darstellung der Gewinnung, Verwertung und Beurteilung des Kaffees und seiner Ersatzstoffe. Herausgegeben vom Kaiserlichen Gesundheitsamt, Berlin 1903, S. 63.

Londoner Kaffeepreise 1782—1856.

Tabelle VII.

| Jahr | Kaffee, britisch unter Schloß, superfein, Schilling per Zentner | | | | Kaffee, britisch unter Schloß, mittel, Schilling per Zentner | | | | | |
|------|---|---------|---------|----------|--|---------|---------|---------|----------|------|
| | Januar | März | Juli | November | 3oll | Januar | März | Juli | November | 3oll |
| 1782 | 76—81 | 105—116 | — | 75—86 | 42 sh | 62—68 | 81—100 | — | 60—72 | — |
| 1783 | 72—83 | 57—66 | — | 63—72 | — | 63—70 | 48—56 | — | 54—62 | — |
| 1784 | 60—68 | 86—105 | — | 63—80 | — | 54—59 | 76—85 | — | 65—72 | — |
| 1785 | — | 73—79 | 71—76 | — | — | — | 68—72 | 66—70 | — | — |
| 1786 | — | 70—80 | 87—95 | — | — | — | 65—70 | 78—86 | — | — |
| 1787 | — | 88—96 | 97—100 | — | — | — | 78—86 | 86—96 | — | — |
| 1788 | — | 92—102 | 95—105 | — | — | — | 86—90 | 90—94 | — | — |
| 1789 | — | 98—106 | 95—100 | — | — | — | 92—96 | 88—93 | — | — |
| 1790 | — | 92—98 | 70—76 | — | — | — | 86—90 | 56—66 | — | — |
| 1791 | — | 71—79 | 95—105 | — | — | — | 59—70 | 85—95 | — | — |
| 1792 | 96—105 | 109—120 | — | 84—100 | — | 85—95 | 100—108 | — | 70—83 | — |
| 1793 | 90—107 | 96—115 | — | 94—105 | — | 73—88 | 83—95 | — | 78—93 | — |
| 1794 | 96—116 | 77—95 | — | 92—112 | — | 85—95 | 66—76 | — | 74—90 | — |
| 1795 | 94—112 | 122—145 | — | 112—132 | — | 72—92 | 98—118 | — | 100—110 | — |
| 1796 | — | 118—135 | 113—126 | — | 44 sh 1 1/2 d | — | 103—116 | 100—112 | — | — |
| 1797 | 114—126 | 132—145 | — | 133—140 | 46 sh 2/3 d | 104—110 | 112—130 | 146—157 | 120—132 | — |
| 1798 | — | 128—138 | 158—172 | — | 45 sh 8 1/2 d | — | 120—126 | — | — | — |
| 1799 | 156—170 | 185—196 | — | 116—130 | — | 146—155 | 170—184 | 98—115 | — | — |
| 1800 | 116—130 | 130—165 | 118—150 | 126—150 | — | 98—115 | 115—128 | 95—115 | 110—125 | — |
| 1801 | 131—150 | 130—160 | — | 88—110 | — | 115—130 | 105—128 | — | 60—86 | — |
| 1802 | 88—110 | 96—128 | — | 93—115 | — | 60—80 | 70—95 | — | 68—92 | — |
| 1803 | — | 92—125 | 142—156 | — | 53 sh 3/4 d | — | 76—90 | 120—140 | — | — |
| 1804 | 133—150 | 156—170 | — | 142—156 | 58 sh 11 d | 110—130 | 140—155 | — | 120—140 | — |
| 1805 | 144—165 | 165—185 | — | 140—170 | 61 sh 3 1/4 d | 125—140 | 140—163 | — | 115—136 | — |
| 1806 | 183—177 | 152—195 | 110—145 | 122—150 | 65 sh 8 1/2 d | 115—142 | 125—150 | 80—100 | 100—120 | — |
| 1807 | 118—146 | 132—160 | — | 112—130 | — | 90—117 | 95—130 | — | 70—108 | — |
| 1808 | 106—130 | 95—120 | — | 116—130 | — | 68—105 | 60—94 | — | 90—115 | — |
| 1809 | 110—130 | 105—128 | — | 113—138 | 65 sh 4 d | 85—109 | 75—102 | — | 76—110 | — |
| 1810 | 114—136 | 120—146 | 100—120 | 90—105 | — | 70—112 | 75—115 | 68—94 | 60—85 | — |

| | | | | | | | | | |
|------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---|
| 1811 | — | 75-95 | 54-73 | — | — | 38-74 | 25-52 | — | — |
| 1812 | — | 54-80 | 71-96 | — | — | 20-50 | 30-70 | — | — |
| 1813 | 90-116 | 80-105 | — | 116-132 | 50-85 | 40-75 | — | 70-110 | — |
| 1814 | 118-142 | 96-118 | 105-125 | 96-115 | 80-114 | 60-96 | 66-103 | 60-95 | — |
| 1815 | — | 96-115 | 83-110 | — | — | 60-95 | 50-81 | — | — |
| 1816 | 84-110 | 77-104 | — | 83-107 | 48-83 | 56-72 | — | 50-82 | — |
| 1817 | 82-104 | 80-102 | — | 92-112 | — | 54-80 | 74-96 | — | — |
| 1818 | 90-115 | 160-180 | — | 146-163 | 76-98 | 122-153 | — | 112-145 | — |
| 1819 | 148-166 | 102-128 | 124-150 | 116-126 | 110-148 | 78-100 | 88-119 | 80-115 | — |
| 1820 | 130-155 | 122-144 | 133-140 | 128-143 | 90-128 | 86-120 | 110-132 | 100-125 | — |
| 1821 | 125-138 | 120-136 | 131-140 | 112-132 | 105-124 | 108-130 | 105-120 | 73-110 | — |
| 1822 | 117-145 | 120-140 | 116-144 | 112-138 | 70-116 | 104-118 | 90-115 | 80-110 | — |
| 1823 | 112-136 | 115-140 | 99-126 | 87-122 | 75-110 | 70-108 | 58-90 | 50-82 | — |
| 1824 | 73-114 | 68-114 | 60-101 | 60-102 | 60-78 | 52-72 | 52-59 | 50-59 | — |
| 1825 | 65-103 | 78-120 | 67-100 | 66-98 | 50-64 | 60-76 | 56-67 | 50-64 | — |
| 1826 | 66-104 | 60-100 | 52-90 | 54-100 | 50-65 | 44-58 | 40-51 | 40-53 | — |
| 1827 | 58-105 | 56-105 | 55-90 | 47-88 | 40-57 | 40-55 | 40-53 | 35-46 | — |
| 1828 | 48-88 | 50-84 | 48-82 | 50-90 | 34-50 | 33-52 | 30-52 | 31-50 | — |
| 1829 | 50-88 | 48-88 | 46-78 | 46-84 | 31-48 | 34-46 | 30-45 | 24-44 | — |
| 1830 | 42-83 | 40-80 | 40-78 | 42-80 | 25-40 | 25-38 | 28-40 | 30-42 | — |
| 1831 | 46-84 | 47-84 | 55-82 | 81-99 | 32-45 | 35-47 | 46-54 | 72-80 | — |
| 1832 | 88-100 | 88-98 | 81-92 | 80-98 | 80-87 | 80-87 | 73-80 | 66-79 | — |
| 1833 | 75-94 | 84-105 | 95-120 | 91-114 | 62-74 | 67-83 | 80-94 | 70-90 | — |
| 1834 | 87-112 | 85-100 | 70-105 | 74-116 | 65-86 | 63-84 | 50-67 | 56-70 | — |
| 1835 | 81-124 | 86-119 | 95-126 | 96-120 | 56-79 | 56-80 | 78-94 | 80-95 | — |
| 1836 | 96-120 | 91-115 | 83-110 | 98-130 | 80-95 | 75-90 | 67-82 | 72-95 | — |
| 1837 | 106-117 | 106-117 | 103-124 | 108-123 | 60-93 | 60-100 | 60-100 | 65-103 | — |
| 1838 | 88-125 | 90-124 | 90-129 | 95-141 | 63-86 | 64-88 | 74-88 | 82-94 | — |
| 1839 | 94-140 | 100-144 | 103-158 | 98-154 | 78-96 | 84-96 | 88-102 | 86-98 | — |
| 1840 | 86-155 | 84-160 | 81-150 | 74-135 | — | — | — | — | — |
| 1841 | 69-135 | 62-128 | 65-150 | 62-147 | — | — | — | — | — |
| 1842 | 47-144 | 43-148 | 40-148 | 32-140 | — | — | — | — | — |
| 1843 | 32-135 | 32-135 | 32-135 | 38-150 | — | — | — | — | — |
| 1844 | 30-150 | 34-156 | 19-133 | 18-132 | — | — | — | — | — |
| 1845 | 18-132 | 13-130 | 16-127 | 16-142 | — | — | — | — | — |
| 1846 | 25-130 | 25-120 | 25-125 | 25-115 | — | — | — | — | — |
| 1847 | 25-115 | 25-115 | 25-128 | 25-128 | — | — | — | — | — |

Tabelle VII (Fortsetzung).

| Jahr | Kaffee, britisch Colonial unter Schloß, Eschilling per Zentner | | | | | Kaffee, St. Domingo unter Schloß, Eschilling per Zentner | | | | |
|------|--|-----------|--------|-----------|------|--|-----------|-------|----------|------|
| | Januar | April | Juli | November | Juli | Januar | April | Juli | November | Juli |
| 1848 | 25-128 | 25-128 | 20-110 | 20-100 | — | 27-30 1/2 | 27-30 1/2 | 26-30 | 26-27 | — |
| 1849 | 20-100 | 20-100 | 20-100 | 25-100 | — | 25 1/2-27 | 27 1/2-32 | 30-33 | 40-42 | — |
| 1850 | 35-100 | 36 95 | 30-92 | 44-100 | — | 56-58 | 49-53 | 40-43 | 47-50 | — |
| 1851 | 44-100 | 39-100 | 36-80 | 35-80 | — | 47-50 | 41-43 | 35-36 | 38-40 | — |
| 1852 | 35-75 | 35-75 | 35-75 | 48-80 | — | 37-39 | 37-39 | 37-39 | 39-41 | — |
| 1853 | 46-86 | 50-90 | 50-90 | 50-90 | — | 41-43 | 44-46 | 44-46 | 44-46 | — |
| 1854 | 53-90 | 52-88 | 50-86 | 45 1/2-86 | — | 47-50 | 46 50 | 44-46 | 43-44 | — |
| 1855 | 44 1/2-85 | 46 1/2-86 | 47-90 | 52-90 | — | 42-45 | 42-45 | 44-47 | 46-49 | — |
| 1856 | 50-85 | 48-85 | 48-85 | 51-85 | — | 48-51 | 46-49 | 49-52 | 50-53 | — |

Nach Zoole und Newmarch, „Die Geschäfte und die Bestimmung der Preise“, Dresden 1848, 1849, Ab. I, S. 834, 885, 836; vom Jahre 1848 ab Ab. II, Seite 534.

Tabelle VIII.

Kaffee, Hamburger Monatspreise in den Jahren 1853-1858.

Eschilling Banco per Fünd.

| Monat | Gut ord. Domingo | | | | | Reell ord. Brasil | | | | | | |
|-----------|------------------|---------|---------|---------|-------|-------------------|---------|---------|--------|---------|---------|---------|
| | 1853 | 1854 | 1855 | 1856 | 1857 | 1858 | 1853 | 1854 | 1855 | 1856 | 1857 | 1858 |
| Januar. | 4 1/4 | 5 1/2 | 4 3/4 | 5 1/2 | 5 3/4 | 4 7/8 | 4 1/16 | 5 1/4 | 4 3/8 | 4 3/4 | 4 13/16 | 4 |
| Februar | 4 11/16 | 5 7/16 | 4 11/16 | 5 1/2 | 5 7/8 | 4 7/8 | 4 5/8 | 5 11/16 | 4 5/16 | 4 3/4 | 5 | 3 7/8 |
| März | 5 1/6 | 5 1/8 | 4 11/16 | 5 1/2 | 6 1/8 | 4 7/8 | 4 15/16 | 4 13/16 | 4 5/16 | 4 11/16 | 5 3/8 | 4 1/16 |
| April | 4 3/4 | 4 15/16 | 4 13/16 | 5 1/4 | 6 1/4 | 4 7/8 | 4 7/16 | 4 3/4 | 4 5/16 | 4 3/8 | 5 1/4 | 4 1/8 |
| Mai | 4 3/4 | 4 3/4 | 4 13/16 | 5 3/8 | 6 1/4 | 4 7/8 | 4 1/2 | 4 5/8 | 4 3/16 | 4 1/2 | 5 1/4 | 4 1/4 |
| Juni | 4 5/8 | 4 7/8 | 4 13/16 | 5 7/16 | 6 3/8 | 5 | 4 7/16 | 4 11/16 | 4 1/8 | 4 9/16 | 5 3/8 | 4 8/8 |
| Juli | 4 5/8 | 4 3/4 | 4 13/16 | 5 1/2 | 6 1/2 | 5 1/8 | 4 1/2 | 4 5/8 | 4 3/16 | 4 5/8 | 5 1/2 | 4 1/2 |
| August | 4 11/16 | 4 11/16 | 5 | 5 11/16 | 6 1/2 | 5 1/8 | 4 11/16 | 4 1/2 | 4 7/16 | 5 | 5 7/16 | 4 11/16 |
| September | 5 | 4 13/16 | 5 3/8 | 5 3/4 | 6 1/2 | 5 1/4 | 4 15/16 | 4 9/16 | 4 9/16 | 5 | 5 1/8 | 4 13/16 |
| Oktober | 4 3/4 | 4 3/4 | 5 1/2 | 5 5/8 | 5 7/8 | 5 3/8 | 4 11/16 | 4 1/2 | 4 5/8 | 4 7/8 | 4 7/8 | 4 5/8 |
| November | 4 3/4 | 4 3/4 | 5 5/8 | 5 13/16 | 5 1/4 | 5 3/8 | 4 3/4 | 4 1/2 | 4 1/8 | 4 3/4 | 4 3/8 | 4 3/4 |
| Dezember | 5 3/8 | 4 11/16 | 5 3/4 | 5 3/4 | 4 8/8 | 5 1/4 | 5 5/16 | 4 7/16 | 4 7/8 | 4 5/8 | 4 | 4 11/16 |

Nach Zoole und Newmarch-Außer, „Die Geschäfte und die Bestimmung der Preise“, Ab. II, S. 829, 845.

