

Wider die Schulspartassen.*

Ueber die Schule glaubt nun schon seit hundert Jahren Jeder sprechen zu können, aber soviel Quasalaber, wie je jetzt ihren unerheblichen Nach aufstöhnen möchten, hat sie doch noch nicht gehabt.

Unter denen, welche gegenwärtig die Schule fremden Zwecken dienstbar machen möchten, nehmen die Volkswirthe — vielfach dürfte man richtiger sagen, die Dilettanten der Volkswirtschaft, — nicht die letzte Stelle ein und ihre Hauptforderung an die Schule ist, diese solle durch Einrichtung von Schulspartassen die Jugend zur Sparthätigkeit erziehen.

Die deutsche Vervreterchaft hat sich bis jetzt dieser Forderung gegenüber ganz überwiegend ablehnend verhalten (s. Schröder Anfang) und ist dafür von einem Theile der Vorlämpfer der Schulspartassen mit häßlichen Verhätigungen und albernen Schmähungen überhäuft worden (s. Schröder S. 12 ff.). In diesen Tagen ist nunmehr eine Entscheidung von maßgebender Seite erfolgt.

Der deutsche Lehrgang in ausführlichen Vorträgen über die Schulspartassen hat sich fast einstimmig gegen die Schulspartassen erklärt. Wenn indessen noch eine Entscheidung erwünscht ist, der letzte die einbringende, bei aller Willkürhaft doch gemeinverständliche Schröder'sche Schrift, deren Titel wir uns in der Ueberschrift dieses Aufsatzes angeeignet haben.

Der fünftig oben des Nächstem gelesen zu haben, gegen die Widerfächer der Schulspartassen löst sich, dem darf man sagen, es sei ihm nicht um die Wahrheit zu thun und Gerechtigkeit sei ihm fremd.

Wir wollen hier weder eine Analyse noch ein Excerpt der Schröder'schen Schrift geben, sondern nur, in wesentlicher Uebereinstimmung mit Schröder, einige maßgebende Punkte feststellen.

Die Sparthätigkeit ist eine Tugend, aber keine absolute, sondern eine relative. In Deutschland ist ein großer Theil der Reichen und Reichsten sparlos, und Kunst, Wissenschaft und öffentliche Wohlfahrt leiden unter dieser Sparlosigkeit, ja auch Glanz und Wehagen des Lebens, welche unsere Vorfahren vor dem großen Kriege so zu schätzen und zu pflegen wußten, leiden unter dieser Sparthätigkeit, bis manchmal an etwas anderes grenzt. Aber auch die mittlere Stände sind im allgemeinen bei uns sparlos. In den unteren Ständen ist es sich doch wohl vor allen handelt, hervortritt im allgemeinen durchaus keine Verschwendungssucht, im einzelnen stellt sich die Sache nach lokalen und Erwerbsverhältnissen sehr verschieden. Jedemfalls machen sich manche Prediger der Sparthätigkeit durch ihre Unwissenheit lächerlich, wenn sie von der Annahme ausgehen, die Deutschen hätten es vor anderen Nationen nötig, zur Sparthätigkeit ermahnt zu werden.

Indessen, doch auch bei uns eine Erziehung des Volkes zur Sparthätigkeit heilsam ist, das zu leugnen fällt uns gar nicht ein. Es fragt sich nur, wie soll diese Erziehung am wirksamsten ins Werk gesetzt werden.

Sparthätigkeit kann und gelernt werden, indem sie geübt wird, damit sind wir mit dem besonnenen Freunde der Schulspartasse einer Meinung. Auch darin stimmen wir überein, daß die Erziehung zur Sparthätigkeit schon in der Jugend beginnen muß, wenn wir auch prägen, wie das Sprezen des Kindes müsse in der Wiege beginnen, der Fleißigkeit unserer Väter preiszugeben.

