



Staats- und
Universitätsbibliothek
Bremen

Staats- und Universitätsbibliothek Bremen

DFG Projekt Die Grenzboten

Die Grenzboten

Berlin u.a., 1841 - 1922

Duimchen, Theodor: Das Petroleum : 3. Legitimes Geschäft und
Spekulation

urn:nbn:de:gbv:46:1-908

weiser Rußlands gewesen. Das hat sich seitdem noch ganz anders verwirklicht, als es damals gemeint sein konnte. Frankreich ließ selbst seine dreihundertjährigen Rechte auf den Schutz der Katholiken der Türkei schädigen, um sich an Rußlands Arbeit zu beteiligen. Als Mittelmeermacht kann es aber nicht über eine gewisse Linie zurückgehen und wird alles thun, um eine Einigung zwischen Rußland und England über das türkische Reich zu verhindern.

Das ist die Lage, in der Deutschland die orientalischen Angelegenheiten vor sich sieht. Ohne so nahe davon berührt zu sein wie Österreich oder Italien, teilt es mit ihnen das Interesse an der langsamen und gewaltsamen Eingriffe möglichst fernhaltenden Lösung der Schwierigkeiten der Türkei. Es macht eine ähnliche Orientpolitik, aber glücklicherweise ruhiger und ohne Effekthascherei, wie Frankreich in der besten Zeit Napoleons III.: es vertritt zwischen Rußland und England das Interesse der nichtasiatischen Mächte Europas an der Offenhaltung der Levante als eines Gebiets, wo sich die Kräfte der Kulturvölker einstweilen noch im friedlichen Wettkampf messen. Im übrigen weiß es, daß, wer sich in diesem Kampfe stählt, einst auch nicht ohne Anteil ausgehen wird, wenn das türkische Reich von seinem Schicksal ereilt werden sollte.

(Schluß folgt)



Das Petroleum

Von Theodor Duimchen (in Dresden)

3. Legitimes Geschäft und Spekulation



Das Wort Spekulation wird immer mehr zu einem Schimpfwort, seitdem es aus den Lehrbüchern der Weltweisen in die Marktberichte der Börsenblätter hinabgestiegen ist. Mir liegt aber ob, zu zeigen, daß Spekulation und Spekulanten unentbehrlich sind, so lange man, auch bei heutigen Verkehrsverhältnissen, noch einen Handel mit großen Stapelartikeln überhaupt zulassen und so lange man diesem Handel noch ein wenig von dem berühmten freien Spiel der Kräfte bewahren will.

Die Völker leiden unter dem Drucke des in immer weniger Händen sich zusammenballenden Forderungskapitals, immer mehr wird ihnen die Luft abgechnürt, und wenn man eine fremde Faust an der Kehle fühlt, wenn die Funken vor den Augen zu tanzen beginnen, pflegt man selten ganz logisch zu denken. Aber für die immer schwerer zu ertragenden Scheußlichkeiten unserer

wirtschaftlichen Lebens die Spekulation, namentlich den Terminhandel, hauptsächlich oder auch nur in irgend welchem Umfange verantwortlich zu machen, das ist geradezu thöricht. Wir stehen vor einer unvermeidlichen Folge unsrer völlig umgestalteten Verkehrstechnik.

Es ist nützlich, den Wahn gründlich zu zerstören, als könnte durch sogenannte Börsenreformen, namentlich durch Verbot, Einschränkung oder irgend welche Überwachung des Termingeschäfts je eine wesentliche Besserung erreicht werden. Im Gegenteil, das Termingeschäft, die Spekulation sind die letzten Bremsen an dem dahinrasenden Train der Großkapitalistenallmacht. „Legitimes Geschäft“ ist ein verkehrter Ausdruck. Es giebt Geschäft und Schwindel. Der Schwindel scheidet sich in den ungefährlichen, der unter die Strafgesetzbuchparagraphe fällt, und in den gefährlichen, der dieselben Paragraphe zu seinem Schutze verwendet.

Geschäft ist, um bei der Hauptform zu bleiben, Kauf und Verkauf zwischen zwei Leuten, die die Natur der Ware, um die es sich handelt, sowie das Wesen und die Bedeutung der Abschlußbedingungen vollkommen kennen, die durchaus frei in ihrem Handeln sind, und von denen keiner dem andern etwas, was auf seine Entschließung von Belang wäre, verschweigt, zu dessen Mitteilung er verpflichtet wäre, oder gar etwas Falsches als wahr vorspiegelt. Es ist ein Zeichen beginnender Verkommenheit, wenn man Verträge, bei denen auch nur einer dieser Punkte zweifelhaft ist, noch mit dem Ausdruck „Geschäft“ bezeichnen zu müssen glaubt, und darüber hinaus nun eine neue mythische, höhere Art von Geschäft erfindet, die man sich als etwas einigermaßen anständiges denkt. Das, was man heute verächtlich als „Spekulation“ bezeichnet, ist entweder auch Geschäft und dann ganz gleichwertig, oder es ist Betrug und dann deshalb verwerflich, aber nicht weil es Spekulation ist. Ehrliche Spekulation ist genau ebenso berechtigt oder unberechtigt wie der Handel überhaupt.

