

Welthandelsartikel und ihre Preise

Eine Studie zur Preisbewegung und Preisbildung

Der Zucker, der Kaffee und die Baumwolle

Von
Clara Ratzka-Ernst



Duncker & Humblot *reprints*

Welthandelsartikel und ihre Preise.

— — — — —

Welthandelsartikel und ihre Preise.

Eine Studie zur Preisbewegung und
Preisbildung.

Der Zucker, der Kaffee und die Baumwolle.

Von

Dr. Clara Ražka-Ernst.



Verlag von Duncker & Humblot.
München und Leipzig 1912.

Alle Rechte vorbehalten.

**Altenburg S.-A.
Pfefferliche Hofbuchdruckerei
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 Welthandelswaren 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, daß Herauswachsen 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 aufzusezen, 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 einzige dastehende Geschichte des Zuckers von E. von Lippmann, 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 festgefügten 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 Hausse- und Baissefliessen, 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 Petroleum 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 zustande kommen, 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 Handelsereignisse 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 Warenklassen 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, Zuckerluxus, Zuckersteuer. — Die Zuckerindustrie in Ägypten. Zuckermobil. — Der Zucker in Europa: Sizilien und Spanien. — Der Zucker in China. — Weitere Verbreitung des Zuckers. Zucker als Welthandelsware. Eingang des Zuckers in Mitteleuropa über Venetien. — Verbreitung der Kenntnis des Zuckers und der Zuckerindustrie durch die Kreuzfahrten. Zucker in Frankreich. — Zuckerpreise in England (1259—1702). — Die wichtigsten Zuckerproduktionsländer und ihr Handel mit Europa. — Verbreitung des Zuckers in Europa. Luxus. 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 Zuckergesetzgebung 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	58

Der Kaffee.

Erster Teil. Geschichtliches	58
1. Die Heimat des Kaffees	58
2. Der Kaffee im Orient	59
Der Kaffee in Arabien. — Die Gründung Mochtas als Handelsplatz für Kaffee. — Der Kaffeehandel Mochtas. — 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. Kaffeeluxus. — Der Kaffee in Holland.	
4. Der Kaffee in Deutschland	69
5. Die Besteuerung des Kaffees in Deutschland. Kaffeeverbot, Kaffeemonopol, Kaffeesurrogate, Kaffeekonsum	70
Zweiter Teil.	73
1. Die Kaffeplantagen 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) Brasiliens Bedeutung als Kaffeeland. Geschichtliches. Brasiliens vorzügliche Vorbedingungen zur Kaffeekultur. Raubbau. Export.	82
b) Arbeiterverhältnisse, Lage der Pflanzer, Kolonisation	85
c) Die Produktionskosten des Kaffees	89
2. Die Kaffeeverarbeitung	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-Asher	96
2. Hamburgs Kaffeehandel in der Neuzeit.	
Der Kaffeeterminmarkt	104
3. Kaffeestatistik	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	116
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 Entfarnen, 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. Schluswort über Terminhandel und Spekulation	185
Vierter Teil.	189
1. Die Organisation der Pflanzer.	189
2. Die Lagerhausgesellschaften	191
3. Die Organisation der Spinner und Weber	191
Theoretisches Schluswort	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. Bahrbörrer, „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. Birschel, „Die Bedeutung der Brüsseler Zucker-Konvention für Deutschland“, Berlin 1909.
- H. Claassen und B. Barth, „Die Zuckerfabrikation“, Leipzig 1905.
- J. W. Dieterici, „Statistische Übersicht der wichtigsten Gegenstände des Verkehrs und Verbrauchs im preußischen Staat und im deutschen Zollverband“, Berlin 1838, mit fünf Fortschreibungen, 1841—1857.
- A. Ebering, „Die Magdeburger Zuckerbörse seit 1896“, Berlin 1902.
- E. Glanz, „Die Verarbeitungskosten und die Bewertung der Zuckerrüben in Deutschland.“ Zeitschrift des Vereins der deutschen Zuckerindustrie, Bd. 50, 52, 53, 55 und 57.
- O. Jöhlinger, „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. Päsche, „Die Zuckerproduktion der Welt“, Leipzig 1905.
- O. Pilet, „Der Zuckerhandel“. Teubners Handbücher für Handel und Gewerbe, Leipzig 1905.
- M. Schippel, „Zuckerproduktion und Zuckerprämien“, Stuttgart 1903.
- M. Schippel, „Zuckerkrisis, 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.
- Denkschrift zur Brüsseler Zuckerkonvention 1902. In der Sammlung der Drucksachen 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 Rechnungsabschluß der Zuckerfabrik Culmsee in Culmsee für die 26. Kampagne 1907—1908.

Der Kaffee.

- A. Bahrdörffer, „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. Bibra, „Die narkotischen Genussmittel und der Mensch“, Nürnberg 1855.
- A. Brougier, „Der Kaffee, dessen Kultur und Handel, mit einem Anhang über den Terminhandel“, München 1889.
- F. 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 Fortschreibungen 1841—1857.
- J. Engelmann, „Geschichte des Handels und Weltverkehrs“, Leipzig 1899.
- Jos. 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, Kaffeekonserven und Kaffeeurrogate“, 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. Handelmann, „Geschichte von Brasilien“, Berlin 1860.
- H. Kurth, „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. F. 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-Engroshandel Hamburgs“, Heidelberg 1903.
- A. Soetbeer, „Beiträge und Materialien zur Beurteilung von Geld- und Bankfragen, mit besonderer Rücksicht auf Hamburg“, Hamburg 1855.
- R. Sonndorfer, „Die Technik des Welthandels“, Leipzig 1905.

- Tooke und Newmarch, „Die Geschichte und die Bestimmung der Preise“, Dresden 1858, 1859.
- A. Wieler, „Kaffee, Tee, Kacao“, in „Natur und Geisteswelt“, Bd. 132, Leipzig 1907.
- A. Wirminghaus, „Kaffee“. Elsters 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.
- L. Bein, „Die Industrie des sächsischen Vogtlandes“, 2. Teil, „Die Textilindustrie“, Leipzig 1884.
- Ch. W. Burkelt und Hamilton Poe, „Baumwolle“, übersetzt und bearbeitet von C. Heine, Leipzig 1908.
- G. Cohn, „Über das Börsenpiel“, Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, 19. Jahrg., Leipzig 1895.
- F. W. Dietterici, „Statistische Übersicht der wichtigsten Gegenstände des Verkehrs und Verbrauchs im preußischen Staat und im deutschen Zollverband“, Berlin 1838, mit fünf Fortsetzungen 1841—1857.
- F. O. Dilthey, „Die Geschichte der Niederrheinischen Baumwollindustrie“, Jena 1908.
- T. h. 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.
- C. J. Fuchs, „Der Warenterminhandel, seine Technik und volkswirtschaftliche Bedeutung“. Jahrbuch für Gesetzgebung und Verwaltung, Bd. XV, Leipzig 1891.
- C. J. Fuchs, „Die Organisation des Liverpooler Baumwollhandels in der Vergangenheit und Gegenwart“. Jahrb. f. G. u. B. 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 Oberlausitzische Baumwollindustrie und ihre Arbeiter“, Straßburg 1887.
- H. Heizmann, „Das Baumwolltermingeschäft und dessen Einfluß auf die Baumwollindustrie“. Schaffhausen 1907.
- R. Jannasch, „Die europäische Baumwollindustrie und deren Produktionsbedingungen“, Berlin 1882.
- E. v. Kühlmann, „Der Terminhandel in nordamerikanischer Baumwolle“, Leipzig 1909.
- W. Lohmüller, „Zur Entwicklung der Baumwollindustrie in Deutschland“. Abhandlungen des staatswissenschaftlichen Seminars zu Jena, herausgegeben von Prof. Dr. J. Piersdorff, Bd. III, Jena 1906.
- E. Nübling, „Ulms 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. Sonndorffer, „Die Technik des Welthandels“, Wien und Leipzig 1900.
- H. Sybel, „Die Baumwollindustrie“, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 105—108, Leipzig 1903.
- H. E. Thomann, „Baumwollspekulation“, Wirtschaftliche Publikationen der Zürcher Handelskammer, Jena 1908.
- J. H. 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.
- Sätzeungen 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 Schiffahrt, zehn Jahrgänge von 1895 bis 1905.
- „Neue Zürcher Zeitung“, Nr. 285, 286, Oktober 1909.

Theoretisches Schlüsselwort.

- 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.
- K. Diehl, „Die Entwicklung der Wert- und Preistheorie im 19. Jahrhundert“. Festschrift für Schmoller, 1. Teil, Leipzig 1908.
- J. Engelmann, „Geschichte des Handels und Weltverkehrs“, Leipzig 1884.
- L. B. W. v. Hermann, „Staatswirtschaftliche Untersuchungen“, München 1874.
- K. Knies, „Die nationalökonomische Lehre vom Wert“. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Tübingen 1855.
- K. Knies, „Das Geld“, Berlin 1885.
- W. Lexis, „Grenzen des im Wörterbuch der Volkswirtschaft“, 1906.
- E. Menger, „Grundzüge der Volkswirtschaftslehre“, Wien 1871, 1. Teil.
- John Stuart Mill, „Grundzüge 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, „Grundätze 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. Lippmann¹⁾ nimmt auf Grund eingehendster Forschungen an, daß die Erfindung näher dem 6. als dem 3. Jahrhundert n. Chr. liegen muß.

Mit der Pflanzung 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 geheiltes Heilmittel auftritt.

In dem umfangreichsten und vollständigsten Werk indischer Heilkunde, das unter Suśrutas 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 Edessa vertriebenen Nestorianer auf, die dort griechische Wissenschaft und Arzneikunde gepflegt hatten. Sie wandten sich hauptsächlich nach Gondisapur, und dessen Schule wurde

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

Raßla-Ernst, Welthandelsartikel und ihre Preise.

nun der Sammelplatz gelehrter Elemente und „eines der wichtigsten Bindeglieder für die Übermittelung 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 Gondisapür, 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 Rohrfaßtes muß, vorliegenden Berichten nach, um diese Zeit schon allgemein bekannt gewesen sein.

Die wichtigste Erzeugungsstätte des Zuckers war die Provinz Mekrân am persischen Meerbusen, und Ibn-Hauka (902—968) berichtet bereits: „Mekrân erzeugt Faniid, eine süße Paste oder Zuckerkuchen, und führt ihn in die ganze Welt aus“, und an anderer Stelle: „Zu Hardan in Mekrân gibt es viele Palmen, Zuckerrohr und Faniid, und der meiste nach anderen Gegenden ausgeführte Faniidzucker kommt dort her, einiger aber wird auch aus Mâskân gebracht und aus Kazdâr (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 Gondisapür befruchtet und gefördert. Kremer sagt in seiner „Kulturgeschichte des Orients unter den Chaliften“ (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 Chafistân“.

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 Regelform des Zuckers ist persischen Ursprungs.

¹⁾ v. Lippmann. S. 93.

²⁾ v. Lippmann. S. 98.

Wie die Perse, so empfingen auch die Araber, und zwar in der Zeit, die Mohameds Aufreten unmittelbar vorherging, medizinische Lehren aus Indien, ja Mohamed selbst soll den Umgang eines arabischen Arztes gesehogen 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 Großerer fiel, lernten diese das Zuckerrohr kennen, und der Kalif Omar hatte so viel Bewunderung und Verständnis für die überlegene Kultur der Perse, daß er nach der Einnahme von Chüsistān (638—40) und Ahvāz 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 Moaviah (661—680) war es Sitte des Hofs, in Leckereien aller Art zu schwelgen.

Die Zuckerrohrplantagen von Susiana waren hochberühmt und die Zuckersfabriken und Raffinerien von Ahvāz beherrschten die Märkte ganz Asiens.

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

Der Anbau des Zuckerrohres dehnte sich immer mehr aus. Ištachri (um 950) berichtet im „Buch der Länder“: „Von Afker-Mokrām bis Ahvāz bin ich am Flusse Meserkām hinabgefahren; . . . von seinem Wasser geht nichts verloren, jeder Tropfen dient zur Bewässerung der Zuckerrohrfelder . . . denn in diesen großen Distriften gibt es keinen Ort, wo nicht Zuckerrohr wächst, Zucker erzeugt und nach Afker-Mokrām 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 erscheinen die Seehandelsstädte Bassora und Sirāf, letzteres als Zwischenhandelsplatz für den indo-chinesischen Verkehr.

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

Durch die Araber wurde das Zuckerrohr in Unter-Ägypten bekannt

1 *

und nach der völligen Eroberung Ägyptens führten die Araber die Zucker-Industrie als wirksamstes Mittel, große Steuererträge 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 Randsfabrikation, 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.

Ibn-al-Avân, der um das Jahr 1150 in Sevilla ein Buch über die Landwirtschaft, „Kitab-el-Fellâha“, verfaßte, gabi 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 mztr. 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 Verschwendungen 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 Taitsung (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 Tschanchau-fu, bei dem Zuckerüberschluß 3 Pfund und 8 Unzen für weniger als einen halben Soldo (etwa 20 Pf. 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 Benedig, 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

Benedig aus, das im Jahre 991 den ersten Zucker aus Syrien und Ägypten einföhrte, 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 Innung 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 Madeira-zucker erklären. Dann stieg der Preis infolge des Ausfalls der ägyptischen Produktion. In der Mitte des 16. Jahrhunderts hätte durch Amerikas Einföhr 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 Klassenhaß, 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 Benediks könnte eine Geschichte der Preise des alten Levantehandels gezogen werden und zugleich eine Geschichte der Preise in den reichen und regnsamen süddeutschen Städten, für die Benedig schon im 10. und 11. Jahrhundert ein hochbedeutsamer Handelsplatz war.

Cyprn und Ägypten waren neben Syrien die Hauptproduktionsländer für den Levantehandel, und besonders für den Zucker, doch war der Handel speziell mit Cyprn lange Zeit größeren Schwankungen unterworfen, da Benedig und Genua sich hier heiß bekämpften. Immerhin bestanden schon im Jahre 1391 feste Sätze für Verschiffungskosten von Brot- und Kristallzucker von Cyprn 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 Cyprn liegen statistische Zahlen aus dem Jahre 1500 vor, die der venezianische hohe Rat verlangte, nachdem Cyprn im Jahre 1489 Besitz der Republik geworden war.

Weit bedeutender noch als Cyprn 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 betrugen, und in Alexandria wurden die Waren in gleicher Weise weiter versteuert, nach Beschel 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 33½ % 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 Raffinerien errichtet, in denen — nach alten Berichten — zunächst eingekochte Füllmasse aus Cypern zu Feinzucker verarbeitet wurde; jedenfalls enthält ein Verzeichniß künst- und gewerbetreibender Venezianer — 28 724 Personen — aus dem Jahre 1473 bereits „raffinatori di zucchero“.

Daß ein derartiger Fortschritt auf die Zuckerpriise 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 lebhafte 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 Pf. 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 Zuckerpriise 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. Lippmann S. 413.

²⁾ Die Zuckerpriise 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 Preischwankungen sind zu dieser Zeit selbstverständlich.

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

	Jahr	Brotzucker gew. Hutzucker Mt.	Kandis Mt.
Damaskus.	um 1400	345,6	898,56
Sizilien.	1408	537,6	792
Ägypten	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	Innsbruck.	253
1513	Augsburg.	499
1515	Innsbruck.	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 entstanden riesige Zuckerplantagen, in denen Tausende von Negersklaven beschäftigt wurden, bis schließlich mit der besseren Kenntnis der westafrikanischen Küste und mit der Umschiffung des Kap der guten Hoffnung (1486), und Vasco de Gama's Landung im Hafen von Calicut

¹⁾ v. Lippmann S. 411/12.

²⁾ v. Lippmann 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 Venetien so hohe Preise hatten, daß dort häufig 60—100 Dukaten kostete, was in Calicut um einen Dukaten zu haben war¹⁾.

Die weiteren Erfolge der regen Portugiesen, die Eroberung von Aden, Ormus, Goa und Malakka (1506—1515) durch Almeida und Albuquerque, leiteten die Handelsmacht von Venetien 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 Venetiens Kolonien das gleiche Schicksal traf, da war Venetiens 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 Sklavenarbeit, der Sklavenhandel einher und unverhüllte, krasseste Geldgier. Durch die Großzuckerindustrie wurde der gewerbliche Neger-Sklavenhandel 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 Sklavenarbeit 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 Welser und Fugger standen mit Lissabon, der neuen Zentrale des Welthandels, in engen Beziehungen. Die Handelsgewinne, durch Verträge gesichert, waren außerordentlich groß.

¹⁾ v. Lippmann S. 253.

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

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

Die Seefracht war damals noch sehr hoch. Sie betrug von Benedig nach Antwerpen für einen Zentner Kristallzucker 18,75 Ml. nach heutigem Werte, und mit der Feinheit der Ware stieg der Frachtpreis bis zu 40, und auf dem Landwege bis zu 50 Ml.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 Taraabshläge, die Wiegegelder, die Verpackungskosten, Tragelöhne usw., welche sowohl den Grundpreis, als auch die Hauptsumme der Versandkosten oft in sehr erheblicher Weise beeinflußten“. v. Lippmann S. 413.

In der zweiten Hälfte des 16. Jahrhunderts kostete:

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

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

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

in Madeira	122,8 Ml.
in Antwerpen	184,3 "
in Nürnberg	281,6 "
in Benedig	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 Gewichtsdifferenz	2 " 11 "
1 Zentner Zucker kostete in Nürnberg	16 fl 10 sh
Verpackung, Maut und Fuhrlohn bis Porto	2 " 10 "
Fracht von Porto bis Benedig, Provinz- und Eingangszoll	10 " 4 "
1 Zentner Zucker kostete in Benedig	29 fl 4 sh
29 fl 4 sh = 21 ^{3/4} Dukaten = etwa 496 Ml. *)	

*) v. Lippmann S. 414/15. — Hier ist v. Lippmann, der 377 Ml. angibt, ein kleiner Rechenfehler unterlaufen; wenn 10 fl 16 sh in Gold heutigen 184,3 Ml. entsprechen, dann können 29 fl 4 sh nicht 377 Ml. sein, sondern müssen annähernd 496 Ml. 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. Kriegswirren und sinnloses Zerstören, Sklavenmangel und Sklavenaufstände, Mischwirtschaft der Groberer, 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 Pflanzer gegen die Landesangehörigen 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 Preissenkung, bis 1791 der Sklavenaufstand 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 Erstehungspreis 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⁾

um 1640 „ Brasilien „	86,4 „
1791 „ Domingo „	52,8 „
um 1800 „ Kuba „	40—44 „
„ 1800 „ Veracruz „	54,4 „ ¹⁾

¹⁾ v. Lippmann. 415, 416.

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

Um einen Vergleich zu gewinnen, sind auch Zuckerpriise für Frankreich, den Elsäss und das Bistum Münster beigefügt worden.

Zuckerpriise für Frankreich

von 1451 bis 1620.

Priise 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		

Zuckerpriise für den Elsäss

von 1451 bis 1700

Priise 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		

Zuckerpriise 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 Kontinentalsperrre. Die Zuckerpreise sanken derart, daß die Grundbesitzer ihr Mastvieh mit Zucker fütterten. Nach Aufhebung der Sperrre schnellten die Preise sofort empor, um dann wieder normal zu werden.

In England kostete:

1811—1812	1 Ztr. Rohzucker	34 sh	1 Ztr. 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 Gestehungskosten 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.

Rehren 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 Benedigs Ruhm. Der beste Markt Benedigs war Deutschland gewesen. Regensburg, einst Sitz der Karolinger, unterhielt regelmäßige Handelsbeziehungen sowohl donauabwärts mit Konstantinopel, als besonders mit Benedig, 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. Vit“²⁾, 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 teureren 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 Zuckarfikanten Splitterber, 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 Splitterbers 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 Erstellungskosten (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 versandt hatte.

Durchgreifend änderten sich die Verhältnisse erst, als Hamburg und Bremen um 1783 mit eigenen Schiffen den überseelischen Handel aufnahmen. Die Zuckerausfuhr aus dem Hafen von Hamburg soll von 1795 bis 1798 durchschnittlich 380 000 Mztr. und 1799 sogar 490 000 Mztr. 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 Klein-gewerbetreibenden in „Raffinadeure“, solche, die nur Kandiszucker bereiteten, und in jene, die lediglich Sirup aus Schaum rein aufkochten. Häufig arbeiteten nur der Chemann 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 „Sirupköcher“ (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 Pf. Rohzucker erhobene Steuer schon bei der Ausfuhr von 50 Pf. Raffinade rückvergütet wurde, ein Umstand, der den Export gerade der geringeren Produkte sehr lohnend machte.

Die Zeit der Kontinentalsperre, der russische Zolltarif (1823) und die privilegierten preußischen Siedereien drückten die Hamburger Zucker-industrie 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 Ablauenlassen 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 Volkschichten hatte ihm vornehmlich das Auftreten und die schnelle Verbreitung von Kakao, Kaffee und Tee, als sehr begehrte Konsumartikel, verschafft. Gegen 1800 konsumierte nach v. Lippmann 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 Auftreten des Rübenzuckers immer mehr sank.

Ein Zentner Zucker kostete in Deutschland während der Kontinentalsperrre:

1811/12	in Hamburg	100—200	Thr.
1811	" Königsberg (Mehlis)	84 $\frac{1}{2}$	"
1812	" " " "	106 $\frac{1}{3}$	"
1810 Juli	" Frankfurt a. M. . .	110	"
1811 August	" " " .	122	"

Nach Wiedereröffnung der Schifffahrt:

1814	in Hamburg	48	Thr. 8 Gr.
1815	" " " . . .	36	" 5 "
1814	" Königsberg . . .	58 $\frac{2}{3}$	"
1815	" " " . . .	47 $\frac{2}{3}$	"
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 Thr.	1829 . . 31 $\frac{1}{2}$ Thr.
1823 . . 35 $\frac{2}{3}$ "	1830 . . 31 $\frac{1}{3}$ "
1824 . . 32 $\frac{1}{6}$ "	1831 . . 30 $\frac{1}{4}$ "
1825 . . 34 $\frac{7}{12}$ "	1832 . . 27 $\frac{2}{3}$ "
1826 . . 32 $\frac{1}{2}$ "	1833 . . 26 $\frac{1}{2}$ "
1827 . . 34 "	1834 . . 27 "
1828 . . 33 "	1835 . . 28 $\frac{1}{3}$ "

¹⁾ v. Lippmann. 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. Bd. 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 Misserfolgen, der diese Industrie ins Leben gerufen hat, Franz Karl Achard, 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. mitteilte, daß die Runkelrübe reinen Zucker in reichlicher Menge liefere, und er deutete sogar darauf hin, daß „dieses süße Salz“ in unseren Gegenden bereitstehen könne, „gerade so wie da, wo das Zuckerrohr wächst“. Achard 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 Misgeschick verfolgten Versuche endeten mit einem unbedeutenden Lehrinstitute auf dem Gute Cunern in Schlesien.

