

Er scheint  
jeden  
Sonntag.

Abonnementspreis vierteljährlich  
Für Daresalam 3 Rup.  
Direkt unter Kreuzband bezogen  
Für die übrigen Teile des Schutzgebietes 3 1/2 "  
Für die Länder des Weltpostvereins 5.— Mark.  
Für Deutschland und seine Kolonien 4.— "

Insertionsgebühren f. d. 4-gespaltene Pettzelle 50 Pf.  
Abonnements nehmen sämtliche Postanstalten  
Deutschlands und Oesterreich-Ungarns zur Presse  
von 4 M. entgegen. — Postzeitungsliste Seite 76.  
Telegramm-Adresse: „Zeitung Daresalam“.

Jahrgang VI.

Daresalam, den 16. April 1904.

No. 16.

## Klagen unserer europäischen Kaufleute im Innern der Kolonie.

Hierzu wird uns von geschätzter kaufmännischer Seite geschrieben: Der Handel im Innern Deutsch-Ostafrikas geht bedenklich zurück, viele Europäer geben ihr Geschäft daselbst auf und verlassen die Kolonie, um in den fremden Nachbarkolonien ihre Geschäfte fortzusetzen. Es giebt außer Gummi und Elfenbein fast keine wertvollen Produkte mehr, die bei dem Mangel an Bahnen ein lohnendes Geschäft nach der Küste abwerfen könnten. Wo noch kleine Bestände Gummi vorhanden sind, tritt die Konkurrenz in Uebermacht auf und zahlt solche Preise, daß von einem Gewinn dabei keine Rede sein kann. — Der ganze Handel im Innern bedarf überhaupt einer Umwälzung.

Zunächst sollte für eine Periode von 3 zu 3 Jahren das Gummischneiden den Schwarzen strengstens verboten werden. In dieser Zeit würden sich die Pflanzungen erholen und wieder in größerem Maßstabe zur Gummigewinnung bereit sein. Mit der heutigen Art des Gummigewinns, wo die jungen Bestände sofort angeschnitten oder abgehackt werden, wird nur bewirkt, daß die Pflanzungen aussterben und in Zukunft gar kein Gummi mehr zu erwarten ist. Es liegt dringend im Interesse des Landes, dementsprechende Maßregeln zu treffen, wie es z. B. die englischen Behörden in Fife, Abercorn u. dgl. getan haben.

Der Europäer, der doch hauptsächlich zur Entwicklung der Kolonie beiträgt, sollte durch Unterstützung seitens des Gouvernements vom Weggehen aus dem Innern abgehalten werden, denn schließlich wird es dort nur noch Gouvernementsbeamte geben! Privatleute sind heute schon im Innern weiße Elefanten. Auf jeder Station im Innern könnte ein deutscher Kaufmann im Handel jährlich einige 1000 Mark verdienen und durch geschickte Operationen bald mehr. Jede Station zahlt monatlich mehrere 100 Mark für Löhne u. dgl. aus, die ohne Ausnahme wieder im Handel am Orte selbst zurückfließen und dadurch dem Europäer durch seinen Verkaufsladen einen ständigen Verdienst bringen. Auf diese Weise würde der Europäer selbständig und würde vor allen Dingen — auf seinen Gewinn fußend — neues Kapital aus der Heimat hineinziehen und sich auf der Station im Vertrauen auf eine weitere gute Zukunft fest niederlassen.

Es ist in Deutschland für einen intelligenten Kaufmann verhältnismäßig leicht, Kapital für eine gute Sache aufzutreiben, aber wie die Verhältnisse eben hier im Innern liegen, kann kein Kaufmann seinen Hintermännern zu Hause auch eine nur annähernd günstige Bilanz ausrechnen! Wie kommt das? Das macht die unfeine Konkurrenz! Der schlimmste Gegner aber, mit denen der deutsche Kaufmann auf jeder Station im Innern zu rechnen hat, ist der uns allen Afrikanern so be-

kannte indische Händler. So lange der Inder neben dem Europäer am gleichen Ort Handel treibt, ist ein Verdienst für den letzteren ausgeschlossen. Dem Europäer, der bislang ohne die unfeine indische Konkurrenz Handel getrieben und verdient hat, bleibt beim Niederlassen des Inders nur übrig, das Feld zu räumen, falls er nicht schon früher erworbenes Geld verlieren will. Diese Erscheinung ist überall die gleiche. Im Norden unserer Kolonie, in dem gelobten Uganda und Britisch-Ostafrika verlassen die englischen Kaufleute — die Tauschhandel mit den Eingeborenen getrieben — unter Verlusten das Land. „Das Gouvernement hat das Gebiet den lieben Indern reserviert und es bleibt den Weißen nichts anders übrig als auszuwandern“, habe ich wohl ein Duzend Engländer, die ich unterwegs traf, ausrufen hören. — In Britisch-Zentralafrika dasselbe Bild. Kaufleute, die solange die Inder nicht im Lande waren, gut verdient und infolgedessen gar nicht daran gedacht haben, das Land zu verlassen, verkaufen alles und gehen mit Segenswünschen für den Inder weg.