Ich will versuchen, mich deutlich zu machen. Das Ideal eines Geschäfts ist das, was man „Kommissionsgeschäft“ genannt hat: der Kaufmann kauft oder verkauft für fremde Rechnung; sein Nutzen, so und soviel Prozent, ist seinem Auftraggeber bekannt, weil er vorher bedungen oder weil er üblich ist. Vom Makler unterscheidet sich der Kaufmann dadurch, daß mindestens einer seiner Auftraggeber nicht am Orte wohnt, vom Agenten dadurch, daß er sich selbst verpflichtet, daß Käufer und Verkäufer nur ihm, nicht aber einander bekannt sind.

Berzegen wir uns nun zum Beispiel nach Habana zur Zeit der fünfziger Jahre: Dampfschiffe sind unbekannt, ein unterseeisches Kabel erst recht, man kann nur durch Briefe mit einander verkehren, und die kommen mit Segelschiffen.

Eines Tages meldete dem Kaufmann in Habana ein holländischer Geschäftsfreund, daß er damit beschäftigt sei, einige Segelschiffe, etwa Piet van Groningen,

sechshundertfünfundvierzig Registertons groß, und Jan de Ruyter, fünfhundert-dreiundfünfzig Registertons groß, mit Nachner Tuch, mit Remscheider Feilen, mit Solinger Messern, Schiedamer Genever, Edamer und Goudaer Käse und so weiter — general cargo, wie man sagte —, kurz mit allerlei Waren, vom Nachner Tuch bis zum Zitwersamen, die auf der Insel Cuba verbraucht wurden, zu beladen, daß diese Schiffe in fünf bis sechs Wochen absegeln, also etwa dann und dann in Habana ankommen würden; der bewährte und geschätzte Freund möge die Ladung möglichst gut verkaufen, nach der Löschung aber die beiden Segler mit Rohrzucker, mit Rum, mit Tabak und Cigarren, kurz mit Produkten der Insel Cuba beladen und nach Hause schicken. Preise konnten nicht vorgeschrieben werden, weder für den Verkauf noch für den Einkauf, man schrieb höchstens Grenzen vor, man gab „Limite.“ Der Kaufmann in Habana verkaufte nun an die Großhändler in Habana oder auch an die der Nachbarplätze so gut als möglich, setzte seine Verkaufsrechnung auf und zog von dem Ergebnis fünf Prozent Kommission ab. Dann kaufte er nach der Vorschrift so und soviel tausend Säcke Muscovaden, so und soviel tausend Kisten clayed sugar, so und soviel Pipen Rum, so und soviel Ballen Tabak so billig als möglich ein, schlug fünf Prozent Kommission darauf und glich die Differenz der eingekommenen und der wieder nach Europa gehenden Ladung aus, indem er für Rechnung des holländischen Freundes auf London zog oder ihm gute Londoner Wechsel einsandte.

Diese biederu Formen hinderten natürlich nicht, daß gelegentlich einmal der eine bewährte und geschätzte Freund den andern hinterging; es soll das im Gegenteil bedauerlich oft vorgekommen sein. Man sprach aber damals noch nicht von illegitimen Geschäften, sondern sagte einfach: Der Kerl hat mich betrogen, allenfalls drückte man sich, wenn der Freund es nicht gar zu arg gemacht hatte, etwas euphemistisch aus und sagte: Der Kerl hat geschnitten.

Aber die gute alte Zeit verging: die Dampfer wurden erfunden, das erste Kabel wurde von England nach Amerika gelegt, man gab dem Dampfer von Habana aus eine Depesche mit für Newyork zur Weiterbeförderung mit dem Kabel, oder man telegraphirte nach Newyork und ließ die Depesche mit dem nächsten Dampfer nach Habana weitergehen. Die Entfernung war auf drei bis fünf Tage verkürzt. Man konnte nun bestimmte Waren fest anbieten oder fest bestellen, es entstand das Kommissionsgeschäft im übertragenen Sinne: man kaufte, man „acceptirte eine Offerte,“ wenn man während der Gültigkeit des Angebots am Plage oder an Nachbarplätzen verkaufen konnte, man verkaufte, man „führte eine Ordre aus,“ wenn man während der Gültigkeit des Auftrags gleichzeitig am Plage kaufen konnte.