Im Jahre 1799 erschien Achards 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 Schutzzoll. 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 Niederkonkurrenzen 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 Raffinerien 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 erziehlich. Nun der starke künstliche Schutz fehlte, mußte die Technik die Scharte ausweichen, 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 Hecht im Karpfenteich, der die Industrie zu lebhafterem Vorwärtschreiten 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 Schutzzoll, um der heimischen Industrie die Deckung des Inlandsbedarfs zu sichern.

2. Die Zuckergesetzgebung und ihre Wirkungen. Zuckerkonferenzen.

Die Zuckergesetze, 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 Mf. 0,10 auf den Doppelzentner rohe Rüben; die Steuersätze steigerten sich, da der Zuckergehalt der Rübe dauernd künstlich gesteigert wurde. Sie betrugen 1844 Mf. 0,30, 1850 Mf. 0,60, 1853 Mf. 1,20, 1858 Mf. 1,50 und 1869 Mf. 1,60. Der Steuersatz von Mf. 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 Mf., Raffinade 20,00 Mf.

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 Mf. 8,50 resp. 10,65 herabgesetzt, weil auch die Rübensteuer auf die Hälfte des bisherigen Säges 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 Mf. 1,25 pro Doppelzentner Rohzucker von 90—98 % Zuckergehalt, Mf. 2,00 für Rands-, Brot- und Kristallzucker, sowie Zucker von mindestens 99,5% Polarisation, und Mf. 1,65 für alle übrigen festen Zucker gewährt. Die Säge 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 Mf. auf 20 Mf. pro Doppelzentner, ein. Die festen Ausfuhrzuschüsse betrugen nunmehr Mf. 2,50, Mf. 3,55 und Mf. 3,00 für die genannten Zuckersorten.

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

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 erfuhr, wird aus einer später folgenden größeren Tabelle ersichtlich sein, in der ein Überblick über die deutsche Rübenzuckerindustrie, die Zuckerpriize 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 Preissturz als der, den folgende Zahlen zeigen¹⁾. 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 90er Jahre, die zum größten Teil durch die schnelle Ausdehnung der deutschen Rübenzuckerindustrie bedingt wurde. Diese aber war nur eine Folge der schmerzen 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 fallen²⁾. Die Landwirte nahmen überstürzt ihre Zuflucht zum Rübenanbau, die Zuckerpreise 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 Mitleidenschaft 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 aufgelegt 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 Mittelpunkte 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 Duanegezege“¹⁾. Wie die Unternehmungen mit Dampfbetrieb

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 Tabelle¹⁾.

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 Zuckerfabrikation 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 Produktionskostenverminderung²⁾“. 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 Änderungen, die ersten derartigen Apparate in Deutschland aufgestellt (Zuckerfabrik Seelovitz 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 Abseitierung gestattet, nach Tooke und Newmarch-Asher

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 Vorjahr 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} ,	" 18 —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⁾

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 Zollsysteem begünstigt, erschwert den Absatz. Die Schlüßpreise waren pro Zentner:

Havanna, weiß . .	21 ^{5/8} M.
" 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.

Schlüßpreise 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. Ussher. Dresden 1862. Bd. II. S. 762.

²⁾ Tooke und Newmarch-Ussher. 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
			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 ^{5/6}		3 ^{1/4} —3 ^{3/8}
Melis, fein "	3 ^{1/4} —3 ^{3/8}		3 ^{1/4} —3 ^{3/8}
" mittel "	3 —3 ^{8/16}		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⁾
			Ultimo 1850
			sh

1851 war das Zuckergeschäft noch dauernd niedergedrückt. Die Einfuhr von tropischem Zucker belief sich auf ca. 39 Millionen Pfund, der zurückgebliebene Vorrat auf 14^{1/2}—15 Millionen Pfund. Die Hamburger Dampfzuckereien, 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 unruhigen.

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 ließen 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 Rübenernte 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⁾ Tooke und Newmarch-Asher. S. 772.

²⁾ Tooke und Newmarch-Asher. S. 779.

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

Schluspreise 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 ⁸ / 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.

Schluspreise 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
" mittl. m. "	3 ³ / ₈ —3 ¹ / ₂ "
" ord. fein ord. "	3 ³ / ₁₆ —3 ⁵ / ₁₆ "
Melis "	2 ³ / ₄ —3 ¹ / ₈ "

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

¹⁾ Cooke und Newmarch-Asher. S. 786.

¹⁾ Cooke 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 ⁸ / 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 ⁸ / 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 "
Melis	" 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 Eingangsölze 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-Asher. 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 Österreich. 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.

Havanna, 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
Pernambuco, 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-Asher. S. 804.

²⁾ Tooke und Newmarch-Asher. 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 voraufgehenden Periode der Überspekulation, der Spekulation mit ungedecktem Kredit, künstlich gesteigert worden, nach der Krise stöckte 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 Zuckerpriise 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 Zuckerpriise 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.

Schlüssepreise 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 innenwohnenden 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⁾ Cooke und Newmarch-Asher. 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 zufiel, 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 innerwohnenden 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 Haussbewegung, 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 Kostenerspartnisse 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⁾ Schucharts „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 Verschwendungen getrieben. Die alten Siedemeister, deren „Kunst“ des Kochens lange Zeit der Nimbus eines Geheimnisses umschwebte, waren der maschinentechnischen Seite der Zuckeraufbereitung noch weniger gewachsen gewesen, als den Ansprüchen neuzeitlicher Chemie; ein Aufbrüten 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, daß 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 Zuckeraufbereitungen. 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 Zuckeraufbereitungen durch Maschinenfabriken auch eine bekannte Erscheinung ist, die periodisch immer

¹⁾ Vergl. Tabelle S. 216—217.

Raizla-Ernst, Welthandelsartikel 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 Hektaren¹⁾:

	Deutschland	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 1/2 bis 3 Millionen Doppelzentner geschätzt. Die europäische Rübenerzeugung übertraf diesen Bedarf aber bei weitem; allein die deutsche Kampagne 1894/95 brachte gegen das Vorjahr einen Überschuß von rund 4 1/2 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 Ausfuhrprämie hatte zweierlei bewirkt: erstens eine große Steigerung der Produktion, besonders in der Herstellung raffinierter Zuckers, zweitens aber gab sie einen starken Anreiz und die Möglichkeit der Kartellbildung. Was einst als „überirdische Doktorfrage“ erschien, gehörte nun bereits zu den Alltagsscheinungen 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 Kontingenzzuschlag von 2,50 Mk. für 100 kg.

Vereinigungen der Zuckerindustrie zusammengeschmolzen wurden, und der bekannte zielsichere Organisator und Geschäftsführer des Zentralverbandes, H. F. Bueck, 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 Raffinerien. Die Rohzuckerfabriken verpflichteten sich, gegen Gewinnanteil, nur den kartellierten Raffinerien Rohmaterial zu verkaufen; die Art, wie dieser Gewinnanteil festgesetzt wurde, machte allerdings ein Zusammensehen der Rohzuckerfabriken und der Raffinerien auf die Dauer unmöglich. Das Syndikat der Raffinerien¹⁾ 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 Raffinerien, den Weißzuckerfabrikanten und den Melassefabrikanten, für den in Deutschland in Verkehr gesetzten Zucker, dem Syndikat der Raffinerien eingezahlt werden, die den Gesamtbetrag — die 10 % Zuschlag stellten den sogenannten Kartellnuzen dar — dem Syndikat der Rohzuckerfabriken überwiesen. Dieses verteilte den Kartellnuzen 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 6,80 Mk. pro 100 kg festgesetzt. Sank nun der Weltmarktpreis, und dieser spiegelte sich in den Magdeburger Notierungen, unter 18,70 Mk., so hatten die Raffinerien 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 Raffinerien war folgende: Zunächst mußte der Inlandspreis der Raffinade den Inlandrohzuckerpreis einschließlich des „Kartellnuzens“ decken, dann wurde pro 100 kg ein Aufschlag von 8 Mk. als Kosten der Raffinierung hinzugerechnet, dazu kam noch ein weiterer Kartellnuzen der Raffinerien 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 Raffinerien 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 Dritteln ihrer Erzeugung aufs Ausland angewiesen waren. Wie sehr das Zuckerkartell 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 Prämienunwesens gefunden werden sollte.

7. Die Brüsseler Konvention.

Die Industrien der in Frage kommenden Rübenzucker produzierenden Länder waren hinter den künstlichen Schutzmauern hinlänglich erstarzt, so daß kein Land die freie Preishbildung 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	Đz.
Amerika	25 105 000	"
Asien	8 830 800	"
Afrika	2 790 250	"
Australien	1 688 600	"
Summa: 106 845 000		Đz.
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	Đz.
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⁾:

	Rübenertrag	Zuckerertrag
	pro Hektar Doppelzentner	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 Prämienwesen, 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, gewäre. 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 Outiders 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 angegeschlossen, desgleichen die Schweiz (1. September 1906).

wenn nicht die Spekulation störend eingreift. Die Unruhigungen 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, anfingen 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 Rohzucker (Rendement 88 %) in den Jahren

1896/97—1902/03	19,49	Mt.
1903/04—1906/07	19,27	"

Die Londoner Preise waren:

1896/97—1902/03 . . .	18,17	Mt. pro 2 Cwt.
1903/04—1906/07 . . .	20,00	" " 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⁾ Weidner, „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 stark 9 Millionen Doppelzentner größer, als im Jahre vorher.

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

Im Jahre 1904/05 kamen wegen ungünstiger Rübenernte 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 absieht, ergibt sich ein Magdeburger Durchschnittspreis für die Jahre

1896/97—1902/03	von 20,18	Mf. 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	Mf. 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 Zuckerteuergesetz vom 6. Januar 1903 hob die Kontingentierung auf, entfernte die Betriebssteuer, und setzte die Verbrauchsabgaben von 20 Mf. pro Doppelzentner auf 14 Mf. herab.

Zu gleicher Zeit wurde, auf Einkommen der Zuckerindustriellen, das Süßstoffgesetz erlassen, nach dem die Fabrikation, die Einfuhr, das Teilen, Halten, 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 Zuckerpriise 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“. Bd. XXXIV. Nr. 2.

Dritter Teil.

Die Preisbildung der Gegenwart.

Der Preis einer Ware ist stets durch zweierlei begründet: erstens durch die der Ware innenwohnenden Werte, die mit dem Rohmaterial beginnen und sich fulminieren, 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 exakt 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 Gestaltungskosten 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 Schwemminne in der die ihnen anhängende Erde bereits zum großen Teil abgespült 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 Zuckerkfabrik 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 Diffusionssaft, Rohsaft, wird in Anwärtern 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 mittels 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 Zuckerkfabrik „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	18,96
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 Konserverierung	84,42	Pf.
Rübensteuer	40,00	"
Knochenföhle	0,46	"
Zuckerfäde	0,31	"
Beleuchtung	0,57	"
Ökonomie	0,22	¹⁾
Ödheue	6,25	"
Reisen und Diäten	0,28	"
Kohlen	15,07	"
Gehalt	0,205	"
Porto und Depeschen		²⁾
Assfuranz	0,77	"
Zinsen	0,93	"
Geschäftsuntkosten	0,61	"
Maschinenoöl	0,23	"
Kots	0,125	"
Filtertücher	0,128	"
Fabrikationsuntkosten	0,214	"
Kalf	0,332	"
Reparaturen	0,702	"
Abgaben	0,105	"
Summa	170,43	Pf.

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 Glanz¹⁾ 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 Mt.	1903/04 Mt.	1904/05 Mt.	1905/06 Mt.
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 einwirken²⁾. Die von Glanz untersuchten Fabriken liegen

¹⁾ Ernst Glanz, „Die Verarbeitungskosten und die Bewertung 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.

Fahr	Kaufpreis der Rüben pro 100 kg Mt.	Verarbeitungskosten einschl. Abschreibung pro 100 kg Mt.	Kosten f. Rohmaterial und Verarbeitung pro 100 kg Mt.
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 Pf.	2,76

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

Die Kosten für Rohmaterial und Verarbeitung von 1 Doppelzentner Rüben betrugen im Durchschnitt der Jahre 1897/98 bis 1905/06 2,76 Mt. 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 $2,76 \times 7,15 = 19,73$ Mt. Von diesem Preis ist der Durchschnittspreis der Melasse pro Doppelzentner 0,70 Mt. abzuziehen und eventuell 15—20 Pf. 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 Mt. niedriger veranschlagt werden, er beträgt nun 19,03 Mt.

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 Anbau- 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 Schnügeln (beides als Futtermittel) und eventuell dem Kalkschlamm; indirekt in der wesentlich besseren Qualität des Biehstandes, 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 Glanzschen Untersuchungen augenfällig ist, gibt es die verschiedensten Erklärungen. So vor allem der verschiedene Aussall 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	Sommerbedarf
überhaupt		
alten Dreifelderwirtschaft	712	262
Norfolk Fruchtwechselwirtschaft	1615	1199
Fruchtwechselwirtschaft mit starkem Rübenbau	3159	2608

Schon in den 40er 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. Wennleich 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. Claassen 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 Zuckersfabrikation, von den Direktoren Dr. Claassen-Dormagen und Dr. Barß-Braunschweig in der erwähnten Abhandlung über die Zuckersfabrikation hervorgehoben wird.

Die örtliche Lage einer Zuckersfabrik 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 Inlandsraffinerien verkauft, oder ob sie exportiert. Die in der Nähe von Raffinerien gelegenen Rübenzuckersfabriken, und solche, die durch Wasser-

¹⁾ Claassen und Barß: Die Zuckersfabrikation. S. 102.

wege einer günstigen 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 Barth-Braunschweig hatte von zwei in ihrer Leistungsfähigkeit sehr verschiedenen Raffinerieen in einer Kampagne die eine 112,7 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 Brot erfordert allein an Löhnen und Kohlen einen weit größeren Aufwand, als die von Granulated 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⁾ Cl. 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 Handelsfusancen, 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 Terminkontrakt 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 lebhafte 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,

find 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 70er und 80er Jahren hatten die einfachen Lieferungsgeschäfte 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 Association¹⁾.

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 eingerichtet²⁾, die sich der stürmischen Zeit auf dem Zuckermarkt 1889 nicht gewachsen zeigte. — Die Liquidationskasse wurde am 13. September 1889 nach dem Vorbild der Hamburger gegründet³⁾. 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 angestellt 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. Bahendorfer, „Der Zuckerterminhandel“, Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik. 3. Folge, Bd. III. Leipzig 1892. S. 600 ff.

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 Doppelkontrakt 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 Sonndorfer, „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 Börsenfirmen, ausführen lassen.

herbeigeführt hat, die die Preisbildung beeinflussen, wohl aber häufig 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 Markt-
lage 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 häufiger 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
angeschloßnen 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 Markttimmung und damit die
Preise hervorbringen.

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

Um 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 Preislinie 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 Bergliederung 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 Zahlungsstörung 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 Rübenzaat 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 lancierte Nachricht rein spekulativen Charakters von einer bedeutenden Anbaueinschränkung. Auch Frankreich und Belgien

¹⁾ Sonndorfer. 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 Stimmungswchsel.

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 Haussseparatistin 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 Klinke 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.

Haussé- 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 Ernterestultate und ein bedeutendes Plus an Zucker sieht, für das eine niedrige Preisbasis gewonnen werden müßte. Die Ernten waren aber noch nicht einmal in der Aussaat beendigt! 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 Haussé-Spekulation gelingen wird, die Engagements alter Ernte durchzuhalten, und wie die Ernte ausfallen wird.

Juli. Der letzte Ablieferungsstermin für alten Zucker, der Monat August, wird meist von den Haussiers für ihre Operationen außersehen. Die Haussépartei 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 versiegt 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 Galuzot kam. (Galuzot war Direktor des Modebazars „Le Printemps“). Seine Differenzen betrugen etwa 15 Millionen Frs. Der Zuckerkrach 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 Zuckerpriise nicht im Missverhältnis zu der Lage des Artikels standen. Andere Zuckerrfirmen, von denen zwei mit Galuzot eng liiert waren, mußten ebenfalls ihre Insolvenz erklären. Diese Ereignisse und fortgesetzte Realisationen führten eine wahre Panik herbei, und der Markt blieb ganzlich unempfindlich gegen sehr günstige Statistiken (amtliche deutsche Zulizifern).

September. Noch waren die Nachwehen des Falles Galuzot 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 Maiale 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 ursprünglichen Gediehens, 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 Kisher oder Kisheriya genannt wird; der Aufguß auf die geröstete Bohne wird auch mit Banniya bezeichnet.

E. von Bibra teilt mit, daß der Kaffee in Arabien Bun oder Kawi 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 Habesch 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 Bibra 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. Bibra. „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 Sheik Schädheli identisch sein, dem Schutzheiligen von Mochha und Patron aller Kaffeehirte, 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 Schiffsleute, die durch Winde an die Küste getrieben wurden, und dort einen sicheren Ankergrund fanden. Der fromme, damals wenig bekannte Sheik empfing seine Gäste mit echt arabischer Freundlichkeit und bewirtete sie mit einem Trank, dem er viele gute Eigenschaften zuschrieb. Es war der Kaffee. Indische Schiffsleute, die an die Küste verschlagen wurden, hielten ihn für eine wärmende, kräftigende Arznei, und erbaten vom Sheik Schädheli von diesem Trank für ihren erkrankten Kapitän. Der Eremit versprach die Heilung des Führers durch den Kaffeetrank und sein Gebet; er veranlaßte die Inder 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 Inder verbreiteten nunmehr, in ihre Heimat zurückgekehrt, die Erzählung von dem frommen Sheik, 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 Sheikhs 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. Bd. XII. Berlin 1846. S. 772/73.

³⁾ Die Ausfuhr von Kaffee nach Ostindien betrug im Jahre 1642 schon 83.540 Pfd. Ritter. Bd. XIII. S. 587.

säbig 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 Mochha¹⁾.

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. Lippmann der erklärte Mittelpunkt des arabischen Kaffeehandels gewesen sein²⁾, eine Nachricht, die auch Beer in seiner Geschichte des Welthandels bringt³⁾. 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 Kaufleute reisen häufig bis tief in das Land hinein, wo die Märkte abgehalten wurden⁴⁾.

Im Jahre 1495 soll die Sitte des Kaffeetrinkens nach Meffka gelangt sein, und im Jahre 1567 sah man dort⁵⁾ die erste Kaffeeepflanze.

Meffka stand damals unter der Herrschaft der Sultane in Ägypten. Nach Kairo selbst soll nach v. Lippmann 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 Kaffehäuser⁶⁾.

¹⁾ Ritter. Bd. XII. S. 778.

²⁾ v. Lippmann. S. 345.

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

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

⁵⁾ Ritter. Bd. XIII. S. 573.

⁶⁾ v. Lippmann, Geschichte des Zuckers". S. 345.

In Mekka, bald auch in Medina und in Kairo wurde der Kaffee-
trank zuerst von den Dermischen und Fakiren, und in frommen Ver-
sammlungen 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
Kaffeeschänken ein, und das Zuströmen unruhiger und arbeitscheuer
Elemente machte sie mit der Zeit zu Orten der Ausschweifung.

Das Weinverbot der Mohomedaner begünstigte die Einführung des
Kaffees, mehr aber noch eroberten die jährlichen, sehr ausgedehnten Wall-
fahrten dem Kaffeetrank 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 Kaffeetrank.

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

Der ägyptische Statthalter zu Mekka, Khair Beg, der den Kaffee-
trank noch nicht kannte, sah eines abends in einem Winkel der Moschee
die muntere Kaffeegesellschaft, und ließ sie hinausjagen, weil er ihren Trank
für berausgend, gegen das Gesetz des Koran verstörend hielt. Die
Doktoren und Radis 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 Hakimani,
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 verdammen den Kaffee,
der „das Gehirn störe und berausche wie Wein“¹⁾, es entstand eine große
Polemik über den Kaffee, die teils in Schriften, teils in öffentlichen Ver-
sammlungen geführt wurde, ja, Khair Beg ging so weit, den Kaffee-
verbrauch 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 verhakt,

¹⁾ Ritter XIII. S. 575.

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

wenn er nicht im Sultan von Ägypten 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 Kaffeelagen, gesteuert werden solle. Der Kaffee an sich sei gut, so sagten er und die Gelehrten Kairo's 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 Mecka und Medina, Kairo und Stambul setzten allerdings noch einige Male ein Kaffeeeverbot durch, so im Jahre 1525 in Medina, 1532 in Kairo, wo der Pöbel unter Anführung eines fanatischen Scheikhs die Kaffeehäuser stürmte, und 1542 in Stambul, wo gar eine fromme Haremsdame dem Sultan Soliman ein Verbot entlockte¹⁾²⁾.

Der Kaffeetrunk war nach der Eroberung Ägyptens, 1417, von Selim I. nach Konstantinopel gebracht worden³⁾, wo er sofort freudige Aufnahme fand⁴⁾. Schon im Jahre 1534 gab es in Konstantinopel öffentliche Kaffeehäuser, Kahva Khaneks. Im Jahre 1554⁵⁾ errichteten

¹⁾ Ritter. Bd. XIII. S. 576 bis 78 und E. v. Bibra, 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 Wein.

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, daß 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 Kassa wahrscheinlich ungetünftlich übernommene Wort, dem Worte für berauschende, die Lust hemmende Getränke überhaupt sehr ähnlich war.

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

³⁾ v. Lippmann. S. 345.

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

„Zu Damas, Aleppo und der Residenz Kairo
Hat sie die Runde gemacht mit großem Hallo:
Die Kaffeebohne, der Ambrosiaduft!
Beyor im Serail sie einzog, in der Bosporusluft.
Die Verführerin der Doktoren, der Radis, des Koran,
Zur Parteiung 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. Mest (d. i. der Trunkene) erlaubt war, Wein zu trinken.