Tabelle IX. Durchschnitts-Kaffeepreise in Hamburg

Brasil-Kaffee
Domingo „
Java „
La Guayra „
im Zeitraum 1850—1901.
(Mark per Doppelzentner)

Nach K. Schönfeld: „Der Kaffee-Engroshandel Hamburgs“.
Heidelberg 1903.

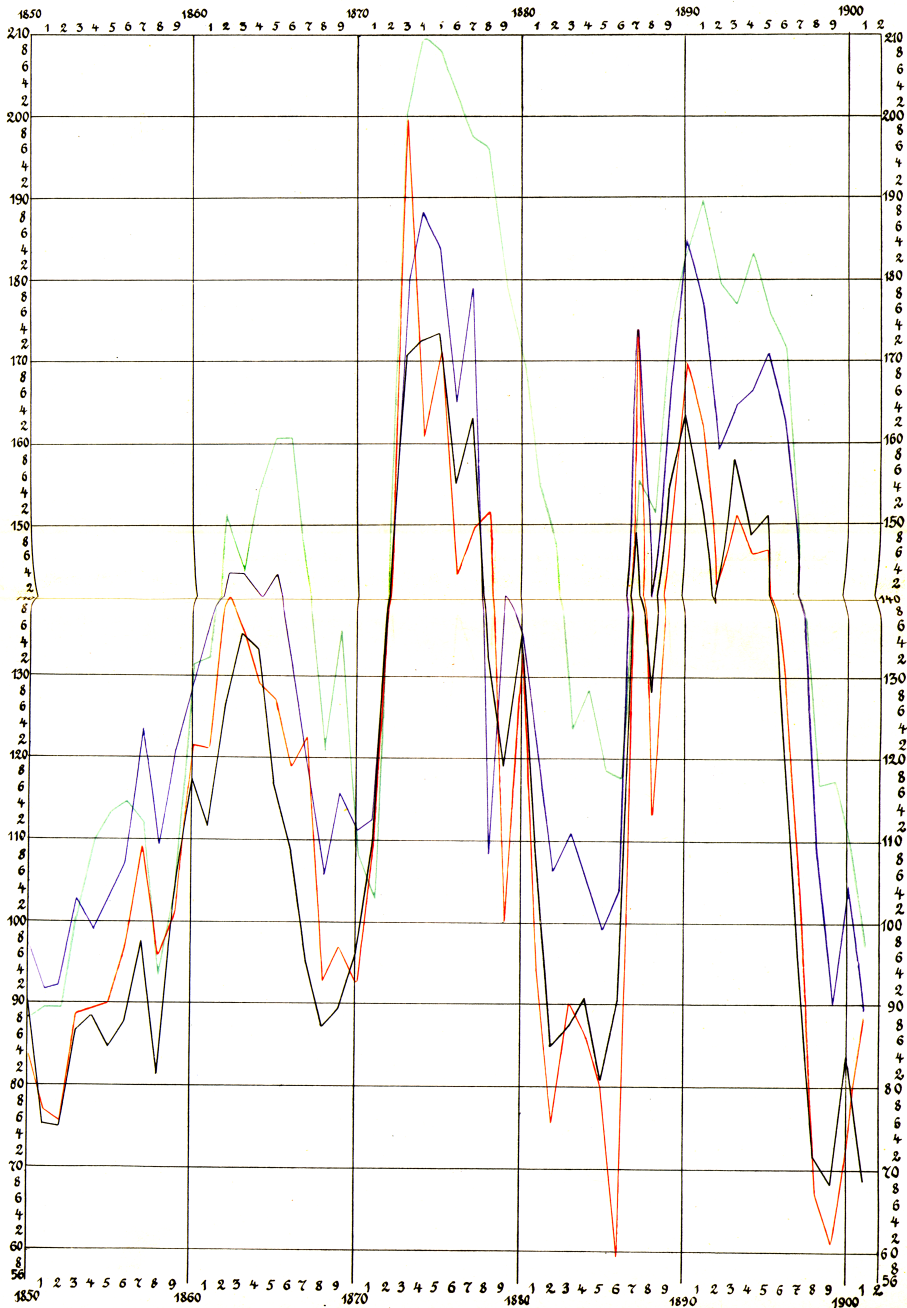


Tabelle X. Kaffee-Durchschnittspreise in Hamburg 1850—1906.
In Mark pro Doppelzentner.

| Jahr | Durchschnitt aller Sorten | Brasil | Domingo | Java | Saguahra | Portorico |
|------------------------|---------------------------|--------|---------|--------|----------|-----------|
| 1850 | 90,12 | 89,68 | 83,94 | 88,10 | 96,96 | 98,13 |
| 1851 | 80,56 | 75,26 | 77,11 | 89,53 | 91,96 | 96,51 |
| 1852 | 80,33 | 74,79 | 75,43 | 89,52 | 92,40 | 99,45 |
| 1853 | 91,02 | 86,58 | 88,33 | 101,01 | 102,08 | 105,55 |
| 1854 | 93,07 | 88,14 | 88,96 | 109,87 | 99,01 | 103,97 |
| 1855 | 90,89 | 84,15 | 89,95 | 113,83 | 103,64 | 113,46 |
| Durchschnitt 1851-1855 | 87,24 | 82,01 | 83,92 | 96,74 | 97,76 | 104,22 |
| 1856 | 94,15 | 87,91 | 96,50 | 114,15 | 106,93 | 113,59 |
| 1857 | 105,03 | 97,65 | 109,04 | 111,13 | 123,88 | 137,37 |
| 1858 | 92,13 | 81,93 | 95,60 | 93,40 | 109,34 | 112,81 |
| 1859 | 106,24 | 103,36 | 101,76 | 103,43 | 120,81 | 124,98 |
| 1860 | 122,60 | 117,84 | 121,99 | 131,00 | 128,57 | 140,57 |
| Durchschnitt 1856-1860 | 102,85 | 94,70 | 107,02 | 108,24 | 117,48 | 123,56 |
| 1861 | 119,13 | 111,15 | 121,48 | 132,31 | 134,03 | 137,83 |
| 1862 | 138,75 | 126,30 | 140,63 | 151,70 | 144,50 | 156,98 |
| 1863 | 141,72 | 135,26 | 135,35 | 143,22 | 143,99 | 168,56 |
| 1864 | 140,90 | 133,41 | 129,92 | 153,09 | 140,93 | 108,00 |
| 1865 | 132,49 | 116,70 | 127,64 | 160,48 | 144,11 | 149,73 |
| Durchschnitt 1861-1865 | 134,22 | 120,57 | 131,12 | 151,38 | 142,07 | 157,84 |
| 1866 | 125,48 | 108,69 | 118,42 | 160,43 | 130,13 | 147,42 |
| 1867 | 111,53 | 95,15 | 122,11 | 141,22 | 117,77 | 132,10 |
| 1868 | 96,78 | 85,96 | 92,08 | 120,03 | 106,12 | 126,30 |
| 1869 | 100,48 | 89,68 | 96,73 | 135,05 | 116,76 | 135,36 |
| 1870 | 103,16 | 96,05 | 91,75 | 108,63 | 110,56 | 118,23 |
| Durchschnitt 1866-1870 | 105,95 | 93,81 | 107,46 | 132,42 | 116,82 | 137,48 |
| 1871 | 111,86 | 111,04 | 107,87 | 102,07 | 112,56 | 122,43 |
| 1872 | 146,27 | 142,05 | 146,51 | 152,20 | 149,34 | 217,50 |
| 1873 | 179,37 | 170,47 | 200,00 | 199,71 | 178,52 | 183,59 |
| 1874 | 185,54 | 172,93 | 160,06 | 208,94 | 188,04 | 186,71 |
| 1875 | 181,13 | 173,13 | 171,21 | 207,98 | 183,56 | 194,34 |
| Durchschnitt 1871-1875 | 164,06 | 160,76 | 171,16 | 166,74 | 163,62 | 152,16 |
| 1876 | 165,93 | 154,77 | 143,19 | 202,32 | 165,52 | 184,65 |
| 1877 | 172,22 | 163,21 | 149,88 | 197,65 | 178,60 | 196,31 |
| 1878 | 150,15 | 132,19 | 152,00 | 195,47 | 108,07 | 192,41 |
| 1879 | 135,54 | 119,79 | 100,25 | 179,52 | 140,75 | 173,62 |
| 1880 | 142,35 | 134,32 | 135,96 | 170,08 | 136,64 | 182,32 |
| Durchschnitt 1876-1880 | 152,14 | 139,37 | 121,51 | 187,17 | 141,05 | 182,14 |
| 1881 | 123,05 | 111,53 | 93,84 | 155,17 | 120,39 | 145,64 |
| 1882 | 100,14 | 85,73 | 75,47 | 147,38 | 106,12 | 159,64 |
| 1883 | 99,63 | 87,96 | 90,28 | 123,36 | 111,11 | 157,62 |
| 1884 | 99,13 | 91,43 | 84,90 | 128,04 | 105,02 | 156,64 |
| 1885 | 90,18 | 80,10 | 79,79 | 118,17 | 99,07 | 124,52 |
| Durchschnitt 1881-1885 | 102,77 | 91,92 | 87,61 | 134,92 | 110,30 | 148,05 |
| 1886 | 99,77 | 92,32 | 58,87 | 177,76 | 103,94 | 137,54 |
| 1887 | 154,87 | 148,90 | 172,28 | 154,80 | 173,60 | 183,49 |
| 1888 | 134,80 | 128,07 | 113,26 | 150,53 | 140,30 | 159,24 |
| 1889 | 159,37 | 153,50 | 149,71 | 173,66 | 167,55 | 168,91 |
| 1890 | 172,57 | 163,61 | 170,07 | 183,23 | 184,61 | 189,62 |
| Durchschnitt 1886-1890 | 144,03 | 137,82 | 144,25 | 150,06 | 156,24 | 169,74 |
| 1891 | 163,50 | 153,06 | 162,50 | 189,40 | 176,66 | 190,78 |
| 1892 | 151,83 | 139,48 | 140,42 | 179,06 | 159,55 | 197,76 |
| 1893 | 165,75 | 157,46 | 151,61 | 176,74 | 164,60 | 197,93 |
| 1894 | 161,62 | 148,36 | 146,48 | 182,89 | 166,40 | 197,65 |
| 1895 | 160,37 | 151,44 | 147,09 | 175,48 | 171,18 | 195,09 |
| Durchschnitt 1891-1895 | 160,61 | 149,96 | 149,62 | 180,71 | 167,68 | 195,87 |

Rapka=Ernst, Welt Handelsartikel und ihre Preise.

15

Tabelle X (Fortsetzung).

| Jahr | Durchschnitt all. Sorten | Brazil | Domingo | Java | Laguayra | Portorico |
|------------------------|--------------------------|--------|---------|--------|----------|-----------|
| 1896 | 143,00 | 124,26 | 131,12 | 170,55 | 162,55 | 193,22 |
| 1897 | 114,78 | 95,55 | 102,74 | 141,30 | 144,20 | 182,22 |
| 1898 | 88,49 | 72,13 | 66,60 | 116,39 | 111,97 | 154,86 |
| 1899 | 79,90 | 68,07 | 61,14 | 116,45 | 90,39 | 120,99 |
| 1900 | 91,63 | 83,85 | 72,77 | 109,47 | 105,65 | 125,40 |
| Durchschnitt 1896-1900 | 103,56 | 88,87 | 86,87 | 130,83 | 122,95 | 155,34 |
| 1901 | 75,26 | 69,18 | 89,45 | 95,58 | 89,65 | 133,04 |
| 1902 | 75,35 | 67,30 | 65,30 | 95,40 | 99,18 | 128,53 |
| 1903 | 71,89 | 64,29 | 60,65 | 90,31 | 90,11 | 117,50 |
| 1904 | 85,23 | 78,84 | 72,31 | 91,24 | 94,89 | 114,54 |
| 1905 | 86,27 | 80,97 | 88,78 | 98,32 | 98,35 | 119,24 |
| Durchschnitt 1901-1905 | 78,80 | 72,12 | 75,30 | 94,17 | 94,44 | 122,57 |
| 1906 | 83,28 | 78,87 | 81,03 | 99,93 | 96,45 | 115,92 |

Nach Kurth, „Die Lage des Kaffeemarktes und die Kaffeevalorisation“, entnommen den Berichten des handelsstatistischen Bureau's Hamburg.

Tabelle XI. Kaffee-Gesamt-Weltproduktion, in Zentnern.