Heute liegen mehrere direkte Kabel, und unzählige Linien lassen ihre Dampfer immer schneller und schneller hin- und hersaufen. Heute, sagen wir, am 15. Oktober 1895, findet der Kaufmann in Habana, wenn er des Morgens

ins Komtoir kommt, als Segnung des telegraphischen Antipodenverkehrs auf seinem Pulse einen Zettel, von dem er weiß, daß er bei jedem Nachbar, der Zuckergeschäfte macht, auch auf dem Pulse liegt, einen Zettel, auf dem gedruckt steht, daß heute, am 15. Oktober 1895 nachmittags, in London Zucker mit folgenden Preisen für die und die Sorten bezahlt worden ist. Einige Duzend Zuckermakler und Frachtmakler und Wechselmakler laufen die Calle mercaderes entlang von Komtoir zu Komtoir und bieten allen Verschiffern — auf deutsch Exporteuren — dieselben Segler- und Dampferfrachten, dieselben Zuckerposten, dieselben Wechselkurse an. Ordres sind weiße Raben, die festen Offerten auch nach Europa sind die Regel, und um sie zu machen, kann man in diesem Gedränge nicht warten, bis man alles sicher beisammen hat, denn gleichzeitig ist es beinahe nie zusammenzubringen.

Auch die Form des Angebots ist viel handlicher geworden: man kann Europa nicht mehr die Beforgung von Fracht und Seeversicherung überlassen, man kann nicht mehr einen Preis für first erst oder auch nur für sob Habana (free on board, an Bord des Seeschiffs geliefert) fordern, denn man hat in London während der paar Stunden keine Zeit, sich aus den Pesos und Centavos der ersten Kosten in Habana, den üblichen Spesen, den Exportzöllen, den Hafenaabgaben, der Fracht, der Affekuranz, usw. erst zu berechnen, wie hoch nun die angebotene Ware, nach London gelegt, sich stellen würde. Der Mann, der etwas verdienen will, muß es dem Käufer bequem machen. Er bietet die übliche Gewichts- oder Maßeinheit in Schilling und Pence „frei London“ an, alle Spesen, die Fracht und die Seeversicherung eingeschlossen. Cif London, heißt der Kunstausdruck, cost, insurance, freight London oder cif channel for orders, was noch gebräuchlicher ist, und was bedeutet, daß das Schiff noch keinen bestimmten Hafen kennt, und daß der englische Käufer das Recht hat, ihm beim Einlaufen in den Kanal endgiltige Befehle signalisiren zu lassen, nach welchem Nordsee- oder andern Hafen er seine Ladung für die bedungne Fracht zu bringen hat. In diesem Wettlauf hat man nur dann Aussicht, rechtzeitig zu kommen, wenn man nach der einen oder andern Richtung, im Ankauf oder im Verkauf, „vorgeht,“ entweder mit den Frachten oder mit dem Kurs oder mit der Ware, manchmal mit allen dreien und in allen möglichen Verbindungen. Der Kaufmann kann nicht warten, bis der Nutzen mit Händen zu greifen ist, er muß die Wahrscheinlichkeit durch Schlüsse erforschen, er muß — spekuliren. Aber er muß auch auf Grund seiner Spekulationsergebnisse handeln, und zwar rasch. Der Möglichkeiten sind unendlich viel, und diese Art des Geschäfts macht auf den Nichteingeweihten einen verwirrenden Eindruck, es ist aber nicht illegitim, sondern nur schwieriger, aufreibender geworden, es verbraucht mehr Hirn, Thatkraft, Entschlußfähigkeit, und — es züchtet Spezialisten. Zunächst trennen sich Einfuhr und Ausfuhr, dann trennen sich die einzelnen Warengattungen. Es giebt keine Handelshäuser mehr, sondern nur noch Zuckerrhäuser, Tabak-

häuser, Banthäuser. Am schnellsten geht die Entwicklung bei solchen Waren vor sich, in denen man nur eine Sorte, gar keinen Unterschied der Beschaffenheit kennt. Und der Gipfel wird erreicht, wenn auch die Verpackung nach Größe und Form dieselbe ist oder gar fehlt, sodaß nur nach rundem Gewicht oder Maß gehandelt wird.