⁵⁾ Ritter. S. 580.

zwei Männer aus Aleppo und Damaskus Kahwa Khaneks, die mit allen Nequemlichkeiten ausgestattet waren, und bald zum Sammelpunkt der gebildeten Welt wurden. Sie wurden als „Schulen der Weisheit“ gepriesen. Die Kahwa 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 Kaffeeausschank zu verhindern, sie ließen sich aber mit Geld abfinden, und man schlürste 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 Kahwa Khaneks für einige Zeit geschlossen wurden, bis ein noch stärkeres Argument sie wieder öffnete: die Geldgier der Groß-Bezire. Sie allein erteilten nun die Konzessionen zur Gröfzung der Kaffeehäuser, die ihnen täglich eine Abgabe von ein bis zwei Zechinen leisten mußten.

Diese Steuer durfte jedoch nicht — konsumentenfreundlicher als unsere heutige Kaffesteuer — 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 Balkhisch, und für die Haremssfrauen 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 bereiste, sagt in seiner „Reise in die Morgenländer“: „Unter anderm habens alda in Aleppo ein gut Getränk, welches sie hoch halten, Chaube genennet, das gar nahe wie Dinten so schwarz und in Gebresten, sonderlich des Magens sehr dienstlich. Dieses pflegens am Morgen früh auch an offenen Orten, vor jedermannlich, ohne alles Abscheulen zu trinken, aus irdenen und porcellanischen tiefen Schälein, so warm als sie's konnten erleiden, sezend oft an, tun aber kleinere Trünklein, und lassens gleich weiter, wie sie neben einander im Krayß sitzen, herumb gehen“. Ritter. Bd. XIII. S. 588.

³⁾ v. Bibra. S. 10.

betragen haben¹⁾. 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. Kaffeeergarten 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 Kaffeesorten genannt: 1. Scharji (der beste Kaffee), 2. Uddeini, 3. Matori, 4. Harrazu, 5. Habbat, 6. Haimi und 7. Schirazi²⁾.

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 Rastorte der Karawanen und die einsam gelegenen Herbergen Kaffeeschenken waren, die sogenannten Mokeijas. Allein der Hafen von Mekka, Dschidda, besaß 27 Kaffehäuser, 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 Kaffegenuss ganz unmäßig.

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

2) Ritter. Bd. XIII. S. 547.

3) „Der orientalische Kaffeetrunk ist sehr stark; man brennt die Bohnen; so wie sie erkaltet, wird sie in Mörser sein zerstoßen, in eine Kanne getan, kochend Wasser darauf gegossen. Dann wird die Kaffeekanne von Blech glühend gemacht, der Brei fortwährend mit einem kleinen Löffel 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 vorgedrungen.

3. Der Kaffee im Oktident.

Der Kaffee hat verhältnismäßig spät den Weg zum Oktident 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 Berulam 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, Beslingius, in den Noten 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 Berulam 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. Lippmann. S. 346.

²⁾ v. Bibra. S. 10/11.

³⁾ Ritter. Bd. XIII. S. 591.

⁴⁾ v. Lippmann. S. 346.

⁵⁾ Ritter. Bd. XIII. S. 593.

⁶⁾ v. Lippmann. 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 obenerwähnte 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 verkaufliche Ware eingeführt²⁾, und Ritter teilt mit, daß die Marseiller Drogisten bald nicht genug von der so beliebten Ware hätten anschaffen können, zumal auch die Lyoner zunächst von ihnen bezogen, bis diese dann ihre eigenen Bezugssquellen 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 Unregung 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 ausgeschenkt.

Im Jahre 1671 eröffneten der Griech 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. Bd. XIII. S. 594.

plötzliche große Nachfrage sehr stark. Marseille war noch die einzige Einkaufsstelle. Man bezahlte 140 Frs. für 1 Pf. 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 Konfekten, Likören, Syrupen, Tabletten und dergl. mehr, ja man schnupfte ihn sogar²⁾. Die Kaffeeimport 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—1^{1/2} 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 Jemen in Verbindung stand. Sie verkaufte den Kaffee jedoch in großen Massen an die Mohamedaner 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 Kaffeeplantagen 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. Stuttg. 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 Rüß 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 Biersuppe . . . 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. Vibra. 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 3 555 877 Pf. nach England aus; die Ausfuhr von Mocha nach Holland war auf 12 368 Pf. herabgesunken³⁾.

Zu Anfang des 18. Jahrhunderts (nach Bibra 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 Schiffsfähnrich Des Clieus für Martinique mitgegeben wurde. Trotz vieler Fährnisse soll Des Clieus 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 marktschreierischer 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 Hofapotheke aufgeführt, und 1696 wird er in der Erfurter Apothekentaxe 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, A. G. d. W. Bd. II. S. 95.

⁴⁾ Ritter. Bd. XIII. S. 595.

⁵⁾ v. Bibra. S. 13.

⁶⁾ Ritter. Bd. XIII. S. 596.

⁷⁾ v. Lippmann. S. 348.

1687 Köln, 1700 Danzig, 1713 Augsburg, 1720 Leipzig und 1721 Berlin¹⁾.

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

Kolschützky 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 Kolschützky diesen Vorrat vom Grafen Stahremberg, zugleich mit der Erlaubnis, ein Café errichten zu dürfen²⁾. Schon im Jahre 1705 berichtete ein Reisender, daß die Stadt Wien voll von Kaffeehäusern sei³⁾.

Wie im Orient, so wurde der Kaffee auch im Okzident 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, Kaffee-monopol, Kaffeesurrogate, Kaffee-konsum.

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 Gengingen auf der Alp soll er erst im Jahre 1817 getrunken worden sein⁴⁾.

In Hannover wurde der Kaffee besteuert, und noch im Jahre 1847 durften Landrämer bei Verlust ihrer Konzession keinen Kaffee verkaufen⁵⁾.

Mehrere deutsche Fürsten erließen eine Reihe von Verboten und Anordnungen, die den Kaffee verdrängen sollten. Die originellste Verordnung ist die, welche am 4. Januar 1768⁶⁾ in Hildesheim erschien.

¹⁾ Lippmann. S. 348.

²⁾ Bibra. S. 12.

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

⁴⁾ A. Wieler, „Kaffee, Tee, Kakao“. 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 ff.

In zwölf Paragraphen bekämpfte sie den Kaffee und verhängte eine Fülle von Strafen auf etwaige Übertretungen. Bürger, Bauern, Handwerker und Gesinde 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 Schleichhändler konnten sich auf zwei Stunden Pranger gefasst machen. Die Namen der Denunzianten wurden geheim gehalten. Ausstehende Kaffeschulden konnten nicht eingeklagt werden, usf. 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 ebensogut 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 Pf.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 Kaffeeersatz 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 verlieh 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. Falte, „Die Geschichte des deutschen Zollwesens“. Leipzig 1869. S. 308.

⁴⁾ E. Franke, „Kaffee, Kaffeekonserven und Kaffeesurrogate“. Wien und Leipzig 1907. S. 5.

⁵⁾ Erst im Jahre 1790 wurde in Magdeburg die erste Zichorienfabrik errichtet; 1797 gab es bereits 14 derartige Fabriken (v. Lippmann, Fußnote auf S. 348). Im Jahre 1845 wurden 4½ Millionen Pfund Zichorienwurzeln 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. Zichorie fabriziert. Doch auch diese Surrogate wurden wieder in unglaublicher, ekelreißender Weise verfälscht (v. Bibra. 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 Pf. Kaffee in Sachsen 1 Groschen 6 Pf., 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 ließen viele 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 „Kaffeebrennparte“ 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 Rückblick 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. Lippmann. 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 usw.“. Berlin 1832. S. 181.

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 Verzehrung, 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 2019 000 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 13 038 900 Einwohnern ungefähr nur den 14. Teil der Europäischen Bevölkerung ausmacht, dennoch aber mit seiner Kaffee-Consumtion von jährlich 244 025 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 Kaffeeplantagen der Europäer. Produktion, Export, Handel.

Die erste Kaffeeanpflanzung wurde, wie bereits erwähnt, im Jahre 1650 in Batavia angelegt; 1690 erfolgte die Anlage großer Plantagen in Java. Die besten Kaffee provinzen waren Cheribon und Taccatral¹⁾.

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 irrtümlich 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 Pituls (à 125 Pf.)

Im Jahre 1720¹⁾ 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 Yemen kultivierte Mochhakaffee, 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 Pfld.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 mehrheitlich auf den Märkten verkauft wurde, pflegten die Einwohner die Frucht in kochendes Wasser zu tauchen, um sie anzuschwellen. — Trotz des Unverständes der Pflanzer betrug die Ausfuhr allein nach England im Jahre 1832 2 824 998 Pfld. Bohnen³⁾. Im Jahre 1864 bestanden 450 Pflanzungen auf der Insel Ceylon, welche auf einem Flächenraum von beinahe 136 000 Acres 0,6 Millionen Btr. Kaffee lieferten⁴⁾. Der Mangel an Arbeitskräften verhinderte die weitere Aus-

Die Ernte lieferte bei gleichbleibender Anzahl der Bäume:

1868 . . . 588 616 Pituls		1873 . . . 773 920 Pituls
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 Java-Kaffees betragen 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. Lippmann. 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 Menangcabaoß. 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 Pituls³⁾.

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 Malabar Küste soll von so vorzüglicher Qualität gewesen sein, daß die Bohnen nach Arabien verschifft und von dort als Mochakaffee in den Handel gebracht wurden⁴⁾.

¹⁾ Die Ausfuhr Ceylons betrug:

1837—1841	54 872	3tr.	1872—1876	799 115	3tr.
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 Pituls:

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-Östindien 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.

Um 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. Um 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 Fidschiinseln	4½—5½ Ztr.,
„ Ceylon	8—10 Ztr. Coff. ar.,
“ ”	ca. 40 ” ” lib.,
in Queensland	17 Pf. d. ²⁾).

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

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 Handelsystems: 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“. Bd. II. II. S. 152.

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

³⁾ Ritter. Bd. XII. S. 778.

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

Für Abessiniens Export ist Massaua der Haupthandelsplatz. „Die hierher von Karawanen gebrachten Waren sind Kaffee aus seiner Heimat, dem Gallalande, Gummi usw.“ sagt Beer²⁾.

Ein anderes wichtiges Gebiet für die Kaffeeökultur, Liberia, lieferte im Jahre 1879 120 000 Pfd. gereinigten Kaffee, der dem Mochhakaffee gleichzuhören soll; im Jahre 1880 betrug die Produktion 200 000 Pfd³⁾. 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 19 $\frac{2}{3}$ Ztr.⁵⁾.

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

Brasilien	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 Mocca.	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
Marfille	8,3	10,7	12,0
Genoa	4,3	3,0	5,2
Lidorno	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	Bentner	pro Kopf
den deutschen Zollverein	550 000	2,1 Pf.d.
das übrige Deutschland	300 000	2 bis 2,1 Pf.d.
England	240 000	nicht ganz 1 Pf.d.
Frankreich	400 000	kaum $\frac{3}{4}$ Pf.d.
Belgien und Holland	700 000	fast 11 Pf.d.
Rußland, Schweden, Norwegen und		
Dänemark	150 000	
Länder am Mittelmeer	300 000	
Portugal	80 000	
Summa 2 720 000 ²⁾		

Diese letztere Tabelle beruht auf ziemlich willkürlichen Schätzungen; immerhin gibt sie annähernd ein Bild über den europäischen Kaffeekonsum 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. Forts. S. 106.

²⁾ Dieterici. 1. Forts. 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 Kaffeesorten, so der Mocca-Kaffee, 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 Eingangszzolles 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 4 350 000 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 000³⁾

	1849	1852
	Zentner	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	800 000
Ceylon	350 000	300 000
Zusammen . . .	5 120 000	5 230 000⁴⁾

Brasilien's 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. Forts. S. 111.

²⁾ Dieterici. 2. Forts. S. 146.

³⁾ Dieterici. 3. Forts. S. 228.

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

Preise zu bestimmen, aber der brasiliische Kaffee beginnt zu rivalisieren. 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 "	1. 46 . . .	1 511 096 " ¹⁾
1841 . . .	1 013 915 "		

Der Konsum war für ganz Europa durchschnittlich pro Kopf um $\frac{1}{2}$ Pf. gestiegen: Europa verzehrte um 1840 bis 1842 bereits $\frac{4}{5}$ der Totalproduktion²⁾, trotzdem England vorwiegend zum Teegegnuss 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
Österreich	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	bleiben für 100 Millionen Menschen etwa 108 Millionen Pfund; nicht einzeln nachgewiesen	etwa 1 Pf. Pf. 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 Silbergroschen pro Pfund wie folgt:

¹⁾ v. Bibra. S. 14.

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

³⁾ Dieterici. 5. Forts. S. 313 fg.

⁴⁾ Dieterici. 2. Forts. S. 147.

1833	. . .	8 ¹¹ / ₁₂	1844	. . .	7 ⁸ / ₁₂
1834	. . .	8 ⁶ / ₁₂	1845	. . .	7 ⁴ / ₁₂
1835	. . .	8 ¹¹ / ₁₂	1846	. . .	7 ¹⁸ / ₆₀
1836	. . .	8 ⁵ / ₁₂	1847	. . .	7 ⁷ / ₁₂₀
1837	. . .	7 ¹¹ / ₁₂	1848	. . .	6 ⁶ / ₈₀
1838	. . .	7 ⁵ / ₁₂	1849	. . .	7 ¹ / ₁₂
1839	. . .	8 ⁸ / ₁₂	1850	. . .	7 ³⁵ / ₆₀
1840	. . .	8 ⁸ / 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 Kaffee Preise und des Kaffee Konsums die Rede sein soll, wobei wiederum die deutschen Verhältnisse besonders hervorgehoben werden, speziell Hamburgs Kaffeehandel und Kaffee Preise, 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. Forts. S. 316 fg.

2) Beer, „Geschichte d. Welthandels im 19. Jahrhundert“. Bd. II. 2. Teil. S. 274.
Raschèr-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, Neuseeland	1,00	—
Perfien	1,00	—
Britisch-Indien	1,00	— ¹⁾

Dritter Teil.

1. Der Kaffee im Hauptproduktionslande Brasilien.

a) Brasilien's Bedeutung als Kaffeland. Geschichtliches. Brasilien's 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 Pflanzer von São Paulo, Brasiliens bestem Kaffeland, 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 ansetzen.

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“. Bd. 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, São Paulo und Minas Geraes.

Der damalige Vizekönig, Marquis de Lavradio, wendete der Kaffeekultur seine besondere Aufmerksamkeit zu. Im Jahre 1808 erlangte der brasiliische 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 Neger-Slaven bearbeitet.

Trotzdem der Kaffee, wie Handelmann 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 müßte (wie auch H. Kurth in einer neuen und ausgezeichneten Abhandlung über die Lage des Kaffeemarktes und die Kaffeevalorisation (1909) bestätigt), wurde der Kaffeebau aus Tradition im Großen betrieben, und diese Methode zeigte zunächst glänzende Resultate, denn, gleichviel wie

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

²⁾ Nach A. Brougier, „Der Kaffee, dessen Kultur und Handel“. München 1889, S. 30 f., sollen die brasiliischen Ausfuhrhäfen Bahia im Jahre 1800 und Ceara im Jahre 1810 bereits mit dem Kaffeeexport 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 New Yorker 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 Kaffeeexport 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. Handelmann. 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 Gestehungskosten 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 waldigen 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 Pflanzer mit seinen Arbeitern weiter und brannte abermals einen Walddistrikt nieder. „Diese Kapoerawirtschaft, oder Walbrandwirtschaft, 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 Kaffeebaus; fünf Kolonien, nach Handelmann 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 São Paulo) 849 184 Arrobas aus²⁾, und die Provinz St. Catharina, nachmals so wichtig, nur 12 292^{1/2} 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 Bahnhöfen 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⁾ Handelmann. S. 467.

³⁾ Handelmann. 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 Frachtpesen 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 Sansala (primitiver, gefängnisartiger Wohnraum für die Negersklaven) und die Peitsche der Sklavenaufseher zurückzuführen sei“ ²⁾.

b) *Arbeiterverhältnisse, Lage der Pflanzer, Kolonisation.*

Die niedrigen Gestehungskosten des brasilianischen Kaffees waren außer in Brasilien 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 Erträge ließ. Die deutschen Kolonisten wurden auf diese Weise derartig ausgesogen, daß

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

²⁾ H. Kurth, Fußnote 30 (nach C. v. Roserth, „Bilder aus Brasilien“. Leipzig und Berlin 1885).

der Heydtsche 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 ersezgen.

Da die Pflanzer 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 Pflanzer 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 angefichts der schlechten Bedingungen, insbesondere der niedrigen Bezahlung (40 Mk. monatlich), die die Pflanzer boten, auf die Sache nicht ein, und so war man vorläufig hauptsächlich auf die zwei großen Unternehmer in São 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⁾ J. W. Dafert, „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 Schlag vor genommen 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 Pflanzer können nur die allernötigsten Ausgaben be streiten, 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 São Paulos, rationell gewirtschaftet wird, sind die Ernten reich, und die Qualitäten des Kaffees gut²⁾.

Wie schlecht aber die Lage eines großen Teils der Pflanzer ist, zeigt sich darin, daß die italienischen Plantagenarbeiter im Jahre 1902 die Vermittlung ihrer Regierung anriesen, 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 f.

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 20fache 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 forschreitet, 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 Areals von Brasilien. Die Zone, innerhalb deren in Brasilien der Kaffeebau betrieben werden kann, wird auf 3000000 qkm geschätzt²⁾. Angeichts dieser Tatsachen ist es von besonderem Interesse, daß der Kaffeekonsum, 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 übeln Surrogaten zu greifen.

¹⁾ Kurth. S. 54.

²⁾ Kurth. S. 18.

³⁾ Kurth. S. 13.

c) Die Produktionskosten des Kaffees.

Die Angaben über die Gestehungskosten, die Dafert 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.

5äten, 20 Milreis pro 1000 Bäume dreimal jährlich	180 000 Reis
Wegekosten	20 000 "
Bertigung von Insekten	30 000 "
Pflücken, je 1 Milreis pro Alqueira, 3 Alqueira	
= 1 Arroba, 1 Arroba = 14,7 kg, also 152 geerntete 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 "
Enthülsen, 400 Reis pro Arroba	60 800 "
Transport nach der Station	30 400 "
	<u>Summa</u> 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.

Spesen 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 "
	<u>Summa</u> 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 Rest des Erlöses.

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

Nachfolgend die Bilanz einer Kaffeeplantage São Paulos aus dem Jahre 1897:

a) Der Anschaffungspreis einer Farm.

150 000 Kaffeebäume à 4 Reis	600 000 Reis
50 Kolonistenhäuser à 1,500 Reis	75 000 "
Maschinen, Trockenplätze, Depots usw.	125 000 "
400 alq. = 960 Hekt. 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 "
Verwaltungsspesen	20 000 "
Fracht nach Santos 8 Reis für 60 kg	20 000 "
3 % Kommission in Santos und Transport dafelbst	10 000 "
<hr/>	
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 Pflanzer 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, Kolumbien, 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 Pflanzer, die Kaffeepreise auf der alten Höhe zu halten, oder sie doch nicht so erheblich hinabgleiten zu lassen.

Zollherabsetzungen wie Syndizierungsversuche, nichts hatte dem Niedergang der Preise Einhalt zu bieten vermocht. Da kam die Riesen-ernte von 1906—07, an der allein São 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 Pflanzer, 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 Markt zuzuführen. Die Regierung selbst kaufte den Kaffee und setzte einen Minimalpreis fest, der den Pflanzern einen angemessenen Überschuss ließ. Das tiefe Hinabgehn des Preises, das die Riesen-ernte 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⁾ Dafert. S. 49 f.

Kaffeepreise erzielt, sondern nur ein Preissturz unter die Produktionskosten, der Ruin des Landes, dessen Reichtumsquelle leider fast einzige 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 Neuanspflanzungen von Kaffee verboten waren. Die geringen Kaffeesorten wurden beim Export extra belastet, damit möglichst nur bessere, gut bezahlte Sorten Kaffee produziert würden.

Das Verbot der Neuanspflanzung 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 Kammer 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 eingekassiert, und dient zur Bezahlung der Zinsen und Amortisation der zur Ausführung dieses Vertrages nötigen Kapitalsanleihe, der Überschuss für die durch den Ausführungsdienst des Vertrages entstehenden Spesen. Mit der Erhebung des Extrazolles wird nach Bestätigung der im Art. 8 aufgeführten Punkte begonnen.

Art. 8. Zur Ausführung dieses Vertrages wird der Staat São Paulo ermächtigt, innerhalb oder außerhalb des Landes unter Garantie des Extrazolles von 3 Fr. — der in Art. 6 festgesetzt ist — und unter der solidarischen Responsabilität 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 São Paulo legt vor Abschluß der Finanzverhandlung für diese Anleihe die Konditionsklauseln der Förderalregierung zur Approbation vor.

§ 3. Im Falle daß Indoesso 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 São 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 Arbitr 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 Pflanzer, 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 São Paulo entschloß sich nunmehr, die Valorisation allein vorzunehmen. São Paulo nahm, ohne Garantie der Bundesregierung, eine Anleihe von 3 Millionen Pf. 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 São Paulo einerseits, und mehreren Firmen und Bankiers andererseits schreibt H. Kurth³⁾: „Da die in Artikel 8 des Convenio projektierte Anleihe von 15 Millionen Pf. 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 Extrazölles 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

konsigniert. Diese bevorzuhussen 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 Konsignations- und Vorschußgeschäft, 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 Frs. pro Sack bei der Verschiffung in Santos vom Exporteur erhoben¹).

Zu Beginn des Jahres 1907 mußten weitere Geldmittel zur Durchführung der Valorisation erhoben werden, und der Staat von São 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 brasiliianischen 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 zahlte sie sogar bis zu 60 sh.²); die Preise gingen bis 31 sh. herab. Die 3 Frs.-Surtaxen wurden erst beim Export zahlbar³.

Leider ließen sich die Pflanzer durch die guten Preise der Regierung verleiten, heimlich Neu anpflanzungen vorzunehmen, oder zu sehr intensiver Kultur überzugehen, so daß die großzügige wirtschaftliche Tat der brasiliianischen 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 Pflanzer 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 Konsignationsgeschäften 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 Sac*k* 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 Riesenenernte mit Beschlag belegt hätte, um den Markt für lange Zeit nachteilig zu beeinflussen: der Konsument wäre in keinem Falle der lachende Dritte gewesen.

Bierter 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-Asher.

