

handelsplätzen Konsuln anstellt, vorteilhafte Handelsverträge abschließt, zum Schutze des Handels eine starke Flotte schafft, regelmäßige Dampfschiffahrtsverbindungen mit überseeischen Plätzen unterhält, wenn er Kolonien erwirbt u. s. w.

Der Unterschied zwischen Großhandel und Kleinhandel hat nicht überall seine volle Bedeutung. Der Großhändler, der eigentlich seine Waren von den Ursprungsorten beziehen und nur im großen verkaufen sollte, bezieht oft von Zwischenplätzen und hält einen offenen Laden, wie auf der andern Seite mancher Kleinhändler in direkter Verbindung mit den Ursprungsorten steht und viel im großen verkauft. Abgesehen von einzelnen Handelszweigen, die, wie der Wollhandel, nur im großen betrieben zu werden pflegen, findet man den Großhändler in der Regel nur in Seestädten und Haupthandelsplätzen.

Direkt ist jeder Handel, der unmittelbar zwischen dem Orte des Ursprunges und dem des Verkaufes betrieben wird, indirekt oder Zwischenhandel jeder Handel, bei dem die Waren erst durch die zweite oder dritte Hand an den Kaufmann gelangen, der sie dem Verkauf übergeben will. Bei dem direkten Handel erspart man die Spesen des Zwischenhandels; er ist daher als wohlfeiler vorzuziehen in allen Fällen, wo man die Verhältnisse des Ursprungsortes genau kennt. Als Zwischenhandel bezeichnet man auch das häufig vorkommende Anlegen von Schiffen an Zwischenorten um dort einen Teil ihrer Ware zu verkaufen oder neue Ladung einzunehmen.

Eigenhandel heißt der Handel, den man für eigene Rechnung treibt, vorausgesetzt, daß man die Ware, die man verkauft, selbst gekauft hat; denn wenn ein Produzent die von ihm erzeugten Gegenstände in Umsatz bringt, so wird das nicht unter Eigenhandel begriffen. Der Gegensatz des Eigenhandels ist der Kommissionshandel.

Produktenhandel, Manufakturwarenhandel, Kolonialwarenhandel u. s. w. sind Bezeichnungen, die sich auf die Gegenstände beziehen, mit denen der Kaufmann handelt.

Wenn jemand eine Ware unter der Bedingung verkauft, daß er sie in einer bestimmten Zeit und zu einem bestimmten oder zu dem laufenden Preis übergeben soll, so ist das ein Handel auf Lieferung. Bei dem Handel auf Prämien steht es dem Käufer frei, die Ware zu der verabredeten Zeit zu nehmen oder nicht, und es wird dann die Prämie als Differenz des laufenden und des bedungenen Preises berechnet und bezahlt. Dies geschieht gewöhnlich am Monatschluss und dem folgenden sogenannten Stichtag.

Steger.

122. Vom Handel im allgemeinen.

Die Bedürfnisse des Menschen haben in unserer Zeit eine ungeheure Steigerung erfahren. Schon längst ist der einzelne davon abgekommen sie durch eigene Erzeugung zu befriedigen; es ist die vielseitig ineinandergreifende