Petroleum kam in den bekannten, immer gleich großen blauen Eichenfässern. Die Sorte war immer dieselbe: Standard white. In kleinen Mengen eingeführtes Luxusöl, Prime white usw., spielt keine Rolle und ist eigentlich nie gemeint, wenn man von Petroleum spricht. Der Handel wurde zunächst in der Form betrieben, die ich eben Kommissionsgeschäft im übertragenen Sinne genannt habe. Eine ganze Anzahl Newyorker Verschiffer boten durch ihre Agenten in Europa bestimmte Seglerladungen fest an. Bald mußte der amerikanische Verschiffer im Konkurrenzkampf „spekulativ“ werden. Tagespreis in Newyork und Tagesfracht zum Tageskurs umgerechnet, das war selbst ohne Verdienst in Europa nie unterzubringen. Wenn der Newyorker am Abend, nachdem er Börse und Geschäftstag hinter sich hatte, seinem Hamburger Agenten telegraphirte mit zwei, drei Worten des übereingekommenen cable code: „Ich biete an, fest auf Antwort morgen vor Börse hier, eine Ladung von fünftausend Barrels, die in der zweiten Hälfte November von Newyork absegeln wird, zum Preise von 8 Mark 95 Pfennig für 50 Kilo netto, Faß frei, Fracht und Seeassuranz eingeschlossen,“ so lag diese Depesche am andern Morgen um acht Uhr in dem Briefkasten des Agenten, denn sie war schon in der Nacht angekommen. In Hamburg war damals eine ganze Reihe großer Häuser in Petroleum als erste Hand, als Importeure, ausschließlich oder hauptsächlich thätig. Die doppelte oder dreifache Anzahl Hamburger Geschäftshäuser beschäftigte sich als zweite Hand unter anderm damit, Petroleum im großen von den Importeuren zu kaufen und es an die Händler des Hinterlandes zu verteilen. Von acht oder neun Uhr an schwirrte nun der Agent, gleichzeitig mit vielen andern, aus und suchte sich über die Stimmung der Importeure zu unterrichten und seine Novemberladung unterzubringen. Die Importeure unterrichteten sich bei den Maklern, wie man denn Januar-Petroleum verkaufen könnte, denn Zweite-Hälfte-November-Markierung in Newyork bedeutete Ankunft in Hamburg Ende Dezember oder Anfang Januar. Gegen Schluß der Börse entschied sich dann der Sieg zu Gunsten der stärksten oder einiger der stärksten Offerten, man „acceptirte die Ladung“ oder machte doch ein Gegengebot, dessen Annahme wahrscheinlich schien, und am andern Morgen war man dann der glückliche oder unglückliche Besitzer der fünftausend Fässer Petroleum.

Der solide Kaufmann kaufte auch jetzt noch nie oder fast nie, ohne die Ladung oder einen großen Teil davon auf Lieferung verkauft zu haben, nur die Möglichkeit, auf Lieferung regelmäßig zu verkaufen, machte das Einfuhr-

geschäft möglich. Was dem Laien also vielleicht als solider Betrieb erscheinen wird: eine Ladung von fünftausend Fässern zu kaufen, zu warten, bis sie ankommt, und sie bei oder nach Ankunft zu verkaufen, wäre eine ganz leichtsinnige Hauffseunternehmung, denn war morgen Petroleum in Newyork um zehn Cent billiger, so war es auch in der ganzen Welt — dank den Kabeldepeschen — um diese zehn Cent billiger, und kein Mensch in Deutschland kaufte dem Besitzer der gestrigen fünftausend Fässer auch nur eines ab, wenn nicht auf Grundlage der heutigen amerikanischen Offerten.