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

Die Hamburger Kaffehändler 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 $\frac{1}{2}$	1796 . . . 11 $\frac{3}{4}$ —13 $\frac{3}{4}$
1794 . . . 10 $\frac{1}{2}$ —12	1797 . . . 12 $\frac{1}{2}$ —13 $\frac{1}{2}$
1795 . . . 8 $\frac{5}{8}$ —11 $\frac{3}{4}$	1798 . . . 14 $\frac{7}{8}$ —16 $\frac{1}{4}$

	Shilling Banco per Pfund
1799 Januar	19 $\frac{1}{4}$ —20 $\frac{1}{2}$
" April	19 $\frac{1}{2}$ —22
" Juli	17 $\frac{3}{4}$ —21 $\frac{1}{2}$
" August	17 $\frac{1}{4}$ —21 $\frac{3}{4}$
" September	16 $\frac{5}{8}$ —21
" Oktober	13—19
" November	12—17 $\frac{1}{2}$
" Dezember	12 $\frac{1}{4}$ —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. Infolgedessen Verminderung des Verbrauchs weit unter die Erwartungen der Spekulation, bei großen Vorräten; Beschränkung von Wechseln und anderen Kreditmitteln. 82 Fallissemente in Hamburg, zwischen August und November 1799, mit über 29,5 Millionen Mark Banco. Steigen des Diskonts auf 15%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, daß am 18. März von den Russen besetzt wird, im Mai aber wieder von den Franzosen²⁾

	1814	19. Mai	Schilling Banco per Pfund		
			ordinär	mittel	fein
	"	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 $\frac{3}{4}$
	"	31. Dezember	9 $\frac{1}{2}$ —9 $\frac{3}{4}$	9 $\frac{1}{2}$ —10 $\frac{1}{2}$	

	1815	26. Januar	Schilling Banco per Pfund.		
			ordinär	mittel	
	"	29. Dezember	8 $\frac{1}{2}$ —8 $\frac{5}{8}$	11—11 $\frac{1}{4}$	

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

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

³⁾ Tooke und Newmarch-Asher. S. 184.

⁴⁾ Tooke und Newmarch-Asher. 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 ⁸ / 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.

Absatz 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 Brasilsorten 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 Tooke und Newmarch-Asher, Bd. I, S. 188, ein Fehler vorliegen. 1 029 556 Ztr. sind gleich 102,95 Millionen Pfund. Bei der Besprechung der Einfuhr des Jahres 1840, die 61 Millionen Pfund betrug, sagt Asher, diese Einfuhr sei die größte, die Hamburg bis dahin überhaupt gesehen.

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

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

³⁾ T. u. N. S. 209.

⁴⁾ T. u. N. S. 241, 242.

⁵⁾ T. u. N. S. 247.

⁶⁾ T. a. N. S. 249.

Um Herbst Geldklemme, Sinken der Preise bis auf $13\frac{1}{2}$; später wieder Erholung, da im Dezember zwei Schiffe mit Silber aus England kommen¹⁾.

Im Jahre 1819 empfindliche Folgen der Spekulation des Vorjahres; erst zu Ende des Jahres steigen die Preise wieder²⁾.

1820 ist der Kaffee infolge geringer Einfuhr (19,5 Millionen Pfund) wieder Gegenstand der Spekulation³⁾.

Das Jahr 1821 bringt sehr niedrige Getreidepreise. Sinken der Kaffee-
preise, Zufuhr von 20 Millionen Pfund. Allgemeine Geschäftslosigkeit⁴⁾.

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	$9\frac{1}{2}$
"	Schluf des Jahres	$9—9\frac{3}{8}$ ⁵⁾

Die Aussicht auf kriegerisches Vorgehen Frankreichs gegen Spanien, das dem Handel dort nachteilig werden könnte, steigert die Spekulation. Der Preis des Kaffees steigt. Gegen Ende Februar friedlichere Nachrichten, das Geschäft flaut gänzlich ab. Große Fallissemente 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 Misckredit; 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 betragen die Kaffee-
preise 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 wieder⁶⁾.

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.		
	Braßil	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 daneben 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⁾

Zufluhr in den Jahren:

1833	1834	1835	1836	1837
41—42	51 ³ / ₄	44 ¹ / ₄	50	52 Millionen Pfund ⁴⁾

1828—1832. Unabhängigkeit des Preußisch-deutschen Zollvereins. 1828 bis 1829 große Kaffeesendung 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 "

Winfäß.

1838 55—56	Millionen Pfund
1839 49	" " ⁷⁾

1) T. u. N. S. 305.

5) T. u. N. S. 326.

2) T. u. N. S. 331.

6) T. u. N. S. 390.

3) T. u. N. S. 396.

7) T. u. N. S. 421.

4) T. u. N. S. 395.

Schilling Banco per Pfund.

	Reel ordinär Domingo	Reel ordinär Brasil
1840 . . .	4 ⁵ / ₈ —4 ³ / ₄	4 ¹ / ₄ —4 ¹ / ₂
1841 . . .	4	3 ³ / ₄ —3 ⁵ / ₈
1842 . . .	3 ¹ / ₂	3 ¹ / ₈
1843 . . .	3	2 ⁷ / ₈
1844 . . .	3 ³ / ₈	3
1845 . . .	3 ¹ / ₄	3 ¹ / ₁₆
1846 . . .	3 ¹ / ₄	3 ¹ / ₈
1847 . . .	3 ¹ / ₂	3 ³ / ₈ —3 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 ¹ / ₂	3 ⁵ / ₁₆	75,479
„ Juli, August . . .	3	2 ¹³ / ₁₆	Ausfuhr u. Verbrauch
„ Schluß des Jahres	3 ¹ / ₄	2 ¹ / ₈	ca. 77 ¹ / ₂ ²⁾

Im Jahre 1838 bringen ein außerordentlich kalter Winter, heißer und bald wieder sehr kalter Sommer (6 bis 10° Wärme im August) schwelde-regende Getreidespekulationen hervor. Die Auktionen der holländischen Maatschappey 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 3³/₄ für Domingo, Brasil auf 3⁷/₁₆.

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⁾ Bd. II. S. 761, 762.

³⁾ T. u. N. Bd. 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 Stand¹⁾.

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 lebhaft²⁾.

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 brasiliianischen 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 $5\frac{3}{4}$ sh³⁾.

		Reel ord. Brasil sh	Reel ord. Domingo 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. Pf., Umsatz am Platze ca. 135 Mill. Pf., Verbrauch und Abzug ca. $66\frac{1}{2}$ Mill. Pf.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 T. 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⁾ T. u. N. Bd. II. S. 765, 766.

⁴⁾ T. 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—4^{1/8}, Mai 3^{1/2}, September 3^{7/8}—3^{15/16}, Oktober 4^{1/4}, Dezember 3^{3/4}. 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 Staatsstreich 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 niedrigen 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 Platz. 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 Platz 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 7^{1/2} % 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⁾ T. u. N. S. 771.

⁵⁾ T. u. N. Bd. II. S. 796, 797.

²⁾ T. u. N. S. 778.

⁶⁾ T. u. N. S. 802, 803.

³⁾ T. u. N. Bd. II. S. 778.

⁷⁾ T. u. N. S. 809, 810.

⁴⁾ T. u. N. S. 792.

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 Wareninhaber 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-Asher angegebenen Preise vom Ende des 18. Jahrhunderts bis in die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts sind hier gebracht, und nach Asher 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 Umfang 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⁾ T. 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 Brasilienkaffee 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 New York 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 Havreiser 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 Kaffeeimport Frankreichs auf Havre, nach 1882 war Havre mit ungefähr drei Viertel an der Gesamteinfuhr beteiligt.

Die Macht des havreiser 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 ff.

Jahr	Gesamteinfuhr in das deutsche Zollgebiet in Tonnen	Davon		aus Frankreich in Tonnen	in Prozent
		aus Hamburg 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	33,9	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 Kaffeefuhr 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, beließ 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 großen Hamburger Firmen in Havre spekulierten, was um so leichter zu bewerkstelligen war, als die auswärtigen Terminbörsen 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) einführte, 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. Sonndorfer, „Die Technik des Welthandels“. Wien und Leipzig 1905. Bd. 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	3/4	2 ^{1/2}	2 ^{1/2}	3 ^{1/2}	4 ^{3/4}	4 ^{3/4}	6 ^{3/4}
Antwerpen	1/2	1/2	1/4	1/4	1/4	1/4	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 Verfeuerung 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 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 Großisten 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. Sonndorfer, „Die Technik des Welthandels“; R. Schönfeld, „Der Kaffee-Engroßhandel Hamburgs“ und A. Baherdörffer, „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 "
18. Juni . . .	107 "	31. Dezember	101 "

Anfang 1888, als die Wirkung der Mäuernte hätte eintreten müssen, wurde über vorzügliche Ernteaussichten 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 Niesenumstieg, der den tatsächlichen Vorräten an Kaffee und den Ernteaussichten 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 Santosernte nur 3 500 000 Sack betrug²⁾.

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 Liquidationskasse 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 brasiliensischer 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⁾⁴⁾.

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 Konsumtoren nunmehr gänzlich zu einer Gruppe von Händlern hinübergliitten, 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 Vokals 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 Börsengebäude nochmals eine Kursfeststellung. — Kursnotierung und Teringeschäfte werden an jedem Wochentag vorgenommen.

Die brasilianischen Ernteschätzungen und die Berichte über die Stöcke 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 Schlußheit 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 Witterungsscheinungen (Trockenheit, Regen, Frost),
5. Verlauf von Blüte und Fruchtansatz,
6. Lage der Pflanzer 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) Syndikatseinsüssen 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 Pflanzer 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 Munizipalkammern, die die Ernte jeder Fazenda zum Zweck der Steuererhebung schätzen lassen.

Diese amtlichen Erhebungen geben jedoch kein richtiges Bild, da die Pflanzer, 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 Pflanzer 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 Pflanzer selbst irren sich oft ganz gewaltig.

Was die Witterungsverhältnisse angeht, so bedürfen die verschiedenen Distrikte oft recht verschiedener Witterungsverhältnisse.

Die heiße Zone im mittleren Brasiliens 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 gefrägt hat, klagen andere, die junge Frucht sei durch den Regen beeinträchtigt worden, usf. 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 São Paulo, Minas Geraes und Esperito Santo, die ungemein hügeliges Terrain haben, führen häufige Überschwemmungen den im 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 Norz & Cie. in Havre von ihrem Korrespondenten in São 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 São Paulo zugrunde gelegt. Ein Taxator

derselben Firma, der vornehmlich die südlichen Distrikte São 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 ersehen. 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 verbessert 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.

Das 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.

Um 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⁾ Norz & 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.

Schönsfeld²⁾ 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 Kaffee Preise waren damals recht hoch, die Pflanzer dehnten in dieser ihnen günstigen Periode ihre Pflanzungen aus. Dann fielen von 1896 an die Kaffee Preise, da das Angebot sehr zunahm. Die Valuta änderte sich aber ebenfalls, sie fiel fortgesetzt, bis der Kurs 1898 mit 5^{11/16} d. den tiefsten Stand erreichte. Wäre sie unverändert geblieben, so hätten die Pflanzer ihre Produktion einschränken müssen, so aber trat eine Überproduktion ein, da das Sinken des Geldes nicht zugleich zu Lohn erhöhungen führte.

Das durch die Pflanzer selbst herbeigeführte Dilemma verschärfte sich zu einer Krise, als von 1898—99 an die Kurse der Valuta stiegen, ohne daß die Kaffee Preise 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, Mosambique, Madagaskar, Réunion, Mauritius, Natal, Westafrika, der Kongostaat, Kamerun, Togo und Liberia; 2. Asien: Arabien, Borderindien, Ceylon, Java, Sumatra, Celebes; 3. die Südsee-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⁾ Schönsfeld. S. 133 ff.

widlung der brasilianischen Valuta eine Produktionsausdehnung hervorrief zu einer Zeit, in der die Kaffee Preise 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 Hauss- oder Baissepartei. 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 Kaffee Preise.

Um einen Vergleich über die Entwicklung der Kaffee Preise 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 Kaffee Preise, zumal seit dem Jahre 1870, recht anschaulich darstellt. Weshalb das Jahr 1870 eine besondere Beachtung verdient, ist bereits gesagt worden. (Tabelle IX.)

Interessant ist es zu sehen, wie die Preise der vier verschiedenen Kaffeesorten, 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 Kabel 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 gesät 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.

Neuapfanzungen 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, XIII und XIII geben einen Überblick über die Entwicklung der Kaffeeproduktion, des Kaffeekonsums und der Kaffee Preise, 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 „Kapasi“, das aus dem älteren Sanskritworte „Karpasi“ herstammt — denn das Hindostani ist eine Tochtersprache des Sanskrit — Baumwolle heißt, so würde demnach auch das bei Manu vor kommende 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 Haarneßen und Kleidungsstücken verarbeitet wurde. — Diese Haarneßen 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 leinernen b a u m w o l l e n n 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 Abdulla h 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 Granadas sogar die berühmten assyrischen Waren.

Etwa um die gleiche Zeit, gegen Ende des 13. Jahrhunderts, sah der bekannte Reisende Marco Polo Baumwollpflanzungen sowie Baumwollfabriken in der chinesischen Provinz Tofien. Die Eroberung Chinas durch die Tartareu soll die Baumwolle dort eingeführt haben. Chinesische Rankings wurden dann später ihrer Vortrefflichkeit wegen bekannt und berühmt. Doch auch Borderasien hatte nach Marco Polos Berichten eine blühende Baumwollindustrie. Armenien (feine Rattune), 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 Provençalen bereits neben ihren berühmten feinen Tüchen 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 Platz greifen, und sich sogar bis in das 17. Jahrhundert hinein erhalten konnten; ja, Deutschland, das phantasiereichste 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⁾ Oppel. S. 21.

²⁾ Philipp Breher von Danzig, Dissertaculum de Agno Vegetali Scythico, Barometz vulgo dicto. Bei Oppel S. 21.

³⁾ In Oppel: „Die Baumwolle“, finden sich drei verschiedene Abbildungen dieses Zwölferwesens. Die erste nach Sir John Maundville, der 1322 eine Reise nach dem Orient unternahm, und also berichtete: „And there groweth a maner of Fruyt, as though it weren Gowrdes (Kürbisse): and when thei ben ripe men kutten hem ato and men fynden with inne a lyttle Best in Flesche, in Bon and Blode, as though it were a lyttle 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 wonderfule, but that I knowe wel that God is marveylous in his Werkes.“ — Und in der deutschen Literatur heißt es in den Commentarii rerum moscovitarum des S. Herbenstein: „er habe einen Saamen ersehen, welcher etwas größer und ronder dann der Melonensaam und aber sonst nicht ungleich war. Wenn man diesen in die Erde gesetze, sei etwas härfür kommen, so einem Schaf gleiche. Dieses werde in ihrer Sprache Voranez 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 hüet mit zu füttern.“

Oppel 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 Nabel 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.“

Deß ungeachtet 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 Baumwollenstoffe 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 Lamme 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) Nübling, „Ulm's Baumwollweberei im Mittelalter“. Leipzig 1890.

3) Beer. Bd. XI. S. 188.

4) Nübling. 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 Textor 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 verkaufen²⁾.

Der Ulmer Baumwollhandel mit Venedig, sowie der Baumwollgewebeexport, 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 Gauweber waren, durften nur „geschaute“ Baumwolle verwenden, und jedes fertige Stück Barchent (leinene 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 Mark (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. Nübling schreibt: „mit innerlichem Grimm und tiefem Neid sah ein großer Teil der zünftigen Stadtweber schon längst, wie die Ulmer Wollherren sich mehr und mehr bereicherten, wie die Anzahl der Gültten und Zehnten, der Burgen und Schlösser sich vermehrte, welche dieselben in der Nachbarschaft mit dem Ertrag der Ulmer Barchentfardel ohne irgend welche sonderliche Mühewaltung 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⁾ Nübling. S. 142.

³⁾ Nübling. 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 Weibern 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 Webervolk aus. „Die Ulmer Wollherrn aber benützten 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 Benediger Preise waren, sondern auch, wie die Monopolstellung der Ulmer Großhändler auf die Baumwollpreise wirkte.

Immerhin 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 Benedig 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 Weizenhorn und Kirchberg bei Ulm Barchentwirkereien und eine „Schau“ einrichteten, und die besten Gauweber 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 Weizenhorn 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 Biberacher, 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 Benedig den Rang abgelaufen) 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 Stickerei und Baumwollweberei des Vogtlandes hervorgegangen ist. Auch Straßburg, Frankfurt und Köln, wie verschiedene andere rheinische Städte, fabrizierten Baumwollentüche, „gehorte“ und „ripplechte“ (geharte und gerippte).

Nach Oppel unterschied man in Köln, dem Haupthandelsplatz, „Genes'che und Fenez'che boymullen“ (Baumwolle aus Genua und Venetien) und bezog diese ausschließlich auf dem Seeweg 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 fegte, 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 Schleierweberei¹⁾. 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 Schöck Schleier erfordern 1 Zentner Baumwolle zu 32 Gulden, dazu für Spinnen, Wirken und sonstige Unterkosten 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 müßte.“

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 zyprische 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 Musselin³⁾.

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 Michaelimesse 1770 53 bis 54 Taler, die feinste aus Barbice (heutiges New Amsterdam in Britisch-Guyana) 50—51 Taler⁴⁾.

Bis zur Östermesse 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. Bein, „Die Industrie des sächsischen Vogtlandes“, 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⁾ Bein, „Die Industrie des sächsischen Vogtlandes“. 2. Teil: Die Textilindustrie. Leipzig 1884.

²⁾ Vor dem Dreißigjährigen Krieg kosteten Schleier 18—20 Gulden per Schöck. 1683 auf der Leipziger Michaelimesse Schleier 8 Taler, Flöre 5 Taler und Halstücher 6 Taler per Schöck.

³⁾ Bein, S. 71.

⁴⁾ Bein, S. 84.

amerikanischen Seekrieg zurückzuführen. „Was die Bezugswweise 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 Raiten“. 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 Mähernte in der Levante eintrat, und die Franzosen auch hier so viel, wie nur möglich, aufkaufsten, 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 verkauft²⁾. 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⁾ Bein, S. 89 fg.

²⁾ Bein, S. 128.

der Versorger Europas, speziell Deutschlands. Die westindische Baumwolle wurde aber so selten, daß England nicht nur die Hamburger Lagerbestände aufkauft, 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 levantinischen 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 smyrnische 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⁾ Bein, 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 abzustoßen. 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 Kontinentalsperre. 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 Kontinentalsperre.

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 Kontinentalsperre, die durch spätere Dekrete noch verschärft wurde; englische Baumwollwaren gelangten nur mehr durch Schleichhandel auf den deutschen Markt, und von Napoleons Beifstand 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 Ansätze der Baumwollindustrie. Der Wert aller Baumwollwaren wird für die letzten Regierungsjahre jedoch nur auf 800 000 Taler geschätzt. Die Baumwollmanufakturen fanden sich vornehmlich in Schlesien und der Kurmark, sodann auch im Magdeburgischen, der Mark und Cleve, und einige weniger bedeutende in Westpreußen¹⁾.

Man hatte auch versucht in Hannover, Hameln 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 10000, in Rheydt 7000 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 Niers entstanden nun eine Reihe von Spinnereien. Napoleon sorgte unablässig für die neu entstehenden Industrien. Er legte moderne gebaute Chausseen 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. O. Dilthey, „Die Geschichte der niederrheinischen Baumwollindustrie“. Jena 1908. S. 3.

⁴⁾ Dilthey. S. 8.

1900 Arbeitern und einer Produktion von 2758000 Frs.; Baumwollengewebe wurden von 30 Etablissements hergestellt. Sie beschäftigten 3000 Hausweber und produzierten für 6156000 Frs. Stoffe¹⁾.

Um die Mitte des 18. Jahrhunderts war auch im Elsaß die Baumwollindustrie eingeführt worden, und zwar auf Antrag einiger angesehener Bürger als Monopol. Markirch und Sierentz waren die ersten Baumwollindustrieorte²⁾. Die Baumwolle wurde über Marseille aus der Levante (Cypern, Saloniki, 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 Liverpooler Markt, bedurften keiner großen Lagerräume, und riskierten 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. Bein 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 Tönning dauerst 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 kopsloser 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 Odessa und Brody nach Wien und Böhmen herausgebildet hatte.

Neue Kriegshändel zwischen Frankreich und Österreich erschwerten den Bezug levantinischer Baumwolle. Alle über Wien nach dem Voigtlande gehenden Frachtführwerke 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 Trieste 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 fortdauerten. 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 losstieg.

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 Kontinentalsperrre 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⁾.

Bon 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: Siamoisen, Ginghams und Barchents³⁾.

Leider fehlen auch für diese Zeit, auch nach der Aussage von Bein⁴⁾, die Preisangaben für Baumwolle, wie denn überhaupt diese Zeit des Überganges zum durchgebildeten Fabriksystem der deutschen Baumwollindustrie das Stetige nimmt⁵⁾.

Bon den 30er Jahren an vollzogen sich im deutschen Wirtschaftsleben die bekannten tief eingreifenden Umgestaltungen. Mit der Gründung

¹⁾ Bein, S. 169.

²⁾ Bein, S. 246—247.

³⁾ Dilthey, S. 15.

⁴⁾ Bein, S. 251.

⁵⁾ Die elsässische Industrie war ein Glied der französischen Volkswirtschaft geworden. Das Rohmaterial wurde dort durch die französischen Zölle stark verteuert. Legis 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 Verkehrsweisen¹⁾ 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	13 246	0,47
1846—1850	15 782	0,53
1851—1855	26 441	0,85
1856—1860	46 529	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 Venetig 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 J. 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 Handelspläßen, 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 Lochmüller¹⁾ 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 Baumwolleversorgung die dominierende Stellung ein, die amerikanische Preisbildung wird ausschlaggebend.

Aus der beigefügten Tabelle²⁾ sind die Bewegung der Baumwollpreise von 1860—1874, die Bezugssquellen und das Ausbleiben der amerikanischen Ausfuhr in den 60er Jahren zu ersehen. (Tabelle XVI.)

4. Baumwollpreise in Hamburg nach Tooke und Newmarch-Asher 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 Asher, 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 Preischwankungen beigefügt werden soll.

Über die Einfuhr in Hamburg, den vormals wichtigsten deutschen Importplatz für Baumwolle, orientiert für die Zeit von 1817—1836 die beigefügte Tabelle.

In Hamburg wurden eingeführt:

1817 . . .	10 200	Ballen à 300	Psfd. =	3 060 000	Psfd.
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. Lochmüller, „Zur Entwicklung der Baumwollindustrie in Deutschland“ Jena 1906. S. 26.

²⁾ Anlage bei L. Bein.

1823 . . .	15 500	Ballen à 300 Pföd.	= 4 650 000 Pföd.
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.