Nach W. Schöffler, Rotterdam.

| Jahrgang | Brazilien | übriges Amerika | Osten | Afrika | Total |
|-------------------------|------------|-----------------|-----------|---------|------------|
| 1880/1881 | 5 960 900 | 2 160 000 | 1 937 000 | 89 000 | 10 146 300 |
| 1881/1882 | 5 701 900 | 2 327 000 | 2 355 100 | 126 800 | 10 510 900 |
| 1882/1883 | 6 852 800 | 2 355 000 | 2 065 800 | 165 000 | 11 438 600 |
| 1883/1884 | 5 136 600 | 2 042 900 | 2 273 200 | 225 000 | 9 677 700 |
| 1884/1885 | 6 317 000 | 2 562 000 | 2 190 400 | 186 000 | 11 225 400 |
| 1885/1886 | 5 739 000 | 2 293 000 | 1 475 500 | 133 000 | 9 640 500 |
| 1886/1887 | 6 279 000 | 2 261 800 | 1 780 600 | 109 000 | 10 429 400 |
| 1887/1888 | 3 164 400 | 2 588 500 | 1 083 800 | 73 800 | 6 910 500 |
| 1888/1889 | 6 939 200 | 2 503 000 | 1 470 700 | 118 100 | 11 030 000 |
| 1889/1890 | 4 403 500 | 2 341 800 | 1 513 600 | 130 400 | 8 389 300 |
| 1890/1891 | 5 526 000 | 2 800 400 | 835 600 | 114 000 | 9 275 000 |
| 1891/1892 | 7 786 100 | 2 850 000 | 1 196 900 | 215 000 | 12 048 000 |
| 1892/1893 | 6 535 000 | 3 105 800 | 1 425 900 | 210 300 | 11 277 000 |
| 1893/1894 | 5 028 000 | 3 321 400 | 884 500 | 156 100 | 9 390 000 |
| 1894/1895 | 7 180 500 | 3 107 900 | 1 239 100 | 181 600 | 11 709 100 |
| 1895/1896 | 6 003 000 | 3 034 000 | 1 107 800 | 244 000 | 10 388 800 |
| 1896/1897 | 9 286 000 | 3 282 400 | 1 090 600 | 230 000 | 13 888 000 |
| 1897/1898 | 11 213 000 | 3 552 000 | 1 070 000 | 224 000 | 16 059 000 |
| 1898/1899 | 9 298 000 | 3 327 000 | 888 000 | 220 000 | 13 733 000 |
| 1899/1900 | 9 427 000 | 3 229 000 | 961 700 | 196 000 | 13 813 700 |
| 1900/1901 | 11 262 000 | 2 832 000 | 768 000 | 188 000 | 15 050 000 |
| 1901/1902 | 16 246 000 | 2 435 000 | 707 000 | 200 000 | 19 588 000 |
| 1902/1903 | 13 066 000 | 3 418 000 | 904 000 | 177 000 | 17 565 000 |
| 1903/1904 | 11 129 000 | 3 506 000 | 947 000 | 175 000 | 15 757 000 |
| 1904/1905 | 10 529 000 | 3 024 000 | 659 000 | 137 000 | 14 349 000 |
| 1905/1906 | 10 803 000 | 2 712 000 | 647 000 | 121 000 | 14 283 000 |
| 1906/1907 | 20 121 000 | 2 981 000 | 632 000 | 115 000 | 23 920 000 |
| 1907/1908 ¹⁾ | 11 060 000 | 2 550 000 | 490 000 | 125 000 | 14 225 000 |

Nach H. Kurth, „Die Lage des Kaffeemarktes und die Kaffeevalorisation“, S. 4, ergänzt nach einer dem gleichen Werte angehängten Tabelle.

¹⁾ Geschätzt.

Tabelle XII.

Überſicht

über den Kaffeehandel in Hamburg und Altona von 1843—1900.

Nach Kurth, entnommen den Berichten über Hamburgs Handel.

| Jahr | Lager am 1. Jan. | Einfuhr | Ausfuhr u. Ver- brauch | Preis f. 1/2 kg gut ord. Domingo, v. 1887 angood aver. Santos | Jahr | Lager am 1. Jan. | Einfuhr | Ausfuhr u. Ver- brauch | Preis f. 1/2 kg gut ord. Domingo, v. 1887 angood aver. Santos |
|------|------------------------|---------|------------------------------|---|------|------------------------|---------|------------------------------|---|
| | Mtl. kg | Mtl. kg | Mtl. kg | Fig. 1) | | Mtl. kg | Mtl. kg | Mtl. kg | Fig. 1) |
| 1843 | 10 | 30,9 | 30,5 | 32,8 | 1872 | 7 | 53,9 | 56,4 | 76,2 |
| 1844 | 10,4 | 28,2 | 30,1 | 28,1 | 1873 | 4,5 | 61 | 61 | 108 |
| 1845 | 8,5 | 31 | 32,3 | 31,6 | 1874 | 4,5 | 67,3 | 62,7 | 85 |
| 1846 | 7,2 | 29,3 | 30,6 | 30,5 | 1875 | 9 | 80,8 | 74,9 | 85 |
| 1847 | 5,9 | 34,4 | 34,4 | 31,6 | 1876 | 15 | 78,3 | 87,1 | 84 |
| 1848 | 5,9 | 35,8 | 34,9 | 32,8 | 1877 | 6 | 84 | 72 | 78 |
| 1849 | 6,8 | 34 | 34,5 | 32,8 | 1878 | 18 | 79,7 | 86,7 | 60 |
| 1850 | 6,3 | 28,1 | 29,9 | 55,1 | 1879 | 11 | 84,1 | 87,6 | 72 |
| 1851 | 4,5 | 37,7 | 34,7 | 49,2 | 1880 | 7,5 | 87,7 | 82,2 | 58 |
| 1852 | 7,5 | 33,4 | 35,7 | 39,8 | 1881 | 13 | 96,7 | 91,7 | 46 |
| 1853 | 5,2 | 40,1 | 40,8 | 39,8 | 1882 | 18 | 87,8 | 98,3 | 36 |
| 1854 | 4,5 | 39,5 | 37 | 50,4 | 1883 | 17,5 | 98,9 | 98,9 | 53 |
| 1855 | 7 | 42,5 | 41,2 | 43,9 | 1884 | 17,5 | 87,9 | 86,2 | 42 |
| 1856 | 8,3 | 37,7 | 34,4 | 53,9 | 1885 | 18,5 | 95,9 | 95,4 | 36 |
| 1857 | 8,6 | 41,8 | 35,1 | 53,9 | 1886 | 19 | 100,3 | 103,3 | 66 |
| 1858 | 15,8 | 30,2 | 39,2 | 44,5 | 1887 | 16,5 | 88,2 | 85,2 | 82 1/2 |
| 1859 | 6,3 | 35,3 | 38,8 | 49,2 | 1888 | 19,4 | 98,2 | 104,8 | 80 1/4 |
| 1860 | 3,3 | 38,7 | 40,2 | 61,5 | 1889 | 13,6 | 102,1 | 103 | 85 |
| 1861 | 1,9 | 50 | 41 | 68,6 | 1890 | 12,7 | 106 | 107 | 81 1/2 |
| 1862 | 10,5 | 40,4 | 45,7 | 68,6 | 1891 | 11,7 | 125 | 131,7 | 72 |
| 1863 | 5,3 | 42,7 | 42,7 | 64,5 | 1892 | 5 | 131,5 | 124,8 | 74 |
| 1864 | 5,7 | 34,6 | 35,3 | 66,8 | 1893 | 11,7 | 127,1 | 122,8 | 83 |
| 1865 | 5 | 55,5 | 45,8 | 66,3 | 1894 | 16 | 120,2 | 125,2 | 70 1/2 |
| 1866 | 10 | 40 | 43 | 63,3 | 1895 | 10,2 | 132,6 | 122,8 | 72 1/2 |
| 1867 | 7 | 52 | 48,5 | 56,2 | 1896 | 20,6 | 141,4 | 141,3 | 50 3/4 |
| 1868 | 10,5 | 59,1 | 61,6 | 56,2 | 1897 | 20,2 | 186,4 | 175,4 | 33 1/2 |
| 1869 | 8 | 65,3 | 55,8 | 51,6 | 1898 | 31,9 | 200,3 | 187,1 | 31 1/4 |
| 1870 | 17,5 | 39,3 | 51,8 | 53,3 | 1899 | 44,5 | 159,2 | 168,5 | 32 1/4 |
| 1871 | 5 | 64,3 | 62,2 | 71,5 | 1900 | 35,2 | 189,9 | 177,7 | 30 |

1) Preis vom Ende Dezember des betreffenden Jahres.

Tabelle XIII.

Kaffeeverbrauch im deutschen Zollgebiet¹⁾ von 1846/1850 an.

| Im Durch- schnitt des Jahres, bzw. i. Jahre | Total in Tonnen | pro Kopf in kg | Im Durch- schnitt des Jahres, bzw. i. Jahre | Total in Tonnen | pro Kopf in kg | Im Durch- schnitt des Jahres, bzw. i. Jahre | Total in Tonnen | pro Kopf in kg |
|---|-----------------------|----------------------|---|-----------------------|----------------------|---|-----------------------|----------------------|
| 1846/1850 | 39 810 | 1,34 | 1881/1885 | 110 907 | 2,44 | 1904 | 178 932 | 3,00 |
| 1851/1855 | 49 054 | 1,57 | 1886/1890 | 114 263 | 2,38 | 1905 | 178 943 | 2,96 |
| 1856/1860 | 59 770 | 1,79 | 1891/1895 | 122 897 | 2,41 | 1906 | 185 334 | 3,02 |
| 1861/1865 | 65 924 | 1,87 | 1896/1900 | 146 851 | 2,69 | 1907 | 188 190 | 3,02 |
| 1866/1870 | 82 827 | 2,20 | 1901 | 171 479 | 3,01 | 1908 | 191 458 | 3,03 |
| 1871/1875 | 93 249 | 2,27 | 1902 | 170 786 | 2,95 | | | |
| 1876/1880 | 101 366 | 2,33 | 1903 | 181 055 | 3,08 | | | |

Statistisches Handbuch für das Deutsche Reich.

1) Bis 1. März 1906 Zollgebiet, von da ab Wirtschaftsgebiet.

Tabelle XIV.

Die Bewegung der Baum-
Nach L. Wein, „Die Industrie des

| Jahr- gang | Import aus Westindien, Zentral- und Südamerika | | | | | | | |
|---------------|--|--------------------------------|--|--------------------------------|--|---------------|---|--------------------------------|
| | St. Domingo | | Verbice | | Westindische Plätze | | Surinam | |
| | Pfb. ggr. | 3tr. Thlr. | Pfb. ggr. | 3tr. Thlr. | Pfb. ggr. | 3tr. Thlr. | Pfb. ggr. | 3tr. Thlr. |
| 1768-1770 | — | — | — | 51 | — | — | — | — |
| 1775 | — | — | — | 70 | — | — | — | — |
| 1776 | — | — | — | — | — | — | — | — |
| D | — | — | — | — | — | — | — | — |
| M | — | 60 | — | 90 | — | — | — | — |
| 1777 | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 1778 | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 1779 | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 1780 | — | — | — | — | — | — | — | — |
| D | — | — | — | 76 | — | — | — | — |
| M | — | — | — | — | — | — | — | 90—100 |
| 1781 | — | — | — | — | — | — | — | 90—100 |
| 1782 | — | — | — | 120—160 | 20 ³ / ₈ | — | 12—12 ¹ / ₄ | 120—160 |
| D | — | — | — | — | 16 | — | — | — |
| 1783 | — | — | — | 65 | — | 80 | — | — |
| D | — | — | — | — | 7 ¹ / ₂ —12 ¹ / ₂ | 60 | — | — |
| 1784 | — | — | — | 66—67 | 9 ³ / ₄ —12 ⁵ / ₈ | — | — | 64—65 |
| D | — | — | — | — | 9 ³ / ₈ —11 ¹ / ₈ | — | — | — |
| M | — | — | — | 73 | 13 ³ / ₈ —15 ³ / ₄ | — | — | 70 |
| 1785 | — | — | — | 75 | — | — | — | 65 |
| Summa | — | 60 | — | 500—541 | 76 ⁵ / ₈ —88 ³ / ₈ | 140 | 12—12 ¹ / ₄ | 509—539 |
| Durchschn. | — | 60 | — | 86 ³ / ₄ | 13 ³ / ₄ | 70 | 12 ¹ / ₈ | 89 ⁵ / ₆ |
| 1786 | — | — | 12 ⁵ / ₈ —16 ³ / ₄ | 82 | — | — | 12 ⁵ / ₈ —16 ³ / ₄ | 80 |
| D | — | — | 14 ¹ / ₈ —16 ³ / ₈ | 93 | — | — | 14 ¹ / ₈ —16 ³ / ₈ | 92 |
| 1787 | — | — | 14 ¹ / ₈ —16 ³ / ₈ | 98—100 | — | — | 14 ¹ / ₈ —16 ³ / ₈ | 96—97 |
| D | — | — | — | — | — | — | — | — |
| M | — | — | — | 100—103 | 17 ¹ / ₈ —17 ³ / ₄ | — | — | 99—100 |
| 1788 | — | — | 13 ¹ / ₄ —15 ³ / ₈ | 77 | — | — | 13 ¹ / ₄ —15 ³ / ₈ | 75 |
| 1789 | — | — | — | 67—71 | 12—15 ¹ / ₄ | — | — | 66—70 |
| D | — | — | — | 67—71 | — | 67—71 | — | 67—71 |
| 1790 | — | — | — | 68—73 | — | — | — | 68—72 |
| D | — | — | — | 67—71 | 9 ¹ / ₂ —13 ¹ / ₈ | — | — | 66—70 |
| 1791 | — | — | — | 71—81 | 9 ¹ / ₂ —10 ¹ / ₂ | — | — | 70—80 |
| D | — | — | — | 86—89 | 13—15 ¹ / ₂ | — | — | 85—88 |
| 1792 | — | — | — | 99—102 | 16—18 | — | — | 95—98 |
| D | — | — | — | 89 | 15 ¹ / ₈ —17 ¹ / ₈ | — | — | 86 |
| 1793 | — | — | — | 103—105 | 16 ² / ₈ —19 ² / ₄ | — | — | 103—105 |
| D | — | — | — | — | 14 ³ / ₄ —19 ¹ / ₄ | — | — | — |
| 1794 | — | 65—70 | — | 90—93 | 11 ² / ₈ —18 ¹ / ₄ | — | — | 85 |
| D | — | 60 | — | 71 | 8 ¹ / ₄ —14 ¹ / ₄ | — | — | 68 |
| 1795 | — | — | — | 100 | 14—18 ¹ / ₂ | — | — | 95 |
| D | — | — | — | 99—100 | 11 ¹ / ₈ —19 | — | — | 92—93 |
| Summa | — | 125—130 | 54 ¹ / ₄ —64 ⁷ / ₈ | 1527—1567 | 169—207 | 67—71 | 54 ⁵ / ₁₂ —64 ⁷ / ₈ | 1488—1525 |
| Durchschn. | — | 63 ³ / ₄ | 14 ³ / ₄ | 86 | 14 ¹ / ₂ | 69 | 14 ¹ / ₁₂ | 83 ² / ₃ |

D = Ostermesse in Leipzig.

M = Michaelismesse in Leipzig.

Importpreise von Hamburg pro Pfund.