Das Termingeschäft war also eine notwendige Einrichtung. Diese Einrichtung entwickelte sich mit der Zeit mehr und mehr. Die Hauptankünfte von Petroleum drängen sich natürlich in die Sommermonate zusammen, verbraucht aber wird es vorzüglich in den Wintermonaten. So entstanden die Hauptdevisen August=Dezember und Januar=März, monatlich gleiches Quantum. Um das Termingeschäft rasch auf den aller kürzesten Ausdruck zu bringen, mußten diese unzähligen ganz gleichen Fässer, der Feuergefährlichkeit wegen, nun auch auf einem und demselben Lager aufgespeichert werden. Alles Petroleum lagerte im Petroleumhafen unter Wilh. A. Riedemann. Nehmen wir nun einmal an, ein Importeur habe im April eine Mailadung von fünftausend Faß gekauft und dagegen je tausend Faß August=Dezember an vier oder fünf Plaghändler verkauft. Jeder von den Händlern macht daraufhin, sobald er einen kleinen Nutzen sieht, im deutschen Hinterlande und am Hamburger Plage Abschlüsse auf August, auf September, auf Oktober, auf August=Oktober, auf August=Dezember und so weiter, immer so, daß er nur mit geringen Warenmengen selbst die Gefahr der weitem Schwankungen kauft. So geht das Monate lang herüber und hinüber. Der Markt steigt und fällt, alle Leute, die mit Petroleum zu thun haben, auch die in Berlin, in Magdeburg, in Dresden, in Halle, in Prag, wissen spätestens morgens um zehn Uhr, was gestern Abend Petroleum in Newyork und was es heute Morgen in Hamburg, Bremen, Antwerpen wert ist. Auf andre Ladungen hin werden neue Geschäfte zwischen denselben Leuten oder andern auch wieder auf August=Dezember gemacht. Im fallenden Markt verkauft der Importeur vielleicht auf dieselbe Ladung hin nochmals ein paar tausend Fässer nur August, weil er sich sagt, daß er bis September=Oktober noch rechtzeitig wieder neue Ware anschaffen kann und so Lagerkosten spart. Im steigenden Markt kauft der Importeur lieber von einem Grossisten, der etwas Ware übrig hat, zurück, oder die Grossisten kaufen unter einander, wenn sie nach dem Inlande etwas loswerden können, weil in Hamburg billiger zu kaufen ist, als man neue Ware von Amerika beziehen kann, kurz: zur Versorgung von tausend großen und kleinen über ganz Deutschland verstreuten Händlern wurden in Hamburg unzählige Geschäfte während des Sommers abgeschlossen.

Dem Lagerhalter würde es nun natürlich sehr angenehm gewesen sein,

wenn die Ware immer hin und her gewogen, empfangen und geliefert worden wäre; aber die Petroleumhändler wollten diese Spesen sparen, sie waren der Meinung, daß Niedemann schon bei einmaligem Behandeln der Ware das beste Petroleumgeschäft in Hamburg und Bremen hätte, obwohl damals noch kein Mensch eine Ahnung davon hatte, daß er im geheimen selber Importeur und Händler war, daß also in diesem Scherz eine viel empörendere Wahrheit lag.

Die Sache wurde also soviel als möglich vereinfacht: jedes Faß enthielt hundertvierzig Kilo netto, das Gewicht schwankte nach oben oder unten nur ganz wenig. Der Importeur stellte also, wenn er im August tausend Faß liefern wollte, dem ersten Käufer nicht mehr die wirklichen tausend Faß zur Verfügung, sondern zwanzig „Kündigungsscheine,“ von denen jeder die Stelle von fünfzig Faß, hundertvierzig Zentner netto, vertrat. Die Scheine machten durch Indossament den Weg, den die Ware hätte nehmen müssen. Einen Tag durften sie „laufen,“ am dritten mußten sie zum Empfange bei Niedemann eingereicht sein. Der letzte, der die Ware nach dem Inlande versenden oder am Plage in den Verbrauch bringen wollte, empfing sie, sie wurde gewogen, geliefert und vom Importeur das ganz genaue wirkliche Gewicht dem letzten Inhaber des Scheines zu einem von acht zu acht Tagen festgesetzten, der Marktlage entsprechenden Kündigungspreis berechnet. Die inzwischen liegenden Verkäufer und Käufer derselben Ware nahmen von Hand zu Hand den Kündigungsschein wieder zurück und beglichen dabei den Unterschied nach oben oder unten zwischen dem Kündigungspreis und dem Preis, zu dem sie von ihrem Vordermann gekauft hatten, auf das Normalgewicht. Wäre die wirkliche Ware geliefert und berechnet worden, so wäre bis auf einige Pfennige ganz dasselbe herausgekommen, nur daß die Unbequemlichkeiten und die Kosten viel größer gewesen wären; denn wenn ich heute fünfzig Faß Petroleum erhalte und sie mit 1260 Mark bezahle und liefere sie sofort weiter an meinen Hintermann, der mir morgen 1210 Mark dafür bezahlt, so habe ich nur eine Differenz von fünfzig Mark bezahlt, und wenn er sie mir mit 1300 Mark bezahlen muß, so habe ich auch nur eine Differenz von vierzig Mark bekommen. Das ist ein einfach gehaltenes Schema, wie im Petroleum und, beiläufig bemerkt, in allen großen Artikeln mit den nötigen Anpassungen das berüchtigte Termin- und Differenzgeschäft entstanden ist.