(Tooke und Newmarch-Asher. 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 v'lämisch nach dem Verhältnis: 2 gr. v'l. = 1 sh. Bco

1799. Beschränkung von Wechseln und anderen Kreditmitteln; zwischen August und November in Hamburg 82¹⁾ Fallissements mit über 29½ 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 reihten 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 1798 bis Ende März 1799) 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 Utaß wegen angeblich jakobinischer Gesinnung des hiesigen Senats auf Hamburger Schiffe gelegten Embargos“²⁾.

1800—1808.

(Bd. I. S. 129.)

	Schillig Banco pro Pfund		
Jahr	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 Pf. (Bd. I., S. 128.) (Im Jahre vorher 58 176 283.)

1808. Einfuhr in England nur 43 605 982 Pf.

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 ^{1/2}
1810	33 ^{1/2} —34
1811	—
1812	33 ^{1/2} —37
1813 1. Januar . . .	39
“ 26. Februar . . .	31 ^{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	Pernambucco	Maramham	Georgia	Bengal	Surate
1814 19. Mai . . 25—26	23—24	17 ^{1/2} —20	23—24	—	
“ 2. Juni . . 26—27	—	17 ^{1/2} —19	—	12—13	
“ 1. Jul . . 22 ^{1/2} —23	—	17—19	—	11—12	
“ 31. Dezemb. 29—30	28 ^{1/2} —29 ^{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	Pahia und Maramham	
1815	etwas gestiegen			(Bd. I, S. 202.)
1816 ¹⁾	21 ^{1/4} —22 ^{1/4}	27—28	26 ^{1/2} —27	
“ 1. Februar	18—20 ^{1/2}	—	28—29	
“ 21. Juli . .	18 ^{1/2} —21 ^{1/2}	16	27 ^{1/2} —28	
“ 31. Dezemb.	18 ^{1/2} —21 ^{1/2}	15	21—22	
1817	19—19 ^{1/2}	—	—	
1818	—	—	—	
1819	12 ^{1/2}	—	—	
1820	8 ^{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	Brasilianisch
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. Niedrige Nachfrage, infolgedessen wird nach Russland geführte amerikanische Ware nach Hamburg gebracht, und infolge entblößten russischen Marktes von dortigen Fabrikanten wieder aus Hamburg bezogen.

Freie Getreideeinfuhr nach England erwacht 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 Erntenachrichten 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 $\frac{1}{2}$
" Schluß d. 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 Rischnei-Nowgorod, infolgedessen Bankrotte in Petersburg, Riga und Danzig, verursachen große Verluste in Hamburg.

1822. (S. 249.) Konsum im Innlande 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	Surate	Bahia
1824	Anfang	—	—	—
"	Schluß	9—10	—	—
1825	Ende Februar . . .	9 $\frac{1}{4}$ —11 $\frac{1}{4}$	6 $\frac{1}{2}$ —7 $\frac{1}{2}$	—
"	7. März	10—13 $\frac{1}{2}$	7 $\frac{7}{8}$ —8 $\frac{3}{4}$	—
"	Ende März	10 $\frac{1}{4}$ —13 $\frac{1}{4}$	7 $\frac{5}{8}$ —8 $\frac{3}{4}$	—
"	April	15	10 $\frac{1}{2}$	17 $\frac{1}{2}$
"	Schluß des Jahres .	9—11 $\frac{1}{2}$	—	—
	Jahr und Monat	Pernambuco	Louisiana und Tennessee	
1824	Anfang	—	6 $\frac{1}{4}$ —8 $\frac{3}{4}$	
"	Schluß	—	8 $\frac{1}{2}$ —11	
1825	Ende Februar . . .	12 $\frac{1}{2}$ —13	—	
"	7. März	13 $\frac{1}{2}$ —14	—	
"	Ende März	13 $\frac{1}{8}$ —14 $\frac{1}{4}$	—	
"	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	Braßil	Georgia	Ostindisch	Ägyptisch
1826 . .	10—11	7 $\frac{1}{4}$ —9 $\frac{1}{2}$	5 $\frac{3}{4}$ —6 $\frac{1}{4}$	8—8 $\frac{1}{8}$
1827 . .	9 $\frac{1}{4}$ —8 $\frac{3}{8}$	6—7 $\frac{1}{4}$	5—5 $\frac{3}{4}$	6 $\frac{3}{4}$ —7
1828 . .	7 $\frac{5}{8}$ —9	6 $\frac{1}{4}$ —8	4 $\frac{3}{4}$ —6	7 $\frac{1}{2}$

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	Brasil	Georgia	Östindisch	Ägyptisch
1829 . . .	7—8 $\frac{1}{2}$	5—7 $\frac{1}{4}$	3 $\frac{1}{2}$ —5 $\frac{1}{4}$	7 $\frac{1}{4}$
1830 . . .	8 $\frac{1}{2}$ —8 $\frac{5}{8}$	6—8	5—6	7 $\frac{1}{2}$
1831 . . .	7 $\frac{3}{8}$ —8	5 $\frac{1}{4}$ —7 $\frac{1}{4}$	4—4 $\frac{5}{8}$	7 $\frac{1}{4}$
1832 . . .	8 $\frac{1}{2}$ —8 $\frac{3}{4}$	6—7 $\frac{1}{2}$	5—6	6 $\frac{7}{8}$

1826. Allgemeine Unlust wegen finanzieller Krisen.

1828—1832. In dieser Periode Umwandlung der schlechten Landstrafen in geeignete Chauffseen, Befahren von Strömen und Flüssen mit Dampfschiffen, Wegfall einer großen Anzahl von Schlagbäumen durch Unbahnung und teilweise Durchführung 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	Brasil	Georgia	Westindisch	Östindisch
1833 . . .	8 $\frac{1}{2}$ —10 $\frac{3}{4}$	7 $\frac{3}{4}$ —10 $\frac{1}{2}$	9—9 $\frac{1}{4}$	6 $\frac{1}{4}$ —8 $\frac{1}{4}$
1834 . . .	10 $\frac{1}{2}$ —12 $\frac{1}{2}$	8 $\frac{1}{4}$ —10 $\frac{1}{2}$	10 $\frac{1}{4}$ —11	7—8 $\frac{3}{4}$
1835 . . .	11 $\frac{3}{4}$ —12 $\frac{1}{2}$	9—12 $\frac{1}{4}$	10 $\frac{1}{4}$ —13 $\frac{3}{4}$	6 $\frac{3}{4}$ —8 $\frac{1}{4}$
1836 . . .	9 $\frac{3}{4}$ —12	8—12	9 $\frac{1}{4}$ —11 $\frac{1}{4}$	4 $\frac{3}{4}$ —7 $\frac{1}{2}$
1837 . . .	6 $\frac{3}{4}$ —9 $\frac{1}{4}$	6—9 $\frac{1}{4}$	—	4—6 $\frac{1}{2}$

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 Compagnie.

1836—1837. Nach Soetbeer (S. 68) verursachte eine langanhaltende und tief eingreifende 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	Brasil	Westindisch	Östindisch
1838 Dezember	6 $\frac{1}{2}$ —9 $\frac{1}{2}$	7 $\frac{5}{8}$ —9 $\frac{3}{4}$	6 $\frac{1}{4}$ —6 $\frac{5}{8}$	4 $\frac{3}{4}$ —6 $\frac{1}{4}$
1839 April	9 $\frac{3}{4}$ —10 $\frac{3}{4}$	8 $\frac{3}{4}$ —11	8—10	6 $\frac{1}{4}$ —7 $\frac{1}{2}$
" Dezember	6 $\frac{1}{2}$ —9 $\frac{1}{2}$	8—10	6 $\frac{3}{4}$ —8 $\frac{1}{2}$	5 $\frac{1}{4}$ —6 $\frac{1}{2}$

1838. Große Ernte von etwa 1 $\frac{2}{3}$ 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 ¹ / ₈ —7 ¹ / ₄	7—9	6 ¹ / ₂ —6 ³ / ₄	4 ¹ / ₄ —5 ³ / ₈
1841	5 ³ / ₈ —7 ¹ / ₂	7 ¹ / ₄ —8 ³ / ₄	5 ¹ / ₂ —6	4 ¹ / ₈ —5
1842	4 ³ / ₄ —7 ¹ / ₂	5 ⁵ / ₈ —7	4 ¹ / ₂ —5 ¹ / ₂	4 ¹ / ₄ —5
1843	4 ¹ / ₄ —6	5—6 ¹ / ₄	4—5 ¹ / ₄	3 ³ / ₄ —4 ³ / ₄
1844	3 ⁵ / ₈ —5 ³ / ₄	5—6 ¹ / ₈	3 ³ / ₄ —4 ³ / ₄	3 ¹ / ₂ —4 ¹ / ₄
1845	3 ³ / ₄ —6	5 ¹ / ₄ —6 ¹ / ₂	3 ¹ / ₄ —5 ¹ / ₄	3 ¹ / ₄ —4 ¹ / ₄
1846	6 ¹ / ₂ —8 ¹ / ₂	7 ¹ / ₄ —8	7—8	4 ³ / ₄ —5 ³ / ₄
1847	4 ¹ / ₂ —7	6 ¹ / ₄ —7 ¹ / ₂	4 ⁸ / ₄ —6	3 ³ / ₄ —5 ¹ / ₂

1840. Zunehmende Fabrikation und Einfuhr; Preis gedrückt durch englische Marktverhältnisse: Teuerung des Getreides, Sperrung des Handels mit China, ferner durch unregelte 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.

(T. u. N.-A. Bd. II, S. 762, 766, 772.)

Schilling Banco pro Pfund.

Jahr	Nordamerika	Braſil	Westindisch	Oſtindisch
1848	4 ¹ / ₂ —4 ⁸ / ₄	—	—	—
1849	7—7 ¹ / ₂	—	—	—
1850	7 ³ / ₄ —9 ³ / ₄	8 ³ / ₈	8 ¹ / ₂	5 ¹ / ₂ —6 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 Ernteaussichten 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 Emporschneilen 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 Südstaaten 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 Baumwollproduzierenden 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 Baumwollindustrien, 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 Kilo-gramm Baumwolle inklusive Transportkosten und Abfälle kostete

im Jahre 1860 . . .	1,78	Fr. sc.
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⁾ Herkner (S. 255) führt z. B. an: Während eine Spindel, die großes 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 1,9, Kilogramm.

³⁾ Herkner. 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 Kontinentalsperrre nicht mehr erlebt hatte²⁾“. Indien und Ägypten konnten das gänzliche Stocken der Zufuhr amerikanischer Baumwolle nicht ersezgen; die Baumwollkrise 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 Bein 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⁾ Herkner, S. 256.

²⁾ Dilthey, S. 29.

³⁾ Dilthey, S. 31.

⁴⁾ R. 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. B., 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.

All diese Vorkommnisse führten denn auch zu einer festen Organisation des Liverpooler Baumwollhandels. Bis zur Zeit des amerikanischen Bürgerkrieges hatte die Solidität und Ehrenhaftigkeit der beiden Maklerklassen, der Einkaufs- und Verkaufsmakler, alle Handelsusancen, 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 genügte 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⁾ E. J. Fuchs. Die Organisation des Liverpooler Baumwollhandels in Vergangenheit und Gegenwart. Jahrb. für Ges. u. Verw. 14. Jahrg. 1890. S. 111—114.

²⁾ Zusammengestellt 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⁾ Jurashek, 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 Baumwollernten fielen günstig aus, so daß das Rohmaterial billiger wurde, und reiche Getreideernten erhöhten Wohlstand und Kauflust; 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 Preislinie 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⁾ Voßmüller, S. 29.

²⁾ Voßmüller, S. 36.

³⁾ Oppel, 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 Kaufleute 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 Delavare. Ein Bürger dieses Staates setzte im Jahre 1753 eine Prämie von 4 Pf. 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 angelebt lassen; im Jahre 1735 wurden bei Pointe Coupee 100 000 Pf. Baumwolle gezogen. Im Handelsgebiet der holländisch-westindischen Compagnie wurde im 18. Jahrhundert in dem alten Surinam (zwischen den

¹⁾ Oppel. S. 27.

²⁾ Beer, Allg. G. d. W. Bd. II, S. 157.

³⁾ E. 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 Amazonenstroms 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 Baumwolleexportland 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 4 407 157 Pf. Baumwolle im Werte von etwas über 11 Millionen Livres ein. Diese Zahlen zeigen zugleich, daß damals 1 Pf. 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 erschellen, 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 1½—2 Millionen Pf. In den Jahren 1771—1775 wurden im Durchschnitt 3 Millionen Pf. Baumwolle verbraucht, welches Quantum damals ungefähr $\frac{1}{5}$ des Gesamtverbrauchs an Baumwolle in Europa betrug. 1781—1785 verbrauchte man 10 800 000 Pf.⁵⁾“ und das, 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⁾ Oppel. D. B. S. 31.

³⁾ Oppel. 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 Maschinensspinnerei in Nottingham. Man fertigte 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. Charlestou erwähnt.

1762 wird in dem „American Gazeteer“ eines Exportes 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 Charlaston (wahrscheinlich ein Teil des obigen).

1784. 71 Ballen verladen von den Vereinigten Staaten nach Großbritannien.

1791. 189 316 Pfd. exportiert von den Vereinigten Staaten.

1800. 17 784 803 Pfd. exportiert von den Vereinigten Staaten.

Die Partien aus den Jahren 1747—1748 und 1784 wurden bei der Ankunft in Liverpool vom Zollamt mit Beschlag belegt, weil „Amerika nicht so viel produzieren könne“. Th. Ellifson, „Handbuch der Baumwollkultur und Industrie“, deutsch von Noest. Bremen 1869.

Die Tabelle ist nach Ellifson 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 Whiteney war seine Erfindung, die Sägeentsamungsmaschine (Sawgin) 1794 patentiert worden: die Grundlage für die nun beginnende enorme Ausdehnung des Baumwollbaues in den Vereinigten Staaten¹⁾.

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 waren²⁾, 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 Agricultur“ 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 ausgearbeitet³⁾.

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 saftige Baumwolle in einem Tage zu reinigen. (Ellison: Handbuch der Baumwollkultur und Industrie, deutsch von Bernhard Noest. 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 Fleisches 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 Kapselraupe, der „Bollworm“, sowie mehrere Insektenarten und Pilzkrankheiten, darunter besonders der Rost.

b) Die Arbeiterfrage. Baumwollernite.

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 Baumwolldistrikt 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 droht¹⁾.“

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 % vermehrte²⁾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 ausgesaugten ... Strecken ... zu finden⁴⁾“. 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.

³⁾ Anzahl der Sklaven in den Staaten Südkarolina, 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 %

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	.	<u>.</u>	3,83	1879/1880	.	.	5,77
	Sa.	46,68			Sa.	56,44 ¹⁾	

Unter dem Sklavenystem 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 Baumwollenbaues, ganz überwiegend Handarbeit ist. Eine Tagesleistung von 100 Pf. galt lange Zeit als guter Durchschnitt; es soll allerdings vorgekommen sein, daß Sträflinge im Staate Mississippi i. J. 1894 durchschnittlich je 333 Pf. gepflückt haben, doch ist man auch heute noch mit einer Tagesleistung von 100 Pf. ganz zufrieden³⁾. Nach v. Halle sammelt der beste Arbeiter über 200, ja bis 250 Pf., die Durchschnittsleistung beträgt 100—150, für Jugendliche 50—100 Pf. Cirka 100 Baumwolläpfeln liefern 1 Pf. Saatbaumwolle⁴⁾.

Die Kosten für das Pflücken stellen sich auf etwa 57 Cents pro 100 engl. Pf. 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⁾ Oppel. 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“ [Spitzenrechte]), und endet gewöhnlich im Dezember.

Die Art des Pflückens ist natürlich wichtig für das Gesamtergebnis 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⁾.

c) Das Entsaften, Pressen und Verpacken der Baumwolle.

Das Entsaften 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 entsaftet. Eine derartig primitive Art der Entsaftung ist eben nur bei sehr billigen Arbeitskräften möglich. Die indischen Frauen besorgen diese Arbeit, und eine Tagesleistung liefert 5 Pf. Fasern.

In manchen Teilen Afrikas entsaftet 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 Pf. Fasern liefern²⁾. Die Erfindung der Sawgin, deren Leistungsfähigkeit bereits an einer früheren Stelle erwähnt wurde, war also ein ganz erheblicher 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. I. 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. I. C. 1907. S. 282.

²⁾ Oppel. S. 78. ³⁾ Oppel. S. 82.

Die Zahl der Sägen beträgt durchschnittlich 119. „In den neueren Baumwollgegenden werden im allgemeinen nur große Entkörnungsetablissements 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 gleichmäßige Gewicht, 400 Pf. ; die ägyptischen schwanken zwischen 717 und 738 Pf. ; das Bruttogewicht des amerikanischen Ballens wechselte in den letzten Jahren zwischen 502—513 Pf., das Nettogewicht ist etwa 21 bis 24 Pf. geringer²⁾.

Der Zustand der amerikanischen Ballen ist ein außerordentlich schlechter. Kein anderes Baumwollproduktionsland verschickt 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 Schildkrötenähnlichen Packen“, und die L. C. J. C. bestätigt in ihrem Bericht auf dem Wiener Kongreß 1907 dieses Urteil vollaus, 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 wirkt, wie der amerikanische Baumwollballen. Wenn er gepreßt und zusammengedrückt ist, hat er nur eine Dichte von 22 engl. Pfund pro Kubikfuß, gegen 37 Pf. bei ägyptischer Baumwolle, und 56 Pf. 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 H. 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⁾ Oppel. 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 Pflanzer und Baumwollhändler durch das System verursachen, große Mengen von Baumwolle in Hauptpunkten anzuhäufen, 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. I. C. berechnet eine Ersparnis von 1 Pf. pro Pf. Baumwolle. Die Umhüllung der Ballen soll nach den Berichten der L. C. I. 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 Liverpooler 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. I. 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 Dutzend Brände jährlich. Dementsprechend hoch sind natürlich die Versicherungssummen. Die L. C. I. C. bestätigt übrigens auch die Aussagen mehrerer Referenten des Internationalen Kongresses, daß in vielen Teilen des Baumwolldistrikts die Technik recht rückständig wäre, daß die Pflanzer genau die gleichen Gesellschaften und Maschinen gebrauchen, wie sie schon ihre Großväter gehabt hätten, und H. W. Macalister betont, daß die Konstruktion der Entkörungs- und Verpackungsmaschinen, wie sie in den Südstaaten gebraucht werden, sehr viel zu wünschen übrig läßt. Ohne diese nachteiligen Momente in der Produktion, bei der Verpackung und dem Versand würden gewiß auch die Preise ein anderes Niveau haben.

¹⁾ Bericht der L. C. I. 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. Ziemlich 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 Markt 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 Pflanzer 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. per 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 Pflanzer 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 Pflanzer 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 Clegg stellt fest, daß afrikanische Baumwolle zu $4\frac{1}{4}$ d auf dem Liverpoole Quai abgeliefert werden kann.

Preis saatiger Baumwolle per Pfund $\frac{1}{2}$ d,	
wovon 4 Pf. 1 Pf. gereinigte Baumwolle geben . . .	2 d
Reinigungskosten 4 d, per 30 Pf. oder $\frac{1}{8}$ d, sage . . .	$\frac{1}{4}$ d
Verpackung und Packkleinen	$\frac{1}{2}$ 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 Hackarbeiten	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 Pf. Lint und rund 12 000 Pf. Saat, letztere im Werte von etwa 50 Doll. Das Pfund Lint stellt sich auf $6\frac{1}{2}$ Cts., ohne Berechnung der Aussaat, der Aufsicht, der Abnutzung der Geräte und der Abschreibungen auf die Gebäude.

Diesen Berechnungen der Produktionskosten seien die Berechnungen aus neuerer Zeit des Herrn Badley in Georgia gegenübergestellt, die sich ebenfalls bei Oppel 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
Aufbrechen und Beackern des Bodens	Dollars	Dollars
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 Pf. geerntet, die Selbstkosten betrugen also 5,10 Cts. für das Pfund. 1898/99 ergab die Ernte nur 2500 Pf., 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	"	$\frac{1}{2}$	"	"	"	"
9	"	$\frac{1}{3}$	"	"	"	"
12	"	$\frac{1}{4}$	"	"	"	"
32	"	$\frac{1}{16}$	"	"	"	"

¹⁾ Oppel 105.

Die Durchschnittsernte der letzten dieser Umfrage voraufgehenden 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. F. 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 Oppel 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 Abköihungen 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 Oppel), der mittlere Jahresertrag an Samenkörnern mindestens 7000 Millionen Kilo. Der Samen wurde

¹⁾ Ch. W. Burkelt und El. 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:

Baumwollsamten. 2000 Pf.

A. Linters 27 Pf.

B. Schalen 841 Pf.

1. Kleie, Futterstoff.

2. Faser, zur Herstellung von Papier.

3. Heizmaterial, Asche, Düngstoff.

C. Kerne 1012 Pf.

1. Kuchen 732 Pf.

Mehl:

1. Futterstoff.

2. Düngestoff.

2. Rohöl 280 Pf.

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. Brennöl¹⁾.

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 Pf.³⁾. Im Jahre 1902 existierten in den Vereinigten Staaten 300 Ölmühlen, und der Preis des Öls war schon auf 20 Pf. das Liter gesunken⁴⁾; im Jahre 1905 war die Zahl der Ölmühlen auf

¹⁾ B. u. H. 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 Piedmontregion " 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 Boden-
 preises, 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
 Eisenbahnlinie:

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. J. C. S. 293.

²⁾ Oppel, S. 438.

³⁾ Beer, „Gesch. d. Welth. im 19. Jahrh.“ S. 98.

⁴⁾ Bericht der L. C. J. 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 Preistreibereien fußen¹⁾), 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 Arbeiter²⁾.

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 selbst³⁾.

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 Agrifultur-Departements in Washington führt die Preisbewegung der Baumwolle. Neben diesen Berichten spielen auch noch andere Statistiken eine Rolle. Hiervom 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 L. C. J. 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 L. C. J. C. S. 293.

⁴⁾ Bericht der L. C. J. C. S. 290.

das wirtschaftliche Gesetz von Angebot und Nachfrage mit Erfolg lähm 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 herausholen 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 $\frac{1}{2}$ 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 Pflanzer wollten also einen Riesentrust 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 Pflanzer verkaufen ihre Ernte in Ballen, bisweilen auch als Samenwolle. Die Baumwollaufläufer (cottonbuyer), die meistens für größere Firmen arbeiten, strecken den Farmern Geld vor und sichern sich damit ein Aurecht auf die Ernte. Nach Oppel machen sie kleinen Farmers statt des Vorschusses auch Lieferungen an allerhand Waren¹⁾.