Wollpreise von 1768–1805.

sächsischen Voigtlandes*, 2. Teil.

| Guadeloupe | | Jahrgang | Lebante, Afrika und Ostindien | | | |
|--|--------------|------------|-------------------------------|--------------------------------|--|--|
| | | | Mazedonien | | Emyrna | |
| Pfb. ggr. | 3tr. Zhr. | | Pfb. ggr. | 3tr. Zhr. | Pfb. ggr. | 3tr. Zhr. |
| — | — | 1764 D | — | 40 | — | 36 |
| — | — | 1766 D | — | 33 | — | 42 |
| — | — | 1776 D | — | 44—40 | — | — |
| — | — | M | — | 40 | — | — |
| — | — | 1777 D | — | 33—34 | — | 33—34 |
| — | — | 1778 D | — | — | — | — |
| — | — | 1779 D | — | 33 | — | — |
| — | — | 1780 D | — | — | — | — |
| — | — | M | — | — | — | — |
| — | — | 1781 D | — | 38—40 | — | — |
| — | — | M | — | 38—40 | — | — |
| — | — | 1782 D | — | — | — | — |
| — | — | M | — | 40—42 | — | — |
| — | — | 1783 D | — | — | — | 42 ¹ / ₂ |
| 8 ¹ / ₂ —9 ¹ / ₂ | — | M | — | 38—39 | 7 ¹ / ₂ —8 ¹ / ₂ | 43—44 |
| 9 ³ / ₈ —11 ⁷ / ₈ | — | 1784 D | — | 38 | 8 ¹ / ₆ —8 ³ / ₄ | 40—42 |
| 9 ³ / ₈ —10 | — | M | — | 35—39 | 6 ¹ / ₄ —7 ³ / ₄ | 38—40 |
| 13 ¹ / ₂ —14 ¹ / ₆ | — | 1785 D | — | 35 | 6 ⁵ / ₈ —7 ⁵ / ₄ | 35—38 |
| — | — | M | — | 34 | — | 38 |
| 40 ³ / ₄ —45 ¹ / ₂ | — | Summa | — | 450—464 | 28 ¹ / ₂ —32 ³ / ₈ | 269 ¹ / ₂ —278 ¹ / ₂ |
| 10 ³ / ₄ | — | Durchschn. | — | 5 ⁸ / ₈ | 7 ⁵ / ₈ | 39 ¹ / ₈ |
| 13 ¹ / ₂ —14 ¹ / ₆ | — | 1786 D | — | 32—35 | — | 38 |
| 13 ¹ / ₂ —14 ¹ / ₆ | — | M | — | 30—31 | — | 36 |
| 13 ¹ / ₂ —14 ¹ / ₆ | — | 1787 D | — | 32—40 | 7 ¹ / ₂ —8 ¹ / ₆ | 36—45 |
| — | — | M | — | 40—45 | — | — |
| 13 ¹ / ₂ —14 ¹ / ₆ | — | 1788 D | — | 45—55 | 9 ⁵ / ₈ —10 ¹ / ₂ | 45—46 |
| 13 ¹ / ₂ —14 ¹ / ₆ | — | M | — | — | — | — |
| 13 ¹ / ₂ —14 ¹ / ₆ | — | 1789 D | — | — | 8 ¹ / ₄ —8 ⁷ / ₈ | 42—44 |
| — | — | M | — | 34 | — | 38 |
| — | — | 1790 D | — | 33—34 | — | 38—39 |
| 13 ¹ / ₂ —14 ¹ / ₆ | — | M | — | 33—34 | 6 ³ / ₈ —8 ¹ / ₃ | 36—39 |
| 11 ¹ / ₂ —12 ¹ / ₄ | — | 1791 D | — | 34—38 | 6—7 | 38—41 |
| 11 ¹ / ₂ —12 ¹ / ₄ | — | M | — | 33—36 | 8—8 ¹ / ₂ | 38 |
| 11 ¹ / ₂ —12 ¹ / ₄ | — | 1792 D | — | 33—37 | 8 ¹ / ₂ —9 | 37—38 ¹ / ₂ |
| 11 ¹ / ₂ —12 ¹ / ₄ | — | M | — | 32—33 | 7 ¹ / ₂ —8 ¹ / ₄ | 35—37 |
| 11 ¹ / ₂ —12 ¹ / ₄ | — | 1793 D | — | 29—36 | 7 ¹ / ₂ —8 ¹ / ₄ | 35—41 |
| 11 ¹ / ₂ —12 ¹ / ₄ | — | M | — | 32 | 7 ¹ / ₂ —8 ¹ / ₄ | 36 |
| 11 ¹ / ₂ —12 ¹ / ₄ | — | 1794 D | — | 32 | 7—7 ² / ₃ | 34 |
| 11 ¹ / ₂ —12 ¹ / ₄ | — | M | — | 31—32 | 6 ² / ₈ —7 ² / ₃ | 33—37 |
| 11 ¹ / ₂ —12 ¹ / ₄ | — | 1795 D | — | 40—48 | 9—10 ¹ / ₄ | 43—56 |
| 11 ¹ / ₂ —12 ¹ / ₄ | — | M | — | 41 | 7 ² / ₈ —9 ¹ / ₄ | 43—45 |
| 209 ¹ / ₂ —221 ³ / ₄ | — | Summa | — | 614—671 | 107 ¹ / ₈ —120 ¹ / ₄ | 681—738 ¹ / ₂ |
| 12 ⁵ / ₈ | — | Durchschn. | — | 35 ² / ₃ | 8 ¹ / ₈ | 39 ¹ / ₂ |

Importpreise in Leipzig pro Zentner. 1 Zentner = 110 Pfund.
1 Zhr. = 24 ggr. (gute Großen).

Tabelle XIV (Fortsetzung).

| Jahrgang | Import aus Westindien, Central- und Südamerika | | | | | | | |
|------------|--|--------------------------------|--------------|--------------|--|---------------|--------------|----------------------------------|
| | St. Domingo | | Verbice | | Westindische Plätze | | Surinam | |
| | Pfb. ggr. | 3tr. Zhlr. | Pfb. ggr. | 3tr. Zhl. | Pfb. ggr. | 3tr. Zhlr. | Pfb. ggr. | 3tr. Zhlr. |
| 1796 | — | 70—72 | — | — | 16 ¹ / ₂ | — | — | 92—94 |
| M | — | — | — | — | 12 ² / ₃ —15 ² / ₃ | — | — | 88—90 |
| 1797 | — | — | — | — | 12—15 | — | — | 90—98 |
| M | — | — | — | — | 16 ¹ / ₃ | 44—48 | — | — |
| 1798 | — | — | — | — | 13 ¹ / ₂ —21 ² / ₃ | — | — | 120—125 |
| M | — | — | — | — | 23 ¹ / ₂ —24 | — | — | 130—132 |
| 1799 | — | — | — | — | — | — | — | 140—142 |
| M | — | — | — | — | 26 ¹ / ₄ —26 ⁵ / ₆ | — | — | 145 |
| 1800 | — | — | — | — | — | — | — | 115—130 |
| M | — | 108—118 | — | — | 23—25 | — | — | 122—124 |
| 1801 | — | 110 | — | — | 24 | — | — | 122—124 |
| M | — | 100 | — | — | 22 ¹ / ₄ —24 | — | — | 118 |
| 1802 | — | — | — | — | 16—20 | — | — | 80 |
| M | — | — | — | — | 6 ⁵ / ₈ —19 ¹ / ₂ | — | — | 75—76 |
| 1803 | — | — | — | — | 8 ¹ / ₃ —18 ¹ / ₈ | — | — | — |
| M | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 1804 | — | — | — | — | 12 ³ / ₄ —21 ³ / ₄ | — | — | — |
| M | — | — | — | — | 11 ³ / ₄ —17 ³ / ₄ | — | — | — |
| 1805 | — | — | — | — | 16—19 ¹ / ₂ | — | — | — |
| M | — | — | — | — | 17 ¹ / ₂ —22 ² / ₃ | — | — | — |
| Summa | — | 383—400 | — | — | 285—359 | 44—48 | — | 1350—1395 |
| Durchschn. | — | 98 ¹ / ₂ | — | — | 19 | 46 | — | 105 ⁷ / ₁₂ |

O = Ostermesse in Leipzig.

M = Michaelismesse in Leipzig.

Importpreise von Hamburg pro Pfund.

Tabelle XVI.

Die Bewegung der Baumwollpreise von 1860—1874.

Pence pro English Pound.

Nach E. Bein, „Die Industrie des sächsischen Voigtlandes“, 2. Teil.

| Jahr- gang | Monat | Amerikanische | | | Ostindische | Levantinishe |
|---------------|---------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| | | Sea- Island | New Orleans | Bernam- bucu | Surate Dhallerah | Ägypten |
| 1860 | — | — | 7 ¹ / ₈ | — | 5 | 8 ¹ / ₄ |
| 1861 | — | 13 ¹ / ₂ | 7 ¹ / ₈ | — | 4 ⁵ / ₈ | — |
| 1862 | Januar . . . | 19 ¹ / ₂ | 12 ³ / ₄ | — | 7 ¹ / ₂ | — |
| | Juli | 28 | 17 ⁷ / ₈ | 18 | 17 ¹ / ₂ | — |
| | August . . . | 37 | 20 | 19 | 18 ¹ / ₂ | — |
| | September . | 38 | 29 | 28 | 20 | — |
| | Dezember . . | 42 | 25 | 24 ¹ / ₂ | 15 | — |
| 1863 | März | 36 | 21 | 19 ¹ / ₂ | 14 ³ / ₄ | 18 |
| | Mai | 39 | 23 | 20 ³ / ₄ | 16 | 20 ¹ / ₂ |
| | September . | 36 | 26 ¹ / ₂ | 25 ¹ / ₂ | 18 ¹ / ₂ | 25 |
| | Oktober . . . | 42 | 30 | — | 22 | 28 ³ / ₄ |
| | Dezember . . | 36 | 27 ³ / ₄ | 27 ¹ / ₂ | 20 | 26 ³ / ₄ |

Tabelle XV.

Die Bewegung der Baumstoffpreise von 1806 bis 1821.

| Jahrgang | Importation aus Amerika | | | | | | | | | | Importation aus dem Orient | | | | | | | | | |
|-----------|-------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | Südamerika | | | | | Asien | | | | | Indien | | | | | Südamerika | | | | |
| | 90h. 90h. 90h. | 90h. 90h. 90h. | 90h. 90h. 90h. | 90h. 90h. 90h. | 90h. 90h. 90h. | 90h. 90h. 90h. | 90h. 90h. 90h. | 90h. 90h. 90h. | 90h. 90h. 90h. | 90h. 90h. 90h. | 90h. 90h. 90h. | 90h. 90h. 90h. | 90h. 90h. 90h. | 90h. 90h. 90h. | 90h. 90h. 90h. | 90h. 90h. 90h. | 90h. 90h. 90h. | 90h. 90h. 90h. | 90h. 90h. 90h. | 90h. 90h. 90h. |
| 1806 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 1807 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 1808 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 1809 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 1810 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 1811 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 1812 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 1813 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 1814 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 1815 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Gesamt | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Endeigant | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 1816 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 1817 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 1818 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 1819 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 1820 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 1821 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Gesamt | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| Endeigant | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |

1816-1821, nachstehende und die Preise. (S. 6. 20.)

0 = Chloride in Lösung.
90 = Rückstände in Lösung.

Quantität von Gummis per 90h.
in Lösung per 90h.

1 90h. = 110 90h.
1 21h. = 24 90h. (Gummi).

Tabelle XIV (Fortsetzung).

| Guadeloupe | | Jahrgang | Levante, Afrika und Ostindien | | | |
|--|-------|------------|--|--------------------------------|--|------------------------------------|
| | | | Mazedonien | | Smyna | |
| Pfd. | 3tr. | | Pfd. | 3tr. | Pfd. | 3tr. |
| ggr. | Thlr. | | ggr. | Thlr. | ggr. | Thlr. |
| 13 ¹ / ₃ —14 | — | 1796 | — | 35—46 | 9 ² / ₃ —10 ¹ / ₂ | 41—45 |
| 12—12 ² / ₃ | — | — | — | 38—42 | 9 ² / ₃ —10 ¹ / ₄ | 38—32 |
| 14—14 ² / ₃ | — | 1797 | — | 33—46 | 11 ¹ / ₂ —11 ⁷ / ₈ | 44 |
| 12 ⁷ / ₈ —15 | — | — | — | 44 | 14 ¹ / ₃ —14 ¹ / ₂ | 46 ¹ / ₂ —50 |
| 16 ³ / ₄ | — | 1798 | — | 48—51 | 12 ¹ / ₂ —12 ⁷ / ₈ | 50—51 |
| 19 ² / ₃ —20 ¹ / ₃ | — | — | — | 52—60 | 15—15 ³ / ₈ | 56—65 |
| 22 ¹ / ₆ —22 ² / ₄ | — | 1799 | — | 52—65 | 16 ² / ₃ —16 ¹ / ₂ | 60—70 |
| — | — | — | — | 50—54 | 13 ⁵ / ₆ —14 ³ / ₄ | 56—62 |
| — | — | 1800 | — | 44—54 | 11 ³ / ₄ —12 ³ / ₄ | 52—56 |
| — | — | — | — | 46—50 | 11 ³ / ₄ —12 ³ / ₄ | 52—54 |
| — | — | 1801 | — | 42—48 | 11 ⁷ / ₈ —13 ¹ / ₂ | 51—54 |
| — | — | — | — | 42—50 | 11 ¹ / ₂ —12 ³ / ₈ | 51 ¹ / ₂ —54 |
| — | — | 1802 | — | 40—60 | 11 ³ / ₈ —12 ¹ / ₂ | 44—49 |
| — | — | — | — | 40—46 | 8 ⁷ / ₈ —10 ¹ / ₆ | 44—49 |
| — | — | 1803 | — | 36—44 | 8 ³ / ₄ —10 | 42—48 |
| — | — | — | — | 42—44 | 9 ¹ / ₆ —11 ¹ / ₄ | 42—48 |
| — | — | 1804 | — | 45—52 | 9 ¹ / ₆ —11 ¹ / ₄ | 50—55 |
| — | — | — | — | 46—54 | 17—21 ¹ / ₂ | 50—54 |
| — | — | 1805 | — | 47—56 | 8 ² / ₃ —10 ¹ / ₄ | 50—56 |
| — | — | — | — | 48 | 10 ² / ₃ —12 ² / ₃ | 54 |
| 111—116 ¹ / ₃ | — | Summa | 60 ¹ / ₂ —69 ¹ / ₄ | 870—1014 | 234—257 | 974—1062 |
| 16 ¹ / ₄ | — | Durchschn. | 9 ¹ / ₄ | 47 ¹ / ₂ | 12 ⁷ / ₁₂ | 51 |

Importpreise in Leipzig pro Zentner.