Nun kommt der Einwand: ja, diese entwickelte Form macht es aber den Leuten möglich, lediglich der Differenz wegen Geschäfte zu machen, die Leute wollen die Ware gar nicht haben, es ist ihnen nur um den Kursgewinn zu thun. Dieser Einwand ist höchst naiv: der Kaufmann will nie Ware haben, es ist ihm immer nur um die Differenz zu thun. Als er bei weniger entwickelten Einrichtungen wirklich immer die Ware aufs neue wiegen und über die Straße oder über das Fleet in einen andern Speicher schicken mußte, war

das in der Sache durchaus nichts andres, er machte das Geschäft durchaus nicht um der Freude willen, die er beim Anblick der schönen Muskatnüsse empfand, oder in dem sittlichen Bewußtsein, daß ohne ihn die Leute keine Muskatnuß auf ihre Suppe reiben könnten, sondern er kaufte Muskatnüsse, weil er eine Differenz daran zu verdienen hoffte, und er that es auf die Gefahr hin, gelegentlich auch einmal eine Differenz daran zu verlieren. Wenn ich Muskatnüsse kaufe, ehe ich sie verkauft habe, bin ich Spekulant, und wenn ich einen Reisenden nach dem Inlande schicke, der mir Aufträge überschreibt, auf die hin ich dann kaufe, so bin ich auch Spekulant. Ich muß immer Haussier oder Baissier sein, wenn ich nicht Ein- und Verkauf gleichzeitig vornehmen kann, und das ist eben nur noch in ganz kleinen Artikeln, bei ganz unbedeutenden Mengen, in ganz stillen Seitengäßchen des Handels möglich. Zwischen Haussie und Baissie ist auch kein, wie soll ich sagen? handelsphilosophischer Unterschied: der Baissier ist keineswegs verworfener als der Haussier.

Man wendet weiter ein, der Terminhandel sei deshalb so verderblich, weil er verführerisch sei, und weil selbst Kaufleute aus ganz abliegenden Geschäftszweigen, ja Privatleute in das Spiel hineingezogen würden. Zugegeben. Aber mit Börsengesetzen, formalen Vorschriften, läßt sich nur nichts erreichen. Man müßte dann alle Leute, die Geld haben oder die Geld verdienen wollen, unter Kuratel stellen. Es läßt sich kein Kennzeichen auffinden zwischen einem notwendigen Termingeschäft und einem Termingeschäft, das man allenfalls entbehren könnte. Man hat vorgeschlagen, man solle dann, wenn Käufer und Verkäufer nicht die Ware, sondern statt ihrer nur Zettel oder Scheine gesehen oder wenn der Verkäufer die Ware nicht besessen und der Käufer sie nicht empfangen habe, oder wenn nicht der Wert, sondern nur die Differenz zwischen einem jetzigen und einem frühern Preise bezahlt worden sei, annehmen, daß es sich nur um die Differenz gehandelt habe, und aus solchen Abschlüssen entstandne Forderungen als aus Wette hervorgegangen unklagbar machen. Ein Beispiel wird alle diese drei Fälle erledigen. Der Importeur Meyer in Hamburg kauft im Mai eine Ladung von dreitausend Barrels Petroleum, „Zulifegelung, Helsingör für Ordre, zum Preise von 8 Mark 75 Pfennig, eis deutschen Ostseehafen.“ Im Mai schickt also der Newyorker Verschiffer den Segler mit den dreitausend Faß und der Bestimmung im Frachtvertrag auf die Reise, daß ihm erst beim Ansegeln von Helsingör werde vorgeschrieben werden, nach welchem deutschen Ostseehafen er schließlich die Ware zu bringen habe. Die Konnoffemente: die Seefrachtbriefe über die Ware, die Charter: der Mietvertrag mit dem Schiffsführer, die amtlichen Gewichtsnoten, die Inspektionsatteste und so weiter werden dem Bankier in Newyork ausgeliefert, der die Tratte kauft, die gegen die Ladung auf Herrn Meyer oder dessen Bank gezogen wird: der Newyorker „zieht documents attached.“ Diese Dokumente geben die Verfügung über die Ladung. Der Newyorker Bankier schickt sie seinem Hamburger