Und welche Fortschritte und Kultur bringen uns denn die Inder? Die Häuser, in denen sie hausen, starren vor Schmutz und Ungeziefer, nur zusammengestellte Baracken aus Wellblech und Gras, stinkende Straßen, durch die man sich ekelt durchzugehen — das sind die Eindrücke, die man z. B. auf der Ugandabahn und in Kisumu hat und diesen Leuten ist es erlaubt, den Europäer aus seiner Existenz und allem was er hat, herauszudrängen! Warum ist denn Transvaal und der Süden dem indischen Handelselement verschlossen und zwar durch die Engländer, die ihre Schutzgenossen doch am ersten unterstützen sollten? Der Inder ist viel schlimmer als der Chinese!

Wodurch ist denn die Konkurrenz des Inders im Innern so gefährlich?

Der europäische Kaufmann baut, wenn er sich wohl und sicher fühlen will, ein Steinhaus, ein Steinmagazin u. dgl., erwirbt sich ein Stück Land, auf dem seine Gebäude stehen und einen Theil benutzt er als Garten und Versuchsfeld, er hält sich Boys, Koch u. dgl. um den Betrieb in Ordnung zu halten: Das alles kostet viel Geld und dann nebenher noch das eigene Essen und Trinken, die ganze Haushalteinrichtung! Die Küstenwaren müssen bezahlt werden und zwar innerhalb einer bestimmten kontraktlich festgelegten Frist — die Träger für Herausführung der Lasten sofort in baar; später kommt dann noch die Häusersteuer hinzu und viele andere Ausgaben. — Ist nun alles eingerichtet und der Verkauf der Waren an die Eingeborenen und der Eintausch der Landesprodukte im vollen Gange (wobei selbst an jeder Rupie etwa 25% verdient wird) dann erscheinen plötzlich einige Käppi tragende Inder und in ihrer Begleitung einige Duzend unter den schweren Lasten leuchtende Träger. Die Konkurrenz ist da. Die Preise fallen schnell um mindestens 25 Prozent und die Schwarzen kaufen natürlich da, wo sie es billiger haben und wo es etwas neues giebt.

Auch weiß der raffinierte Inder recht gut, dem Schwarzen zu schmeicheln und seine Eitelkeit auszunutzen. Der Europäer sieht zu, wie auch sein eigenes Geld seiner Leute zum Konkurrenten wandert. Er muß schließlich mit Verlust verkaufen, da er unbedingt seine Verpflichtungen und Rechnungen zur bestimmten Zeit zu decken hat und dafür Geld haben muß. Der Inder verkauft seine Waren sehr schnell und verschwindet, um möglichst bald wieder mit neuen Artikeln zu erscheinen. Die Vorteile, die der Inder vor dem Europäer hat, sind nun folgende:

1. Er bekommt stets billiger die Träger für seine Lasten als der Europäer;
2. Er zahlt meistens die Trägerlöhne in Stoffen aus, während der Europäer in baar auszahlen muß;
3. Die Lasten des Inders sind meistens schwerer als die des Europäers;
4. Auf der Station mietet sich der Inder ein Lehnhäus von einem Schwarzen, wofür er nur einige Lächer bezahlt;
5. Der Lebensunterhalt des Inders beträgt pro Monat nur einige Rupieen, Boys u. dgl. hat er nicht.
6. Häusersteuer braucht er nicht zu zahlen;
7. Nach Verkauf der Waren zahlt er an der Küste wahrscheinlich nur einen Teil seiner Schuld an den Europäer ab, die andere Hälfte geht wohl nach Indien auf seine Bank! Eine Moral kennt der Inder im Sinne des Europäers ja nicht! Und was soll der Europäer gegen seinen Inder, der stark bei ihm verschuldet ist, machen? Vielleicht borgt der Europäer auf die glatten Worte des Inders hin nochmals demselben in dem Glauben, später könnte sein Mann durch bessere Geschäfte mehr abzahlen! O sancta simplicitas!

Wenn dem Gouvernement überhaupt daran liegt, die Privatleute in ihren Bestrebungen im Innern zu unterstützen und vor allem neue Unternehmungen im Innern zu fördern, so giebt es nur eine Parole: „Raus mit den Indern“. Was die Engländer in Südafrika machen, das können wir doch erst recht in unserer Kolonie! Zum mindesten sollte man auf den Stationen im Innern den willkürlichen Zuzug von Indern etwa wie folgt erschweren:

1. Jeder Inder ist verpflichtet auf der Station ein Steinhaus und ein Magazin aus Stein zu bauen;
2. Jeder Inder hat ein Stück Land zu erwerben;
3. Jeder Inder hat eine Handelssteuer von 200 Rupie pro Jahr zu entrichten;
4. Die Träger sind baar zu den üblichen Sätzen zu bezahlen;
5. Die Verkaufspreise sind auf gleicher Höhe wie bei der Station üblich zu halten.

Die fliegenden Händler werden dann wohl bald aufhören und der europäische Kaufmann ist vor Verlust geschützt.

Mit der Handelsfrage hängt dann auch die der Ansiedelung eng zusammen. Mir erscheint die ganze Ansiedelungsfrage im Innern als eine selbst-