1 Zentner = 110 Pfund.

1 Thlr. = 24 ggr. (gute Groschen).

Tabelle XVI (Fortf.

Die Bewegung der Baumwollpreise von 1860—1874.

Pence pro English Pound.

Nach L. Wein, „Die Industrie des sächsischen Voigtlandes“, 2. Teil.

| Jahr- gang | Monat | Amerikanische | | | Ostindische | Levantinische |
|---------------|---------------|----------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| | | Sea- Island | New Orleans | Pernam- buco | Surate Dhalerah | Ägypten |
| 1864 | Januar . . . | 38 | 28 ¹ / ₄ | 28 | 21 ¹ / ₂ | 27 |
| | März . . . | 34 | 27 | 25 ¹ / ₄ | 17 | 25 ³ / ₄ |
| | Juli . . . | 42 | 31 ¹ / ₄ | 32 | — | 31 ¹ / ₄ |
| | August . . . | 44 | 30 ¹ / ₂ | — | 18 ¹ / ₂ | 29 |
| | September . . | 39 | 27 ¹ / ₄ | — | 14 | 20 |
| | November . . | 41 | 22 ¹ / ₄ | 21 | 12 ¹ / ₂ | — |
| 1865 | Dezember . . | 44 | 27 | 26 | 16 ¹ / ₂ | 27 |
| | Februar . . . | — | 23 | 23 | 17 ³ / ₄ | 23 |
| | März . . . | — | 17 | 17 | 18 ¹ / ₄ | 17 |
| | April . . . | — | 12 ³ / ₄ | 12 ³ / ₄ | 9 ¹ / ₄ | 12 ¹ / ₄ |
| | Mai . . . | — | 14 ³ / ₄ | 14 ¹ / ₂ | 11 ¹ / ₄ | 14 ¹ / ₂ |
| | Juni . . . | — | 21 | 20 ¹ / ₂ | 11 ³ / ₄ | 20 ¹ / ₂ |

Tabelle XVI (Fortsetzung).

Die Bewegung der Baumwollpreise von 1860—1874.

Pence pro English Pound.

Nach E. Bein, „Die Industrie des sächsischen Voigtlandes“, 2. Teil.

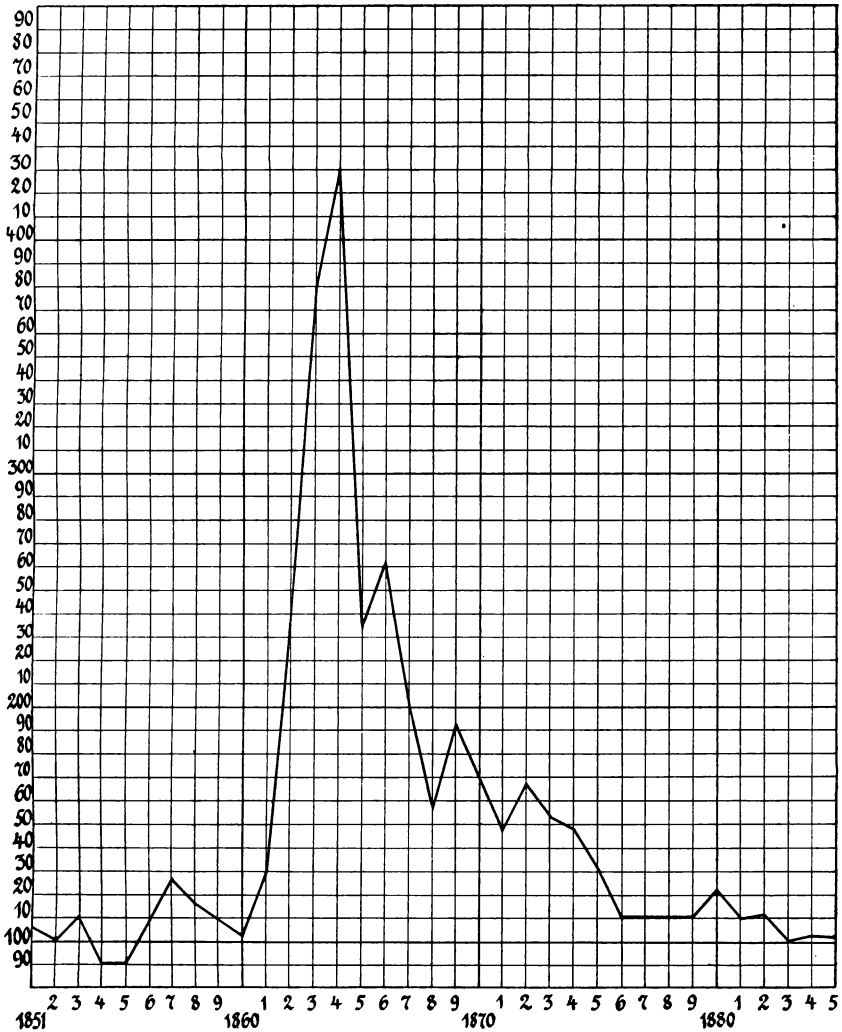
| Jahr- gang | Monat | Amerikanische | | | Levantinische | Ostindische |
|---------------|---------------|----------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| | | Sea- Island | New Orleans | Pernam- buco | Eurate Dhallerah | Ägypten |
| 1865 | August . . . | — | 19 | 18 | 14 | 17 ¹ / ₂ |
| | September . . | — | 21 | 19 ¹ / ₂ | 15 | 20 |
| | Oktober . . . | — | 25 ¹ / ₂ | 25 ¹ / ₂ | 19 ¹ / ₂ | 25 ³ / ₄ |
| | November . . | — | 20 ¹ / ₄ | 21 | 16 ³ / ₄ | 21 |
| | Dezember . . | — | 25 ³ / ₄ | 22 ¹ / ₂ | 17 ³ / ₄ | 24 |
| 1866 | Januar . . . | — | 21 | — | 17 ³ / ₄ | 24 |
| | Februar . . . | — | 18 ¹ / ₄ | — | 15 ¹ / ₂ | 21 ¹ / ₃ |
| | März . . . | — | 20 ¹ / ₂ | — | 16 ³ / ₄ | 24 ³ / ₄ |
| | Mai . . . | — | 12 | — | 8 ¹ / ₂ | 18 |
| | August . . . | — | 14 | — | 10 | 23 |
| 1867 | September . . | — | 13 | — | 9 ¹ / ₄ | 18 |
| | Oktober . . . | — | 16 | — | 12 | 19 ³ / ₄ |
| | Dezember . . | — | 15 ¹ / ₄ | — | 12 ¹ / ₂ | 17 |
| | Januar . . . | — | 15 ⁵ / ₈ | — | 12 ¹ / ₂ | 17 |
| | April . . . | — | 11 | — | 9 ⁵ / ₈ | 14 |
| 1868 | Juni . . . | — | 12 | — | 9 ¹ / ₂ | 16 |
| | September . . | — | 9 ³ / ₈ | — | 6 ³ / ₄ | 10 |
| | Dezember . . | — | 7 ³ / ₈ | — | 5 ¹ / ₂ | 7 ³ / ₄ |
| | Januar . . . | — | 6 ¹ / ₄ | — | 5 ¹ / ₄ | 7 ³ / ₈ |
| | Februar . . . | — | 9 | — | 8 ⁵ / ₈ | 11 ¹ / ₄ |
| 1869 | April . . . | — | 10 ³ / ₄ | — | 10 ⁵ / ₈ | 13 |
| | Juni . . . | — | 9 ³ / ₄ | — | 9 | 12 |
| | September . . | — | 8 ¹ / ₂ | — | 7 ⁵ / ₈ | 11 ³ / ₄ |
| | Dezember . . | — | 9 ³ / ₄ | — | 8 ¹ / ₄ | 11 ¹ / ₄ |
| | Januar . . . | — | 11 | — | 8 ³ / ₄ | 12 |
| 1870 | April . . . | — | 12 ¹ / ₈ | — | 10 | 12 ³ / ₄ |
| | August . . . | — | 14 | — | 10 ⁷ / ₈ | 14 ¹ / ₈ |
| | November . . | — | 11 ³ / ₄ | — | 8 ⁵ / ₈ | 12 ¹ / ₄ |
| | Januar . . . | — | 11 ⁵ / ₈ | — | 9 ¹ / ₂ | 12 ³ / ₈ |
| | Juni . . . | — | 10 ¹ / ₄ | — | 8 ¹ / ₂ | 11 ³ / ₄ |
| 1871 | Juli . . . | — | 7 ⁷ / ₈ | — | 6 ¹ / ₄ | 9 ⁷ / ₈ |
| | Oktober . . . | — | 8 ⁷ / ₈ | — | 6 ³ / ₄ | 9 ¹ / ₂ |
| | April . . . | — | 7 ³ / ₈ | — | 5 ⁷ / ₈ | 7 ⁷ / ₈ |
| | Juli . . . | — | 9 ¹ / ₄ | — | 7 ³ / ₈ | 9 ¹ / ₄ |
| | Oktober . . . | — | 10 | — | 7 ⁵ / ₈ | 9 ³ / ₄ |
| 1872 | Januar . . . | — | 11 ¹ / ₄ | — | 8 ¹ / ₈ | 11 ¹ / ₈ |
| | Juni . . . | — | 11 ³ / ₄ | — | 8 ¹ / ₄ | 11 ¹ / ₄ |
| | September . . | — | 9 ⁷ / ₈ | — | 6 ³ / ₈ | 9 ¹ / ₂ |
| | Dezember . . | — | 10 ¹ / ₂ | — | 7 ⁵ / ₁₆ | 10 ³ / ₄ |
| | April . . . | — | 9 ⁵ / ₈ | — | 6 ³ / ₈ | 10 ¹ / ₈ |
| 1873 | Juli . . . | — | 9 | — | 6 | 9 ¹ / ₂ |
| | Oktober . . . | — | 8 ⁷ / ₈ | — | 5 ⁵ / ₈ | 9 ³ / ₈ |
| | Dezember . . | — | 8 ¹ / ₂ | — | 5 ¹ / ₂ | 9 ³ / ₈ |
| | Februar . . . | — | 8 ¹ / ₄ | — | 5 ¹ / ₈ | 8 ⁷ / ₈ |
| | April . . . | — | 8 ¹ / ₂ | — | 5 ⁵ / ₈ | 8 ¹ / ₄ |
| 1874 | Juli . . . | — | 8 ³ / ₈ | — | 5 ¹ / ₄ | 8 |
| | Dezember . . | — | 7 ³ / ₄ | — | 4 ⁷ / ₈ | 8 ³ / ₈ |

Tabelle XVII.

Baumwollpreise in Hamburg von 1851 bis 1885.

Mark pro 100 kg.

Nach Zahlen aus: D. Schmitz, „Die Bewegung der Warenpreise in Deutschland von 1851 bis 1902“, Berlin 1903.



**Tabelle XVIII. Einfuhr, Ausfuhr und Verbrauch
von Rohbaumwolle in Deutschland im Zeitraum 1859–1908.**
Statistisches Jahrbuch, Bd. 1–30.

| Jahr | Einfuhr | | Ausfuhr | | Verbrauch | |
|------|-----------------------|-----------------------|----------------------|----------|----------------------|----------------|
| | 1000 kg | 1000 Mt. | 1000 kg | 1000 Mt. | im Ganzen 1000 kg | pro Kopf kg |
| 1859 | 63 100 | — | 15 200 | — | 47 900 | 1,42 |
| 1860 | 82 600 | — | 15 800 | — | 66 800 | 1,96 |
| 1861 | 96 100 | — | 22 500 | — | 73 600 | 2,13 |
| 1862 | 51 100 | — | 13 200 | — | 37 900 | 1,09 |
| 1863 | 51 200 | — | 11 500 | — | 39 800 | 1,13 |
| 1864 | 48 900 | — | 12 400 | — | 36 500 | 1,02 |
| 1865 | 57 600 ¹⁾ | — | 11 200 ¹⁾ | — | 46 400 | 1,29 |
| 1866 | 75 700 ¹⁾ | — | 18 400 ¹⁾ | — | 57 300 | 1,58 |
| 1867 | 91 400 ¹⁾ | — | 24 800 ¹⁾ | — | 66 700 | 1,82 |
| 1868 | 110 000 ¹⁾ | — | 37 900 ¹⁾ | — | 72 500 | 1,92 |
| 1869 | 109 000 ¹⁾ | — | 44 900 ¹⁾ | — | 64 100 | 1,66 |
| 1870 | 104 000 ¹⁾ | — | 23 200 ¹⁾ | — | 80 900 | 2,08 |
| 1871 | 165 000 ¹⁾ | — | 52 500 ¹⁾ | — | 112 000 | 2,87 |
| 1872 | 142 000 | — | 30 700 | — | 111 000 | 2,71 |
| 1873 | 173 000 | — | 55 500 | — | 118 000 | 2,85 |
| 1874 | 168 000 | — | 40 700 | — | 127 000 | 3,04 |
| 1875 | 154 000 | — | 39 500 | — | 114 000 | 2,71 |
| 1876 | 169 000 | — | 33 900 | — | 136 000 | 3,16 |
| 1877 | 157 000 | — | 39 900 | — | 117 000 | 2,70 |
| 1878 | 158 000 | — | 46 800 | — | 110 000 | 2,51 |
| 1879 | 181 000 ¹⁾ | — | 58 000 ¹⁾ | — | 113 280 | — |
| 1880 | 148 654 | 178 384 | 12 367 | — | 136 736 | — |
| 1881 | 157 070 | 172 777 | 18 290 | — | 139 268 | — |
| 1882 | 155 859 | 179 238 ²⁾ | 18 120 | — | 138 380 | — |
| 1883 | 189 093 | 208 002 | 20 604 | 24 724 | 168 489 | — |
| 1884 | 177 586 | 202 448 | 18 115 | 22 463 | 159 471 | — |
| 1885 | 166 771 | 181 780 | 19 149 | 16 493 | 156 036 | — |
| 1886 | 172 030 | 170 310 | 21 377 | 17 311 | 160 337 | — |
| 1887 | 212 033 | 218 394 | 25 322 | 21 879 | 189 942 | — |
| 1888 | 194 443 | 206 109 | 26 496 | 23 704 | 182 192 | — |
| 1889 | 244 044 | 270 889 | 30 183 | 29 196 | 230 730 | — |
| 1890 | 250 560 | 280 627 | 35 114 | 34 989 | 242 029 | — |
| 1891 | 259 742 | 225 976 | 22 405 | 19 492 | 245 204 | 4,91 |
| 1892 | 240 920 | 187 522 | 21 868 | 17 276 | 229 834 | 4,55 |
| 1893 | 247 664 | 210 500 | 21 118 | 18 400 | 239 758 | 4,69 |
| 1894 | 277 831 | 191 700 | 23 500 | 16 500 | 264 730 | 5,14 |
| 1895 | 300 887 | 220 700 | 33 826 | 25 200 | 283 379 | 5,46 |
| 1896 | 281 489 | 226 900 | 39 280 | 32 100 | 256 556 | 4,85 |
| 1897 | 302 469 | 231 000 | 29 457 | 22 800 | 287 888 | 5,36 |
| 1898 | 357 025 | 237 500 | 34 105 | 23 000 | 343 356 | 6,30 |
| 1899 | 330 728 | 228 500 | 36 134 | 25 300 | 316 257 | 5,71 |
| 1900 | 313 155 | 318 047 | 33 903 | 34 920 | 307 523 | 5,48 |
| 1901 | 332 879 | 296 248 | 30 725 | 27 652 | 326 576 | 5,73 |
| 1902 | 348 304 | 319 662 | 37 780 | 35 016 | 335 637 | 5,79 |
| 1903 | 382 466 | 395 147 | 38 414 | 40 404 | 369 738 | 6,28 |
| 1904 | 398 118 | 470 999 | 41 111 | 51 328 | 382 241 | 6,41 |
| 1905 | 402 858 | 398 215 | 34 414 | 36 134 | 394 313 | 6,52 |
| 1906 | 390 203 | 445 279 | 36 131 | 41 386 | 385 280 | 6,28 |
| 1907 | 476 419 | 551 431 | 50 740 | 59 365 | 454 213 | 7,29 |
| 1908 | 449 123 | 476 534 | 50 413 | 56 462 | 429 452 | 6,79 |

