

des Landes hat, nach Möglichkeit auch in den einzelnen Sorten geliefert. Es kommt aber hinzu, daß die elsässischen Werke bestimmte Sorten nicht liefern können, und dann findet ein entsprechender Austausch statt, der von Fall zu Fall reguliert wird. Die französischen Schwefelkalisalze z. B. werden in vielen Ländern nicht gern genommen, weil sie unseren Naturprodukten nicht entsprechen und auch weniger K_2O enthalten. Deshalb ist in dem Vertrage vorgesehen, daß die entsprechenden Mengen K_2O , die wir in schwefelsauren Salzen liefern, von den Franzosen in Form von Chlorkalium mehr geliefert werden. So werden teilweise von Artikel zu Artikel Ausgleichs vorgenommen. Im allgemeinen verkaufen wir nur nach K_2O -Gehalt. Da die ausländische Kundschaft aber zuweilen besondere Wünsche hat hinsichtlich der Farbe der Salze, werden sie, soweit angängig, berücksichtigt.

Sachverständiger Zirkler: Wir haben die Quote der elsässischen Kaliindustrie bei den Verhandlungen auf 17 bis 18 % berechnet. Nun muß man sich vergegenwärtigen, daß sich das Abkommen mit der Verhältniszahl 30 : 70 auf den Weltabsatz außer Deutschland und Frankreich bezieht; wenn man danach diese 17 bis 18 % umrechnet, dann kommt man für die elsässische Kaliindustrie auf einen Anteil von 23 bis 24 % am Gesamtumsatz. Wenn man 30 % zugestand, so war das also eine Zugabe von gut 5 %. Das haben wir zugegeben, diese 5 % haben wir zu dem zugelegt, was die Elsässer tatsächlich erobert hatten.

Sachverständiger Gabriel: Der Auslandsabsatz ist gemeinsam mit den Franzosen organisiert worden. Wir haben mit dem französischen Kalisyndikat bis jetzt 7 gemeinsame Verkaufsstellen im Ausland. Die Wahl solcher Verkaufsstellen richtet sich nach der Größe des Absatzes in den betreffenden Ländern. Teilweise wird noch nach der alten Methode gearbeitet, bis sich solche Verkaufsstellen einrichten lassen. Diese ausländischen Verkaufsstellen, selbständige Firmen, haben zwei Direktoren an der Spitze und entsprechendes Personal, Propagandapersonal und Verkäufer, die die Orders hereinnehmen. Sie sind nach dem Recht des betreffenden Landes gegründet. Von diesen Geschäftsstellen werden die Orders je nach der Quote nach Mülhausen oder nach Berlin geschickt. Es sind meist Aktiengesellschaften. In Amsterdam haben wir die N. V. Vereenigde Kalimaatschapij, in Mailand die Conoimi Pottassioi, in Bern die Kali-A.-G., in London die United Potash Company. Die Preise werden von den Syndikaten Hand in Hand mit den Verkaufsgesellschaften gemacht. Es findet eine sorgfältigere Prüfung des Marktes und auch Besprechungen der Syndikate mit den Verkaufsgesellschaften statt. Die Verkaufsstellen verkaufen zu Preisen, die nach Abzug der Unkosten einen Rest ungefähr in Höhe der steuerlichen Mindestvorschriften zulassen. Sie sollen keine Verteuerung der Ware hervorrufen, sondern viel absetzen und recht billig arbeiten. Sie sollen keinen Gewinn machen, es sei denn, daß er unbedingt vom Gesetz bzw. von der Steuer verlangt wird.

Sachverständiger Prentzel: Die mit dem französischen Kalisyndikat gemeinsam betriebene Verkaufspolitik, die in der Entwicklung begriffen ist, wird Änderungen gegen früher bringen. Denn, auch wenn