

Einleitung: Deutsche Kaufleute in Ostasien im langen 19. Jahrhundert

Friederike Sattler

- 2.1. Pioniere: Die ersten deutschen Kaufleute in Ostasien
- 2.2. Profiteure der "erzwungenen Öffnung" Chinas und Japans
- 2.3. Transportrevolution
- 2.4. Neue Absatzmärkte und verstärkte Investitionstätigkeit
- 2.5. Kolonialpolitik, Geschäft und Revolution
- 2.6. Gehen oder bleiben? Deutsche Ostasienkaufleute zu Beginn des Ersten Weltkriegs?

2.1. Pioniere: Die ersten deutschen Kaufleute in Ostasien

Der im 16. Jahrhundert zunächst von Portugiesen und Spaniern, im 17. und 18. Jahrhundert dann von den staatlich privilegierten Handelskompanien der Holländer und Engländer monopolisierte europäische Überseehandel mit Ostasien war für deutsche Kaufleute lange Zeit kaum zugänglich.¹ Nur indirekt, über Lissabon, hatten Kaufleute aus Augsburg und Nürnberg im 16. Jahrhundert erste Geschäftskontakte nach Indien anbahnen können. Während die Portugiesen 1557 in Macao (Aomen) im Delta des Perlflusses (Zhu Jiang) einen für ihren Handel mit Ostasien wichtigen Stützpunkt hatten einrichten können, der zwar umstritten blieb, aber von chinesischer Seite geduldet wurde, gelang es im 17. und 18. Jahrhundert weder den Holländern noch den Engländern, ihre Handelsinteressen wie beabsichtigt durch die Entsendung diplomatischer Missionen an den Hof des chinesischen Kaisers auf eine bessere vertragliche Basis zu stellen. Denn die Kaiser der seit 1644 über China herrschenden Qing-Dynastie verstanden sich als alleinige Vertreter der kosmischen Ordnung der Welt und unterhielten ein System von bilateralen Tributbeziehungen zu zahlreichen benachbarten Ländern, pflegten aber keine diplomatischen Beziehungen im westlichen Verständnis. Erst als die Europäer im 18. Jahrhundert in immer größerer Zahl mit ihren Segelschiffen vor der chinesischen Küste aufkreuzten, wurde es ihnen 1757 schließlich gestattet, sich vor den Toren der Stadt Kanton (Guangzhou), ebenfalls im Delta des Perlflusses gelegen, niederzulassen.² Doch diese offizielle Konzession für ausländische Händler zielte nicht etwa darauf, den chinesischen Außenhandel zu beleben, sondern ihn möglichst weiter unter staatlicher Kontrolle zu halten: Nur diejenigen chinesischen Kaufleute, die der zehn- bis zwölköpfigen Cohong-Gilde angehörten, durften mit den ausländischen Kaufleuten in Kanton überhaupt Verträge abschließen. Der chinesischen Regierung ging es nicht darum, den Außenhandel zu fördern und dessen Gewinne durch Zölle und Abgaben abzuschöpfen; ihr Hauptinteresse bestand darin, fremde Einflüsse vom eigenen Land wie vom gesamten hegemonialen Einflussbereich in Ostasien möglichst fernzuhalten.

Neben den Holländern und Engländern waren es vor allem Dänen, Schweden und Franzosen sowie bald auch erste Amerikaner, die sich vor den Toren der Stadt Kanton anzusiedeln begannen.³ Deutsche Kaufleute befanden sich, soviel bekannt ist, bis in die 1840er Jahre nicht unter ihnen. Um den preußischen Führungsanspruch im Außenhandel der deutschen Staaten zu unterstreichen und zugleich in den oberen Gesellschaftsschichten begehrte chinesische Waren wie Porzellan, Tee und Seide nicht aus zweiter Hand in London beziehen zu müssen, war zwar schon 1750 – nachdem ein Erbfall die Stadt Emden mit ihrem direkten Zugang zur Nordsee eher zufällig unter preußische Herrschaft gebracht hatte – auf Initiative Friedrichs des Großen die Königlich Preußisch-Asiatische Handlungs-Compagnie von Emden auf China gegründet

1 Kellenbenz, German Trade Relations, S. 133.

2 Ausführlicher hierzu: Carroll, The Canton System.

3 Folgt man einer chinesischen Quelle, so war bereits um 1730 ein erstes Schiff mit preußischer Flagge vor Kanton aufgetaucht und dort auch freundlich aufgenommen worden. Über die genaue Herkunft dieses Schiffes und sein weiteres Schicksal ist allerdings nichts bekannt. Vgl. Eberstein, Hamburg - China, S. 27.

worden.⁴ Doch diese Handelsgesellschaft, die 1752 mit der Fregatte „König von Preußen“ ein erstes Schiff auf Handelsexpedition nach Kanton entsandt hatte, blieb ein ziemlich extravagantes politisches Prestigeprojekt, das zwar viel Aufsehen bei den europäischen Nachbarstaaten erregte, sich wirtschaftlich aber nicht trug und schon mit dem Siebenjährigen Krieg (1756–1763) wieder zum Erliegen kam.⁵ Auch die 1772 gegründete Königlich Preußische Seehandlungs-Societät, die als staatliches Seefahrtsunternehmen tätig wurde, blieb im Vergleich mit ihren holländischen und englischen Vorbildern, der Vereenigden Oostindischen Compagnie (VOC) und der East India Company (EIC) im Überseehandel mit Ostasien nahezu bedeutungslos.⁶

Erst als der Bremer Kaufmann und Reeder Carl Philip Cassel die Königlich Preußisch-Asiatische Handlungs-Compagnie von Emden auf China für seine Zwecke entdeckte, erlebte sie in den 1780er Jahren einen echten, wenn auch nur kurzen Aufschwung.⁷ Das Teilkapitel 2.1 „Pioniere: Die ersten deutschen Kaufleute in Ostasien“ widmet sich deshalb in seinem ersten Unterkapitel 2.1.1 den sogenannten „Spekulationsfahrten“ des Carl Philip Cassel. Die hierzu ausgewählten Quellen vermitteln ein anschauliches Bild von den Voraussetzungen, Begleitumständen und Schwierigkeiten der Anfänge des deutschen Ostasienhandels.⁸ Cassel ergriff die Initiative, um sich gemeinsam mit anderen Kaufleuten als sogenannter Partenreeder an der Ausstattung von drei Segelschiffen zu beteiligen, die von Emden aus – offiziell als Schiffe der Königlich Preußisch-Asiatischen Handlungs-Compagnie von Emden auf China – unter preußischer Flagge auf Spekulationsfahrt nach Ostasien gingen. Diese Schiffe nahmen also ganz unterschiedliche Waren an Bord, von denen man annahm, dass sie dort vielleicht Interesse finden könnten, nicht nur einfache Textil- und Eisenwaren, beispielsweise auch wertvolle chirurgische Instrumente. Zugleich führten die Emdener Schiffe große Mengen an Silbermünzen mit, denn es war bekannt, dass der Absatz europäischer Manufakturwaren in Ostasien wesentlich schwieriger war als der Einkauf von Gewürzen, Kaffee, Tee, Seide und Lackwaren gegen baares Silber. Die drei von Cassel und seinen Geschäftspartnern nach Ostasien entsandten Schiffe kehrten bis 1788 sämtlich heil zurück, sodass die mitgebrachten Waren aus Niederländisch-Indien und China meistbietend versteigert werden konnten. Doch weil sie teils Seewasserschäden erlitten hatten, teils auch verspätet, infolge eigenmächtig gewählter Routen wie im Falle der in den Quellen exemplarisch herausgestellten „Asia“ erst nach den üblichen Messezeiten in Emden oder Bremen eintrafen, erwiesen sich diese Auktionen als finanzielle Misserfolge. Cassel fand folglich keine Interessenten für weitere gemeinschaftlich finanzierte Spekulationsfahrten nach Ostasien. Dennoch gilt er wohl zu Recht als Pionier des deutschen Ostasienhandels. Ein ergänzender Bericht Samuel Shaws, des ersten amerikanischen Konsuls in Kanton, aus dem Jahr 1784 gibt Einblick in die dortigen Handelsgepflogenheiten und belegt zugleich die noch sehr schwache Präsenz deutscher Kaufleute in China zu dieser Zeit.⁹

Durch die Französische Revolution von 1789 bekamen die Ideen der bürgerlichen Freiheit und des liberalen Freihandels merklich Auftrieb. Die im Geist des Merkantilismus gegründeten staatlichen Handelskompanien der europäischen Staaten mussten sich folglich mit wachsender Konkurrenz durch private Kaufleute und Kaufmannsreedereien auseinandersetzen, auch im Ostasiengeschäft.¹⁰ Denn die privaten Kaufleute und Kaufmannsreedereien wussten die steigende Nachfrage der europäischen bürgerlichen Schichten nach Gewürzen, Kaffee, Tee, Seide und Lackwaren gut zu bedienen. Selbst die einst so mächtige britische East India

4 Ring, Asiatische Handlungscompagnien; Schui, Prussia's 'Trans-Oceanic Moment'; Eberstein, Preußen und China, S. 37–72.

5 Verschiedene Anläufe zur Wiederbelebung zeigten nur wenig Erfolg. Vgl. Eberstein, Preußen und China, S. 73–88.

6 Meuß, Unternehmungen; Eberstein, Preußen und China, S. 89–126.

7 Glade, Bremen und der Ferne Osten, S. 16–20; Schwebel/Platinga, Carl Philipp Cassel; Hahn, Carl Philip Cassel.

8 Vgl. Dokument Nr. 2.1.1.01: Der Magistrat der Stadt Aurich an den Magistrat der Stadt Emden betr. einen Erlaß Friedrichs, König von Preußen, über die Einrichtung eines Comtoirs in Emden zur Förderung des Handels mit Ostindien und China, 15. November 1781; Dokument Nr. 2.1.1.02: Partenreeder Carl Philip Cassel et al., Emden, Special Instruction und Anstellung der Super Cargas G. Melm und G. A. Panse auf dem Schiffe „Asia“, 25. November 1782 und Dokument Nr. 2.1.2.03: Rechtfertigung des Supercarga G. Melm, warum das Schiff Asia, ausgerüstet von der Königlich Preußischen Asiatischen Handlungs-Compagnie zu Emden, und geführt von Capitaine Broers, nicht direct von Batavia nach Europa zurückgekehret; sondern eine Reise nach Bombay und Surate gemacht?, Bremen 1785.

9 Vgl. Dokument Nr. 2.1.1.04: Bericht Samuel Shaws, des ersten amerikanischen Konsuls in Kanton, über die Gepflogenheiten des Handels in Kanton im Jahr 1784, o. O., o. D. [nach dem 11. Mai 1784].