Der höchste Vorschuß, den die Pflanzer 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⁾ Oppel. S. 449.

Markt-Ernst, Welthandelsartikel und ihre Preise.

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 Classierern, im Einvernehmen mit den dazu berufenen Faktoren überseesischer 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⁾.

e) Die Haupthandelsplätze. Die Bremer Baumwollbörse.

Das Hauptefuhrland 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 Spesen, 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 elssäfischen industriellen Syndikat;
3. dem Verein sächsischer Spinnereibesitzer;
4. dem Verband rheinisch-westfälischer Baumwollspinner;
5. dem Verband Crimitschauer und Werdauer Vigognespinner.

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 Kühmann, „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 Lieferung¹⁾.

Newyork, New Orleans und Liverpool, besonders aber die amerikanischen Plätze, sind Hauptstätte 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 Zentralnerve 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 aussfällt.

Bei geringen Abweichungen wird dem Käufer die Qualität vergütet, bei stärkerem Abfall sind vom Händler noch 1 oder auch 2 Pf. 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 $\frac{1}{2}$ Pf. Strafe zu 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 Baumwolsterminhandel 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 Kontraktseinheit, deren Vielfaches nur gehandelt werden darf. Den Vertragschließenden 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 Lieferungsgeschäft effektiver Ware 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 Kontrakt- preis 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⁾ Voßmüller, „Zur Entwicklung der Baumwollindustrie in Deutschland“. Jena. S. 60.

Wie groß der Umfang der Termingeschäfte ist, geht auch aus den Mitteilungen von Emerich und von Burkelt 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 deren willen 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 Kabellegung konnte die Markttimmung 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 „ (Emery S. 47.)

Die Gesamtsumme der während der Saison 1904—1905 auf Grund von „Kontakten auf Lieferung“ an den drei großen Baumwollmärkten New York, New-Orleans und Liverpool verkauften und gekauften Ballen wird auf 400 Millionen Dollar geschätzt, d. h. vierzigmal die gesamte Baumwollernte Amerikas (Burkelt und Hamilton Poe, Übersetzung von C. Heine, „Baumwolle“, S. 211). Das Wissverhältnis 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 Gewebevorräte berücksichtigt. Ein häufiger Meinungs- und tatsächlich auch Wertwechsel einer gewissen Quantität Baumwolle ist also sehr wohl möglich.

sächlich 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 Glückritter 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. Sonndorfer 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 steigernde 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 „Bobber“ 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 Haussiers 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 Wagenschalen werfen, da sie stark engagiert sind und den Markt nach ihrem Willen zwingen wollen. Oder auch, es bildet sich ein Haussiekonsortium, das systematisch aufkauft und schließlich die Preise diktiert. Wir werden auf diese „Corners“ noch weiter eingehen, wenn wir an Hand einigen Tat-sachenmaterials 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. Sonndorfer, „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 Liverpooler 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 Ushancen 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. 28ff.

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 Besonderheiten der Produce-Exchanges sind von denen der Stock-Exchanges nicht wesentlich abweichend.

Die Produktenbörsen schließen aber Nichtmitglieder nicht vom Handel aus. Crosby 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 direct 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 Exchanges richten sich im allgemeinen nach den Sätzen 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 Aufnahmegerühr 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 Aufnahmegerühr 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⁾ Crosby Emery, S. 29.

²⁾ Crosby 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 vereidigten Börsenorgane vorgenommen wird, gilt für New York das System des sogenannten Zertifizierens: „alle Baumwolle, welche gültig angedient 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 New York zur Ablieferung auf Terminkontrakte verwendet, so lange dies irgendwie angeht. Ein derartiges Zertifikat kann das ganze Jahr hindurch angedient, dann eventuell erneuert werden; geht das nicht mehr, „so nimmt eine solche Partie Baumwolle oft in einer Papiermühle oder in der Wattenfabrikation 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⁾ C. von Kühnmann, „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 Lieferungsgeschäfte 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 Kontraktsquantum 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 Indossement weitergegeben.

Der Verkäufer muß dem Käufer einen indossablen Lagerschein 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. Kühlmann, 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. Usance der New Yorker 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 Abschlägen, 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 C. 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 Department bezeichnen nach Burkelt und Hamilton Poe:

1. Produzenten, Konsumenten und Händler über die Aussichten 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 Ernteausichten 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 Markt- lage geschaffen wird, und

5. Soviel Sicherheit und Stabilität in das gesamte Baumwoll- geschäft 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 Inspezieren 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 Eilpost 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 Burkett 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 entzogenen 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 Liverpooller 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.

	Städtische 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	" " " " Nashville 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.	"
Mess. Dick Broth. & Co.	"
Mess. G. F. Hutton & Co.	"
Mr. Theo H. Price	"
Mr. Alwood Violet	"
Southern Cotton Association (exklusive linters)	11 146 000
Mr. Arthur J. Buston, 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 Gwatmey v. Mess. Gwatmey & Co., Newyork.	12 275 000

Mit den hier angeführten Statistiken sind die Veröffentlichungen über die Baumwolle keineswegs erschöpft; jedes größere Haus über sendet seiner Rundschau 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 verhandten 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 Vorheit 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 war¹⁾.“

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.

Burkelt und Hamilton Poe²⁾ 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 Zürcher 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 Ernteausfall 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 Elementareignisse, 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 Cliquen 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 wissenschaftlich 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 hervorwachsen, Einrichtungen, die staatlich geregelt und funktioniert sind, und wenn das hier illegal genannte Vorgehen gewisser Personenkreise 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-

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 Baisiers, 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 wissenschaftlich 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 Haussbewegung, 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 Terminmarkt beteiligt sind, deckten u. a. mehrere Verhandlungen der Zürcher Gerichte auf, bei denen es sich herausstellte, daß gewissenlose Agenten die Vermittler für das Börsenspiel schlecht unterrichteter, kapitalschwächer Leute waren. Ja, selbst angesehene 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 klagen 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 Hausebewegung auszunutzen, die erst 1904, nachdem die Ernte 1903/1904 wiederum ungünstig ausgefallen war, und die Hause 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 Hausepartei hatte die allerdings knappe Baumwolle zu 5½ d auf Termin gekauft, um die Terminpreise dann auf 7½ und gar 8½ d hinaufzuschrauben³⁾. Ein Preis von etwa 4 d hätte den Pflanzern noch einen angemessenen Nutzen gelassen; der Unterschied zwischen dem Preis, 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 Baumwolldistrikts 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 Pf. pro $\frac{1}{2}$ kg betragen hatte, stieg im Jahre 1904 auf 57,4 Pf. 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 $85\frac{1}{4}$ Pf. gestanden hatte, betrug am Ende des Jahres 1904 nur mehr 35 Pf. 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 $7\frac{8}{8}$ 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 Agrikultur-bureaus zu Washington, daß, wie wir sahen, in bestimmten Zwischen-räumen 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 Baisiers färbte¹⁾). Der-artige 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 Haussé- und Baissepartei, die Spekulantensliquen, 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 Ge-kaufte wieder teurer verkaufen könne; wer dagegen zu einem bestimmten Termin verkauft hat, erwartet und wünscht, daß die Kurse bis dahin sinken, damit er das Verkauft, 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 sachtechnische 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 ent-sprechen nicht der Lage des Artikels, sondern dem Willen jener, die be-wußt eine falsche Marktlage schufen. Ein krasses 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 Prügelszenen an der Newyorker Börse führte. Diese Großspekulanten, die das Heft in der Hand hielten, trieben die Preise, ohne irgend einen andern Grund als ihr Spekulations-interesse, 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⁾ Lochmüller, 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 Haufe 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 gegliedert.

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 Moment gilt es dann zu „decken“. Auch ein geläufiger Kunstgriff¹⁾.

C. v. Kühlmann 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 bedeutungslosen 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. Kühlmann, 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 Pflanzer 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 Baumwollpflanzer 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 Pflanzer. Von einigen dieser Pflanzer 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 deschickten Deckungsorder schon nach neun Minuten im Bureau eintraf.

²⁾ Crosby Emerg, S. 147.

darüber: „Die stark wechselnden Erträgnisse 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 Liverpoller und insbesondere der New Yorker 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 Fachleute 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⁾ Dilthey, 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 Rohstoffes beschäftigt worden sind;

2 „ „ £ Verlust derjenigen, die ihr Kapital in der Baumwoll- industrie 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 Handelsfusancen das Gebiet der freien Preisbildung bei den Welthandelsartikeln immer mehr zusammenschrumpft.

Crosby 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 Crosby Emery, S. 97.

Bon 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 unzureichenden 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 Zeitschnitte 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 bedeutend¹⁾. 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 wissenschaftlich 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 Außerung 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 Firmenkaufleute zulassen, 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 Handelsfusancen sind eine Form, speziell der Terminhandel ist eine hochentwickelte Handelsform, die unsren heutigen Produktions- und Konsumitionsverhältnissen 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 vernünftigem menschlichen Denken und Tun erfüllt wird, sondern auch mit häßlichen und unvernünftigen Auslassungen menschlichen Geistes — wie es eben den Menschen entspricht.

Bvierter Teil.

1. Die Organisation der Pflanzer.

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 Pflanzer 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 M. hinaufzutreiben.

Erntejahr 1904—1905 hervortrat und deren Führer schwere Auseinandersetzungen mit dem „Agricultural Departement“ hatten, die, wie es heißt, dazu führten, daß eine zweifache Modifikation der Erneberekchnungen 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 Pflanzer 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 Pflanzer genötigt sein, auch in der Zukunft in jeder Kampagne für eine starke Preissteigerung 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 Baumwollstermingeschäft 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 ff.

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 zu stande 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⁾ Heizmann, S. 73.

gestaltung in engstem Zusammenhang steht. Als bisherige Vorschläge zur Sanierung des Baumwollenmarktes und zur Bekämpfung der Baumwollspekulation kommen in Betracht¹⁾:

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 Hausspekulation 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 Pflanzer, 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 Absatzstörfungen als sehr wirksam angesehen, und bei einer künftigen eventuellen Arbeitsverkürzung will man, wenn möglich, von den Spinnern 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 näher treten, 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 kaufen, und mit diesem Reservevorrat den Markt regulieren. (Also auch ein Beeinflussen der Preisbildung.)

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 entstehen¹⁾“.

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 Wert²⁾.“

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 bedeutamer 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 Unternehmungsgewinn, 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 Ic § 56 und S. 94ff. „Abstrakter und konkreter Wert“.

²⁾ Benutzt wurde die von Dr. Helferich und Dr. Mayr herausgegebene Auflage aus dem Jahre 1874.

³⁾ F. 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 Begehrden 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 hineingesetzt 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 Nutzentheorie, 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⁾ E. 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, Hildebrandt, 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. E. 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 Festschrift 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 Nützlichkeit, 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 Nützlichkeit 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 ausdrücken, 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 Ansatzpunkt 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 Bergliederung 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.

C. Menger gibt in seinen „Grundsäzen 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⁾ C. Menger, Grundsäze 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.

F. 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 Wertdoktrin 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 fordert¹⁾“.

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 verbessern²⁾.

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 verspricht³⁾.

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 Lebensunterhalt 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.

F. v. Wieser gibt derartigen Erwägungen in seiner Arbeit über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes mehrfach Raum.

¹⁾ F. 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 Ärmeren allein begehrte werden, erhalten außerst 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 werden⁵⁾.

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 Schreibung 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 Begehrnden 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 Begehrnde 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 bemüht 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 ist²⁾.“

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 Effektivismus und des Skeptizismus.

Der ersten Richtung huldigen so viele namhafte Nationalökonomen, 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.

finn, Gefühl für das Angemessene, werden durch die allgemeinen Verkehrsercheinungen, sowie durch das Gravieren 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 herbeiführt¹⁾.

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 herbeizuführen²⁾.

Er über sieht keineswegs die psychischen Eigenschaften der Käufer und Verkäufer, die doch zweifellos viel zur Gestaltung der Preise beitragen: die Rühmheit, Verschlagenheit, Geschicklichkeit, die Ausdauer und Umficht, 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 Preis kampf — dann durch das beiderseitige Bestreben gemildert wird, sich zu einigen.

Er sieht, wie die Zahlungsfähigkeit des Begehrnden 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.

Etwa 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.

Um nun aber das Gesetzmäßige aus der Fülle der Erscheinungen herausgeschält werden soll, müssen die hervorstechendsten Momente nochmals in Erinnerung gebracht werden, die zusammenliefern, 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 Hauptfache 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, angefichts 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 Terminmarkte 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 überschauen, 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 Einstüssen unterworfen sind, gleichviel, ob die wenigen großen Motivkomplexe, die unter die Schlagworte „Angebot und Nachfrage“ zusammengefaßt werden, auch in ihnen wirken.

Neben der Naschheit, der häufig völlig Unberechenbarkeit und den starken Überraschungen des Terminmarktes, wirken die ausgezeichneten Berechnungen eines Lehrbuches, wie die über die Theorie des Preises von Ausspiz 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 verkehrssreicher Zeit, und vor der Entdeckung des Seeweges nach Ostindien, und der Entdeckung Amerikas anders, als nach diesen epochenmachenden 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 direktes 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 Wertaufbewahrungs-, 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.

widlung 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 wenngleich 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 ausgehen¹⁾ (eine stetige Nachfrage vorausgesetzt), wenn nicht wiederum gerade dieser gut ausgebauten 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 Nützlichkeitserwägungen 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 Einzelpersonen, 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 spornst 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 Marktkenntnis 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. Bahrdörfer, Untersuchungen über die Entwicklung des Terminmarktes, Jahrb. f. N. u. St. III. F., 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, dictierte, so würde die Nutzentheorie 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 natürgemäß 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 Nützlichkeitserwägungen.

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 Nutzentheorie

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 Voraussagungen, die zu Käufen oder Verkaufen, 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, beinah 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 militärischpflichtigen 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 Schiffahrt 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 gründlos 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 . . . Hauptfordernis gut entwickelter Preise ist die nationale Ehrlichkeit, und diese nimmt auf den höchsten Kulturstufen ohne Zweifel zu, wegen sittlicher Bildung und recht verstandenen 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 verkörperlt, sich auf dem Terminmarkt rein durchsetzt.

Selbst zu Zeiten gewaltssamer Preisbewegungen und stürmischer Vorgänge an der Börse — es sei an die Baumwollpanik an der New Yorker Börse, August 1910, erinnert — verschafft sich die vernünftige Erwagung einen 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 Haussgruppen 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. 213 ff

Dazu gesellt sich, als ein weiteres hemmendes Moment, die Rückicht 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 Letztes, 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 Hinausschnellen 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 Welthandelswaren 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 wirft 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 Kleinhändler 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 können¹⁾“.

Dieser Kampf des Groß- und Kleinhandels, sich den Abnehmerpreis zu erhalten, wird von Schönfeld in „Hamburgs Kaffeehandel“ auszeichnet geschildert.

Es kann an dieser Stelle nicht wiedergegeben werden, zu welch verzweifelten Mitteln die Kaffeehändler greifen, um ihre Bestände, wenn auch nur mit ganz geringem Nutzen, abzusezzen. 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 Terminmarkt 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 Grenznutzungstheorie 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. Lippmann, „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	sh	d
1259—1270	1	4½	—	—	137	6	—	—	6	825	0	—	—	—
1271—1280	—	—	—	—	—	—	—	—	6	—	—	—	—	—
1281—1290	0	9¼	—	—	77	1	—	—	6	462	6	—	—	—
1291—1300	1	8	—	—	166	8	—	—	6	1000	0	—	—	—
1301—1310	1	1½	—	—	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	5½	—	—	145	10	—	—	6	875	0	—	—	—
1391—1400	1	6½	—	—	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	7½	—	—	6	741	9	—	—	—
1471—1780	8	8	—	—	72	2½	—	—	6	433	4	—	—	—
1481—1490	6	6	—	—	54	2	—	—	6	325	0	—	—	—
1491—1500	4	3½	—	—	35	9½	—	—	6	214	7	—	—	—
1501—1510	3	2¼	—	—	26	6¾	—	—	6	160	4½	—	—	—
1511—1520	6	2½	—	—	51	8½	—	—	6	310	7	—	—	—
1521—1530	6	9¼	—	—	56	5	—	—	4	225	8	—	—	—
1531—1540	7	4	—	—	61	1½	—	—	4	244	6	—	—	—
1541—1550	11	0¼	—	—	91	10	—	—	4	367	4	—	—	—
1551—1560	13	11	—	—	116	2¾	—	—	3	348	8	—	—	—
1561—1570	9	5	—	—	78	5¾	—	—	3	235	5	—	—	—
1571—1582	17	2¾	—	—	143	6	—	—	3	430	6	—	—	—
1583—1592	17	1¼	13	3¾	142	6½	111	9½	2	285	1	221	7	—
1593—1602	19	1¼	15	¾	159	2½	95	6¾	2	318	5	191	1½	—
1603—1612	20	3¼	13	8	168	9	113	10¾	2	337	6	227	9½	—
1613—1622	17	11¼	12	7½	149	5¾	105	2½	2	298	11½	210	5	—
1623—1632	19	1¾	13	1¼	159	6½	109	2½	2	319	1	218	5	—
1633—1642	21	6¾	16	0	179	8¼	113	4	2	359	4½	226	8	—
1643—1652	19	4	14	4¼	161	1½	119	7½	2	322	2½	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	9½	7	2	106	7½	59	8¾	2	213	2½	119	5½	—

Statistik des Zusters im Deutschen Reich von 1839/40 bis 1908.

Tabelle III. Nach der akt. Beilage der „Zeitschrift des Vereins der Deutschen Zuckerindustrie“ 1904 eröffneten Tabelle von C. Glatz, erg. nach „D. S. Zuckerindustrie“.

Betreibungs- jahr	Zahl gebetriebener Fabr. in % ^a	In den betriebenen wurden Dampf- maschinen betr.		In Mühlen wurden ver- arbeitet		Die ver- arbeiteten Mühlen wurden geenietet auf Betr.		Aus den ver- arbeiteten Mühlen wurden genommen: Mühlen aller Pro布. 100 kg		Aus den ver- arbeiteten Mühlen wurden genommen: Mühlen aller Pro布. 100 kg		Die beauftragte Zucker- herstellung erfolgte durch Mühlen betrag 100 kg		Preise des Zusters Mögl. ander aller Pro布. 100 kg	Zucker- verbrauch pro Kopf der Bevölkerung 5 Jahr- Durch- schnitt kg	
		mit Ju- summen Pro布.	Zahl	mit Ju- summen Pro布.	Zahl	mit Ju- summen Pro布.	Zahl	mit Ju- summen Pro布.	Zahl	mit Ju- summen Pro布.	Zahl	mit Ju- summen Pro布.	Zahl			
1839/40	152	—	—	2 202	819	—	—	126	599	5,75	17,40	—	—	—	—	2,32
1840/41	145	—	—	2 414	867	—	—	142	056	5,88	17,00	—	—	—	—	2,37
1841/42	135	—	—	2 565	758	—	—	157	408	6,13	16,30	—	—	—	—	2,51
1842/43	98	—	—	1 237	872	—	—	77	367	6,25	16,00	—	—	—	—	2,78
1843/44	105	—	—	2 174	834	—	—	143	081	6,58	15,20	—	—	—	—	2,80
1844/45	98	—	—	1 945	202	—	—	129	680	6,67	15,00	—	—	—	—	2,80
1845/46	96	—	—	2 227	546	—	—	151	534	6,80	14,70	—	—	—	—	2,56
1846/47	107	—	—	2 816	924	—	—	201	209	7,14	14,00	—	—	—	—	2,92
1847/48	127	—	—	3 838	386	—	—	268	419	7,00	14,30	—	—	—	—	3,00
1848/49	145	—	—	4 948	359	—	—	358	577	7,25	13,80	—	—	—	—	3,00
1849/50	148	—	—	5 762	835	—	—	423	738	7,35	13,60	—	—	—	—	3,00
1850/51	184	—	—	7 362	155	—	—	533	489	7,25	13,80	—	—	—	—	3,00
1851/52	234	—	—	9 184	950	—	—	630	686	6,90	14,50	—	—	—	—	3,71
1852/53	238	—	—	10 858	548	—	—	848	324	7,81	12,80	—	—	—	—	3,48
1853/54	227	—	—	9 234	945	—	—	710	380	7,70	13,00	64,50	—	—	—	3,15
1854/55	222	—	—	9 594	201	—	—	786	410	8,20	12,20	67,50	—	—	—	3,55
1855/56	216	—	—	10 919	900	—	—	873	592	8,00	12,50	87,00	—	—	—	3,51
1856/57	233	—	—	13 775	604	—	—	1 035	760	7,52	13,30	75,00	—	—	—	3,82
1857/58	249	—	—	14 457	567	—	—	1 204	297	8,33	12,00	73,50	—	—	—	4,58
1858/59	257	—	—	18 334	278	—	—	1 443	644	7,87	12,70	70,00	—	—	—	4,17
1859/60	256	—	—	17 199	659	—	—	1 457	598	8,47	11,80	62,00	—	—	—	4,16
1860/61	247	—	—	14 677	016	—	—	1 265	260	8,62	11,60	69,00	—	—	—	3,92
1861/62	247	—	—	15 846	197	—	—	1 257	634	7,94	12,60	67,50	—	—	—	4,30
1862/63	247	—	—	18 359	629	—	—	1 380	424	7,52	13,30	69,00	—	—	—	4,55
1863/64	253	—	—	19 955	760	—	—	1 511	800	7,58	13,20	—	—	—	4,68	
1864/65	270	—	—	20 820	602	—	—	1 706	607	8,20	12,20	—	—	—	5,34	
1865/66	295	—	—	—	—	—	—	1 806	956	8,55	11,70	—	—	—	4,50	
1866/67	296	—	—	—	—	—	—	2 012	409	7,94	12,60	—	—	—	4,51	
1867/68	293	—	—	—	—	—	—	1 650	138	8,18	12,30	69,00	—	—	—	4,69
1868/69	295	—	—	—	—	—	—	2 081	402	8,33	12,00	66,00	—	—	—	4,79
1869/70	296	—	—	—	—	—	—	2 171	922	8,40	11,90	70,00	—	—	—	4,94

Tabellen-Anhang.