¹⁾ Rohe, kardätschte, gekämmte und gefärbte Baumwolle. ²⁾ Bis 1882 geschätzter Wert.

Tabelle XIX.

Baumwoll-Durchschnittspreise in Bremen 1881–1908.

| Jahr | Mark pro 100 kg | | Jahr | Mark pro 100 kg | |
|------|-----------------|------------------------------|------|-----------------|------------------------------|
| | Mibbl. Upland | Good Comra- wuttee Nr. II | | Mibbl. Upland | Good Comra- wuttee Nr. II |
| 1881 | 122,7 | 100,6 | 1895 | 72,9 | 59,4 |
| 1882 | 127,1 | 99,2 | 1896 | 81,9 | 67,2 |
| 1883 | 109,4 | 88,4 | 1897 | 75,1 | 63,6 |
| 1884 | 115,4 | 93,9 | 1898 | 62,8 | 53,2 |
| 1885 | 109,6 | 93 | 1899 | 67,3 | 54,8 |
| 1886 | 97,1 | 80,2 | 1900 | 103 | 83,1 |
| 1887 | 104,3 | 83,9 | 1901 | 88,5 | 68,3 |
| 1888 | 105,7 | 88,2 | 1902 | 91 | 70,3 |
| 1889 | 112,7 | 89,5 | 1903 | 114,8 | 78,3 |
| 1890 | 114,2 | 90,1 | 1904 | 124,3 | 96,3 |
| 1891 | 88,2 | 76,6 | 1905 | 97,2 | 78,7 |
| 1892 | 80 | 67,8 | 1906 | 113,6 | 86,1 |
| 1893 | 88 | 76,6 | 1907 | 121,5 | 82 |
| 1894 | 72,4 | 60,6 | 1908 | 107,2 | 79,5 |

Statistisches Handbuch für das Deutsche Reich.

Tabelle XX.

Baumwolle.**Bremens Einfuhr und Ausfuhr 1891–1905.**

| Jahr | Einfuhr | | Ausfuhr | |
|------|-----------|--------------|-----------|--------------|
| | 100 kg | Wert in Mark | 100 kg | Wert in Mark |
| 1891 | 1 898 075 | 177 799 375 | 1 878 673 | 178 018 908 |
| 1892 | 1 746 119 | 139 736 032 | 1 726 125 | 139 754 846 |
| 1893 | 1 753 560 | 156 513 914 | 1 713 238 | 153 006 158 |
| 1894 | 2 026 200 | 152 125 374 | 2 037 683 | 157 542 782 |
| 1895 | 2 759 607 | 181 325 088 | 2 659 953 | 174 223 616 |
| 1896 | 2 237 794 | 179 561 406 | 2 356 945 | 190 712 602 |
| 1897 | 2 952 924 | 218 196 884 | 2 918 665 | 219 697 295 |
| 1898 | 3 759 757 | 234 513 683 | 3 664 246 | 233 094 137 |
| 1899 | 3 244 427 | 207 158 970 | 3 315 237 | 210 902 809 |
| 1900 | 3 425 678 | 314 519 322 | 3 528 117 | 322 290 848 |
| 1901 | 3 488 523 | 316 853 056 | 3 471 700 | 315 790 239 |
| 1902 | 3 612 161 | 313 443 822 | 3 720 365 | 324 852 360 |
| 1903 | 3 991 309 | 388 674 479 | 3 977 556 | 391 060 588 |
| 1904 | 4 117 383 | 466 546 677 | 4 105 454 | 468 591 492 |
| 1905 | 4 326 421 | 398 310 645 | 4 149 774 | 335 472 198 |

Bremens Export an Baumwolle in das deutsche Reich 1894–1905.

| Jahr | Wert in Mark | Jahr | Wert in Mark |
|------|--------------|------|--------------|
| 1894 | 106 400 100 | 1900 | 187 923 882 |
| 1895 | 113 309 210 | 1901 | 186 925 947 |
| 1896 | 117 898 142 | 1902 | 187 673 224 |
| 1897 | 134 929 557 | 1903 | 205 387 781 |
| 1898 | 142 121 001 | 1904 | 259 447 185 |
| 1899 | 125 326 660 | 1905 | 224 758 061 |

Aus „Bremens Handel und Schifffahrt“, 1896–1905.

Tabelle XXI.

**Verteilung der
Baumwollproduktion nach Ländern, 1791–1860.**

In Millionen Pfund.

| Land | 1791 | 1801 | 1811 | 1821 | 1831 | 1840 | 1850 | 1860 |
|---------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Brasilien | 22 | 26 | 35 | 32 | 38 | 30 | 40 | 36 |
| Westindien | 12 | 10 | 12 | 10 | 9 | 8 | 3 | 6 |
| Ägypten | — | — | 1 | 6 | 18 | 25 | 30 | 34 |
| Übriges Afrika | 45 | 46 | 44 | 40 | 36 | 34 | 34 | 35 |
| Indien | 130 | 160 | 170 | 175 | 180 | 185 | 210 | 450 |
| Uebriges Asien | 190 | 160 | 146 | 135 | 115 | 110 | 120 | 132 |
| Mexiko u. übr. Südamerika | 68 | 56 | 57 | 44 | 35 | 35 | 40 | 57 |
| Übrige Länder | — | 15 | 11 | 8 | 4 | 13 | 15 | 100 |
| Vereinigte Staaten . . . | 2 | 48 | 80 | 180 | 385 | 654 | 990 | 1650 |
| Summa | 469 | 531 | 556 | 630 | 820 | 1044 | 1482 | 2500 |

**Der prozentuale Anteil der Vereinigten Staaten an der Versorgung
der Welt betrug:**

| 1791 | 1801 | 1811 | 1821 | 1831 | 1840 | 1850 | 1860 |
|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 0,4 | 9,0 | 16,3 | 28,6 | 49,6 | 62,6 | 67,8 | 66,0 |

**Beitrag der wichtigsten Länder
zur Baumwollversorgung des Weltmarktes, 1861–1890.**

In Millionen Pfund.

| Jahr | Verein. Staaten | | Indien | | Ägypten Pro- duktion | Europäische Einfuhr aus | | | |
|------|-----------------|-----------------|--------|-----------------|----------------------------|-------------------------|----------------|--------------|----------------|
| | Ernte | davon Export | Ernte | davon Export | | Türkei | Brasi- lien | Peru usw. | China Japan |
| 1861 | 1836 | 308 | — | — | 58 | 14 | 18 | 7 | — |
| 1862 | 2146 | 5 | — | — | 71 | 23 | 26 | 8 | — |
| 1863 | 762 | 11 | 794 | 550 | 116 | 51 | 27 | 14 | 32 |
| 1864 | 215 | 12 | 768 | 525 | 167 | 75 | 51 | 16 | 95 |
| 1865 | 143 | 9 | 1049 | 803 | 196 | 96 | 60 | 34 | 34 |
| 1866 | 979 | 651 | 663 | 426 | 126 | 64 | 89 | 31 | 2 |
| 1867 | 931 | 661 | 854 | 614 | 124 | 52 | 89 | 41 | — |
| 1868 | 1111 | 785 | 928 | 698 | 123 | 58 | 124 | 34 | — |
| 1869 | 1091 | 644 | 794 | 555 | 126 | 83 | 112 | — | — |
| 1870 | 1374 | 959 | 825 | 578 | 132 | 54 | 87 | 37 | — |
| 1871 | 1924 | 1463 | 1062 | 809 | 186 | 48 | 112 | 32 | — |
| 1872 | 1317 | 934 | 743 | 494 | 207 | 55 | 151 | 52 | — |
| 1873 | 1745 | 1260 | 757 | 504 | 197 | 57 | 97 | 48 | — |
| 1874 | 1851 | 1351 | 888 | 627 | 252 | 36 | 101 | 42 | — |
| 1875 | 1686 | 1260 | 819 | 561 | 216 | 35 | 86 | 39 | — |
| 1876 | 2057 | 1491 | 777 | 510 | 295 | 36 | 68 | 28 | — |
| 1877 | 1968 | 1445 | 648 | 387 | 239 | 36 | 60 | 22 | — |
| 1878 | 2148 | 1607 | 617 | 252 | 253 | 20 | 27 | 15 | — |
| 1879 | 2268 | 1628 | 743 | 442 | 165 | 12 | 19 | 29 | — |
| 1880 | 2615 | 1822 | 837 | 509 | 306 | 10 | 31 | 17 | — |
| 1881 | 3039 | 2191 | 956 | 630 | 274 | 10 | 54 | 13 | — |
| 1882 | 2455 | 1740 | 1040 | 691 | 279 | 14 | 66 | 13 | — |
| 1883 | 3266 | 2288 | 1040 | 668 | 225 | 10 | 62 | 13 | — |
| 1884 | 2639 | 1803 | 971 | 567 | 263 | 25 | 52 | 12 | — |
| 1885 | 2625 | 1892 | 891 | 469 | 254 | 26 | 40 | 12 | — |
| 1886 | 3044 | 2058 | 1063 | 608 | 285 | 17 | 38 | 12 | — |
| 1887 | 3018 | 2169 | 1080 | 602 | 297 | 16 | 83 | 12 | — |
| 1888 | 3291 | 2364 | 1116 | 597 | 352 | 11 | 60 | 11 | — |
| 1889 | 3310 | 2385 | 1273 | 708 | 260 | 15 | 36 | 15 | — |
| 1890 | 3495 | 2742 | 1290 | 663 | 343 | 12 | 47 | 15 | — |

Nach E. v. Halle, „Baumwollproduktion und Pflanzungswirtschaft in den Nord-amerikanischen Südstaaten“, II. Teil; Bb. 15 von Schmollers Staats- und sozial-wissenschaftlichen Forschungen.

Tabelle XXII.

Baumwollproduktion, Export, Konsum und Preise 1791—1895.

Nach James S. Wattin, „Production and Price of cotton for one hundred years“, Washington 1895.

| Jahr | Vorrat und Konsum in Ballen | | | | | | Preis pro Pfund | |
|------|-----------------------------|--------|---------|-------------|-------------------------|---------|--------------------------------|-----------|
| | Vereinigte Staaten | | | England | | | Ver-einigte Staaten | Liverpool |
| | Ernte | Konsum | Ausfuhr | Restbestand | Rein-gewicht der Ballen | Pfund | | |
| 1791 | 8 889 | — | 889 | — | 225 | 127 778 | 26 | 13—30 |
| 1792 | 13 333 | — | 635 | — | 225 | 155 556 | 29 | 20—30 |
| 1793 | 22 222 | — | 2 222 | — | 225 | 84 444 | 32 | 13—22 |
| 1794 | 35 556 | — | 7 407 | — | 225 | 108 148 | 33 | 12—18 |
| 1795 | 35 556 | — | 27 822 | — | 225 | 112 593 | 36 ¹ / ₂ | 15—27 |
| 1796 | 44 444 | — | 27 141 | — | 225 | 142 222 | 36 ¹ / ₂ | 12—29 |
| 1797 | 48 889 | — | 16 837 | — | 225 | 103 703 | 34 | 12—37 |
| 1798 | 66 667 | — | 41 600 | — | 225 | 141 111 | 39 | 22—45 |
| 1799 | 88 889 | — | 42 366 | — | 225 | 192 592 | 44 | 17—60 |
| 1800 | 155 556 | 35 556 | 79 066 | — | 225 | 248 889 | 28 | 16 - 36 |

1798. Erste Einfuhr ostindischer Baumwolle in England.

1800. Erstes Bemerken von Verwüstungen durch Baumwollschädlinge.

Preise: Etets hoch infolge großer Nachfrage, wegen der Billigkeit der Baumwollwaren.

1) Pence verhält sich zu Centz annähernd wie 1 : 2,8.