10 Als Überblick: Nagel, Abenteuer Fernhandel.

Company (EIC) geriet nun unter Druck.¹¹ Weil der Laderaum ihrer Schiffe bald nicht mehr ausreichte, um die wachsenden Warenmengen zu transportieren, gestattete Großbritannien 1797 erstmals auch den Schiffen befreundeter Nationen, darunter die Hansestadt Hamburg, Häfen und Handelsstützpunkte in seinen Kolonien anzulaufen.¹² Die Navigationsakte von 1651, derzufolge Importe nach England ausschließlich auf eigenen Schiffen erfolgen durften, um vor allem den Handel der Holländer und der norddeutschen Hansestädte zu begrenzen, blieb zwar prinzipiell noch in Kraft, wurde aber sukzessive gelockert. Auch die Schifffahrt und der Handel zwischen Großbritannien und den britischen Kolonien wurde schrittweise von Beschränkungen und Schutzzöllen befreit; nur für den Handel mit indischem Salz und indischem Opium mussten ausländische Schiffe weiterhin Sonderzölle zahlen. Von dieser Liberalisierung der Schifffahrt und des Seehandels seitens der Briten profitierten nicht zuletzt private Handelshäuser auf dem europäischen Kontinent, die um die Jahrhundertwende in immer größerer Zahl entstanden. Für die britische Regierung wurde es folglich immer schwieriger, die Aktivitäten deutscher Kaufleute in ihren Besitzungen in Übersee auf ihre Zulässigkeit hin zu kontrollieren, wie ein erstes Dokument zum Unterkapitel 2.1.2 zeigt, das sich den *Kaufmannsreedereien mit Ostasiengeschäft und ihre ersten Handelsstützpunkten vor Ort* widmet.¹³

Denn von Hamburg und Bremen brachen in den 1790er Jahren im Auftrag deutscher Kaufmannsreedereien vermehrt Segelschiffe nach Bombay, Madras oder Kalkutta in Britisch-Indien auf.¹⁴ Sie segelte allerdings nicht unter eigener Flagge, sondern meist unter britischem Banner. Vor allem Hamburgs Handel und Schifffahrt profitierten davon, dass Großbritannien im Zuge der nachrevolutionären kriegerischen Auseinandersetzungen mit Frankreich sowohl die französischen als auch die niederländischen Häfen blockierte und die zuvor dort angelandeten Kolonialwaren nach Hamburg umlenkte. 1797 stach erstmals tatsächlich ein Hamburger Schiff unter eigener Flagge nach Ostasien in See, um im Auftrag seiner Eigentümer, des aus Schottland stammenden, aber in Hamburg lebenden Kaufmanns John Parish (1742–1829) und des Bankhauses Joh. Berenberg, Gossler & Co. im chinesischen Kanton Waren einzukaufen, die dann von Hamburg aus weitervertrieben werden sollten. Dieser erste, von den Briten zugelassene Aufwind für den deutschen Ostasienhandel hielt freilich nicht sehr lange an. Denn durch die von Napoleon im November 1806 verhängte Kontinentalsperre und die im Januar 1807 in Reaktion darauf von Großbritannien veranlasste Gegenblockade kam der Handel der norddeutschen Hansestädte – einmal abgesehen vom durchaus lebhaften Schmuggel – fast vollständig zum Erliegen. Erst nach dem Zusammenbruch der Kontinentalsperre 1813/14 und dem Ende der Napoleonischen Herrschaft frischte er allmählich wieder auf. Die in Bremen und Hamburg ansässigen Kaufleute und Reeder bemühten sich nach dem Friedensschluss zwischen Großbritannien und den Vereinigten Staaten im Dezember 1814 jedenfalls intensiv darum, ihre früheren Verbindungen nach Nord-, Mittel- und Südamerika, auch als Zulieferer für britische Überseeschiffe, wieder anzuknüpfen und neue Geschäftsfelder in Ostasien zu finden. Britisch-Indien war zwar noch nicht frei zugänglich, aber dem direkten Schiffsverkehr mit Kanton, Manila auf den Philippinen, Batavia in Niederländisch-Indien oder dem erklärten britischen Freihafen Singapur stand prinzipiell eigentlich nichts im Wege. Ausgehend von dem zwischen Großbritannien und den drei Hansestädten Lübeck, Bremen und Hamburg am 29. September 1825 getroffenen Handelsabkommen und einem Bericht über dennoch erhobene Beschwerden Hamburger Kaufleute über Handelsdiskriminierungen durch die East India Company (EIC) vom 12. Oktober 1826 verdeutlichen die weiteren im Unterkapitel 2.1.2 zu den *Kaufmannsreedereien* präsentierten Quellen die überaus wechselvolle Entwicklung bis in die frühen 1840er Jahre hinein, als sich der Gedanke des Freihandels allmählich durchzusetzen begann.¹⁵

11 Aus der umfangreichen Literatur zur Geschichte der East India Company: *Lawson*, East India Company; *Keay*, Honourable Company; *Webster*, Twilight of the East India Company; *Roy*, East India Company; *Phillips/Sharman*, Outsourcing Empire; *Wilkinson*, Empire of Influence; *Ehrlich*, East India Company.

12 Ausführlicher: *Krawehl*, Hamburgs Schiffs- und Warenverkehr mit England, S. 423–471.

13 Vgl. Dokument Nr. 2.1.2.01: William A. Thompson, Hamburg, an die Herren Estevan Locatelli and Pedro Everardo Camper, Manila, betr. Anfrage einer Lieferung, 31. Mai 1797. – Generell zur schwieriger werdenden Kontrolle des Handels zwischen Großbritannien und seinen Kolonien: *East India Company*, Illicit Trade, April 1799; *East India Company*, Illicit Trade, June 1799; *East India Company*, Trade Between India and Europe, April 1801.

14 *Baasch*, Anfänge; *Eberstein*, Hamburg - China, S. 28, 36; *Bechtloff*, Bremer Flagge, S. 184.

Vgl. zunächst Dokument Nr. 2.1.2.02: Handelsabkommen zwischen Großbritannien und den drei Hansestädten Lübeck, Bremen und Hamburg, 29. September 1825 und Dokument Nr. 2.1.2.03: Karl Sieveking, Senatssyndikus der Hansestadt Hamburg, an James Colquhoun, Generalkonsul der Hansestädte Bremen, Hamburg und Lübeck in London, betr. eine

Der Gedanke des Freihandels war von Gelehrten und Politikern schon seit dem Abschluss des Methuen-Vertrages von 1703 zwischen England und Portugal diskutiert worden.¹⁶ Pfl egten die meisten Staaten Europas zu dieser Zeit noch die merkantilistische Überzeugung, dass Importe gewerblicher Erzeugnissen möglichst zu unterbinden seien, um die eigenen Manufakturen nicht zu schädigen und den Abfluss von Gold ins Ausland zu verhindern, so gingen England und Portugal von der Vorteilhaftigkeit des wechselseitigen Warentauschs aus. Dieses Kalkül entpuppte sich zwar als falsch: England profitierte in wirtschaftlicher Hinsicht wesentlich stärker von dem Vertrag als Portugal, dessen Textilindustrie weitgehend zerstört wurde, sodass auch kein rascher Industrialisierungsprozess in Gang kam. Doch gerade die unerwarteten Auswirkungen des Methuen-Vertrages beflügelten die Debatten.¹⁷ Mit der von britischen Grundbesitzern geforderten Wiedereinführung von Getreidezöllen, die nach dem Ende der napoleonischen Kontinentalsperre einen Schutz gegen billige Einfuhren bieten sollten, intensivierte sich der Streit um die Vor- und Nachteile des Freihandels. David Ricardo (1772–1823) gelang es 1817 schließlich, eine allgemeine Außenhandelstheorie zu formulieren: Im Freihandel zwischen zwei Ländern sah er die Chance, die „komparativen Kostenvorteile“ besser auszunutzen und dadurch Wohlfahrtsgewinne für beide Länder zu erzielen.¹⁸ Wer Agrarprotektionismus betreibe, so lautete seine politische Schlussfolgerung, der treibe die Inlandspreise und -löhne in die Höhe, was die Gewinne der heimischen Unternehmer schmälere, sodass diese weniger investieren könnten, das Wirtschaftswachstum also zurückbleibe. Die Eleganz dieses Theorems ließ den Freihandel grundsätzlich attraktiv erscheinen und hat – bei aller Kritik an den von Ricardo getroffenen theoretischen Prämissen, insbesondere der Unbeweglichkeit der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital zwischen den freihandelnden Ländern – bis heute ihre wirtschafts- und handelspolitische Faszination nicht verloren.¹⁹ Der mit Ricardo befreundete Ökonom Thomas Robert Malthus (1766–1834) vertrat allerdings eine ganz andere, stärker auf die historischen Rahmenbedingungen bezogene Position: Für Großbritannien sei der Freihandel prinzipiell zwar vorteilhaft, weil der Verzicht auf höhere Getreidezölle den Import günstiger Nahrungsmittel erlauben und somit das Wirtschaftswachstum und den Export hochwertiger Industriewaren fördern werde, doch gehe damit das Risiko der wachsenden politischen

Beschwerde der Firma Anderson, Hoerber & Co. über Handelsdiskriminierungen durch die East India Company, 12. Oktober 1826.

- 16 Mit dem vom englischen Botschafter in Portugal, John Methuen (1650–1706), im Dezember 1703 ausgehandelten Vertrag erhielt England die Erlaubnis, künftig ohne Hindernisse und zu Vorzugszöllen seine Textilien nach Portugal und in die portugiesischen Kolonien zu exportieren, während Portugal im Gegenzug seine Produkte, vor allem Wein, künftig zu gleichen Bedingungen nach England liefern durfte. Vgl. *Lammers*, Freihandel.
- 17 Der Schotte Adam Smith (1723–1790) etwa hob in seiner Theorie der ethischen Gefühle von 1759 hervor, dass der Freihandel die Möglichkeit biete, die begrenzten Ressourcen eines Landes viel produktiver einzusetzen, weil durch die internationale Arbeitsteilung absolute Kostenvorteile besser ausgenutzt werden könnten. Den Freihandel praktisch umzusetzen, hielt er allerdings für eine Utopie. Die zahlreichen, auch mit militärischen Mitteln ausgetragenen Handelskriege seiner Zeit schienen diesen Pessimismus zu bestätigen. In seinem späteren Hauptwerk über den Wohlstand der Nationen von 1776, mit dem die klassische Nationalökonomie begründet wurde, erhob er den Freihandel denn auch keineswegs zu einem übergeordneten, rigoros anzuwendenden politischen Prinzip; für den Staat konnte es seiner Meinung nach gute Gründe geben, Einfuhrverbote und Zölle nur vorsichtig und langsam abzubauen, um ein bestehendes Gewerbe und die dort Beschäftigten vor einer zu raschen Überflutung durch billige Auslandswaren zu schützen. Vgl. *Smith*, Ethische Gefühle; *Smith*, Volkswohlstand. Außerdem: *Niehans*, Außenwirtschaftstheorie, S. 40.
- 18 Verdeutlichen konnte er dies bekanntlich am Handel mit Tuchen und Wein zwischen England und Portugal: Es sei für beide Länder gewinnbringend, wenn England nur Tuche und Portugal nur Wein produziere und sie die Güter dann austauschten. Portugal könne auf Grund der niedrigeren Lohnkosten zwar eigentlich – absolut betrachtet – beide Güter günstiger herstellen, doch es komme auf die komparativen Kostenvorteile an. Denn infolge der Preisverhältnisse für Tuche und Wein im eigenen Land müssten die Portugiesen für die Herstellung einer Einheit des Tuchs auf die Produktion von vergleichsweise mehr Einheiten des Weins verzichten als die Engländer (bei denen also die Tuchproduktion günstiger sei als die Weinproduktion). Der komparative Kostenvorteil lasse sich also nicht in Geld ausdrücken, sondern nur in Produktionseinheiten eines anderen Gutes. Vgl. *Ricardo*, Grundsätze der Politischen Ökonomie. Außerdem: *Niehans*, Außenwirtschaftstheorie, S. 27–30, 42f.
- 19 Zur kritischen Würdigung und Weiterentwicklung der Außenhandelstheorie David Ricardos durch das Heckscher-Ohlin-Theorem (These vom Faktorpreisausgleich) und das Stolper-Samuelson-Theorem (Veränderung der Einkommensverteilung): *Krugman/Melitz/Obstfeld*, Internationale Wirtschaft; *SENGA/FUJIMOTO/TABUCHI*, Ricardo.