Wie wird nun aber das Kind zweckmäßig zur Sparthätigkeit erziehen? Dadurch, daß man ihm von den ersten Jahren der Jugendmündigkeit an Anleitung und Gelegenheit zum Geldsparen giebt? Dann fände es mit der betreffenden Erziehung bei einem großen Theile der Kinder sehr leicht. Wie selten ist ein Arbeiter in der Lage, seinen Kindern einen Groschen zu geben zu Lust, zum Beweise eines Karussells oder einer Mnaagerie. Und sollen solche Kinder in diesen seltenen Fällen aus Sparthätigkeit auf das Vergnügen verzichten, welches die Freundlichkeit der Eltern ihnen gewähren wollte? Eine völlig unpadagogische Forderung. Ja, verzichtet das Kind aus eigenem Antriebe auf ein ihm selten gewürdetes Vergnügen, um den Vater später ein kleines Geldstücksgeschäft machen zu können, um für Unglückliche eine kleine Gabe zu haben, oder für einen patriotischen Zweck, so ist das sittlich. Verzichtet es aber, um sich für die Zukunft einen Vortheil zu erwerben, so ist das unkindlich und kann also unmöglich als sittlich bezeichnet werden. Kinder sollen nach dem gewöhnlichen Sinne in den Tag hineinleben. Müht sich doch Matthijson als einen Hauptreiz der Kindertage:

Der Sündstiel selbste Wane
Wegrenzst das Abendthun.

Diesjenige, welche ein so unpadagogische Forderung an die Kinder richten, mögen sich das Wort von Goethe gesagt sein lassen, welches Schröder als Motto voranschickt:

Die Jugend ist um ihretwillen hier;
Es wäre thöricht, zu verlangen:
Stumm, älte du mit mir.

* Wider die Schulspartassen. Von Heinrich Schröder. Wittenberg, Verlag von H. Kreyer's. 1882.
** Gartenlaube 1886, Nr. 24.

Deutsches Reich.

* Aufgrund einer ministeriellen Befehung veröffentlichen die königlichen Landräthe nachstehende Bekanntmachung: „Das königliche Finanzministerium hat auf die Rechtsbeschäftigung der Einrückung der Executionen vollstreckungen zur Vertheilung der direkten Staatssteuern auf das durch das Staatsrecht interse wirklich geborne Maß und die Abstellung der Fassung unvollster Executionsmittel hingewiesen. Zur Verminderung unnötiger Forderungen wird hauptsächlich beitragen: 1) eine genehme und beschleunigte Auszahlung der über die Klassensteuerveranlagung erlassenen Bescheide, namentlich die Freistellung oder dritzenigen Personen, deren Einkommen nicht zweifelslos über den ersten Stufe erreicht, und solcher Personen, bei denen die Unmöglichkeit der Steuern schon durch früher gemachte Erledigungen festgestellt ist; 2) durch Bewilligung zeitweiliger Ermäßigungen in denjenigen Fällen, in denen nur zeitweilige Zahlungsmöglichkeit vorliegt; 3) durch Einführung der vorteil-

haftlichen Erhebung der Steuern, eine Maßregel, welche sich in denjenigen Fällen, in denen dieselbe einseitig ist, bewährt hat. Es wird darauf ankommen, die Fälle zu lockern, in denen ein unwillkürliches Unterbleiben der Zahlung vorliegt, von denen, in welchen dieser Willkür angenommen werden kann, und während in den eingezeichneten Fällen eine möglichst schonende Behandlung geboten ist, wird in den letzteren Fällen die Zwangsvollstreckung mit allem Nachdruck zu verfolgen sein. Bei den Verkäufen der Arbeiterbesitzverhältnisse, welche nicht im Besitze pflanzbarer Grundstücke bestehen, ist zunächst zur Befriedigung der Forderungen zu streifen, statt die Veräußerung in körperliche Sachen zu veräußern, die voraussichtlich doch nutzlos ausfallen würde.“ Den Magistraten, Guts- und Gemeindevorständen im Kreise Ostpreußen empfiehlt der Landrath, dieser wichtigen Angelegenheit besondere Aufmerksamkeit zu widmen (Münch'sche Presse, Verwaltungsblatt).