Tabelle XXII (Fortsetzung).

| Jahr | Vorrat und Konsum in Ballen | | | | | | | Preis pro Pfund | | |
|------|-----------------------------|--------|---------|-------------|-----------------------------------|---------|---------|-----------------|-------------|---------------------------|
| | Vereinigte Staaten | | | | England | | | New York | Liverpool | Riverpooler Durchschnitt. |
| | Ernte | Konsum | Ausfuhr | Restbestand | Rein- gewölbt der Ballen | Pfund | Einfuhr | Konsum | Restbestand | Pence |
| 1801 | 210 526 | 39 474 | 91 716 | — | 228 | 260 000 | 225 000 | 129 000 | 44 | 17—38 |
| 1802 | 241 228 | — | 120 619 | — | 228 | 281 000 | 240 000 | 154 000 | 19 | 12—38 |
| 1803 | 252 101 | — | 138 454 | — | 238 | 239 000 | 240 000 | 146 000 | 19 | 8—15 |
| 1804 | 240 741 | — | 129 756 | — | 270 | 242 000 | 245 000 | 141 000 | 20 | 10—18 |
| 1805 | 281 128 | 44 177 | 154 101 | — | 249 | 252 000 | 250 000 | 139 000 | 23 | 14—19 |
| 1806 | 347 826 | — | 155 032 | — | 230 | 262 000 | 269 000 | 129 000 | 22 | 12—15 |
| 1807 | 285 714 | — | 228 362 | — | 280 | 282 000 | 280 000 | 121 000 | 21 1/2 | 10—14 |
| 1808 | 271 739 | — | 38 516 | — | 276 | 168 000 | 210 000 | 71 000 | 19 | 9—30 |
| 1809 | 366 071 | — | 227 635 | — | 224 | 440 000 | 300 000 | 192 000 | 16 | 10—18 |
| 1810 | 340 000 | 64 000 | 373 046 | — | 250 | 561 000 | 334 000 | 375 000 | 16 | 10—19 |
| 1811 | 269 360 | 57 239 | 208 950 | — | 297 | 326 000 | 350 000 | 355 000 | 15 1/2 | 12 1/2 |
| 1812 | 304 878 | — | 117 428 | — | 246 | 261 000 | 328 000 | 280 000 | 10 1/2 | 16 3/4 |
| 1813 | 304 878 | — | 77 683 | — | 246 | 250 000 | 344 000 | 165 000 | 12 | 23 |
| 1814 | 284 553 | — | 72 069 | — | 246 | 288 000 | 313 000 | 114 000 | 15 | 29 1/2 |
| 1815 | 363 636 | 90 000 | 301 814 | — | 275 | 369 000 | 334 000 | 113 000 | 21 | 20 7/4 |
| 1816 | 457 565 | — | 302 388 | — | 271 | 369 000 | 337 000 | 116 000 | 29 1/2 | 18 1/4 |
| 1817 | 460 993 | — | 303 721 | — | 282 | 479 000 | 407 000 | 161 000 | 26 1/2 | 20 7/3 |
| 1818 | 448 029 | — | 331 438 | — | 279 | 669 000 | 423 000 | 352 000 | 34 | 20 |
| 1819 | 596 429 | — | 314 275 | — | 280 | 546 000 | 434 000 | 397 000 | 24 | 13 1/2 |
| 1820 | 606 061 | — | 481 319 | — | 264 | 572 000 | 467 000 | 473 000 | 17 | 11 1/2 |

1803. England legt 10 s 6 d auf das Pfund Rohbaumwolle.

1804. Große Verbeeuerungen durch den Baumwollschädlung.

1808. Ausfuhr aus Amerika durch Sperre sehr verringert.

Preise: Genügende Nachfrage, um den Preis hoch zu halten.

1811. Schnitte und Verfehrverbesserungen.

1812. Krieg mit England, geringere Ausfuhr.

1820. Einführung der Dampfkraft in Spinnereien.

Preise: Der Krieg drückte amerikanische und feigerte eng-
lische Preise. Zu Ende des Jahrzehnts große Ernte.

Tabelle XXII (Fortsetzung).

| Vorrat und Konsum in Ballen | | | | | | | | | | Preis pro Pfund | | | | |
|-----------------------------|--------------------|---------|-----------|------------------|-----------------------------------|-----------|------------------|---------|------------------|-----------------|-----------|----------|--------|-------|
| Jahr | Vereinigte Staaten | | | | | Europa | | | New York | | Liverpool | | | |
| | Ernte | Konsum | Ausfuhr | Rest- Bestand | Rein- gewicht der Ballen | Pfund | Einfuhr u. w. | Konsum | Rest- bestand | Wiedrigt | Hocht | Wiedrigt | Hocht | |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| Pence | | | | | | | | | | | | | | |
| 1821 | 647 482 | — | 449 257 | — | 278 | 492 000 | 499 000 | 413 000 | 11 | 20 | 14,32 | 7 | 9 1/4 | 8,14 |
| 1822 | 742 049 | — | 511 219 | — | 283 | 533 000 | 545 000 | 342 000 | 10 | 18 | 14,32 | 5 3/4 | 7 3/4 | 6,95 |
| 1823 | 620 805 | — | 582 964 | — | 298 | 669 000 | 560 000 | 416 000 | 9 | 17 | 11,40 | 6 1/4 | 8 1/2 | 7,21 |
| 1824 | 762 411 | — | 504 857 | — | 282 | 540 000 | 605 000 | 297 000 | 11 1/2 | 18 | 14,65 | 7 | 9 | 7,66 |
| 1825 | 891 608 | — | 616 958 | — | 286 | 821 000 | 600 000 | 446 000 | 12 | 30 | 18,59 | 7 | 16 3/4 | 11,62 |
| 1826 | 1 121 667 | — | 655 562 | — | 312 | 1 417 823 | 970 507 | 447 316 | 9 | 17 1/2 | 12,19 | 5 1/2 | 6 3/4 | 5,85 |
| 1827 | 957 281 | 149 516 | 854 000 | — | 331 | 1 672 160 | 1 129 800 | 562 360 | 8 3/4 | 11 1/2 | 9,29 | 4 7/8 | 6 7/8 | 5,79 |
| 1828 | 720 593 | 120 593 | 600 000 | 40 000 | 335 | 1 595 890 | 1 103 807 | 492 083 | 8 1/4 | 13 | 10,32 | 5 | 6 3/8 | 5,84 |
| 1829 | 870 415 | 118 853 | 740 000 | 30 000 | 341 | 1 569 764 | 1 215 855 | 353 909 | 8 | 11 1/2 | 9,88 | 5 | 6 1/8 | 5,32 |
| 1830 | 976 845 | 126 512 | 839 000 | 35 000 | 339 | 1 604 901 | 1 190 535 | 414 366 | 8 | 12 1/2 | 10,04 | 6 | 6 7/8 | 6,44 |
| 1831 | 1 038 847 | 182 142 | 773 000 | 119 000 | 341 | 1 638 476 | 1 298 993 | 339 483 | 7 1/2 | 13 1/4 | 9,71 | 5 1/8 | 6 | 5,38 |
| 1832 | 987 477 | 173 800 | 892 000 | 41 600 | 360 | 1 633 005 | 1 336 776 | 296 729 | 7 | 12 | 9,38 | 5 1/4 | 7 | 6,22 |
| 1833 | 1 070 438 | 194 412 | 867 000 | 48 200 | 350 | 1 625 808 | 1 336 215 | 289 593 | 9 1/2 | 17 | 12,32 | 6 3/4 | 10 3/8 | 7,87 |
| 1834 | 1 205 394 | 196 413 | 1 028 000 | 29 600 | 363 | 1 617 821 | 1 392 037 | 225 784 | 9 1/2 | 18 | 12,90 | 7 1/2 | 9 1/2 | 8,10 |
| 1835 | 1 254 328 | 216 888 | 1 023 000 | 41 600 | 367 | 1 757 303 | 1 453 263 | 384 040 | 12 1/2 | 20 | 17,45 | 7 1/8 | 10 1/2 | 9,13 |
| 1836 | 1 360 725 | 336 733 | 1 116 000 | 43 300 | 373 | 2 084 772 | 1 653 236 | 431 536 | 12 1/2 | 20 | 16,50 | 7 3/8 | 10 | 8,79 |

1825. Große Spekulation in Liverpool.

1826. Infolge der Spekulationen des Vorjahres erhöhte Ernten.

| | | | | | | | | | | | | | | |
|------|-----------|---------|-----------|---------|-----|-----------|-----------|-----------|--------|--------|-------|---------|--------|-------|
| 1837 | 1 423 930 | 222 540 | 1 169 000 | 75 800 | 379 | 2 101 421 | 1 715 727 | 385 694 | 7 1/2 | 20 | 13,25 | 5 | 8 | 6,09 |
| 1838 | 1 801 497 | 246 063 | 1 575 000 | 40 300 | 379 | 2 396 448 | 1 936 243 | 460 205 | 7 1/4 | 14 | 10,14 | 5 3/4 | 7 1/2 | 6,28 |
| 1839 | 1 360 532 | 276 018 | 1 074 000 | 52 250 | 384 | 2 020 420 | 1 608 200 | 412 220 | 9 1/2 | 17 | 13,36 | 6 1/4 | 8 3/4 | 7,19 |
| 1840 | 2 177 835 | 295 193 | 1 876 000 | 58 442 | 383 | 2 688 000 | 2 015 000 | 673 000 | 6 | 13 1/2 | 8,92 | 5 1/8 | 6 1/2 | 5,42 |
| 1841 | 1 634 954 | 297 288 | 1 313 500 | 72 479 | 394 | 2 609 000 | 1 848 000 | 761 000 | 7 | 11 1/2 | 9,50 | 5 1/4 | 6 5/8 | 5,73 |
| 1842 | 1 683 574 | 267 850 | 1 463 500 | 31 807 | 397 | 2 812 000 | 2 005 000 | 807 000 | 5 | 10 1/2 | 7,85 | 4 5/8 | 5 3/8 | 4,86 |
| 1843 | 2 378 875 | 325 129 | 2 010 000 | 94 486 | 409 | 3 210 000 | 2 155 000 | 1 055 000 | 6 1/8 | 8 1/2 | 7,25 | 3 7/8 | 5 | 4,37 |
| 1844 | 2 030 409 | 346 750 | 1 629 500 | 159 772 | 412 | 3 228 000 | 2 127 000 | 1 101 000 | 5 3/4 | 9 1/2 | 7,73 | 3 7/8 | 5 3/4 | 4,71 |
| 1845 | 2 394 503 | 389 000 | 2 083 700 | 98 420 | 415 | 3 575 000 | 2 356 000 | 1 219 000 | 5 | 6 3/4 | 5,63 | 3 | 4 3/8 | 3,92 |
| 1846 | 2 100 537 | 422 600 | 1 666 700 | 107 122 | 411 | 2 945 000 | 2 323 000 | 622 000 | 7 | 9 1/2 | 7,87 | 4 | 7 | 4,80 |
| 1847 | 1 778 651 | 428 000 | 1 241 200 | 214 837 | 431 | 2 336 000 | 1 745 000 | 591 000 | 8 1/2 | 13 3/4 | 11,21 | 4 3/8 | 7 1/8 | 6,03 |
| 1848 | 2 439 786 | 616 044 | 1 858 000 | 171 468 | 417 | 2 744 000 | 2 159 000 | 585 000 | 6 | 13 | 8,03 | 3 | 4 7/8 | 3,93 |
| 1849 | 2 866 938 | 642 485 | 2 228 000 | 154 753 | 436 | 3 123 000 | 2 477 000 | 646 000 | 5 7/8 | 10 5/8 | 7,55 | 4 | 6 3/8 | 4,09 |
| 1850 | 2 333 718 | 613 498 | 1 590 200 | 167 930 | 429 | 3 075 000 | 2 451 000 | 624 000 | 10 | 13 7/8 | 12,34 | 5 7/8 | 7 7/8 | 7,10 |
| 1851 | 2 454 442 | 485 614 | 1 988 710 | 128 304 | 416 | 3 207 000 | 2 618 000 | 589 000 | 8 3/4 | 15 | 12,14 | 4 1/2 | 7 5/8 | 5,51 |
| 1852 | 3 126 310 | 689 603 | 2 443 646 | 91 176 | 428 | 3 844 000 | 3 112 000 | 732 000 | 8 1/2 | 11 3/8 | 9,50 | 4 5/8 | 5 3/4 | 5,05 |
| 1853 | 3 416 214 | 803 725 | 2 528 400 | 175 643 | 438 | 3 837 000 | 3 013 000 | 824 000 | 9 3/4 | 11 3/4 | 11,02 | 5 3/4 | 6 1/2 | 5,54 |
| 1854 | 3 074 979 | 737 236 | 2 319 148 | 135 603 | 430 | 3 884 000 | 3 116 000 | 768 000 | 10 | 11 3/4 | 10,97 | 4 13/16 | 6 | 5,31 |
| 1855 | 2 982 634 | 706 417 | 2 244 209 | 143 336 | 434 | 3 903 000 | 3 316 000 | 587 000 | 8 1/2 | 13 | 10,39 | 4 7/8 | 6 3/8 | 5,60 |
| 1856 | 3 635 557 | 777 739 | 2 954 606 | 64 171 | 420 | 4 252 000 | 3 813 000 | 439 000 | 9 | 11 5/8 | 10,30 | 5 3/8 | 6 7/8 | 6,22 |
| 1857 | 3 093 737 | 819 936 | 2 252 657 | 49 258 | 444 | 3 810 000 | 3 184 000 | 626 000 | 11 5/8 | 15 3/4 | 13,51 | 5 1/2 | 9 1/8 | 7,73 |
| 1858 | 3 257 339 | 595 562 | 2 590 455 | 102 926 | 442 | 4 181 000 | 3 624 000 | 557 000 | 8 7/8 | 15 7/4 | 12,23 | 6 13/16 | 7 3/8 | 6,91 |
| 1859 | 4 018 914 | 927 651 | 3 021 403 | 149 237 | 447 | 4 410 000 | 3 839 000 | 571 000 | 11 | 13 3/8 | 12,08 | 6 | 7 1/8 | 6,68 |
| 1860 | 4 861 292 | 978 043 | 3 774 173 | 227 708 | 461 | 5 103 000 | 4 321 000 | 782 000 | 10 1/2 | 11 3/4 | 11 | 5 1/2 | 7 1/8 | 5,97 |
| 1861 | 3 849 469 | 843 740 | 3 127 568 | 83 187 | 477 | 3 036 000 | 3 041 000 | 789 000 | 10 | 22 | 13,01 | 6 1/2 | 11 5/8 | 8,50 |
| 1862 | 4 500 000 | 370 000 | 644 936 | — | 477 | 2 427 000 | 1 993 000 | 368 000 | 20 | 51 1/2 | 31,29 | 12 1/4 | 29 | 18,37 |

W a g e n f u r B e i t t a n d e l s a r t i k e l u n d i h r e P r e i s e .