Abhängigkeit vom Ausland in einem strategisch so wichtigen Bereich wie der Nahrungsmittelsicherheit für die eigene Bevölkerung einher – was im Kriegsfall zu einer verhängnisvollen Situation führen könne.

Da die mit den Corn Laws von 1815 verfügten Einfuhrzölle auf Getreide den Brotpreis und die Löhne der Fabrikarbeiter tatsächlich in die Höhe trieben, plädierten auch britische Industrielle, angeführt vom nordenglischen Baumwollfabrikanten Richard Cobden (1804–1865), bald für die Aufhebung der Getreidezölle.²⁰ 1846 erreichten sie schließlich ihr Ziel. Zuvor waren bereits die britischen Importzölle für zahlreiche andere Produkte gesenkt oder ganz abgeschafft worden, wobei die sinkenden Einnahmen des Staats durch die Wiedereinführung der Einkommenssteuer kompensiert werden konnten. Dass sich Großbritannien vor allen anderen europäischen Staaten dem Freihandelsgedanken verschrieb, war kein Zufall, sondern hängt – wie schon der britische Wirtschaftshistoriker Eric Hobsbawm (1917–2012) herausgearbeitet hat – ursächlich mit der Vorreiterrolle des Landes bei der Industrialisierung zusammen.²¹ Gestützt auf technische Innovationen in der Baumwoll- und Eisenindustrie, die mit strengen Technologieexportverboten geschützt wurden, hatte sich das Land frühzeitig industrialisiert und konnte dann aus einer Position der wirtschaftlichen Stärke heraus in immer mehr Bereichen zum Freihandel übergehen, auch um das durch die amerikanische Unabhängigkeit geschwächte Empire zu stabilisieren.²² Der von Zöllen und anderen Handelshemmnissen befreite Handel ging der britischen Industrialisierung also nicht etwa voraus, sondern umgekehrt, erst als Großbritannien sich erfolgreich industrialisiert hatte, ging es seit den 1820er Jahren schrittweise zum Freihandel über.²³ Ein Beispiel par excellence ist die Baumwollindustrie: Obwohl Großbritannien seine Produktivität in dieser Branche durch technische Innovationen enorm steigern, die Preise für Baumwollgarn und Baumwollgewebe entsprechend senken und den eigenen Export kräftig ausweiten konnte, insbesondere nach Britisch-Indien, wurde die heimische Baumwollindustrie noch lange durch Importzölle geschützt. Die Produzenten in Britisch-Indien dagegen wurden frühzeitig zum „Freihandel“ gezwungen und erlebten seit den 1820er Jahren den Niedergang dieses seit Jahrhunderten gepflegten, handwerklich herausragenden, unter den neuen Bedingungen aber nicht mehr konkurrenzfähigen Gewerbes.²⁴

Die nach dem Wiener Kongress zur Leitlinie der britischen Außenpolitik avancierende Freihandelsideologie bot die Chance, das Empire in Übersee nicht länger allein auf die territoriale, mit militärischer Gewalt durchgesetzte Kolonialisierung, sondern zunehmend auch auf vertraglich geregelte Handelsbeziehungen zu stützen. Von einem „Imperialismus des Freihandels“ zu sprechen, wie es die Forschung im Anschluss an einen wegweisenden Aufsatz von John A. Gallagher (1919–1980) und Ronald E. Robinson (1920–1999) getan hat, ist allerdings missverständlich, denn der britische Imperialismus bediente sich keineswegs allein der Freihandelsdoktrin.²⁵ Die koloniale Expansion Großbritanniens setzte sich vielmehr fort, jetzt vor allem in Afrika und Asien, und sie wurde bei Bedarf auch weiterhin mit militärischer Gewaltandrohung und -anwendung vorangetrieben. Die britische Industrie war um 1820 aber so stark, dass sie weltweit kaum noch Konkurrenz fürchten musste, merkantilistische Prinzipien konnten also aufgegeben und durch liberale Leitlinien ersetzt werden. Parallel dazu entstand ausgehend von Großbritannien ein neues Weltwährungssystem. Schon 1819 hatte sich die Bank of England verpflichtet, die von ihr in Umlauf gesetzten Banknoten jederzeit in Gold einzutauschen. Kaufleute, die ihre internationalen Handelsgeschäfte in Pfund Sterling abwickelten, konnten sich nun also sicher sein, keine unvorhergesehenen Wechselkursschwankungen mehr hinnehmen zu müssen. Da für andere Währungen, die sich ebenfalls dem Goldstandard anschlossen, die gleichen Vorteile bestanden, entfaltete die Entscheidung der Bank of England eine regelrechte Sogwirkung.²⁶

Auch deutsche Kaufleute und Kaufmannsreedereien versuchten, von der veränderten britischen Außenhandelspolitik zu profitieren. Im Hinblick auf Ostasien sahen sie allerdings, wie die weiteren, im Unterkapitel 2.1.2 zu den *Kaufmannsreedereien* präsentierten Dokumente zeigen, vorerst offenkundig die

20 Grundlegend hierzu: McCord, Anti-Corn Law League; Schonhardt-Bailey, Corn Laws.

21 Vgl. Hobsbawm, Industry and Empire.

22 Grundlegend hierzu: Harlow, Second British Empire.

23 Als Pionierstudie hierzu: Imlah, Economic Elements.

24 Riello/Roy, How India Clothed the World; Riello/Parthasarathie, Spinning World; Riello, Cotton; Dietrich Wielenga, Weaving Histories.

25 Gallagher/Robinson, Imperialismus des Freihandels. – Daran anknüpfend: Grady/Grocott, Continuing Imperialism of Free Trade.

26 Fischer, Ordnung der Weltwirtschaft; Thiemeyer, Internationalismus; Eichengreen, Globalizing Capital, S. 5–40.

besten Chancen nicht in Britisch-Indien, sondern in Niederländisch-Indien.²⁷ Die früheren Besitzungen der Vereenigten Oostindischen Compagnie (VOC), seit 1799 von der niederländischen Regierung indirekt über verschiedene indonesische Fürstenhäuser verwaltetet, waren im Zuge der Napoleonischen Kriege von den Briten erobert, nach dem Wiener Kongress aber wieder unter niederländische Kontrolle gestellt worden.²⁸ 1824 erfolgte eine genaue Abgrenzung der jeweiligen Einflusssphären, wobei die indonesischen Inseln überwiegend an die Niederlande, die Malayische Halbinsel dagegen an Großbritannien fiel. Deutsche Kaufleute konnten in Niederländisch-Indien Kaffee, Zucker, Gewürze, Indigo und Reis einkaufen und neue Geschäftskontakte zu privaten holländischen wie auch englischen Handelshäusern anknüpfen, die sich dort vermehrt angesiedelt hatten. Das Hamburger Handelshaus Witwe Vidal & Liebrecht beispielsweise kaufte 1823 ein eigenes Segelschiff, um es nach Rio de Janeiro und Buenos Aires zu entsenden, von wo die Fahrt nach Batavia weiterging; sechs Jahre später etablierte die zu Roß & Liebrecht umbenannte Firma die erste deutsche Handelsagentur in Batavia, aus der bald darauf die eigenständige Firma T. E. Vidal & Co. hervorging.²⁹ Sie importierte in erster Linie englisches und schwedisches Roheisen, aber auch Glaswaren, Messer, Spielzeug und Tauwerk, außerdem Leder, Leisten und Seife aus deutschen Manufakturen, während Zucker und Reis sowie Gewürze die Rückfracht für Hamburg bildeten, wo weiterhin enge Geschäftsbeziehungen zu Roß & Liebrecht bzw. deren Nachfolgern Roß, Vidal & Co. bestanden.³⁰ Dem raschen Aufschwung der Geschäfte in Niederländisch-Indien folgte um 1840 allerdings eine schwere Handels- und Finanzkrise, von der fast alle in Batavia ansässigen europäischen Handelshäuser betroffen waren, auch die britischen und niederländischen Firmen, die deshalb die Javasche Bank aufforderten, für die Wiederherstellung solider Kreditverhältnisse zu sorgen.³¹

Nicht nur das Handelshaus Witwe Vidal & Liebrecht, auch andere Hamburger Kaufleute und Reeder, die bis dahin vor allem in Amerika und der Karibik tätig gewesen waren, hatten in den 1820er Jahren begonnen, sich nach Ostasien umzuorientieren. Zu ihnen zählte beispielsweise Georg Heinrich Wappäus, der zunächst fast ausschließlich in Venezuela tätig gewesen war, seine Geschäfte nun jedoch sukzessive nach Manila auf den Philippinen und nach Singapur an der Südspitze der Malayischen Halbinsel ausdehnte.³² Die Philippinen waren formal noch eine spanische Kolonie, de facto aber bereits aus der spanischen Vorherrschaft entlassen worden, sie konnten also weitgehend selbst über ihren Handel entscheiden.³³ Schon seit 1829 wurden Kaufleute aller Nationen hier willkommen geheißen und der Hafen von Manila fünf Jahre später ausdrücklich für den internationalen Handel geöffnet. Manila bot einen geeigneten Anlaufpunkt für alle Schiffe, die von Europa kommend um die Südspitze Amerikas segelten, um Städte an der Westküste des amerikanischen Kontinents in Chile, Peru, Ecuador, Mexiko oder Kalifornien zu erreichen und dann von dort aus quer über den Pazifik nach Ostasien zu gelangen. Der aus Holstein stammende Johann Heinrich Peters, der sich 1835 in Manila niederließ, gilt als erster deutscher Kaufmann auf den Philippinen.³⁴ Doch der Hafen von Manila erlangte nicht

27 Vgl. Dokument Nr. 2.1.2.04, Dokument Nr. 2.1.2.05, Dokument Nr. 2.1.2.06 und Dokument Nr. 2.1.2.07.

28 Als Überblick zur Entwicklung des niederländisch-indischen Kolonialreichs im 18. und 19. Jahrhundert: *Schulze*, Geschichte Indonesiens, S. 73–103. Vgl. außerdem: *Toivanen*, Travels of Pieter Albert Bik.