Korrespondenten ein mit dem Ersuchen, die Tratte gegen ihre Auslieferung acceptiren zu lassen. Nun werden z. B. der Norddeutschen Bank Tratte und Dokumente vorgelegt. Sie leistet im Auftrag von Meyer das Accept und nimmt dagegen die Dokumente in Verwahrung, deckt sich also für ihr geleistetes Accept durch die Ware. Gegen die Gefahr etwaiger Preisschwankungen hat Meyer bei der Norddeutschen Bank Staatspapiere oder andre Werte hinterlegt, oder er genießt bei ihr einen bestimmten offenen Kredit. Bevor oder während die Ladung segelt, arbeiten Herrn Meyers Agenten in Stettin, in Danzig, in Königsberg immer mit „einer Mailadung von dreitausend Barrels, Helsingör für Ordre.“ Vier Wochen später kauft sie der Importeur Schulze in Danzig zum Preise von 9 Mark unter der Bedingung: Kasse gegen Dokumente. Der Markt steigt weiter, und vierzehn Tage später verkauft Herr Schulze in Danzig dieselbe Ladung an seinen Nachbar, Herrn Schmidt in Danzig, für 9 Mark 40 Pfennige. Im Laufe des Juni passirt die Ladung Helsingör und wird nach Danzig geschickt. Die Norddeutsche Bank wird von Herrn Meyer angewiesen, die Dokumente gegen Zahlung von 50 und soviel Mark Herrn Schulze in Danzig auszuliefern, der sie seinerseits durch seinen Bankier oder seine Bank in Danzig aufnehmen und gegen Zahlung von 50 und soviel Herrn Schmidt aushändigen läßt. Herr Schulze in Danzig hat in diesem Falle die Ware ebenso wenig gesehen wie Herr Meyer in Hamburg, Herr Meyer hat sie nicht besessen, und Herr Schulze hat sie nicht empfangen, weder Herr Meyer noch Herr Schulze hat die Ware bezahlt, sondern sie haben nur eine Differenz, der eine von 25 Pfennigen, der andre von 40 Pfennigen einfassirt. Trotzdem liegt ein ganz ernstes Geschäft in wirklicher Ware zwischen Fachgenossen vor.

Aber ich gehe weiter: auch die, die thatsächlich fachmäßig durchaus nichts mit Petroleum zu thun haben, die niemals ein Barrel empfangen, niemals ein Barrel liefern wollen, sind ebenso berechtigt wie die sogenannte Fachhand. Der Mann, der gewöhnlich in baumwollenen Unterhosen oder in Nachtmützen „macht,“ wird in dem Augenblick, wo er hundert Faß August-Dezember-Petroleum kauft oder verkauft, ein nützliches Mitglied des Petroleumhandels. Alle diese vielen kleinen, selbst diese gelegentlichen Mitarbeiter sind sehr wichtig, und sie haben logisch genau dasselbe Recht wie die Importeure oder die großen Händler: sie alle suchen ihren eignen Vorteil und dienen dabei dem Gemeinwohl, denn in einem bestimmten Entwicklungsstand ermöglichen nur sie eine regelmäßige Versorgung und verbürgen nur sie einen verhältnismäßig ruhigen Preisverlauf. In einem großen Stapelartikel, der ganz regelmäßig, aber ehrlich in Terminen gehandelt wird, sind häufige kleine Preisschwankungen das Gewöhnliche, große Katastrophen nur sehr ausnahmsweise möglich. Es ist unbedingt nötig, daß Europa auf einige Monate versorgt ist; das bedeutet Hunderttausende von Barrels, Millionen von Mark. Die Gefahr eines solchen Besitzes können nicht zwei oder drei Importeure teilen, dazu gehören hunderte,

100
AUF VI. 1890/91

am besten tausende. Die Spekulanten wirken als Puffer, es kommen nie Hungerpreise zur Geltung, denn es sind immer Spekulanten da, die im steigenden Markt etwas unter Preis verkaufen und ihren Nutzen einstecken, ehe das äußerste eintritt. Auch Abschlagungspreise können nur auf Tage herrschen. Sind große Händler in Geldverlegenheit, oder sind durch ihren Sturz Warenmengen, Ladungen „notleidend“ geworden, so treten immer die Spekulanten ein, denen die Preise schon niedrig genug sind, und die sich sagen, daß gerade durch ihr Eingreifen der Markt gehalten wird und in ein paar Wochen ein Nutzen zu erzielen sein wird.

Man sollte sich die Wörter „Differenz,“ „Wette,“ „Spiel“ ganz abgewöhnen. Jedes Geschäft, wenn es nicht Mißbrauch einer starken Position oder gar eines Monopols ist, kann man Spiel nennen, denn es ist ein Rechnen mit Ansätzen, die nie ganz feststehen, ein Arbeiten mit Wahrscheinlichkeiten. Man machte früher, namentlich von London aus, Geschäfte, die unsre Juristen und Börsenreformer wahrscheinlich für sehr solid halten würden, man rüstete nämlich in Europa einen Segler mit einer gemischten Ladung von Nachner Tuch bis Zitwerfamen aus, gab dem Kapitän einen kaufmännischen Bevollmächtigten, der über die Ladung gesetzt war, den Supercargo mit, das Schiff segelte dann die südamerikanische oder die chinesische oder die afrikanische Küste ab, verkaufte überall, was es konnte, und kaufte Landesprodukte ein, nur gegen bar und auf sofortige Lieferung. Die große Hoffnung war, daß man gelegentlich eine Elle Goldbarren gegen eine Elle aufgeklappter Solinger Taschenmesser kaufen würde; man verlor aber auch nie die Möglichkeit aus den Augen, daß das Geschäft sehr viel schlechter oder daß das ganze Schiff verloren gehen oder daß die Mannschaft einschließlich des Kapitäns und des Supercargo totgeschlagen werden könnte. Unter höchst „soliden“ einfachen Formen wurde also ein ungemein gefährliches, ja wagehalsiges Geschäft betrieben. Aber die Leute waren ehrlich, sie nannten diese Art des Handels selbst Großabenteuer, ohne daß ihre Zeitgenossen daran Anstoß genommen hätten, die Londoner Korporation der merchant adventurers erfreute sich im Gegenteil eines vorzüglichen Ansehens.