Stagfa-Genn, Welthandelsartikel und ihre Preise.

16

1858. England beabfichtigt Gründung großer Pflanzungen in Indien.

1862. Durch den im April 1861 ausgebrochenen Bürgerkrieg große Baumwollnot bis 1866. — Beileuerung der Baumwolle.

1841. Depression in Manchester.

1847. Großer Raupenföhen.

1852. Vermehrte Baumwollpflanzungen.

1857. Großföhen. Finanzjelle Panik.

Tabelle XXII (Fortsetzung).

| Jahr | Vorrat und Konsum in Ballen | | | | | Preis pro Pfund | | | |
|------|-----------------------------|-----------|-----------|-------------|--------------------------------|-----------------|-----------|-------------|--|
| | Vereinigte Staaten | | | Europa | | New York | | Liverpool | |
| | Ernte | Konsum | Ausfuhr | Restbestand | Reinengewicht der Ballen Pfund | Einfuhr ufm. | Konsum | Restbestand | |
| | | | | | | | | | |
| 1863 | 1 600 000 | 288 000 | 10 898 | — | 477 | 2 436 000 | 2 146 000 | 250 000 | |
| 1864 | 450 000 | 220 000 | 27 053 | — | 477 | 3 181 000 | 2 588 000 | 563 000 | |
| 1865 | 300 000 | 345 000 | 24 787 | — | 477 | 3 415 000 | 3 055 000 | 347 000 | |
| 1866 | 2 269 316 | 666 100 | 1 554 664 | 283 692 | 441 | 5 078 000 | 3 935 000 | 1 143 000 | |
| 1867 | 2 097 254 | 770 030 | 1 557 054 | 80 296 | 444 | 5 239 000 | 4 147 000 | 1 092 000 | |
| 1868 | 2 519 554 | 906 636 | 1 655 816 | 37 398 | 445 | 5 218 000 | 4 604 000 | 614 000 | |
| 1869 | 2 366 467 | 926 374 | 1 465 880 | 21 160 | 444 | 5 086 000 | 4 503 000 | 583 000 | |
| 1870 | 3 122 551 | 865 160 | 2 206 480 | 65 325 | 440 | 5 146 000 | 4 887 000 | 759 000 | |
| 1871 | 4 552 317 | 1 100 196 | 3 169 009 | 144 290 | 442 | 6 029 000 | 5 268 000 | 760 000 | |
| 1872 | 2 974 351 | 1 237 330 | 1 957 314 | 59 287 | 443 | 6 517 000 | 5 418 000 | 1 099 000 | |
| 1873 | 3 930 508 | 1 201 127 | 2 679 986 | 104 782 | 444 | 6 353 000 | 5 302 000 | 1 051 000 | |
| 1874 | 4 170 388 | 1 305 943 | 2 840 981 | 124 795 | 444 | 6 696 000 | 5 611 000 | 1 085 000 | |

1868. Aufhebung der Steuer.

1870. Deutsch-französischer Krieg.

Preis: Nach dem Bürgerkrieg neuer Geschäftsgang im Manchester-Distrit von 1867—1869. In diesem Jahre Steigen infolge geringer Vorräte.

1871. Günstiges Baumwolljahr.

1872. Große Regenfälle.

1873. Finanzielle Panik in Amerika und Europa. Reduktion der Pflanzungen.

1874. Zunahme der Pflanzungen.

| | | | | | | | | | | | | | | |
|------|-----------|-----------|-----------|---------|-----|-----------|-----------|-----------|---------------------------------|--------------------------------|-------|---------------------------------|---------------------------------|------|
| 1875 | 3 832 991 | 1 193 005 | 2 684 708 | 74 411 | 440 | 6 610 000 | 5 561 000 | 1 048 000 | 14 ¹ / ₂ | 17 ¹ / ₈ | 15,00 | 7 | 8 | 7,67 |
| 1876 | 4 632 313 | 1 351 870 | 3 234 244 | 130 041 | 444 | 6 569 000 | 5 658 000 | 911 000 | 11 ³ / ₄ | 14 ⁵ / ₈ | 13,00 | 5 ³ / ₄ | 7 ¹ / ₈ | 6,61 |
| 1877 | 4 474 069 | 1 428 013 | 3 030 835 | 130 493 | 440 | 5 781 000 | 5 126 000 | 655 000 | 10 ⁷ / ₈ | 13 ¹ / ₄ | 11,73 | 5 ³ / ₄ | 7 ³ / ₁₆ | 6,29 |
| 1878 | 4 773 865 | 1 439 022 | 3 360 254 | 45 784 | 450 | 5 571 000 | 5 038 000 | 513 000 | 10 ⁵ / ₈ | 12 ¹ / ₈ | 11,28 | 5 ¹³ / ₁₆ | 6 ³ / ₄ | 6,31 |
| 1879 | 5 074 155 | 1 558 329 | 3 481 004 | 65 948 | 447 | 5 938 000 | 5 295 000 | 644 000 | 8 ³ / ₄ | 13 ¹ / ₈ | 10,83 | 4 ⁷ / ₈ | 7 ⁵ / ₁₆ | 6,16 |
| 1880 | 5 761 252 | 1 789 978 | 3 885 003 | 141 418 | 454 | 6 430 000 | 5 758 000 | 671 000 | 10 ¹ / ₂ | 13 ¹ / ₄ | 12,02 | 6 ⁷ / ₁₆ | 7 ¹ / ₂ | 6,94 |
| 1881 | 6 605 750 | 1 938 937 | 4 589 346 | 218 043 | 460 | 6 954 000 | 6 215 000 | 739 000 | 10 ¹ / ₂ | 13 | 11,34 | 5 ³ / ₄ | 7 ¹ / ₁₆ | 6,48 |
| 1882 | 5 456 048 | 1 964 535 | 3 582 622 | 124 232 | 450 | 7 374 000 | 6 352 000 | 992 000 | 11 ¹ / ₂ | 13 | 12,16 | 6 ³ / ₈ | 7 ¹ / ₄ | 6,70 |
| 1883 | 6 949 756 | 2 073 096 | 4 766 597 | 237 117 | 470 | 7 921 000 | 6 915 000 | 1 007 000 | 10 | 12 ⁷ / ₈ | 10,63 | 5 ³ / ₈ | 6 ¹³ / ₁₆ | 5,90 |
| 1884 | 5 713 200 | 1 876 683 | 3 916 581 | 116 190 | 462 | 7 671 000 | 6 675 000 | 996 000 | 9 | 10 | 10,64 | 5 ³ / ₄ | 6 ⁷ / ₁₆ | 6,03 |
| 1885 | 5 706 165 | 1 753 125 | 3 947 972 | 132 421 | 460 | 6 647 000 | 5 831 000 | 816 000 | 9,7 | 10,7 | 10,54 | 5 ⁷ / ₁₆ | 6 ¹ / ₈ | 5,76 |
| 1886 | 6 575 691 | 2 162 544 | 4 336 203 | 178 026 | 463 | 7 333 000 | 6 391 000 | 942 000 | 9 ¹ / ₈ | 10 | 9,44 | 4 ¹¹ / ₁₆ | 5 ⁹ / ₁₆ | 5,14 |
| 1887 | 6 505 087 | 2 111 532 | 4 445 302 | 86 269 | 464 | 8 266 000 | 7 331 000 | 935 000 | 9 ¹ / ₈ | 11 ³ / ₈ | 10,25 | 5 ¹ / ₁₆ | 6 | 5,42 |
| 1888 | 7 046 833 | 2 257 247 | 4 627 502 | 180 062 | 467 | 7 395 000 | 6 527 000 | 868 000 | 9 ¹ / ₂ | 11 | 10,27 | 5 ¹ / ₈ | 6 | 5,51 |
| 1889 | 6 938 290 | 2 314 091 | 4 742 347 | 65 624 | 477 | 8 433 000 | 7 142 000 | 1 291 000 | 9 ¹¹ / ₁₆ | 11 ¹ / ₂ | 10,71 | 5 ³ / ₈ | 6 ³ / ₄ | 5,73 |
| 1890 | 7 311 322 | 2 390 959 | 4 906 627 | 75 195 | 478 | 8 949 000 | 7 565 000 | 1 384 000 | 10 ¹ / ₄ | 12 ⁷ / ₈ | 11,53 | 5 ⁹ / ₁₆ | 6 ¹¹ / ₁₆ | 5,97 |
| 1891 | 8 652 597 | 2 632 023 | 5 847 191 | 215 692 | 473 | 9 402 000 | 7 455 000 | 1 947 000 | 7 ¹⁵ / ₁₆ | 10 ⁵ / ₈ | 9,03 | 4 ⁷ / ₁₆ | 5 ³ / ₄ | 4,94 |
| 1892 | 9 035 379 | 2 876 846 | 5 933 437 | 421 104 | 473 | 8 635 000 | 6 382 000 | 2 253 000 | 6 ¹¹ / ₁₆ | 8 ³ / ₄ | 7,64 | 3 ⁹ / ₁₆ | 4 ¹³ / ₁₆ | 4,18 |
| 1893 | 6 700 365 | 2 431 134 | 4 445 338 | 237 411 | 475 | 8 081 000 | 6 118 000 | 1 963 000 | 7 ⁹ / ₁₆ | 10 | 8,24 | 4 ³ / ₃₂ | 5 ³ / ₈ | 4,57 |
| 1894 | 7 549 817 | 2 319 688 | 5 287 887 | 180 912 | 474 | 8 475 000 | 6 643 000 | 1 832 000 | 6 ⁷ / ₈ | 8 ⁹ / ₁₆ | 7,67 | 3 ²⁵ / ₃₂ | 4 ³ / ₄ | 4,23 |
| 1895 | 9 476 435 | 2 704 153 | 6 614 619 | 405 519 | — | 9 397 000 | 6 903 000 | 2 484 000 | 5 ⁹ / ₁₆ | 7 ³ / ₈ | 6,26 | 2 ³¹ / ₃₂ | 3 ²⁹ / ₃₂ | 3,34 |

1884. Überfluß an verarbeiteter Baumwolle.

1886. Reiche Ernte.

1888. Große Ausfuhr nach Deutsch-Ostafrika.

1891. Vermehrte Pflanzungen.

1892. Vermehrte Pflanzungen und reiche Ernte.

1893. Reduktion der Pflanzungen, Finanzpanik, Streik.

1894. Sehr vermehrte Pflanzungen.

1876. Verheerung der Anbaumethode.

1877. Kriegsbetrohung in Europa. Öffnung chinesischer Häfen für den Handel.

1878. Streik in England.

1879. Überall große Depression in allen Getreidezweigen.

1881. Bisher reichste Ernte.

1882. Schäden durch Dürre, Überschwemmungen und Raupen.

1883. Große Ernte.

Tabelle XXIV.

Offizielle Berichte über den Stand der Baumwollernte,
herausgegeben vom United States Agricultural Departement.
In Prozenten, 100 als Normalstand angenommen.
Nach einer Tabelle aus Burfett und Hamilton Poe, deutsch von C. Heine, "Die Baumwolle".

| Jahr und Monat | Virginia | Nordcarolina | Gülfarolina | Georgia | Florida | Alabama | Mississippi | Louisiana | Kansas | Arkansas | Kentucky | Missouri | Oklahoma | Indianer-Territorium | Durchschnitt |
|---------------------|----------|--------------|-------------|---------|---------|---------|-------------|-----------|--------|----------|----------|----------|----------|----------------------|--------------|
| 1905 | | | | | | | | | | | | | | | |
| Juni | 87 | 83 | 78 | 84 | 88 | 87 | 73 | 73 | 69 | 73 | 87 | 84 | 88 | 81 | 77,2 |
| Juli | 87 | 82 | 78 | 82 | 87 | 83 | 72 | 73 | 72 | 75 | 86 | 86 | 83 | 79 | 77,0 |
| August | 78 | 80 | 79 | 82 | 85 | 79 | 69 | 66 | 71 | 68 | 80 | 85 | 83 | 82 | 74,9 |
| September | 76 | 76 | 75 | 77 | 77 | 70 | 68 | 62 | 70 | 72 | 81 | 86 | 82 | 80 | 72,1 |
| Oktober | 77 | 77 | 74 | 76 | 76 | 70 | 68 | 59 | 69 | 72 | 79 | 81 | 80 | 78 | 71,2 |
| 1904 | | | | | | | | | | | | | | | |
| Juni | 82 | 84 | 81 | 78 | 88 | 80 | 85 | 86 | 84 | 84 | 85 | 82 | 93 | 90 | 83,0 |
| Juli | 87 | 90 | 88 | 85 | 92 | 85 | 89 | 90 | 89 | 90 | 89 | 89 | 92 | 87 | 88,0 |
| August | 90 | 93 | 91 | 91 | 94 | 90 | 92 | 95 | 91 | 93 | 92 | 90 | 95 | 91 | 91,6 |
| September | 88 | 88 | 87 | 86 | 88 | 84 | 87 | 87 | 77 | 88 | 88 | 87 | 96 | 89 | 84,1 |
| Oktober | 82 | 82 | 81 | 78 | 82 | 76 | 77 | 78 | 69 | 77 | 76 | 82 | 85 | 83 | 75,8 |
| 1903 | | | | | | | | | | | | | | | |
| Juni | 72 | 74 | 76 | 75 | 81 | 73 | 78 | 76 | 70 | 76 | 83 | 83 | 72 | 76 | 74,1 |
| Juli | 76 | 75 | 74 | 75 | 84 | 76 | 81 | 80 | 79 | 73 | 80 | 74 | 67 | 73 | 77,1 |
| August | 76 | 78 | 76 | 77 | 85 | 79 | 83 | 84 | 82 | 76 | 82 | 78 | 69 | 75 | 78,7 |
| September | 86 | 83 | 80 | 81 | 83 | 84 | 87 | 86 | 76 | 81 | 91 | 81 | 81 | 75 | 81,2 |
| Oktober | 77 | 74 | 70 | 68 | 70 | 68 | 69 | 71 | 54 | 9 | 71 | 74 | 71 | 72 | 65,1 |

Tafel. XXIII.

Gesamtpreis in Bremen.
Bidding Uppland, 30t pro 100 kg.