29 Ernst Hieke, Über die Anfänge des deutschen Handels mit Ostindien. Das hamburgische Handelshaus Ross, Vidal & Co. und die Vorgeschichte von Siemssen & Co., unveröffentlichtes Manuskript, StAH, 622-1/506, 27.

30 Seine Blütezeit erlebte das Hamburger Handelshaus Roß, Vidal & Co. in der zweiten Hälfte der 1850er Jahre, als es regelmäßig sieben eigene Segelschiffe nach Batavia, Singapur und China entsandte, die sich vor Ort – gestützt auf die Verbindung zu T. E. Vidal & Co. – rege in der Küstenschifffahrt betätigten, bevor sie nach ein, zwei Jahren nach Hamburg zurückkehrten. Zudem beteiligten sich Roß, Vidal & Co. an der Finanzierung anderer Kaufleute, wobei die guten Beziehungen der ursprünglich aus Schottland stammenden Familie Roß zu verschiedenen Merchant Bankern in London von Nutzen waren. Um 1870 setzte der Niedergang von Roß, Vidal & Co. ein, 1883 wurde die Firma liquidiert.

31 Vgl. Dokument Nr. 2.1.2.06: Eingabe der Handelshäuser Wilson Smith & Co., J. E. Herderschee, Wattendorff Zimmermann & Co, Lagnier & Co., Van Dasten & Co., p. Pro Tan Oeko und E. Borel an die Direktion der Javaschen Bank, Batavia, betr. die gegenwärtige Handelskrise, 31. Dezember 1840.

32 Vgl. *Vogt*, Ein Hamburger Beitrag.

33 Gegen Ende des 19. Jahrhunderts entbrannte dann ein Machtkampf um Einfluss zwischen Spanien und den USA, die sich dabei durchsetzen konnten. Vgl. *Legarda*, Foreign Trade; *CHEONG*, Decline of Manila; *Salazar*, German Economic Involvement; *Salazar*, Bremen.

34 Vgl. *Salazar*, German Economic Involvement, *Salazar*, Bremen.

die Bedeutung, die man sich von seiner Öffnung erhofft hatte, denn durch die von den Briten im Zuge des Ersten Opiumkrieges (1839–1842) erzwungene Öffnung weiterer Häfen an der chinesischen Küste bekam er bald lebhaftere Konkurrenz. Zu den bekanntesten deutschen Kaufmannsfamilien, die frühzeitig an der Westküste Lateinamerikas präsent waren, zählen die aus Bremen stammenden Gildemeister.³⁵ Von Chile und Peru aus versuchten sie über Guayaquil in Ecuador, Mazatlán in Mexiko und San Francisco in Kalifornien Verbindungen zum Königreich der Hawaiischen Inseln zu knüpfen, wo sie u. a. Zuckerrohrplantagen betrieben und sich dem Walfang widmeten. Langfristig betrachtet erwies sich die sogenannte Südseefischerei jedoch als wenig ertragreich, weshalb sich auch Martin Hermann Gildemeister nach Abschluss einer Lehre bei Gildemeister & Ries in Bremen entschloss, nicht etwa nach Hawaii oder Manila, sondern nach Batavia zu dem dort inzwischen etablierten Handelshaus Pandel & Stiehaus zu wechseln.³⁶

Die kleine Insel Singapur wiederum, die von dem britischen Kolonialbeamten Sir Stamford Raffles schon 1822 eigenmächtig zum Freihafen erklärt worden war und ebenso wie die Stadt Malakka und die Insel Penang zu den britischen Straits Settlements an der Straße von Malakka zählte, entwickelte sich rasch zu einem bedeutenden Umschlagplatz, denn sie lag ausgesprochen günstig: Jedes Schiff, das von Europa um die Südspitze Afrikas segelte, um nach Britisch-Indien und dann von hier aus auf möglichst kurzem Wege nach China oder Japan zu gelangen, musste diese Meerenge passieren.³⁷ Für deutsche Kaufleute kam hinzu, dass die drei norddeutschen Hansestädte Lübeck, Bremen und Hamburg schon 1825 einen Handels- und Schifffahrtsvertrag mit Großbritannien hatten schließen können, der ihnen im Hinblick auf die Navigationsakte prinzipiell gleiche Rechte zubilligte, wenn auch noch nicht in den britischen Kolonien; doch Singapur als Freihafen genoss einen Sonderstatus und konnte angelaufen werden.³⁸ Auch das Handelsmonopol der East India Company in anderen Häfen der Region wurde sukzessive gelockert und schließlich aufgehoben.³⁹ Einige Kaufmannsreedereien, wie beispielsweise Anderson, Hoeber & Co. aus Hamburg, beklagten sich allerdings weiter über Diskriminierungen; selbst mit Hilfe des Generalkonsuls der norddeutschen Hansestädte in London, James Colquhoun, konnten solche Konflikte offenkundig nicht immer entspannt werden.⁴⁰ Doch es stand außer Frage, dass Großbritannien gewillt war, seine Handelspolitik in den eigenen Kolonien und Einflussphären zu liberalisieren. Da Singapur gute Voraussetzungen für das Anknüpfen von Handelsbeziehungen in ganz Ostasien bot, siedelten sich dort in den 1830er Jahren auch erste britisch-deutsche Joint Ventures an. Als Pionier gelten dabei Boustead, Schwabe & Co., die 1834 von dem schon seit 1828 mit seiner Firma Boustead & Co. in Singapur ansässigen Edward Boustead und dem aus Hamburg neu hinzukommenden Gustav Christian Schwabe gegründet wurden. In Kalkutta und Bombay, gekennzeichnet durch die starke Präsenz von Kaufleuten, die der ethnisch-religiösen Gruppe der aus Persien eingewanderten Parsen angehörten, wurden in den 1830er Jahren ebenfalls einige britisch-deutsche Joint Ventures gegründet, darunter Becher, Chapman & Co. sowie Müller, Ritchie & Co. in Kalkutta, doch von diesen Firmen ist nicht viel mehr bekannt als ihr Name.⁴¹

Auch Preußen versuchte, sich in den neu auflebenden Ostasienhandel mit einzuschalten, zumal der Absatz rheinischer und schlesischer Wollwaren auf dem Landweg über Russland und die Messe in Kiachta in der äußeren Mongolei infolge einer nach dem Wiener Kongress veränderten russischen Zollpolitik kaum noch möglich war.⁴² Doch gab es Zweifel, ob Wollwaren in Ostasien tatsächlich Abnehmer finden würden. Eine

Vgl. Cournoyer, Konsul Juan Gildemeister.

36 Wenige Jahre später ging Martin Hermann Gildemeister gemeinsam mit Louis Kniffler, einem aus Wetzlar stammenden Teilhaber von Pandel & Stiehaus, dann nach Japan, um hier eine eigene Firma zu eröffnen, die Firma L. Kniffler & Co. Aus ihr ging das noch heute existierende, renommierte Handelshaus C. Illies & Co. hervor. Vgl. Stielow, Ein Gildemeister; Bähr/Lesczenzki/Schmidt pott, C. Illies & Co..

37 Vgl. DING, History of Straits Settlements; WONG, Singapore; Hussin, Trade and Society.

38 Vgl. Dokument Nr. 2.1.2.02: Handelsabkommen zwischen Großbritannien und den drei Hansestädten Lübeck, Bremen und Hamburg, 29. September 1825.

39 Für Britisch-Indien erfolgte dieser Schritt bereits 1813, für China erst 1833. Vgl. Eyles, Abolition; Menzel, Ordnung der Welt, S. 777, 789.

40 Vgl. Dokument Nr. 2.1.2.03: Karl Sieveking, Senatssyndikus der Hansestadt Hamburg, an James Colquhoun, Generalkonsul der Hansestädte Bremen, Hamburg und Lübeck in London, betr. eine Beschwerde der Firma Anderson, Hoeber & Co. über Handelsdiskriminierungen durch die East India Company, 12. Oktober 1826.

41 Vgl. Markovits, Bombay, S. 26–46; Roy, Trading Firms.

42 Aufschlussreich hierzu sind zwei Abhandlungen, die ein gewisser Regierungsrat Niederstetter am 1. August 1822 beim preußischen Handelsministerium einreichte und die sich zum einen mit dem Handel zwischen Russland

großangelegte Expedition, wie sie Johann Jakob Aders (1768–1825), ein ebenso umtriebiger Bankier wie umsichtiger Bürgermeister und Sozialreformer aus Elberfeld, vorgeschlagen hatte, lehnte das preußische Finanzministerium jedenfalls ab.⁴³ Schiffe der Preußischen Seehandlung segelten in den 1820er Jahren dennoch mehrfach nach Kanton, um dort die preußische Flagge zu zeigen und auf diese Weise die außen- und handelspolitischen Ambitionen der aufstrebenden deutschen Vormacht Preußen zu unterstreichen, auch wenn deren Hauptinteressen vorerst auf den europäischen Kontinent konzentriert blieben.⁴⁴

Vor allem die Kaufleute und Kaufmannsreedereien aus den norddeutschen Hansestädten profitieren also von der liberalisierten britischen Außenhandelspolitik in Ostasien. Doch eigene Stützpunkte und Niederlassungen etablierten sie vorerst nur sehr zurückhaltend, vorzugsweise in Batavia, Manila und Singapur. Das erste deutsche Handelshaus in Britisch-Indien selbst, bei dem zunächst kein britischer Partner mehr involviert war, wurde nach heutigem, allerdings noch recht unzureichenden Forschungsstand 1839 gegründet: die Firma Huschke & Co. in Bombay. August Heinrich Huschke war ein gebürtiger Hesse und arbeitete geschäftlich eng mit dem aus Holstein stammenden T. H. August Wattenbach zusammen, der wenig später die Firma Wattenbach & Co. in Kalkutta errichtete. Diesen beiden deutschen Kaufleuten schwebte im Ostasiengeschäft offenkundig Großes vor, denn als sich abzeichnete, dass Großbritannien immer energischer auf die Öffnung weiterer Häfen in China drang und dafür auch militärische Gewalt einzusetzen bereit war, entschlossen sie sich, zusätzlich zu ihren beiden bereits bestehenden Firmen noch ein drittes Unternehmen zu gründen, die Firma Huschke, Wattenbach & Co., ebenfalls in Bombay, für die sie nun einen britischen Partner hinzugewonnen hatten: Frederick William Heilgers, der die neue Firma von London aus in Europa vertreten sollte.