* Das deutsche Dispensary der Stadt New-York feiert am 27. Nov. d. J. die 25 jährige Jubelfeier jenes Heilens. Die Festrede hielt Dr. Jacoby, zugleich Arzt des Dispensary und Verwaltungsrathmitglied. Seiner uns gedruckt vorliegende Rede, die auf Wunsch von Newport (S. Steiger & Co., 25 Park Place) aus unentgeltlich gestellt wird, entnehmen wir einige Angaben über den Zustand, aus dem ein wichtiger Theil der Armenverfahre für die deutsche Bevölkerung New-Yorks und der weiteren Umgegend bildet. Das Dispensary, in welchem die deutschen Armen unentgeltlich ärztliche Behandlung und Medicin empfangen, befindet sich jetzt 68 St. Marks Place. Die Zahl der behandelten Kranken betrug im Verlaufe des Jahres 1881 2400. Die größte Hülfe wurde im Winter mit 23,637 eingebracht. Im Ganzen haben gegen 350,000 Kranke das Dispensary in Anspruch genommen. Zur Zeit wohnen 28 Verste an demselben. Am seligen Tage wurde auch der neue Ditenborfer Pavillon im deutschen Hospital — so benannt nach Frau Anna Ditenborfer, welche dem Verwaltungsrath für die Einrichtung eines Krankenhospitals von 50 Betten hochherzig 68,000 Doll. zur Verfügung stellte. — der Benutzung sogleich übergeben. Das deutsche Hospital (77 Str. und 4 Auen) entstand später als das Dispensary, mit welchem es dieselbe Verwaltung hat. Die Anstalt wurde am 13. Sept. 1869 eröffnet. Von den 50 Betten sind 22 für die deutsche Bevölkerung, 28 für die übrigen Völker bestimmt gemacht, indem ein Geschenk von 50,000 Doll. überwieß. Im deutschen Hospital sind bis Ende v. J. 8821 Kranke behandelt worden, die meisten im J. 1881: 1243, worunter 116 aus den Vereinigten Staaten, 950 aus dem deutschen Reich und 177 aus anderen Ländern. Von den Fremden des letzten Jahres sind 602 Verste geteilt mit 20,000 Doll. gestorben. Jeder der 940 frei verbleibenden Kranken ist 26 1/2 Tage lang, jeder der 169 behandelten 22 1/2 Tage lang behandelt worden; 145 wurden theilweise frei verbleibt. Der Auszug aus den Häusern des deutschen Dispensary und Hospitals in der Stadt New-York feiert, daß am Schluß des vorigen Jahres die Anstalten ein Vermögen von 22,700 Doll. besaßen, daß die Einnahmen darunter 10,195 Doll. aus den Beiträgen der Mitglieder und 26,800 Doll. als Ertrag einer besonderen Sammlung) und Ausgaben mit 68,667,62 Doll. abschloßen.

Aus dem Jahresbericht der Halleischen Handelskammer für 1881.