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			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	2 ^{1/2}	—	—	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		Zollfah für 1 Cwt		Inlandspreis für 1 Cwt		Konsum auf den Kopf	
		sh	d	sh	d	sh	d	Psund	Unzen
1801	138 639	59	5	20	1/2	79	5 ^{1/2}	19	6
1805	103 805	51	8	23	6	75	2	13	15
1810	175 465	49	1	17	10 ^{1/4}	66	11 ^{1/4}	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	6 ^{1/4}	46	6 ^{1/4}	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	8 ^{1/2}	42	6 ^{1/2}	33	15
1865	518 318	22	5	10	1 ^{1/2}	32	6 ^{1/2}	38	11
1870	693 501	22	7	7	9 ^{1/2}	30	4 ^{1/2}	49	12
1875	912 000	21	0	0	3/4	21	3/4	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.

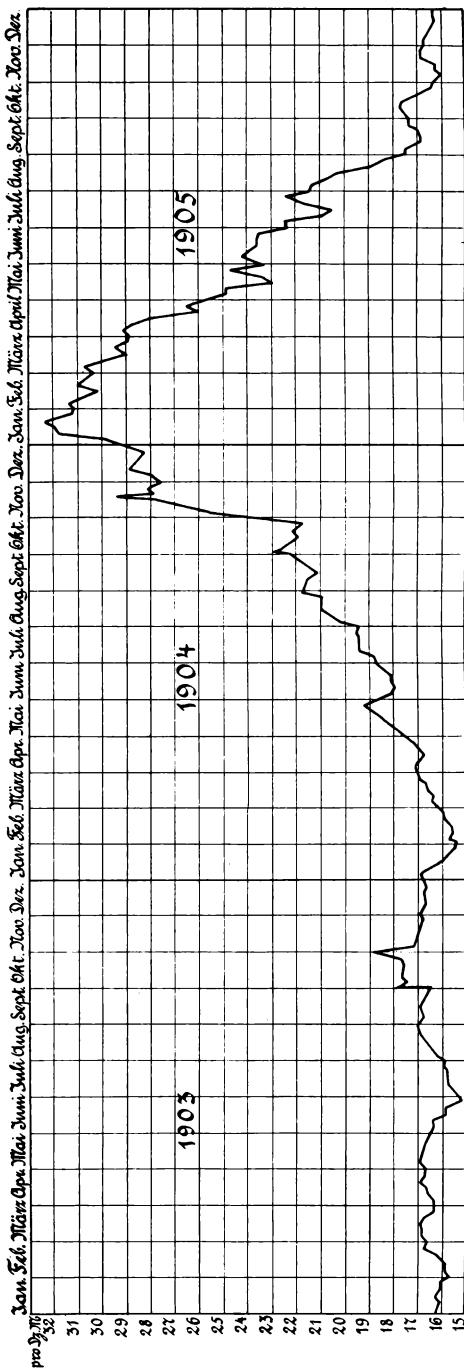
Betriebs- jahr	Zahl der Fabriken	Betrieb mit			In einer zwölf- stündigen Arbeits- schicht wurden Tonnen Rüben ver- arbeitet in den		
		Diffusions- verfahren	sonstigen Verfahren				
			hydraul. Pressen	andere Verfahren	Zu- sammen	Diffus. Fabrik.	andere Fabrik.
1871/1872	311	52	216	43	259		33,9
1872/1873	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.

Zaubertheorie V.

Bewegung der Zuckerpriise in den Jahren 1903 bis 1905.

Nach Berichten der Deutschen Banf.



Die Zeitfräße in den Monaten bedeuten den jetzigen 5., 10., 15., 20. und 25. Monat.

Tabelle VI.

Die Kaffeeproduktion der Erde und Kaffeepreise.

Jahre	Jährl. 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	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“, Gemeinfähliche Darstellung der Gewinnung, Verwertung und Beurteilung des Kaffees und seiner Ersatzstoffe. Herausgegeben vom Kaiserlichen Gesundheitsamt, Berlin 1903, S. 63.

Londoner Raiffeisenreise 1782–1856.

Jahr	Raiffeisen, britisch unter Schloß, Fuhrfein, Schiffung per Zentner				Raiffeisen, britisch unter Schloß, mittel, Schiffung per Zentner			
	Januar	März	Juli	November	Januar	März	Juli	November
1782	76–81	105–116	—	75–86	42 sh	62–68	81–100	—
1783	72–83	57–66	—	63–72	—	63–70	48–56	—
1784	60–68	86–105	—	63–80	—	54–59	76–85	—
1785	—	73–79	71–76	—	—	68–72	66–70	65–72
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	—
1793	90–107	96–115	—	94–105	—	73–88	83–95	—
1794	96–116	77–95	—	92–112	—	85–95	66–76	—
1795	94–112	122–145	—	112–132	—	72–92	98–118	100–110
1796	—	118–135	113–126	—	44 sh 1½ d	—	103–116	—
1797	114–126	132–145	—	133–140	46 sh 2½ d	104–110	112–130	120–132
1798	—	128–138	158–172	—	45 sh 8½ d	—	120–126	146–157
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
1801	131–150	130–160	—	88–110	—	115–130	105–128	—
1802	88–110	96–128	—	93–115	—	60–80	70–95	—
1803	—	92–125	142–156	—	53 sh 8½ d	—	76–90	120–140
1804	133–150	156–170	—	142–156	58 sh 11 d	110–130	140–155	—
1805	144–165	165–185	—	140–170	61 sh 3½ d	125–140	140–163	—
1806	183–177	152–195	110–145	122–150	65 sh 8½ d	115–142	125–150	80–100
1807	118–146	132–160	—	112–130	—	90–117	95–130	—
1808	106–130	95–120	—	116–130	—	68–105	60–94	—
1809	110–130	105–128	—	113–138	65 sh 4 d	85–109	75–102	—
1810	114–136	120–146	100–120	90–105	—	70–112	75–115	68–94

Tabelle VII (Fortsetzung).

Jahr	Raffee, britisch Colonial unter Schloß, Schiffung per Zentner	Raffee, St. Domingo unter Schloß, Schiffung per Zentner								
Jahr	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	25—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—46	—
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 Zoote und Niemann, „Die Getreide und die Belebung der Preise“, Dresden 1848, 1849, §b. I, §. 834, 835, 836; vom Sahe 1848 ab §b. II, Seite 334.

Tabelle VIII. Raffee, Hamburger Montagspreise in den Jahren 1853—1858.

Monat	Gut ord. Domingo					Reell ord. Brutto
	1853	1854	1855	1856	1857	
Januar	4 1/4	5 1/2	4 3/4	5 1/2	5 3/4	4 1/16
Februar	4 11/16	5 7/16	4 11/16	5 1/2	5 7/8	4 5/8
März	5 1/6	5 1/8	4 11/16	5 1/2	6 1/8	4 15/16
April	4 3/4	4 15/16	4 13/16	5 1/4	6 1/4	4 13/16
Mai	4 3/4	4 3/4	4 13/16	5 1/4	6 1/4	4 3/4
Juni	4 5/8	4 7/8	4 13/16	5 7/16	5	4 7/16
Juli	4 5/8	4 3/4	4 13/16	5 1/2	6 1/2	4 1/2
August	4 11/16	4 11/16	5 11/16	6 1/2	5 1/8	4 11/16
September	5	4 13/16	5 3/8	6 1/2	5 1/4	4 1/2
Oktober	4 3/4	4 3/4	4 13/16	5 3/8	6 1/2	4 1/2
November	4 3/4	4 11/16	4 11/16	5 1/2	5 1/8	4 11/16
Dezember	5 3/8	4 11/16	5 3/4	5 3/8	5 1/4	4 13/16

Nach Zoote und Niemann, „Die Getreide und die Belebung der Preise“, §b. II, Seite 334.

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.

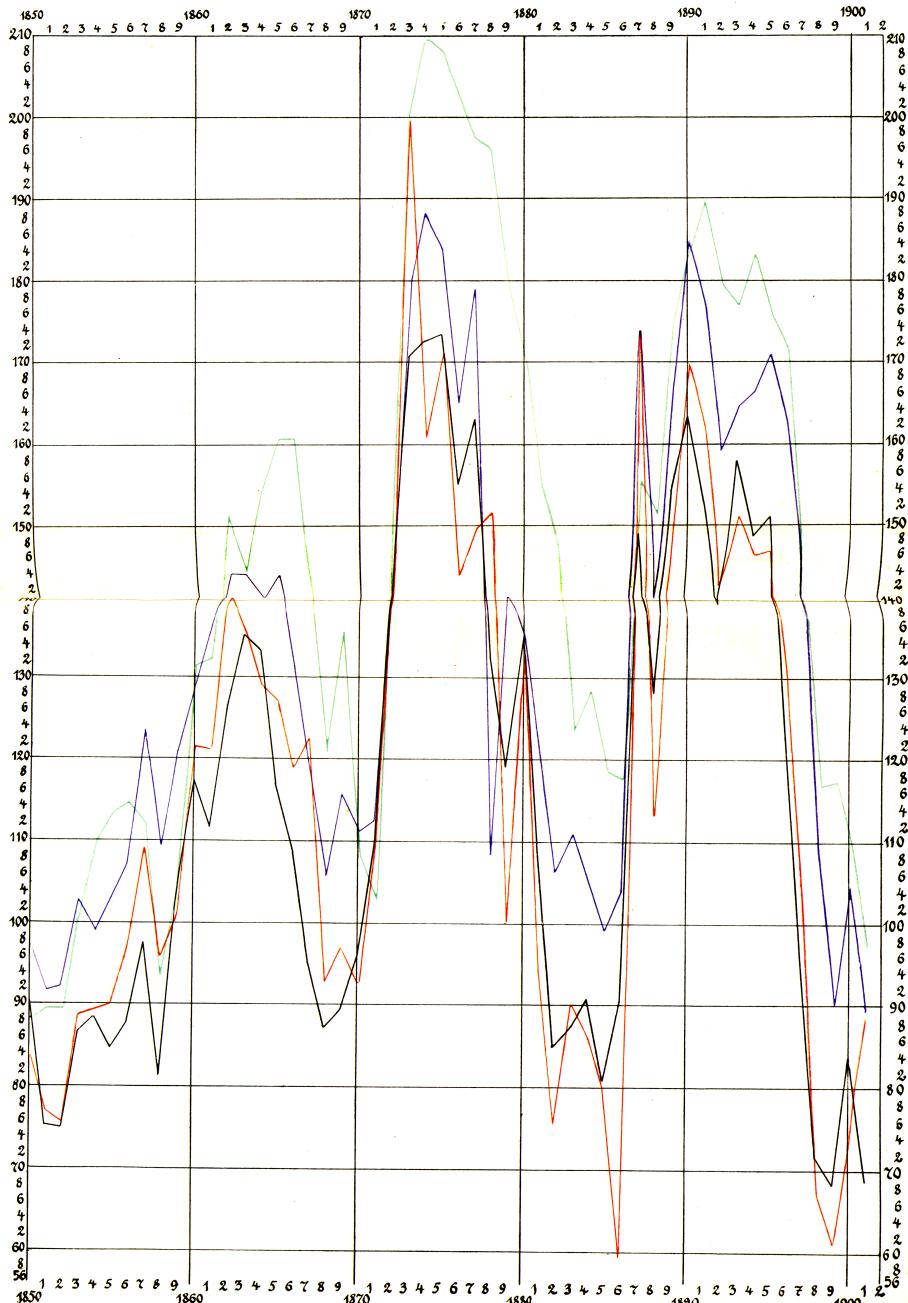


Tabelle X. Kaffee-Durchschnittspreise in Hamburg 1850—1906.
In Mark pro Doppelzentner.

Jahr	Durchs. von 11 aller Sorten	Brasil	Domingo	Java	Laguahra	Portorico
1850	90,12	89,68	83,94	88,10	96,96	98,18
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	140,68	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	188,59
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

Tabelle X (Fortsetzung).

Jahr	Durchschnitt all. Sorten	Brasil	Domingo	Java	Laguna	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. Schöffer, Rotterdam.

Jahrgang	Brasilien	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 Werke angehängten Tabelle.

1) Geschäft.

Tabelle XII.
Übersicht
über den Kaffeehandel in Hamburg und Altona von 1843—1900.

Nach Kurth, entnommen den Berichten über Hamburgs Handel.

Jahr	Lager	Ausfuhr	Preis f. 1/2 kg	Jahr	Lager	Ausfuhr	Preis f. 1/2 kg
	am 1. Jan.	Einfuhr	gut ord.		am 1. Jan.	Einfuhr	gut ord.
	Mill. kg	Mill. kg	Mill. kg		Mill. kg	Mill. kg	Mill. kg
1843	10	30,9	30,5	1872	7	53,9	56,4
1844	10,4	28,2	30,1	1873	4,5	61	61
1845	8,5	31	32,3	1874	4,5	67,3	62,7
1846	7,2	29,3	30,6	1875	9	80,8	74,9
1847	5,9	34,4	34,4	1876	15	78,3	87,1
1848	5,9	35,8	34,9	1877	6	84	72
1849	6,8	34	34,5	1878	18	79,7	86,7
1850	6,3	28,1	29,9	1879	11	84,1	87,6
1851	4,5	37,7	34,7	1880	7,5	87,7	82,2
1852	7,5	33,4	35,7	1881	13	96,7	91,7
1853	5,2	40,1	40,8	1882	18	87,8	98,3
1854	4,5	39,5	37	1883	17,5	98,9	98,9
1855	7	42,5	41,2	1884	17,5	87,9	86,2
1856	8,3	37,7	34,4	1885	18,5	95,9	95,4
1857	8,6	41,8	35,1	1886	19	100,3	103,3
1858	15,8	30,2	39,2	1887	16,5	88,2	85,2
1859	6,3	35,3	38,8	1888	19,4	98,2	104,8
1860	3,3	38,7	40,2	1889	13,6	102,1	103
1861	1,9	50	41	1890	12,7	106	107
1862	10,5	40,4	45,7	1891	11,7	125	131,7
1863	5,3	42,7	42,7	1892	5	131,5	124,8
1864	5,7	34,6	35,3	1893	11,7	127,1	122,8
1865	5	55,5	45,8	1894	16	120,2	125,2
1866	10	40	43	1895	10,2	132,6	122,8
1867	7	52	48,5	1896	20,6	141,4	141,3
1868	10,5	59,1	61,6	1897	20,2	186,4	175,4
1869	8	65,3	55,8	1898	31,9	200,3	187,1
1870	17,5	39,3	51,8	1899	44,5	159,2	168,5
1871	5	64,3	62,2	1900	35,2	189,9	177,7

¹⁾ Preis vom Ende Dezember des betreffenden Jahres.

Tabelle XIII.
Kaffeeverbrauch im deutschen Zollgebiet¹⁾ von 1846/1850 an.

Im Durchschnitt des Jahrzehnts, d.h. i. Jahre	Total in Tonnen	pro Kopf in kg	Im Durchschnitt des Jahrzehnts, d.h. i. Jahre	Total in Tonnen	pro Kopf in kg	Im Durchschnitt des Jahrzehnts, d.h. 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. Bein, „Die Industrie des

Jahr- gang	Import aus Westindien, Zentral- und Südamerika							
	St. Domingo		Berbice		Westindische Pläne		Surinam	
	Pfd. ggr.	3tr. Thlr.	Pfd. ggr.	3tr. Thlr.	Pfd. ggr.	3tr. Thlr.	Pfd. ggr.	3tr. Thlr.
1768-1770	—	—	—	51	—	—	—	—
1775	—	—	—	70	—	—	—	—
1776	Ø	—	—	—	—	—	—	—
	M	60	—	90	—	—	—	—
1777	Ø	—	—	—	—	—	—	—
1778	Ø	—	—	—	—	—	—	—
1779	Ø	—	—	—	—	—	—	—
1780	Ø	—	—	—	—	—	—	—
	M	—	—	76	—	—	—	—
1781	Ø	—	—	—	—	—	—	90—100
	M	—	—	—	—	—	—	90—100
1782	Ø	—	—	120—160	20 ³ / ₈	—	12—12 ¹ / ₄	120—160
	M	—	—	—	16	—	—	—
1783	Ø	—	—	65	—	80	—	—
	M	—	—	—	7 ¹ / ₂ —12 ¹ / ₂	60	—	—
1784	Ø	—	—	66—67	9 ³ / ₄ —12 ⁵ / ₈	—	—	64—65
	M	—	—	—	9 ³ / ₈ —11 ¹ / ₃	—	—	—
1785	Ø	—	—	73	13 ⁵ / ₆ —15 ³ / ₄	—	—	70
	M	—	—	75	—	—	—	65
Summa	—	60	—	500—541	76 ⁵ / ₈ —88 ² / ₃	140	12—12 ¹ / ₄	509—539
Durchschn.	—	60	—	86 ³ / ₄	13 ³ / ₄	70	12 ¹ / ₈	89 ⁵ / ₆
1786	Ø	—	12 ⁵ / ₈ —16 ³ / ₄	82	—	—	12 ⁵ / ₈ —16 ² / ₄	80
	M	—	14 ¹ / ₆ —16 ³ / ₈	93	—	—	14 ¹ / ₆ —16 ² / ₈	92
1787	Ø	—	14 ¹ / ₆ —16 ³ / ₈	98—100	—	—	14 ¹ / ₆ —16 ² / ₈	96—97
	M	—	—	—	—	—	—	—
1788	Ø	—	—	100—103	17 ¹ / ₈ —17 ³ / ₄	—	—	99—100
	M	—	13 ¹ / ₄ —15 ³ / ₈	77	—	—	13 ¹ / ₄ —15 ³ / ₈	75
1789	Ø	—	—	67—71	12—15 ¹ / ₄	—	—	66—70
	M	—	—	67—71	—	67—71	—	67—71
1790	Ø	—	—	68—73	—	—	—	68—72
	M	—	—	67—71	9 ¹ / ₂ —13 ¹ / ₃	—	—	66—70
1791	Ø	—	—	71—81	9 ¹ / ₂ —10 ¹ / ₂	—	—	70—80
	M	—	—	86—89	13—15 ¹ / ₂	—	—	85—88
1792	Ø	—	—	99—102	16—18	—	—	95—98
	M	—	—	89	15 ¹ / ₃ —17 ¹ / ₃	—	—	86
1793	Ø	—	—	103—105	16 ² / ₃ —19 ³ / ₄	—	—	103—105
	M	—	—	—	14 ³ / ₄ —19 ³ / ₄	—	—	—
1794	Ø	65—70	—	90—93	11 ² / ₃ —18 ¹ / ₄	—	—	85
	M	60	—	71	8 ¹ / ₄ —14 ¹ / ₄	—	—	68
1795	Ø	—	—	100	14—18 ¹ / ₂	—	—	95
	M	—	—	99—100	11 ¹ / ₃ —19	—	—	92—93
Summa	—	125—130	54 ¹ / ₄ —64 ¹ / 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 ¹¹ / ₁₂	83 ² / ₃

Ø = Östermesse in Leipzig.

M = Michaelismesse in Leipzig.

Importpreise von Hamburg pro Pfund.

wollpreise von 1768—1805.
sächsischen Voigtländes", 2. Teil.

		Jahrgang	Levante, Afrika und Ostindien				
Guadeloupe			Mazedonien		Smyrna		
Pfd. ggr.	3tr. Thlr.		Pfd. ggr.	3tr. Thlr.	Pfd. ggr.	3tr. Thlr.	
—	—	1764	Q	—	40	—	
—	—	1766	Q	—	33	—	
—	—	1776	Q	—	44—40	—	
—	—	1777	Q	—	40	—	
—	—	1778	Q	—	33—34	—	
—	—	1779	Q	—	33	—	
—	—	1780	Q	—	—	—	
—	—	1781	Q	—	38—40	—	
—	—	1782	Q	—	38—40	—	
—	—	1783	Q	—	—	—	
8½—9½	—	1784	M	—	38—39	7½—8½	
9½—11½	—	1784	Q	—	38	8½—8¾	
9½—10	—	1785	M	—	35—39	6¼—7¾	
13½—14½	—	1785	Q	—	35	6½—7¾	
—	—	—	M	—	34	—	
40¾—45½	—	Summa		450—464	28½—32¾	269½—278½	
10¾	—	Durchschn.		38½	7½	39½	
13½—14½	—	1786	Q	—	32—35	—	
13½—14½	—	1787	M	—	30—31	—	
13½—14½	—	1787	Q	—	32—40	7½—8½	
—	—	1788	M	—	40—45	—	
13½—14½	—	1788	Q	—	45—55	9½—10½	
13½—14½	—	1789	M	—	—	—	
13½—14½	—	1789	Q	—	—	8¼—8¾	
—	—	1790	M	—	34	—	
13½—14½	—	1790	Q	—	33—34	—	
11½—12½	—	1791	Q	—	33—34	6¾—8½	
11½—12½	—	1791	M	—	34—38	36—39	
11½—12½	—	1792	Q	—	33—36	6—7	
11½—12½	—	1792	M	—	33—37	38—41	
11½—12½	—	1793	Q	—	32—33	8—8½	
11½—12½	—	1793	M	—	29—36	37—38½	
11½—12½	—	1794	Q	—	32	7½—8½	
11½—12½	—	1794	M	—	32	35—37	
11½—12½	—	1795	Q	—	31—32	29—36	
11½—12½	—	1795	M	—	40—48	33—37	
11½—12½	—	—	M	—	41	9—10½	
209½—221¾	—	Summa		614—671	107½—120½	681—738½	
12½	—	Durchschn.		35½	8½	39½	

Importpreise in Leipzig pro Bentner. 1 Bentner = 110 Pfund.
1 Thlr. = 24 ggr. (gute Groschen).

Tabelle XIV (Fortsetzung).