2.2. Profiteure der „erzwungenen Öffnung“ Chinas und Japans

Unter der Überschrift „*Profiteure der ‚erzwungenen Öffnung‘ Chinas und Japans*“ gliedert sich das 2. Teilkapitel der Edition in drei Unterkapitel. Im Mittelpunkt des Unterkapitels 2.2.1 steht der *Erste Opiumkrieg (1839–1842) mit seinen Auswirkungen auf den deutschen Ostasienhandel*, wobei zunächst einige Dokumente zur Eskalation des Konflikts zwischen Großbritannien und China sowie zur Gründung und den beginnenden Geschäftsaktivitäten des Handelshauses Behn, Meyer & Co. in Singapur präsentiert werden,⁴⁵ gefolgt von einer Gruppe von Dokumenten zu den ersten deutschen Geschäftsgründungen in China selbst und der damit verbundenen Frage nach einer konsularischen Vertretung vor Ort, auch wenn vorerst keine eigenständigen deutschen Handelsverträge mit dem chinesischen Kaiserreich abgeschlossen wurden.⁴⁶

Der mit dem Ersten Opiumkrieg (1839–1842) von den Briten erzwungene Abschluss des Vertrages von Nanjing (29. August 1842), dem ersten der sogenannten Ungleichen Verträge, ist in seiner Bedeutung für den internationalen Handel wohl kaum zu überschätzen.⁴⁷ Durch die Öffnung weiterer Häfen – neben Kanton betraf das Xiamen, Fuzhou, Ningbo und Shanghai sowie das zur britischen Kronkolonie erklärte Hongkong – belebte sich der europäische Ostasienhandel wie auch der innerasiatische Handel maßgeblich. Aber nicht nur die bloßen Warenströme nahmen zu; es entstanden auch ganz neue Wertschöpfungsketten, durch die vielerorts Industrialisierungsprozesse angestoßen und Wirtschaftswachstum befördert wurde.⁴⁸ Die Kluft zwischen den sich rasch entwickelnden westlichen Industrieländern und den meisten in dieser Hinsicht zurückbleibenden

und China, zum anderen mit dem Handel zwischen Europa und China befassten, insbesondere mit dem Export europäischer Wollwaren, in: GStA PK, I. HA, Rep. 120, C XIII 18, Nr. 1, Bd. 1.

43 Vgl. Finanzrat Peter Beuth an den preußischen Handelsminister Heinrich von Bülow betr. Tuchhandel mit China, 6. Dezember 1822, GStA PK, I. HA, Rep. 120, C XIII 18, Nr. 1, Bd. 1, abgedruckt in: *Eberspächer*, Preußen-Deutschland und China, S. 83–85 (Dokument Nr. 2).

44 Vgl. *Radtko*, Preußische Seehandlung. – Zur Macht-, Außen- und Handelspolitik Preußens in den langen Entwicklungslinien: *Clark*, Iron Kingdom.

45 Vgl. Dokument Nr. 2.2.1.1.01 bis Dokument Nr. 2.2.1.1.15.

46 Vgl. Dokument Nr. 2.2.1.2.01 bis Dokument Nr. 2.2.1.2.12.

47 Zum Ersten Opiumkrieg (1839–1842), zum Vertrag von Nanjing (29. August 1842) und zum Zusatzabkommen von Humen (8. Oktober 1843), mit dem China die Souveränität über die eigene Zollpolitik verlor: *Lovell*, Opium War; *MAO*, Qing Empire; *Platt*, Imperial Twilight.

48 Zum Zusammenhang von liberalisiertem Handel und Wirtschaftswachstum: *O'Rourke*, Tariffs and Growth; *Findlay/O'Rourke*, Power and Plenty; *Lampe*, Explaining; *Tena-Jungoito/Lampe/Fernandes*, Trade Globalization.

asiatischen Ländern, die – mit Ausnahme Japans – im internationalen Handel vorrangig auf den Export von Naturprodukten und Rohstoffen angewiesen blieben, wurde dabei – wie die Forschung zur sogenannten Great Divergence zwischen der Atlantischen Welt einerseits und dem asiatischen Raum andererseits herausgearbeitet hat, ohne die Ursachen, genauen Umstände und Auswirkungen bisher vollständig klären zu können – freilich immer größer.⁴⁹

Unstrittig ist, dass es nach dem Bekanntwerden des Vertrages von Nanjing (29. August 1842) in China und den angrenzenden Ländern Ostasiens vermehrt zur Gründung europäischer Handelshäuser kam. Obwohl unklar war, ob auch die Kaufleute anderer Nationen die von den Briten ausgehandelten günstigen Vertragsbedingungen – vor allem freien Zugang zu den genannten Häfen und niedrigere Zölle – in Anspruch nehmen konnten, hofften sie auf neue Geschäftsmöglichkeiten in einer bisher für sie kaum zugänglichen Weltregion. Vom Vorbild der „Agency Houses“ in Britisch-Indien, die sich im Zuge der Lockerung des Handelsmonopols der East India Company dort hatten etablieren können, indem sie vor allem Textilien und Manufakturwaren aus schottischer und englischer Produktion importierten und Indigo, Gewürze, Tabak und Elfenbein direkt nach Großbritannien exportierten, wichen die neu etablierten Firmen ab.⁵⁰ Denn stärker als diese widmeten sie sich frühzeitig mit eigenen oder gecharterten Schiffen auch dem ostasiatischen Küstenhandel, der sich nun kräftig belebte. Und während die Agency Houses, etwa die schon seit 1781 bestehende Firma John Palmer & Co. in Kalkutta, zumeist auch in das Bankgeschäft eingestiegen waren, indem sie Einlagen britischer Residenten – vor allem von Soldaten und Kolonialbeamten – hereingenommen oder sogar Banken gegründet hatten, kam das für die meisten der in den 1840er Jahren neu entstehenden Handelshäuser in Ostasien kaum in Frage.⁵¹ Denn in ihrem Fall gab es oft nur wenige Residenten der eigenen Nationalität und zudem hatte der Zusammenbruch des Indigomarktes in den 1830er Jahren infolge von Überproduktion zahlreiche ältere Agency Houses, die teils selbst in Indigoplantagen und -fabriken investiert hatten, in den Konkurs getrieben und ihre Einleger mittellos zurückgelassen.⁵² Agency Houses, die die Krise überstanden oder neu gegründet wurden, wie beispielsweise Carr, Tagore & Co. in Kalkutta gingen deshalb dazu über, unter ihrem Dach vermehrt die professionelle Verwaltung von rechtlich eigenständigen Unternehmen anzubieten, zogen sich selbst also weitgehend aus dem Handel und dem Bankgeschäft zurück, um stattdessen zusätzliche Investoren zu gewinnen und so die Geschäftsrisiken breiter zu streuen.⁵³ Carr, Tagore & Co. etwa gelang es nach und nach, die Verwaltung für sechs – teils auf eigene Initiative – neu gegründete Aktiengesellschaften zu übernehmen; sie etablierten sich erfolgreich als ein neuartiges „Managing Agency House“.

Bei den seit den 1840er Jahren vermehrt erfolgenden Neugründungen europäischer Kaufleute in China handelte es sich offenkundig aber nicht um solche Managing Agency Houses nach britischem Vorbild und auch nicht etwa um Niederlassungen bereits etablierter größerer Firmen in Europa, sondern um neue Geschäftsgründungen – meist junger, für eine Anzahl von Jahren, selten dauerhaft in die asiatischen Länder migrierender – Kaufleute, die das Geschäftsrisiko selbst zu tragen bereit waren – auch dann, wenn sie sich, wie im Falle der Kaufleute aus den deutschen Staaten, nicht auf eigene Handelsverträge stützen konnten. Oft unterhielten sie gute Verbindungen zu etablierten Kaufleuten, Reedereien und Merchant Bankern in Europa, doch diese fungierten zumisit nicht als Teilhaber mit eigener Risikobeteiligung, sondern oft nur als Vermittler – insbesondere von weiteren Geschäftskontakten und Finanzierungsmitteln. Gute Verbindungen zu Merchant Bankern in London

49 Aus der umfangreichen Forschungsliteratur seien nur die wichtigsten „Meilensteine“ genannt: *Jones*, European Miracle; *Pomeranz*, Great Divergence; *Parthasarathi*, Why Europe Grew Rich; *Williamson*, Trade and Poverty; *Vries*, Escaping Poverty; *Vries*, Averting a Great Divergence. – Zur Einordnung der wirtschaftlichen Entwicklung Chinas im langen 19. Jahrhundert in die langfristige Perspektive: *JIANG*, Imperial Mode.

50 Vgl. *Chapman*, Agency Houses.

51 Zu den unterschiedlichen Eigentümer- und Organisationsstrukturen britischer Ostasienhandelsfirmen, die keineswegs alle dem Vorbild von John Palmer & Co. glichen, die ein Netzwerk unabhängiger Handelsfirmen bildeten: *Aldous*, Avoiding „Negligence and Profusion“.

52 Vgl. *CHEONG*, Crisis of the Great East India Houses; *CHEONG*, China Agencies.

53 Vgl. *Tripathi*, Trade and Finance; *Kling*, Managing Agency System; *Chapman*, Investment Groups; *Chapman*, Agency Houses; *Chapman*, Merchant Enterprise; *Jones*, Merchants of the Raj. – Unter stärkerer Berücksichtigung der Perspektive indischer Kaufleute: *Roy*, Trading Firms.

oder Paris galten als besonders vorteilhaft.⁵⁴ Zu den deutschen Kaufleuten, die sich in den frühen 1840er Jahre tatsächlich entschlossen, auch ohne den Abschluss eines Handelsvertrages in China tätig zu werden und dort ein eigenes Handelshaus zu etablieren, zählten Carl Wilhelm Engelbrecht von Pustau, Richard von Carlowitz und Georg Theodor Siemssen. Die im Unterkapitel 2.2.1.2 dokumentierten Briefe Richard von Carlowitz‘ an seine Familie in Dresden und an Georg Theodor Siemssen in Kanton liefern anschauliche Beispiele für die dabei zu bewältigenden Herausforderungen und lassen zugleich erkennen, auf welche Weise Carlowitz und sein Partner Bernhard Harkort versuchten sie zu bewältigen: Die Kooperation mit anderen deutschen Kaufleuten in Ostasien, insbesondere in Batavia und Singapur, spielte dabei eine ebenso wichtige Rolle wie das Bestreben, durch Rückbindung an die heimische Politik eine gemeinsame deutsche konsularische Vertretung zu erreichen.⁵⁵

Im Kontext des von Großbritannien provozierten Zweiten Opiumkrieges (1856–1860), der militärisch schon 1858 zu Ungunsten Chinas entschieden war, aber erst mit der Ratifizierung der Verträge von Tianjin am 18. Oktober 1860 beendet wurde, intensivierten sich dann die Diskussionen um die Notwendigkeit deutscher Handelsverträge.⁵⁶ Denn die neuen Ungleichen Verträge, die nicht nur Großbritannien, sondern auch Frankreich, Russland und die USA mit China hatten abschließen können, sahen die Öffnung weiterer elf Häfen vor, darunter vier am Jangtsekiang, die den Kaufleuten der Vertragsländer den lange ersehnten Zugang zum Landesinnern ermöglichen würden; zudem sollte in allen Vertragshäfen, in denen Großbritannien, Frankreich, Russland und die USA nun Kriegsschiffe stationieren durften, eine ausländisch geführte, zentral organisierte Seezollverwaltung eingerichtet werden.⁵⁷ Den Vertragsmächten wurde ferner das Privileg der Konsulargerichtsbarkeit zugestanden und sie erhielten das Recht, Gesandtschaften in der Kaiserstadt Peking zu eröffnen.⁵⁸ Deutsche Interessen drohten ohne eigenen Handelsvertrag mit China ins Hintertreffen zu geraten, war die bei Kaufleuten und Politikern aufkeimende Sorge.