Nachdem der Jahresbericht der Handelskammer hierseits für 1881 dem Herrn Handelsminister gemäß dem Receptiv vom 30. Nov. 1881 4 Wochen lang vorgelegt hat, ohne daß eine Besichtigung erfolgt, ist die Besichtigung des Berichtes übergeben worden. Der Bericht füllt ein 110 Seiten hartes Seit in dem bekanten halleischen Hochquart-Format. Nach dem bisher beobachteten Brauche zerfällt er in einen allgemeinen und einen sachlichen Theil. Der allgemeine Theil bringt auf den ersten 45 Seiten die Ansichten, Gutachten und Wünsche der Kammer über verschiedene wirtschaftliche Angelegenheiten theils des ganzen Reichs, theils des Kammerbezirks. Die lebhafteste Thätigkeit, die zur Zeit die wirtschaftliche und finanspolitische Gelegenheit beherzigt, spiegelt sich auch in dem Berichte ab, in welchem die Kammer ihre Ansichten und Erfahrungen über eine Reihe der wichtigsten innerpolitischen Fragen ausführlich niedergelegt hat. Die Bedeutung der Bedeutung dieser Korporation und wird auch vielen Seiten erwähnt sein, daß an dieser Stelle die berechtigten Ansehungen der Halleischen Handelskammer über die Wirkungen des Zollgesetzes von 1879, über den Quantitätsverbot, über die Goldwährung, das Münzwesen, die Fruch- und der Verkaufslage der Eisenbahnen in Verbindung mit sehr vielen General- und speciellen Beschlüssen eingehend wiedergegeben werden. Zudem aber bringen wir im Allgemeinen orientierende Einleitung des Berichtes möglichst unterstützt zum Ausdruck.

Es ist nicht zu verkennen, daß das Jahr 1881 für unsern Bezirk im Allgemeinen ein günstiges genannt werden darf.

Voraussetzungen gilt das für die Rückkehr der Industrie. Die Anfangs des vorigen Jahres im Reich überhandnehmende unbetriebligen Hochwälderpreise stiegen bis in der Sommer hoch bedeuten, jedoch auch die Buderampanie 1880/81 im Durchschnitte ein besseres Resultat ergeben hat, als wir anfangs vorigen Jahres hoffen konnten. Die quantitativ wie qualitativ im Durchschnitt betriebligen Wälderpreise der Campaigne 1881/82 in Verbindung mit sehr hohem General- und speciellen Beschlüssen, welche über schon im Februar anzudeuten bezeugen und bis Ende April um über 5 Mark getiegen waren, läßt die Campaigne 1881/82 im Durchschnitt als eine sehr gute erscheinen. Auch die hiesige Buderampanie, welche in den Besitz einer neuen Gesellschaft überging, die mit October den Betrieb wieder aufnahm, berichtet über günstige Ergebnisse.

Die sowohl im Inlande wie im Auslande in v. J. ausgeführte und in Angriff genommene Erchtigung zahlreicher neuer Wälderzunderfabriken hat demjenigen Theile unserer Maschinenfabrikation, dessen Specialität die Herstellung von dergleichen Einrichtungen und für dieselben erforderlichen Apparate ist, eine glänzende Geschäftserfolge gebracht. Auch die übrigen Branchen der Maschinenindustrie unseres Bezirks haben zum größten Theile betrieblige und gute Resultate zu verzeichnen.

Die Braunkohlen- und Briquettesindustrie hatte obwohl zu etwas niedrigeren Preisen gegen das Vorjahr. stetigen Erfolg, und hat sich speciell der von Bismarck auch auf größere Entfernungen hin ausgebeutet.

Auch im letzten Jahre hatte die Mineralöl- und Paraffinindustrie über ein sehr unglückliches Geschäft zu klagen. Die durch Hauptartikel lassende Druck machte weitere Fortschritte, und es wurden die Preise sowohl für Paraffin wie für Paraffinfinzen durch fehlende Nachfrage und scharfe Konkurrenz der einzelnen Fabriken untereinander auf einen so tiefen Stand gedrückt, wie man denselben seit Bestehen der Industrie nie gekannt hat. In dieser Lage handelten sich die Paraffinwerke, um schließlich zu den bedeutendsten Preisrückgängen langsam in den Winter überzugehen. — Dieser Lage gegenüber vermochte die mit einer auch nicht großen Preisbesserung verbundene Belebung des Geschäftes in Solardöl und Paraffinölen aller Verste das Geschäftsergebnis nicht erheblich zu beeinflussen. Mit großer Bedauern ist demnach die durch den Preisrückgang anderer Nationen, die durch Aufsteigerungen, wie in Ostreich und Italien, den früher so bedeutenden Export von Paraffinölen nach den genannten Ländern fast gänzlich zur Unmöglichkeit gemacht haben.