Jahrgang	Import aus Westindien, Central- und Südamerika							
	St. Domingo		Barbice		Westindische Pläze		Surinam	
	Pfd. ggr.	Br. Thlr.	Pfd. ggr.	Br. Thlr.	Pfd. ggr.	Br. Thlr.	Pfd. ggr.	Br. Thlr.
1796	Q	—	70—72	—	—	16 $\frac{1}{2}$	—	—
	M	—	—	—	—	12 $\frac{2}{3}$ —15 $\frac{2}{3}$	—	88—90
1797	Q	—	—	—	—	12—15	—	90—98
	M	—	—	—	—	16 $\frac{1}{3}$	44—48	—
1798	Q	—	—	—	—	13 $\frac{1}{2}$ —21 $\frac{2}{3}$	—	120—125
	M	—	—	—	—	23 $\frac{1}{2}$ —24	—	130—132
1799	Q	—	—	—	—	—	—	140—142
	M	—	—	—	—	26 $\frac{1}{4}$ —26 $\frac{5}{6}$	—	145
1800	Q	—	—	—	—	—	—	115—130
	M	—	108—118	—	—	23—25	—	122—124
1801	Q	—	110	—	—	24	—	122—124
	M	—	100	—	—	22 $\frac{1}{4}$ —24	—	118
1802	Q	—	—	—	—	16—20	—	80
	M	—	—	—	—	6 $\frac{5}{8}$ —19 $\frac{1}{2}$	—	75—76
1803	Q	—	—	—	—	8 $\frac{1}{3}$ —18 $\frac{1}{8}$	—	—
	M	—	—	—	—	—	—	—
1804	Q	—	—	—	—	12 $\frac{3}{4}$ —21 $\frac{1}{4}$	—	—
	M	—	—	—	—	11 $\frac{3}{4}$ —17 $\frac{3}{4}$	—	—
1805	Q	—	—	—	—	16—19 $\frac{1}{2}$	—	—
	M	—	—	—	—	17 $\frac{1}{2}$ —22 $\frac{2}{3}$	—	—
Summa		—	383—400	—	—	285—359	44—48	—
Durchschn.		—	98 $\frac{1}{2}$	—	—	19	46	1350—1395
	—	—	—	—	—	—	—	105 $\frac{7}{12}$

Q = 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 L. Bein, „Die Industrie des sächsischen Voigtländes“, 2. Teil.

Jahrgang	Monat	Amerikanische			Ostindische Surate Thallerah	Levantinische Ägypten
		Sea- Island	New Orleans	Bernam- buco		
1860	—	—	7 $\frac{1}{8}$	—	5	8 $\frac{1}{4}$
1861	—	13 $\frac{1}{2}$	7 $\frac{1}{8}$	—	4 $\frac{5}{8}$	—
1862	Januar . . .	19 $\frac{1}{2}$	12 $\frac{3}{4}$	—	7 $\frac{1}{2}$	—
	Juli . . .	28	17 $\frac{7}{8}$	18	17 $\frac{1}{2}$	—
	August . . .	37	20	19	18 $\frac{1}{2}$	—
	September . .	38	29	28	20	—
	Dezember . .	42	25	24 $\frac{1}{2}$	15	—
1863	März . . .	36	21	19 $\frac{1}{2}$	14 $\frac{3}{4}$	18
	Mai . . .	39	23	20 $\frac{3}{4}$	16	20 $\frac{1}{2}$
	September . .	36	26 $\frac{1}{2}$	25 $\frac{1}{2}$	18 $\frac{1}{2}$	25
	Oktober . . .	42	30	—	22	28 $\frac{3}{4}$
	Dezember . .	36	27 $\frac{3}{4}$	27 $\frac{1}{2}$	20	26 $\frac{3}{4}$

Die Bewegung der Baumwollpreise von 1806 bis 1821.

Tabelle XV.

D	Osternoth in Leipzig.	Importpreise von Hamburg per Pfld.
MP	Richardtmeiss in Leipzig.	in Leipzig per Pfld. " " 24 car. Seite Großden.

Tabelle XIV (Fortsetzung).

Guadeloupe		Jahrgang	Levante, Afrika und Ostindien			
			Mazedonien		Smyrna	
Pfd. ggr.	3tr. Thlr.	Pfd. ggr.	3tr. Thlr.	Pfd. ggr.	3tr. Thlr.	
13 ^{1/8} —14	—	1796	Q	35—46	9 ^{2/3} —10 ^{1/2}	41—45
12—12 ^{2/3}	—		M	38—42	9 ^{2/3} —10 ^{1/4}	38—32
14—14 ^{2/3}	—	1797	Q	33—46	11 ^{1/2} —11 ^{7/8}	44
12 ^{7/8} —15	—		M	44	14 ^{1/3} —14 ^{1/2}	46 ^{1/2} —50
16 ^{3/4}	—	1798	Q	48—51	12 ^{1/2} —12 ^{7/8}	50—51
19 ^{2/3} —20 ^{1/3}	—		M	52—60	15—15 ^{3/8}	56—65
22 ^{1/6} —22 ^{3/4}	—	1799	Q	52—65	16 ^{2/3} —16 ^{1/2}	60—70
—	—		M	50—54	13 ^{5/6} —14 ^{3/4}	56—62
—	—	1800	Q	44—54	11 ^{3/4} —12 ^{3/4}	52—56
—	—		M	46—50	11 ^{3/4} —12 ^{3/4}	52—54
—	—	1801	Q	42—48	11 ^{7/8} —13 ^{1/2}	51—54
—	—		M	42—50	11 ^{1/2} —12 ^{3/8}	51 ^{1/2} —54
—	—	1802	Q	40—60	11 ^{3/8} —12 ^{1/2}	44—49
—	—		M	8 ^{1/2} —8 ^{7/8}	8 ^{7/8} —10 ^{1/6}	44—49
—	—	1803	Q	40—46	8 ^{3/4} —10	42—48
—	—		M	36—44	9 ^{5/6} —11 ^{1/4}	42—48
—	—	1804	Q	42—44	9 ^{1/6} —11 ^{1/4}	50—55
—	—		M	45—52	17—21 ^{1/2}	50—54
—	—	1805	Q	46—54	8 ^{2/3} —10 ^{1/4}	50—56
—	—		M	47—56	10 ^{2/3} —12 ^{2/3}	54
81 ^{1/3} —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. Bein, „Die Industrie des sächsischen Vogtlandes“, 2. Teil.

Jahrgang	Monat	Amerikanische			Ostindische	Levantinische
		Sea- Island	New Orleans	Bernam- buco		
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	13 ^{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 L. Bein, „Die Industrie des sächsischen Voigtlandes“, 2. Teil.

Jahr- gang	Monat	Amerikanische			Levantinische	Ostindische
		Sea- Island	New Orleans	Pernam- buco	Surate 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
	September . . .	—	13	—	9 ^{1/4}	18
	Oktober . . .	—	16	—	12	19 ^{3/4}
	Dezember . . .	—	15 ^{1/4}	—	12 ^{1/2}	17
1867	Januar . . .	—	15 ^{5/8}	—	12 ^{1/2}	17
	April . . .	—	11	—	9 ^{5/8}	14
	Juni . . .	—	12	—	9 ^{1/2}	16
	September . . .	—	9 ^{3/8}	—	6 ^{3/4}	10
	Dezember . . .	—	7 ^{3/8}	—	5 ^{1/2}	7 ^{3/4}
1868	Januar . . .	—	6 ^{1/4}	—	5 ^{1/4}	7 ^{3/5}
	Februar . . .	—	9	—	8 ^{5/8}	11 ^{1/4}
	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}
1869	Januar . . .	—	11	—	8 ^{3/4}	12
	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}
1870	Januar . . .	—	11 ^{5/8}	—	9 ^{1/2}	12 ^{3/8}
	Juni . . .	—	10 ^{1/4}	—	8 ^{1/2}	11 ^{3/4}
	Juli . . .	—	7 ^{7/8}	—	6 ^{1/4}	9 ^{7/8}
	Oktober . . .	—	8 ^{7/8}	—	6 ^{3/4}	9 ^{1/2}
1871	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}
1873	April . . .	—	9 ^{5/8}	—	6 ^{3/8}	10 ^{1/8}
	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}
1874	Februar . . .	—	8 ^{1/4}	—	5 ^{1/8}	8 ^{7/8}
	April . . .	—	8 ^{1/2}	—	5 ^{5/8}	8 ^{1/4}
	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: O. Schmitz, „Die Bewegung der Warenpreise in Deutschland von 1851 bis 1902“, Berlin 1903.

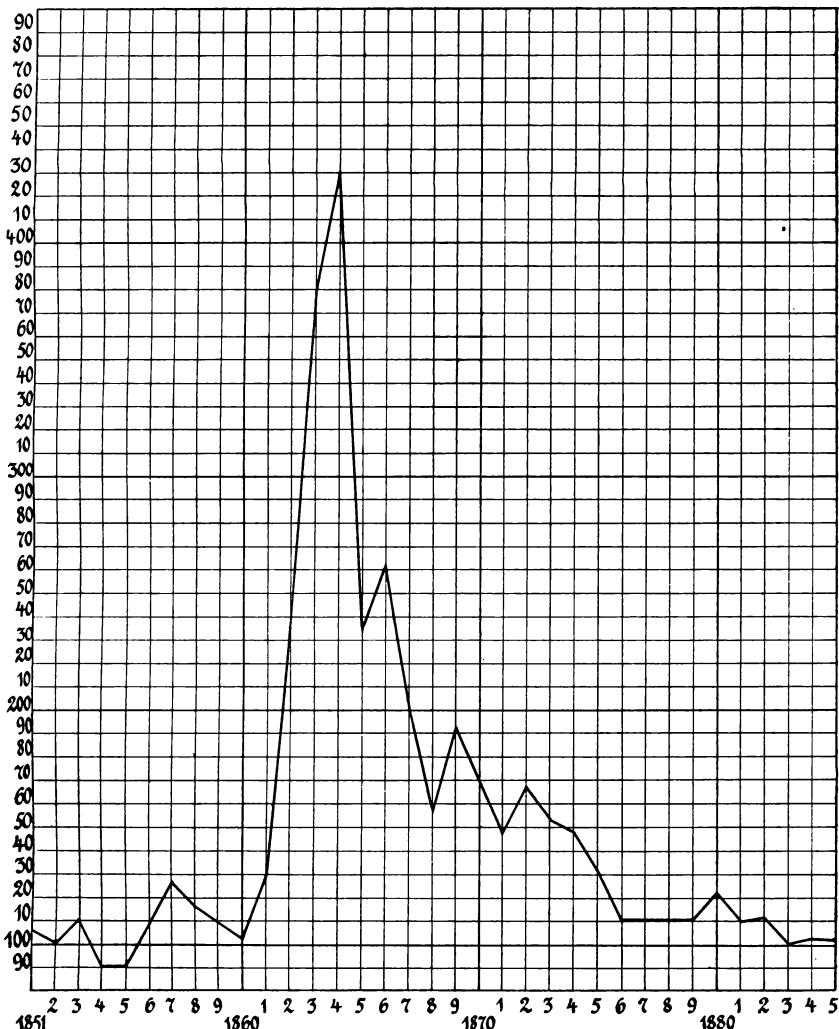


Tabelle XVIII. Einfuhr, Ausfuhr und Verbrauch von Rohbaumwolle in Deutschland im Zeitraum 1859–1908.
Statistisches Jahrbuch, Bd. 1–30.

Jahr	Einfuhr		Ausfuhr		Verbrauch	
	1000 kg	1000 Mf.	1000 kg	1000 Mf.	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, farbäpfelte, gefämmte 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	
	Middl. Uppland	Good Domra- wuttee Nr. II		Middl. Uppland	Good Domra- 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.

B a u m w o l l e.
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	385 472 198

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 Schiffahrt“, 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
Übriges 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	Europäische Einfuhr aus				
	Ernte	davon Export	Ernte	davon Export		Pro- duktion	Türkei	Brafi- lien	Peru u. w.	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 Nordamerikanischen Südstaaten“, II. Teil; Bd. 15 von Schmollers Staats- und sozialwissenschaftlichen Forschungen.

Tabelle XXII.

Baumwollproduktion, Export, Konsum und Preis 1791–1895.

Nach James & Wattins, „Production and Price of cotton for one hundred years“, Washington 1895.

Jahr	Bereinigte Staaten				England				Preis pro Pfund	
	Ernte	Konsum	Ausfuhr	Restbestand	Reingewicht der Bollen	Einfuhr	Konsum	Restbestand	Her. einigte Staaten	Silberpfund
				Pfund				Gents	Pence	
1791	8 889	—	889	—	225	127 778	124 444	—	26	13–30
1792	13 333	—	635	—	225	155 556	148 148	—	29	20–30
1793	22 222	—	2 222	—	225	84 444	78 889	—	32	13–22
1794	35 556	—	7 407	—	225	108 148	102 226	—	33	12–18
1795	35 556	—	27 822	—	225	112 593	111 111	—	36 ^{1/2}	15–27
1796	44 444	—	27 141	—	225	142 222	137 778	—	36 ^{1/2}	12–29
1797	48 889	—	16 837	—	225	103 703	98 889	—	34	12–37
1798	66 667	—	41 600	—	225	141 111	137 778	—	39	22–45
1799	88 889	—	42 366	—	225	192 592	186 667	—	44	17–60
1800	155 556	35 556	79 066	—	225	248 889	226 667	—	28	16–36

1798. Erste Einfuhr öffentlicher Baumwolle in England.

1800. Erste Bemerkungen von Überflutungen durch Baumwollfledinge.

Preise: Preis hoch infolge großer Nachfrage, wegen der Billigkeit der Baumwollwaren.

¹⁾ Pence verhält sich zu Gents annähernd wie 1:2,8.

Tabelle XXII (Fortsetzung).

Jahr	Vereinigte Staaten				England				Preis pro Pfund			
	Grüne	Rönnum	Ausfuhr	Rechtsbelastig.	Seine- genübt der Zoll Pfund	Einfuhr	Rönnum	Rechtsbelastig.	New York	Liverpool	St. Ives Durchfahrt	Pence
1801	210 526	39 474	91 716	—	228	260 000	225 000	129 000	44	17—38	18	
1802	241 228	—	120 619	—	228	281 000	240 000	154 000	19	12—38	16	
1803	252 101	—	158 444	—	238	239 000	240 000	146 000	19	8—15	12½	
1804	240 741	—	129 736	—	270	242 000	245 000	141 000	20	10—18	14	
1805	281 128	44 177	154 101	—	249	252 000	250 000	139 000	23	14—19	16½	
1806	347 826	—	155 032	—	230	262 000	269 000	129 000	22	12—15	18½	
1807	285 714	—	298 322	—	280	282 000	280 000	121 000	21½	10—14	14½	
1808	271 739	—	38 516	—	276	168 000	210 000	71 000	19	9—30	22	
1809	366 071	—	227 655	—	224	440 000	300 000	192 000	16	10—18	20	
1810	340 000	64 000	373 046	—	250	561 000	334 000	375 000	16	10—19	15½	
1811	269 360	57 239	208 930	—	297	326 000	350 000	355 000	15½	12½	16½	
1812	304 878	—	117 428	—	246	261 000	328 000	280 000	10½	16½	—	
1813	304 878	—	77 683	—	246	250 000	344 000	165 000	19	23	—	
1814	284 553	—	72 069	—	246	288 000	313 000	114 000	15	29½	—	
1815	363 636	90 000	301 814	—	275	369 000	334 000	113 000	21	20½	—	
1816	457 565	—	302 388	—	271	369 000	337 000	116 000	29½	18½	—	
1817	460 993	—	303 721	—	282	479 000	407 000	161 000	26½	20½	—	
1818	448 029	—	331 428	—	279	669 000	423 000	352 000	34	20	—	
1819	596 429	—	374 275	—	280	546 000	434 000	397 000	24	13½	—	
1820	606 061	—	484 319	—	264	572 000	467 000	473 000	17	11½	—	
1803.	England legt 10 s 6 d auf das Pfund Rohbaumwolle.				1811. Zehntausche und Zehntauscherbefferungen.				1812. Krieg mit England, geringere Nachfrage.			
1804.	Große Verpferungen durch den Baumwollabschluß.				1812. Einführung der Dampftafft in Spannereien.				1820. Krieg. Der Krieg brachte amerikanische und steigerte englische Nachfrage, um den Preis hoch zu halten.			
1808.	Ausfuhr aus Amerika durch Spanne sehr verringer.											

Tabelle XXII (Fortsetzung).

Jahr	Vereinigte Staaten				Europa				New York				Liverpool			
	Ernte	Tonium	Ausfuhr	Herr- Bestand	Rein- gericht der Ballen Pfund	Einfuhr usw.	Tonum	Herr- Bestand	Treib- ericht	Aus- fuhr	Gent	Treib- ericht	Aus- fuhr	Gent	Treib- ericht	Aus- fuhr
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}	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	—	381	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	1 595 880	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	1 399 037	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 Exportation in Liverpool.

1826. Zunahme der Exportationen des Vorjahrs erhöhte Graten.

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
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 1/4	5 3/4	6,09
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 3/6	6 1/4	6,28
1840	2 117 835	295 193	1 876 000	58 442	383	2 668 000	2 015 000	673 000	6	13 1/2	8 92	5 1/8	7,19
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	5,42
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	5,73
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	4 5/8	4,86
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	4,37
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
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
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
1848	2 439 756	616 044	1 858 000	171 468	417	2 744 000	2 159 000	585 000	6	13	8 03	3	4 7/8
1849	2 866 938	642 485	2 228 000	154 733	436	3 123 000	2 477 000	646 000	5 7/8	10 5/8	7 55	4	3,92
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	6,03
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 1/8
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	3,93
1853	3 416 214	803 725	2 528 400	175 643	438	3 887 000	3 013 000	824 000	9 3/4	11 3/4	11 02	5 3/4	6,09
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	5,31
1855	2 982 634	706 417	2 244 209	143 356	434	3 903 000	3 316 000	587 000	8 1/2	13	10 39	4 7/8	5,60
1856	3 655 557	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	5,05
1857	3 093 737	819 936	2 252 657	49 238	444	3 810 000	3 184 000	626 000	11 5/8	15 3/4	13 51	5 1/2	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	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	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	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	8,50
1862	4 500 000	370 000	644 936	—	477	2 427 000	1 99 3000	368 000	20	51 1/2	31 29	12 1/4	18,37

1841. Depressions in Manufakturen.

1847. Großer Raupenbeschädigungen.

1852. Vermehrte Baumwollpflanzungen.

1857. Große Händler. Finanzielle Not.

1858. England beschäftigt Gründung großer Pflanzungen in Indien.

1862. Durch den im April 1861 ausgebrochenen Bürgerkrieg große Baumwollnot bis 1866. — Befreiung der Baumwolle.

Tabelle XXII (Fortsetzung).

Jahr	B e r e i n i g t e S t a a t e n				E u r o p a				P r e i s p r o P u n k t			
	Ernte	Konsum	Ausfuhr	Reit- bestand	Einfuhr ausl.	Konsum	Reit- bestand	Gent	Gros	Pfund	Gros	Pfund
1863	1 600 000	288 000	10 898	—	477	2 436 000	2 146 000	250 000	51	92	67,21	20
1864	450 000	220 000	27 053	—	477	3 181 000	2 588 000	563 000	68	189	101,50	21 1/2
1865	300 000	345 000	24 787	—	477	3 415 000	3 055 000	347 000	35	182	83,38	13
1866	2 269 316	666 100	1 554 664	283 692	441	5 078 000	3 935 000	1 143 000	32 1/2	60	43,20	12
1867	2 097 254	770 030	1 557 054	80 296	444	5 239 000	4 147 000	1 092 000	26 1/2	42	31,59	7 1/8
1868	2 519 554	906 636	1 655 816	37 398	445	5 218 000	4 604 000	614 000	15 1/4	32 3/4	24,85	7 1/8
1869	2 366 467	926 374	1 465 880	21 160	444	5 086 000	4 503 000	583 000	24 1/4	35	29,01	11
1870	3 122 551	865 160	2 206 480	65 325	440	5 146 000	4 387 000	759 000	19 1/4	35	23,98	8 1/4
1871	4 352 317	1 100 196	3 169 009	144 290	442	6 029 000	5 268 000	760 000	14 3/4	21	16,95	7 1/8
1872	2 974 351	1 257 330	1 957 314	59 287	443	6 517 000	5 418 000	1 099 000	18 3/8	26 3/4	20,48	9 11/16
1873	3 930 508	1 201 127	2 679 986	104 782	444	6 353 000	5 302 000	1 051 000	19 1/8	22 1/4	18,15	9
1874	4 170 388	1 305 943	2 840 981	124 795	444	6 696 000	5 611 000	1 085 000	13 1/4	20 5/8	17,00	8

1868. Aufhebung der Steuer.

1870. Deutfch-franzöfischer Krieg.

Preis: Nach dem Bürgerkrieg flauer Geldjägigang im Landesfest-Dilettet von 1867—1869. Zu diesem Jahre ertragen infolge geringer Dörre.

1871. Günstiges Baumwolljahr.

1872. Große Regenfälle.

1873. Finanzielle Panik in Amerika und Europa. Revolution 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
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}
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}
1878	4 773 865	1 489 022	3 360 254	45 784	450	5 571 000	5 058 000	513 000	10 ^{5/8}	12 ^{1/8}	11,28	5 ^{13/16}	6 ^{3/4}
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}
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}
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 ^{7/16}
1882	5 456 048	1 964 535	3 582 622	124 232	450	7 374 000	6 382 000	992 000	11 ^{1/2}	13	12,16	6 ^{3/8}	7 ^{1/4}
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 ^{9/8}	6 ^{13/16}
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}
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}
1886	6 575 691	2 162 544	4 336 203	178 026	463	7 338 000	6 391 000	942 000	9 ^{1/8}	10	9,44	4 ^{11/16}	5 ^{9/16}
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
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
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 ^{11/2}	10,71	5 ^{3/8}	6 ^{3/4}
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}
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 ^{r/16}	5 ^{3/4}
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}
1893	6 700 365	2 431 134	4 445 338	237 411	475	8 081 000	6 118 000	1 963 000	7 ^{8/16}	10	8,24	4 ^{3/32}	5 ^{3/8}
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}
1895	9 476 435	2 704 153	6 614 619	405 519	—	6 903 000	2 484 000	5 ^{9/16}	7 ^{3/8}	6,26	2 ^{31/32}	3 ^{29/32}	3,34

1876. Verbesserung der Baumwollmethode.

1877. Kriegsdrohung in Europa. Öffnung österreichischer Häfen für den Handel.

1878. Entstehung in England.

1879. Überall große Depression in allen Geschäftszweigen.

1881. Bössiger reicher Ernte.

1882. Dürre, überflutungen und Raupen.

1884. Überfluß an bearbeiteter Baumwolle.

1886. Reiche Ernte.

1888. Große Ernte nach Deutsches-Diktat.

1891. Übermehrte Pflanzungen.

1892. Übermehrte Pflanzungen und reiche Ernte.

1893. Reduktion der Pflanzungen, Finanzpanik, Etteff.

1894. Sehr vermehrte Pflanzungen.

Tabelle XXIV.

Offizielle Berichte über den Stand der Baumwollernte,

herausgegeben vom United States Agricultural Department.

33 in Prozenten, 100 als Normalstand angenommen.

Nach einer Tabelle aus Burfitt und Hamilton Poe, deutsch von C. Heine, „Die Baumstoffe“.

Tabelle XXXIII.

Quintwillese in Bremen.
Widding Heppen. Mf. pro 100 kg.