Wie die Dokumente zum zweiten Unterkapitel 2.2.2 *Deutsche Interessen in Gefahr? Der Zweite Opiumkrieg (1856-1860) und die preußische Ostasienexpedition nach Japan, China und Siam* zeigen, waren Überlegungen zur Vorteilhaftigkeit, ja Notwendigkeit deutscher Handelsverträge von Kaufleuten vor Ort frühzeitig angestoßen worden und fanden in der hanseatischen Politik auch umgehend Resonanz und Unterstützung; von der preußischen Politik wurden sie aber nur zögerlich aufgegriffen und bekamen erst mit dem Bekanntwerden der Verträge von Tianjin echten Schwung.⁵⁹ Auf Betreiben Hamburger Kaufleute mit engen geschäftlichen Verbindungen nach Singapur kam so schon im Oktober 1858 ein Handelsvertrag der drei norddeutschen Hansestädte mit dem Königreich Siam zustande, das für den Reishandel hohe Bedeutung besaß.⁶⁰ Die auf den unterschiedlichen Ebenen ansetzenden Bemühungen der Kaufleute, der Hansestädte, Preußens und des Deutschen Zollvereins führten – angesichts der ganz unterschiedlichen politischen Voraussetzungen in China, Japan und Siam – bis 1862 zu einer recht komplexen und unübersichtlichen Vertragssituation, die insgesamt jedoch das deutlich gestiegene deutsche Interesse am Handel mit Ostasien zu ähnlichen Bedingungen wie sie die Großmächte Großbritannien, Frankreich, Russland und USA durch die Verträge von Tianjin erreicht hatten, unterstreicht. Der von Friedrich Albrecht Graf zu Eulenburg im Zuge der preußischen Ostasienexpedition erreichte Abschluss eines Handelsvertrages zwischen den Staaten des Deutschen Zollvereins, den Großherzogtümern Mecklenburg-Schwerin und Mecklenburg-Strelitz sowie den

54 Grundlegend hierzu: *Chapman, Merchant Banking*. – Daran anknüpfend: *Llorca-Jaña, Shaping Globalization; Llorca-Jaña, Globalization of Merchant Banking*.

55 Vgl. insbesondere Dokument Nr. 2.2.1.2.04, Dokument Nr. 2.2.1.2.07, Dokument Nr. 2.2.1.2.09 sowie Dokument Nr. 2.2.1.2.11. Außerdem: *Sattler, Kaufleute als Konsuln*.

56 Zum Zweiten Opiumkrieg (1856–1860) und den Verträgen von Tianjin (18. Oktober 1860): *WONG, Deadly Dreams*.

57 Die bisher übliche individuelle Aushandlung der Zölle durch die Im- und Exporteure in den einzelnen Häfen unter Aufsicht der örtlichen chinesischen Beamten, denen dieses Vorgehen sprudelnde zusätzliche Einnahmen eröffnet hatte, sollte damit unterbunden werden; der offizielle Transit-Zoll in den Vertragshäfen durfte künftig 2 1/2 Prozent des Warenwertes nicht mehr überschreiten. Vgl. *Fairbank/Frost Bruner/MacLeod Matheson, The I. G. in Peking; Horowitz, Politics; Brunero, Britain's Imperial Cornerstone*.

58 Das führte im Frühjahr 1861 zur Etablierung des Zongli Yamen, einer zuvor noch nicht bestehenden Behörde für die chinesischen Außenbeziehungen. Vgl. *MENG, Tsungli Yamen*, S. 16–25; *BANNO, China and the West*, S. 219–223.

59 Vgl. Dokument Nr. 2.2.2.01 bis Dokument Nr. 2.2.2.08.

60 Vgl. Dokument Nr. 2.2.2.03: Freundschafts-, Handels- und Schifffahrtsvertrag zwischen den Hansestädten Lübeck, Bremen und Hamburg und dem Königreich Siam, 25. Oktober 1858.

Hansestädten Lübeck, Bremen und Hamburg und dem Kaiserreich China vom 2. September 1861 gilt deshalb als wichtiger Durchbruch.⁶¹ Umso größer war das Bedauern in den Hansestädten, dass es Eulenburg nicht gelungen war, in den Vertragsabschluss mit dem Kaiserreich Japan vom 24. Januar 1861 neben Preußen andere deutsche Staaten mit einzubeziehen.⁶² Sie versuchten deshalb, durch Vermittlung der Niederlande zu einem eigenen Handelsvertrag mit Japan zu kommen.⁶³

Die bereits bestehenden deutschen Ostasienhandelshäuser hatten bis zu diesen ersten Vertragsabschlüssen eine wechselvolle Entwicklung erlebt, wie die im Unterkapitel 2.2.3 *Aufschwung, Krise und Vernetzung des deutschen Ostasienhandels* präsentierten Dokumente zeigen: Dem Aufschwung der 1840er und frühen 1850er Jahre waren schwere, von der ersten Weltwirtschaftskrise des Jahres 1857 bewirkte Rückschläge gefolgt. Ausgehend von dem überraschend schnellen Ende des Krimkriegs (1853–1856) und dem dadurch ausgelösten Preissturz für Rohstoffe und Eisenbahnaktien war es 1857 zuerst in den USA, dann auch in Großbritannien und von dort auf Hamburg und Bremen, Skandinavien, Südamerika und Asien übergreifend zu einer schweren internationalen Wirtschaftskrise gekommen. Ob es sich dabei tatsächlich um die erste Weltwirtschaftskrise des Industriezeitalters handelte, die infolge der inzwischen sehr viel dichter gewordenen grenzüberschreitenden Handels- und Finanzbeziehungen auch konjunkturell bedingt war, ist in der Forschung umstritten geblieben, doch die Auswirkungen für international tätige Handelshäuser waren zweifellos erheblich.⁶⁴ In Großbritannien stemmte sich die Bank of England erfolgreich gegen den drohenden Zusammenbruch des von den Londoner Merchant Bankern getragenen internationalen Wechselverkehrs, doch es kam trotzdem zu vielen Zahlungseinstellungen, von denen nicht zuletzt Hamburger Kaufleute betroffen waren. Am Beispiel des Handelshauses Behn, Meyer & Co. in Singapur, das mit dem Londoner Bankhaus J. Henry Schröder & Co. in Verbindung stand, kann die ebenso schwierige wie langwierige Krisenbewältigung nachvollzogen werden.⁶⁵ Zeigten sich die Unternehmen unter diesen Bedingungen wie Behn, Meyer & Co. als überlebensfähig, was keineswegs allen gelang, so erfolgte nun in vielen Fällen – meist in Verbindung mit der Rückkehr des Firmengründers oder eines ihrer Teilhaber nach Europa – die Etablierung einer juristisch selbständigen, durch die Eigentumsstrukturen mit dem ursprünglichen Haus in Ostasien jedoch weiterhin eng verknüpften Schwesterfirma in Europa. Für Behn, Meyer & Co. war das die von ihrem Teilhaber Arnold Otto Meyer errichtete Firma gleichen Namens in Hamburg.⁶⁶ Zu den wichtigsten Aufgaben dieser neu etablierten Schwesterfirmen gehörte die bessere Pflege der europäischen, teils auch transatlantischen Geschäftskontakte, zum einen hinsichtlich der Anbahnung sowie besseren Koordinierung und Überwachung des Einkaufs von gewerblichen und industriellen Exportwaren für Ostasien, zum anderen hinsichtlich der Suche nach und der Zusammenarbeit mit geeigneten Abnehmern für Importwaren aus Ostasien, seien es andere Kaufleute oder Verarbeitungsbetriebe.

Da sich der Ostasienhandel nach der überstandenen Krise erneut als ein vielversprechendes Geschäftsfeld darstellte, kam es in den 1860er Jahren – zweifellos gefördert durch die inzwischen abgeschlossenen Verträge und das inzwischen erheblich verbesserte Wissen über die Schifffahrts- und Handelsbedingungen in den

61 Vgl. Dokument Nr. 2.2.2.07: Freundschafts-, Handels- und Schifffahrtsvertrag zwischen den Staaten des Deutschen Zollvereins, den Großherzogtümern Mecklenburg-Schwerin und Mecklenburg-Strelitz sowie den Hansestädten Lübeck, Bremen und Hamburg und dem Kaiserreich China, 2. September 1861.

62 Vgl. Dokument Nr. 2.2.2.06: Freundschafts-, Handels- und Schifffahrtsvertrag zwischen dem Königreich Preußen und dem Kaiserreich Japan, 24. Januar 1861.

63 Vgl. Dokument Nr. 2.2.2.08: Protokoll der Sitzung des Senats der Hansestadt Bremen vom 14. November 1862, mit Anlage: Bericht Krüger über die Bemühungen der Hansestädte, durch Vermittlung der Niederlande einen eigenen Handelsvertrag mit Japan abschließen zu können.

64 Vgl. *Rosenberg*, Weltwirtschaftskrise; *Ahrens*, Krisenmanagement 1857 im Schriftwechsel; *Ahrens*, Krisenmanagement 1857; *Schmidt*, Bankwesen, S. 111–135 sowie vor allem *Wagner*, Geschichte der Krise, eine Studie, in der neben der Rekonstruktion des Krisenverlaufs auch die Berichterstattung über die Krise in deutschen und englischen Printmedien miteinander verglichen wird.

65 Vgl. Dokument Nr. 2.2.3.01, Dokument Nr. 2.2.3.02, Dokument Nr. 2.2.3.04, Dokument Nr. 2.2.3.05, Dokument Nr. 2.2.3.07, Dokument Nr. 2.2.3.08, Dokument Nr. 2.2.2.05, Dokument Nr. 2.2.3.10 und Dokument Nr. 2.2.3.11.

