

Nr. 2.2.1.2.11

**Richard von Carlowitz, Teilhaber der Firma Carlowitz, Harkort
& Co., Kanton, an Georg Theodor Siemssen, Batavia, betr.
die mögliche engere geschäftliche Kooperation, 22. Juli 1847**

Brief

Bearbeitet von: Friederike Sattler

Fundort: Staatsarchiv Hamburg (StAH), 622-1/506, 27

Formalia: 3 Seiten, Typoskript. Das Original dieses Briefes ist nicht überliefert. Das hier genutzte Typoskript findet sich in: Ernst Hieke, Über die Anfänge des deutschen Handels mit Ostindien. Das hamburgische Handelshaus Ross, Vidal & Co. und die Vorgeschichte von Siemssen & Co., unveröffentlichtes Manuskript, Staatsarchiv Hamburg (StAH), 622-1/506, 27, S. 37–39.

Regest:

Richard von Carlowitz, der gemeinsam mit Bernhard Harkort zu Beginn des Jahres 1846 die Firma Carlowitz, Harkort & Co. in Kanton etabliert hat, wendet sich an den früheren Angestellten der Firma T. E. Vidal & Co. in Batavia, Georg Theodor Siemssen, um ihm die geschäftliche Zusammenarbeit anzubieten. Vom Hörsensagen weiß er, dass Siemssen sich inzwischen ebenfalls selbständig gemacht hat, auf dem Weg von Hamburg nach Batavia ist, und er fordert ihn auf, sich beim Aufbau der eigenen Firma der Vermittlung von Carlowitz, Harkort & Co. zu bedienen. Er beteuert, dass es ihm keineswegs darum gehe, geschäftliche Geheimnisse Siemssens in Erfahrung zu bringen.

[1. Seite, 37]

Canton, 22. Juli 1847.

Mein lieber Siemssen

Nachdem unsere Korrespondenz so lange brach gelegen hat, will ich wenigstens meinerseits Ihnen beweisen, dass das lange Stillschweigen bei mir keine veränderten Gesinnungen hervorgerufen hat, sondern dass ich Sie in Batavia ebenso herzlich wieder begrüße als ich Ihnen damals meinen Abschiedsgruss dahin sendete. Sie haben sich freilich in der Zwischenzeit recht still gehalten und nur vom Hörsensagen hat man dann und wann etwas von Ihrem Vorhaben gehört. Warum denn das? Glauben Sie etwa, dass ich einer von denen sei, die eine vermehrte geschäftliche Konkurrenz so unangenehm berührt, dass man die persönlichen freundschaftlichen Verhältnisse darüber vergessen sollte? – Keineswegs, mein lieber Siemssen, kommen Sie her, bringen Sie sich die besten europäischen und Indischen Connectionen mit, die Sie finden können, und doch sollen Sie bestens willkommen sein, es ist doch viel Platz für uns alle, und wenn es uns gelingt, zusammen das deutsche Geschäft in Flor zu bringen, so wird es wohl[2. Seite, 38] noch genug abwerfen für uns alle.

Die Waren, die wir von Deutschland hierherbringen können, sind so mannigfaltig nicht, als dass man nötig hätte, einen den andern grosse Geheimnisse darüber zu machen, und gerade diese Idee, die vielleicht bei Ihnen ebenso lebhaft ist wie bei mir, hat mich auf den Gedanken gebracht, Ihnen anzubieten, wenn Sie irgend bei Ihrem ersten Hierherkommen sich der Vermittlung eines etablierten Hauses bedienen wollen, sich an uns zu wenden. Die Handhabung der deutschen Artikel, denke ich, haben wir uns so ziemlich angeeignet und wir würden Ihnen zum Verkaufe Ihrer Waren, Besorgung für Rückfracht etc etc mit allen Kräften gern an die Hand gehen, Ihnen dabei nur eine Amerikanische Provision, say 2 1/2 % berechnend. Haben Sie sich dann persönlich umgesehen und Ihre Lokaleinrichtungen getroffen, so werden Sie jedenfalls die Besorgung selbst übernehmen.

Ich mache Ihnen den Vorschlag, lieber Siemssen, ganz offen und ohne alle Umstände, weil ich hoffen darf, dass Sie mich gut genug kennen, um mich von vornherein allen Verdachtes zu überheben als wollte ich Gelegenheit suchen in Ihren Angelegenheiten herumzuschnüffeln und daraus schmutzigen Nutzen zu ziehen – wüsste ich, dass Sie meiner Offerte solche Motive unterlegten, so sollte es mir leid tun, gegenwärtige Zeilen geschrieben zu haben. Im Gegenteil ist meine Absicht nur die, Ihnen vielleicht möglicherweise behilflich zu sein und dann auch, da Sie doch wahrscheinlich irgendjemandem eine Kommission zahlen, uns dieselbe zuzuwenden, wenn Sie glauben, dass wir Ihnen ebenso gut dienen können als ein anderes Haus.

Haben Sie aber schon andere Einrichtungen getroffen, [3. Seite, 39] oder passt Ihnen die Annahme unserer Offerte nicht, so betrachten Sie sie als nicht gemacht, kommen Sie hierher und Sie sollen immer herzlich willkommen sein....

Ich werde mich freuen, von Ihnen zu hören oder Sie persönlich zu begrüßen und verbleibe freundschaftlichst der Ihre

Richard von Carlowitz