Die Ziegel- und Tonwaarenfabrikation, sowie die Hüttenwerke Thonwarenindustrie sind durch den milden trocknen

Winter begünstigt gewesen, so daß auch hier eine kleine Hebung zu verzeichnen ist. Die Campaigne für die Strichhüttenereie ist eine sehr betrieblige und für die Spritfabrikation eines so neuen. Auch die Malzindustrie ist mit dem Geschäftsgange zufrieden gewesen.

Die Pianoortefabrikation klagt trotz äußerst lebhaftem Geschäftes und zeitweiliger nicht zu betriebliger Nachfrage über die Unmöglichkeit, die hier gebotene Preisvermehrung in demselben Maße durch die Erhöhung der Holzindustrie zu erreichen. Der Geschäftsgang der chemischen Industrie nur im Allgemeinen ein schleppender.

Ganz traurig aber waren die Verhältnisse der Mühlenindustrie, der Stärkefabrikation und der Rattunindustrie. Die Stärkeindustrie, die stark schon seit einer Reihe von Jahren, und ist noch keine Besserung des Verhältnisses zwischen den Preisen des Rohmaterials und des Fabrikates eingetreten.

Die Vertreter der Rattun-Industrie klagen über den empfindlichen Schlag, der sie durch die Erhöhung der Garntarife auf dem ausländischen Markt getroffen hat. Im Inlande war der dadurch verursachte Preisaufschlag nicht zu erreichen — im Auslande machte die ausländische Konkurrenz den früher so lebhaften Absatz fast unmöglich. Mit dem Auslösen des Veredelungsvertrages nach Ostreich war der österreichische Markt verloren. Die gemeinsame Rattunproduktion nach wie vor, welche nach dem Inlande, Neue und vor allen Dingen dauernde Beschäftigung würden ihrer Besserung schaffen.

Daß die äußerst traurige Geschäftslage der Mühlenindustrie um großen Theil durch die Förderung des Identitätsnachweises für das verwendete ausländische Getreide bei der Rattunproduktion des Getreides für den Verbrauch in Deutschland, mit der Regierung selbst anerkannt dadurch, daß sie die Förderung des Identitätsnachweises in dem dem Reichstage vorgelegten Gesetzentwurf bei der Abänderung des Zolltariffs fallen gelassen haben.

Die nothwendigen Klagen über den Getreidehandel sind für das bevorstehende Jahr sogar in beträchtlichem Maße zu wiederholen. Der Absatz nach auswärts blieb geringfügig und infolge der vielen mancherlei Qualitäten sehr schwach.

Alle wirtschaftlichen Parteien stimmen jetzt wohl darin überein, daß für die deutsche Industrie der Export eine Lebensfrage und daß die Erhaltung der Zollverhältnisse der auswärtsigen Staaten eine Grundbedingung für ein gutes Exportgeschäft ist. Eine solche Stettigkeit kann aber nur durch feste Handelsverträge erzielt werden. Anstatt dessen haben wir überall Kündigung der Verträge, Einführung neuer autonomer Tarife, auf Halbzahl oder Zahlrestriktionen, verlängerte Zahlungsfristen, welche die deutschen Staaten in den wirtschaftlichen Kampf mitziehen den wichtigsten Staaten. Specially gegen Deutschland richten sich die neuesten beschleunigten Zollverordnungen von Russland und von Ostreich-Ungarn.

Diese Erleichterung unseres Exportes hat die allgemeine Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit auf die deutsche Wirtschaftswelt gelenkt. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente wirtschaftliche Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den Absatzmärkten gelangen können. ... Es ist eine weitläufige Aufgabe der deutschen Conzule, die eine permanente Enquête in ihrem Conzularbezirk betrachtet. ... Es ist aber nicht genug, daß wir die Bedürfnisse und Ansprüche der Absatzgebiete kennen lernen, wir müssen auch lernen, auf welchen Wegen wir zu den