66 Vgl. Dokument Nr. 2.2.3.14: „Instructionen für Herrn Johannes Mooyer“, aufgesetzt von Arnold Otto Meyer in Hamburg im August 1862.

einzelnen Vertragshäfen⁶⁷ – darüber hinaus zu Geschäftsgründungen mit unmittelbarer Risikobeteiligung bereits etablierter Firmen in Europa, wie etwa im Falle der Firma Melchers & Co. in Hongkong, an der sich das Stammhaus C. Melchers & Co. in Bremen beteiligte.⁶⁸ Zudem ließen sich rentabel arbeitende deutsche Handelshäuser in Ostasien nun auch mit eigenen Filialen an weiteren Standorten nieder, bevorzugt in Hongkong und Shanghai, aber auch in den Häfen am Jangtsekiang, außerdem in den britischen Straits Settlements, im siamesischen Bangkok und nicht zuletzt in den japanischen Hafenstädten Nagasaki und Yokohama.⁶⁹ Sie verstanden es, an und zwischen diesen Standorten vielfältige neue Geschäftsverbindungen zu knüpfen, auch zu den dort ansässigen chinesischen und anderen ethnischen Gruppen angehörenden Kaufleuten, etwa im Reishandel zwischen Niederländisch-Indien, Hongkong und Siam.⁷⁰ Die von deutschen und anderen europäischen Kaufleuten ursprünglich in Ostasien gegründeten Handelshäuser wuchsen in den 1860er Jahren zu multinationalen Handelsgesellschaften heran, die über ein weitgespanntes Netz von Geschäftsverbindungen innerhalb Ostasiens, aber auch nach Europa und Amerika verfügten. In Ostasien vor Ort begannen diese Häuser zudem, sich über den Handel hinaus auch in anderen Bereichen zu betätigen, zunächst vor allem in der Schifffahrt und im Versicherungswesen, bald investierten sie aber auch in Dock- und Hafenanlagen, Eisenbahnlinien, Elektrizitätswerke, Bergbau-, Verarbeitungs- und Industriebetriebe oder Plantagen. Sie trugen so auf vielfältige Weise zum Aufbau neuer Wertschöpfungsketten bei, die im Zuge der ersten Welle wirtschaftlicher Globalisierung entstanden.⁷¹ Während diese Entwicklung für britische Handelshäuser bereits recht eingehend untersucht wurde, ist der Anteil und die Bedeutung deutscher Ostasienkaufleute für den Prozess des Auf- und Ausbaus globaler Wertschöpfungsketten bisher allerdings unterbelichtet geblieben.⁷²

Dass es in den späten 1860er Jahren noch keine deutsche Bank gab, die sich den wachsenden Finanzierungsbedürfnissen des deutschen Überseehandels widmete, empfanden die in diesem Geschäftsfeld engagierten Häuser zunehmend als einen Nachteil gegenüber der gerade in Ostasien starken britischen, französischen und niederländischen Konkurrenz. Einige von ihnen, darunter beispielsweise Edgar Daniel Roß vom Handelshaus Roß, Vidal & Co. in Hamburg, schlossen sich deshalb frühzeitig dem Gründungszirkel zur Etablierung einer solchen Bank an. Eine vertrauliche Denkschrift über die Aufgaben und Ziele der neu zu errichtenden Deutschen Bank mit Sitz in Berlin und prospektiven Niederlassungen in London, New York sowie Britisch-Indien, China und Japan, gibt Aufschluss über die wichtigsten anvisierten Geschäftsfelder, die insbesondere im Bereich des An- und Verkaufs von Wechseln, des Handels mit Devisen, der Vorschüsse auf Warengeschäfte, der Abwicklung des örtlichen Zahlungsverkehrs, der Hereinnahme von Einlagen sowie möglicherweise der Notenausgabe gesehen wurden.⁷³

2.3. Transportrevolution

Verbunden mit dem Prozess der Industrialisierung und dem Einsatz von technisch immer weiter perfektionierten Dampfmaschinen revolutionierte sich im 19. Jahrhundert auch der Transport von Menschen

67 Zurückgreifen konnten die am Handel mit China interessierten Kaufleute zum einen auf britische Periodika, wie die „Reports from the Foreign Commissioners at the Various Ports in China“, die seit 1865 erschienen, zum anderen auf Handbücher mit enzyklopädischem Anspruch, wie beispielsweise *Mayers/Dennys/King*, Treaty Ports.

68 Zur Entwicklung des Standortes Hongkong und zur Gründung der Firma Melchers & Co.: Vgl. Dokument Nr. 2.2.3.03: Eduard Reimers, Konsul der Hansestadt Hamburg in Hongkong, an Carl Hermann Merck, Senatssyndikus der Hansestadt Hamburg, betr. die Entwicklung des Schiffsverkehrs und Handels in Hongkong, 10. Januar 1854 und Dokument Nr. 2.2.3.17: Vertrag der Firma C. Melchers & Co., Bremen, mit den beiden Kaufleuten Hermann Melchers und Adolf André zur Gründung der Firma Melchers & Co., Hongkong, 1. Juni 1866.

69 Vgl. Dokument Nr. 2.2.3.06, Dokument Nr. 2.2.3.12, Dokument Nr. 2.2.3.13, Dokument Nr. 2.2.3.15, Dokument Nr. 2.2.3.16, Dokument Nr. 2.2.3.20, Dokument Nr. 2.2.3.22 und Dokument Nr. 2.2.3.23.

70 Vgl. hierzu Dokument Nr. 2.2.3.18 und Dokument Nr. 2.2.3.19.

71 Zum Forschungsansatz der globalen Wertschöpfungsketten: *Hesse/Neveling*, Global Value Chains; *Humphrey*, Global Value Chains.

72 Grundlegend hierzu: *Jones*, Multinational Traders; *Jones*, Merchants to Multinationals. Jüngst daran anknüpfend: *Boon/Storli*, Creating Global Capitalism.

73 Vgl. Dokument Nr. 2.2.3.21: Gustav Dufresne, Berlin, an Edgar Roß, Hamburg, betr. eine vertrauliche Denkschrift über die Aufgaben und Ziele der neu zu errichtenden Deutschen Bank, 20. Juli 1869.

und Gütern zu Wasser wie zu Lande.⁷⁴ Das Schlagwort von der Transportrevolution wird in der Forschungsliteratur genutzt, um verschiedene, sich zeitlich überlappende und miteinander verknüpfende Entwicklungen zu erfassen: Von der Befestigung und dem Ausbau der Landstraßen über die Expansion der Flussschifffahrt, die Durchsetzung des Dampfschiffs, die systematische Neuanlage von Kanälen und bis hin zum Ausbau der Eisenbahnnetze. Für die Entfaltung des Küsten- und des Überseehandels waren dabei Dampfschiffe von zentraler Bedeutung, denn sie machten die Schifffahrt auf Flüssen, Kanälen, Binnenseen und Ozeanen erstmals unabhängig von der Fließkraft des Wassers, von tierischer oder menschlicher Muskelkraft und von den natürlichen Winden. Dampfschiffe konnten folglich nach Fahrplan verkehren. Allerdings mussten sie dafür ihren Treibstoff, zunächst vor allem Kohlen, mit an Bord führen und auf längeren Fahrten immer wieder nachladen, wozu entlang ihrer Routen zahlreiche Kohlenstationen eingerichtet wurden. Dieser Zwang zum Mitführen und Nachladen von Kohlen schmälerte zudem den für Passagiere und Fracht nutzbaren Laderaum der Dampfschiffe, weshalb es aus kaufmännischer Perspektive durchaus sinnvoll sein konnte, an Segelschiffen festzuhalten, gerade auf den langen Strecken der Überseeschifffahrt. Auch in den Häfen waren neue Landungsbrücken und Versorgungsanlagen erforderlich, die erst geschaffen werden mussten. Dampfschiffe setzten sich in den 1830er Jahren zunächst vor allem in der Binnenschifffahrt Großbritanniens und Nordamerikas durch. Doch auch im europäischen Überseehandel mit Amerika und Asien stieg ihre Präsenz allmählich an, zunächst vor allem beim Transport von Post und Passagieren, in den 1860er Jahren dank verbesserter Energieeffizienz der Dampfturbinen dann auch im Frachtverkehr.⁷⁵ Gerade im Indischen Ozean, den man bis zur Eröffnung des Suezkanals 1869 von Europa aus zumeist durch Umrundung des Kaps der Guten Hoffnung an der Südspitze Afrikas erreichte, aber auch im Atlantik und Pazifik, führte das im Verlauf des 19. Jahrhunderts zu einer erheblichen Verdichtung und Dynamisierung der schon seit dem 16. Jahrhundert bestehenden Schifffahrtsverbindungen.⁷⁶ Hinzu kam im 19. Jahrhundert die Verbesserung der Kommunikationsmöglichkeiten durch die Telegrafie, die in den späten 1860er Jahren durch eine Landverbindung zwischen London und Kalkutta erweitert wurden und sich bald auch auf Seekabelverbindungen in verschiedene Häfen bis nach Australien stützen konnte.⁷⁷

Um die bisher unterbelichtet gebliebene Rolle von *deutschen Kaufleuten und Reedern in der ostasiatischen Küsten- und Überseeschifffahrt* besser erschließbar zu machen, werden im Unterkapitel 2.3.1 zunächst exemplarisch die Berichte eines britischen, in Ningbo ansässigen, und eines deutschen, in Shanghai tätigen Kaufmannskonsuls präsentiert, die den Schiffs- und Warenverkehr an der chinesischen Küste sowie auf dem Huangpu und dem Jangtsekiang genau beobachteten.⁷⁸ Dabei wird deutlich, dass sich die Präsenz mittelgroßer deutscher Segelschiffe in der chinesischen Küstenschifffahrt in den späten 1850er Jahren markant verstärkte, und zwar zu Lasten der oft viel größeren britischen Segelschiffe, weil die deutschen Schiffe bei einheimischen chinesischen Auftraggebern wegen ihrer besseren Wendigkeit und günstigeren Frachtkosten sehr beliebt waren. Zu einem gemeinsamen Anliegen der Konsuln aller europäischen Vertragsmächte in China entwickelte sich in den frühen 1860er Jahren angesichts des schärfer werdenden Wettbewerbs die Bemessung der in der innerasiatischen Küstenschifffahrt zwischen China, Cochinchina und Japan bei Ankunft in einem Hafen zu entrichtenden Tonnengelder, die nach dem in Brutto- oder Nettoregistertonnen gemessenen Tonnengehalt der Schiffe berechnet wurden und bei vergleichsweise kurzen Frachtfahrten besonders ins Gewicht fielen. Hinsichtlich der Verwendung dieser Gelder plädierten sie einhellig dafür, sie in erster Linie für die Verbesserung der Schiffbarkeit des Huangpu und des Jangtsekiang zu verwenden. Besondere Aufmerksamkeit der Kaufmannskonsuln beanspruchte Mitte der 1860er Jahre der Schiffstransport chinesischer Auswanderer, die in Kalifornien oder andernorts in Amerika arbeiten wollten, denn diese fanden oft unter

74 Grundlegend zu der im späten 18. Jahrhundert einsetzenden Transportrevolution, die sich zuerst auf Dampfschiffe, dann auch auf Dampflokomotiven und Eisenbahnen stützte: *Bagwell*, Transport Revolution. – Als Gesamtdarstellung zur Geschichte des Verkehrs noch immer unübertroffen: *Voigt*, Verkehr.