Worauf es mir bei dieser ganzen Auseinandersetzung ankommt, ist, zu zeigen, daß Terminhandel und Spekulation etwas genau so ehrliches oder unehrliches ist wie das gewerbsmäßige Kaufen und Verkaufen überhaupt, das lediglich dem Zwecke dient, von den zwischen Kauf- und Verkaufspreisen erzielten Unterschieden zu leben und Vermögen zu bilden; ferner, daß man etwas organisch Gewachsenes niemals dadurch „bessern“ kann, daß man es auf überwindne Entwicklungsformen zurückzuzwingen versucht, sondern nur dadurch, daß man es in der Richtung des größten Gemeinwohls weiter entwickelt.

Rockefeller hat die Petroleumspekulation nach und nach unmöglich gemacht, weil er genau wußte, daß er den Artikel nicht würde in die Hand bekommen

können, solange in jedem europäischen Hafenplatz einige tausend Spekulanten darin thätig waren. Tausend Spekulanten, von denen jeder im Durchschnitt zweihundert Faß August-Dezember kaufte, nahmen ihm im Handumdrehen eine Million Barrels aus der Hand, wenn er den Markt ohne natürlichen Grund zum Zweck irgend welcher Manipulation werfen wollte. Tausend Spekulanten verkauften auf Grund der sehr großen Lager, die die Seeplätze damals hielten und halten konnten, im Handumdrehen Millionen von Barrels an den ängstlich werdenden Verbrauch, wenn er den Markt ohne vernünftigen Grund treiben wollte. Und in Europa hatte er doch nicht die Gewaltmittel, die ihm in Amerika zu Gebote standen.

Wenn jemand, dem die ganze Handelei gleichgiltig ist, sich recht lebhaft vorstellt, wie der Yankee seinen Zweck erreicht hat, so muß das fast einen komischen Eindruck auf ihn machen. In Newyork, in Hamburg, in Bremen, in Rotterdam sitzen fleißige Leute und studiren die Berichte aus den Ölfeldern, wieviel neue Bohrungen im vergangnen Monat vorgenommen worden sind, wieviel davon sich produktiv und wieviel sich unproduktiv erwiesen haben, wie sich das tägliche Durchschnittsergebnis der neuen Bohrungen gestaltet hat, ob der Tagesdurchschnitt der alten Quellen gestiegen oder gesunken ist, welche Schiffe in den amerikanischen Häfen mit Petroleum beladen werden, was auf dem Ozean schwimmt, wie die Ankünfte in den Seehäfen gewesen sind, welche Versorgung der Lager von Antwerpen bis Danzig sichtbar ist; sie lassen sich von ihren Agenten in andern Seeplätzen oder im Hinterlande unterrichten, was wohl die Händler schon besitzen oder auf spätere Lieferungen abgeschlossen haben, unterhalten sich jeden Morgen stundenlang mit einem Duzend Agenten und einem halben Duzend Makler, pflegen kostspielige Verbindungen drüben in Amerika, damit ihnen ja keine Information entgehe, bilden sich so eine bestimmte Meinung von der „Marktlage“ und gehen daraufhin nach reiflicher Erwägung in der Richtung des Kaufs oder des Verkaufs vor. Und inzwischen sieht Rodesseller jedem einigermaßen bedeutenden Petroleumhändler in die Karten, kennt jede Ladung, jedes Faß, das an ihn geht, was er versendet und an wen, fälscht die Berichte aus den Ölquellen, wie es ihm gutdünkt, und führt die Meinung selbst der bestunterrichteten Fachleute irre, wie es ihm Spaß macht.

Natürlich erreichte er seinen Zweck, natürlich war er allen „überlegen,“ wie dem ehrlichen Spieler immer der überlegen ist, der mit gezeichneten Karten spielt, oder, der statt ehrliche Knochen im Lederbecher zu schütteln, Blei in den Würfeln hat.