75 Vgl. *Bowen/Mancke/Reid*, Britain's Oceanic Empire.

76 Vgl. *Ahuja*, Lateinsegel und Dampfturbinen; *Nagel*, Schifffahrt.

77 Vgl. *Fuchs*, Telegraph System. Zur generellen Entwicklung: *Wobring*, Globalisierung der Telekommunikation; *Wenzlhuemer*, Connecting the Nineteenth-Century World.

78 Vgl. die Dokument Nr. 2.3.1.01: 2. Bericht des vormaligen britischen Consuls in Ningpo, Herrn Sinclair, betreffend die Schifffahrt des gedachten Hafens im Jahre 1859 und Dokument Nr. 2.3.1.02: Rudolf Heinsen, Hanseatischer Konsul in Shanghai, an Carl Hermann Merck, Senatssyndikus der Hansestadt Hamburg, betr. die Schifffahrt auf dem Yangtsekiang und dem Huangpu sowie den ersten Dampfer der Hamburgischen Handelsflotte, 7. April 1866.

menschenunwürdigen Umständen statt und waren zwischen den europäischen und der chinesischen Regierung hoch umstritten.⁷⁹ Hintergrund dieser Entwicklung war das Verbot der Sklaverei nach dem Amerikanischen Bürgerkrieg (1861–1865), denn es bewirkte einen erheblichen Arbeitskräftemangel auf Plantagen, im Bergbau und beim Eisenbahnbau, der die Einwanderung von so genannten „Kulis“ aus China begünstigte, wo ein hoher Bevölkerungsdruck bestand und schlechte Lebensbedingungen vorherrschten.⁸⁰

Mit der Eröffnung des Suezkanals im Jahr 1869 verkürzten sich die Fahrtzeiten im Überseeverkehr zwischen Europa und Ostasien ganz markant, was zu einem weiter ansteigenden – nach dem Amerikanischen Bürgerkrieg ohnehin schon kräftig angeschwollenen – Aufkommen an Schiffen in den Häfen Ostasiens und entsprechend sinkenden Frachtsätzen führte. Ein Nebeneffekt war die Zunahme der Piraterie in der Küstenschifffahrt, da die entlassenen Seeleute stillgelegter europäischer Schiffe sich in ihrer Not vermehrt von chinesischen Piratenschiffen anheuern ließen.⁸¹ Dampfschiffe setzten sich nun immer mehr gegen Segelschiffe durch, die wegen ihrer längeren und nicht genau planbaren Fahrtzeiten in einer schlechteren Wettbewerbsposition waren; das hatte eine rückläufige Präsenz deutscher Schiffe in den Häfen Ostasiens zur Folge.⁸² Da es bald zur Gründung immer neuer Dampfschiffahrtsgesellschaften in europäischer, aber auch in chinesischer Hand kam, was mitunter zu aufsehenerregenden Übernahmen, wenn auch nicht zum Durchbruch chinesischer Gesellschaften in der Überseeschifffahrt führte,⁸³ bauten die deutschen Handelshäuser in Ostasien nun die Vertretung von Schifffahrtsgesellschaften zu einem wichtigen neuen Geschäftsfeld für sich aus. Wie die weiteren im Unterkapitel 2.3.1 präsentierten Quellen verdeutlichen, verschärfte sich die Konkurrenz unter den Dampfschiffahrtsgesellschaften in den 1880er Jahren nochmals erheblich. Die Frage geeigneter wettbewerbsbeschränkender Maßnahmen, etwa durch Preisabsprachen zwischen den großen Reedereien oder durch staatliche Subventionen wurde immer virulenter.⁸⁴ Von nicht wenigen Kaufleuten, wie zum Beispiel Hermann Melchers, dem Teilhaber der beiden Handelshäuser C. Melchers & Co. in Bremen und Melchers & Co. in Hongkong, wurden staatliche Subventionen zu Beginn der 1880er Jahre allerdings noch vehement abgelehnt, auch wenn die Vercharterung von Segelschiffen und die Kreditbeschaffung bei den Banken durch Konkurs unter den deutschen Handelshäusern wie zum Beispiel der Firma Wm. Pustau & Co. in Kanton schwieriger wurde.⁸⁵

79 Vgl. Dokument Nr. 2.3.1.03: Woldemar Nissen, Hanseatischer Konsul in Hongkong, an Carl Hermann Merck, Senatssyndikus der Hansestadt Hamburg, betr. den Schiffstransport chinesischer Kulis, 31. März 1866 und Dokument Nr. 2.3.1.04: Woldemar Nissen, Hanseatischer Konsul in Hongkong, an Carl Hermann Merck, Senatssyndikus der Hansestadt Hamburg, betr. die Regulierung des Schiffstransports chinesischer Kulis auf deutschen Schiffen, 10. April 1867.

80 Zum dem auf diese Weise doppelt befeuerten sogenannten „Kulihandel“ liegen eine ganze Reihe von Untersuchungen vor, in denen die Frage der Beteiligung deutscher Reeder und Kaufleute allerdings kaum mit angesprochen wird. Vgl. *Foster Farley*, Chinese Coolie Trade; *Meagher*, Chinese Laborers; *Irick*, Ch#ing Policy; *YEN*, Coolies and Mandarins; *Narvaez*, Chinese Coolies; *Sinn*, Pacific Crossing; *Ginés-Blasi*, Exploiting Chinese Labour.

81 Vgl. Dokument Nr. 2.3.1.05: Schifffahrer-Gesellschaft Vegesack an die Handelskammer Bremen betr. die Piraterie in chinesischen Gewässern, 8. Februar 1868.

82 Vgl. Dokument Nr. 2.3.1.06: Julius Menke, stellvertretender Konsul der Hansestadt Bremen in Hongkong, an Johann Heinrich Wilhelm Smidt, Senator der Hansestadt Bremen, betr. die rückläufige Präsenz deutscher Schiffe in Hongkong, 19. April 1869.

83 Besonderes Aufsehen erregte im Januar 1877 die Übernahme einer britischen Dampfschiffahrtsgesellschaft durch die 1873 gegründete China Merchants# Steam Navigation Company. Vgl. hierzu Dokument Nr. 2.3.1.07: Richard Krauel, Mitarbeiter des deutschen Generalkonsulats in Shanghai, Bericht über den Verkauf der Shanghai Steam Navigation Company an die China Merchants# Steam Navigation Company, vertraulich, 18. Januar 1877. – Zu den chinesischen Bestrebungen, eine Überseeflotte aufzubauen: *Rawlinson*, China#s Struggle; *Reinhardt*, Navigating Semi-Colonialism.

84 Vgl. insbesondere die Dokument Nr. 2.3.1.09: Carl Conrad Lueder, Deutscher Generalkonsul in Shanghai, an das Auswärtige Amt, Berlin, betr. die Schifffahrt in Shanghai, 3. Dezember 1879, Dokument Nr. 2.3.1.11 Max von Brandt, Deutscher Gesandter in Peking, an Otto von Bismarck, Reichskanzler des Deutschen Reichs, Berlin, betr. die Indo-China Steam Navigation Company der britischen Firma Jardine, Matheson & Co. in Hongkong, 9. März 1882 und Dokument Nr. 2.3.1.15: Hermann Rettich, Deutscher Konsul in Singapur, an Otto von Bismarck, Reichskanzler des Deutschen Reichs, Berlin, betr. ein Angebot der „China Conference“, 23. Juni 1885.

85 Vgl. Dokument Nr. 2.3.1.10: Hermann Melchers, Der deutsche Ausfuhrhandel nach Ostasien, in: Die Tribüne, 9. Juni 1881. Außerdem: Dokument Nr. 2.3.1.08: David MacLean, Mitarbeiter in der Niederlassung London der Hongkong

Angestoßen durch die Gründung der China Shippers# Mutual Steam Navigation Company Limited mit Sitz in London, einer britischen Aktiengesellschaft, die sich künftig gezielt der Überseeschifffahrt zwischen Großbritannien und Ostasien widmen sollte und an der namhafte britische Handelshäuser beteiligt waren, nahmen die Pläne für eine staatlich subventionierte, regelmäßige deutsche Schiffs- und Postverbindung nach Ostasien jedoch konkrete Gestalt an.⁸⁶ Seit 1887 bot schließlich auch der Norddeutsche Lloyd mit Sitz in Bremen, der bisher vor allem im Transatlantikverkehr tätig gewesen war, einen staatlich subventionierten, alle vier Wochen verkehrenden Post- und Passagierdienst mit Ostasien an. Der Norddeutsche Lloyd arbeitete dabei eng mit deutschen Ostasienhandelshäusern zusammen, darunter Melchers & Co. in Hongkong und Behn, Meyer & Co. in Singapur, und entwickelte sich in den folgenden Jahren zu einer der größten Dampfschiffahrtsgesellschaften der Welt.⁸⁷ Welchen hohen Stellenwert die Vertretung des Norddeutschen Lloyds für das Handelshaus Behn, Meyer & Co. besaß, veranschaulichen vier weitere in das Unterkapitel 2.3.1 aufgenommene Dokumente.⁸⁸ Da das vom Norddeutschen Lloyd nach und nach aufgebaute umfangreiche Netz an Dampferlinien, das sowohl dem innerasiatischen Küstenhandel als auch der Verbindung zwischen den Rohstoffmärkten Ostasiens und der deutschen Industrie diente, nach der Jahrhundertwende unter Renditegesichtspunkten allerdings nicht sehr gut dastand, intensivierten sich nun die Diskussionen über ein mögliches Zusammengehen mit der Hamburg-Amerikanischen Packetfahrt-Actien-Gesellschaft (HAPAG).⁸⁹ Abgerundet wird das Teilkapitel 3.2 mit einigen im Unterkapitel 2.3.2 gebündelten Quellen zur *Präsenz deutscher Kaufleute und Reeder in Shanghai*, das sich durch die Verknüpfung von innerasiatischer Küsten- und globaler Überseeschifffahrt nicht nur zu einem neuen Umschlagplatz des Welthandels entwickelte, sondern auch zu einem wichtigen Standort für Industrieunternehmen, etwa der Textilbranche.⁹⁰ Beides beförderte die weitere Expansion der Handelshäuser, wie am Beispiel der Firma Melchers & Co. verdeutlicht werden kann, die sich ausgehend von ihrem Hauptsitz in Hongkong nun auch in Shanghai, Hankou und andernorts ansiedelte und sich rasch zu einem der größten deutschen Chinahandelshäuser mit insgesamt neun dortigen Niederlassungen entwickelte. Melchers & Co. beteiligten sich an der 1865 gegründeten Hongkong and Shanghai Banking Corporation (HSBC) und sie trieben gemeinsam mit dem Norddeutschen Lloyd die Entwicklung der Dampfschiffahrt auf dem Jangtsekiang voran.⁹¹ Bei Beginn des Ersten Weltkriegs unterhielt das Handelshaus mit mehr als 50 eigenen Fluss- und Küstendampfern sowie zehn Überseedampfern insgesamt zwei Haupt- und zwölf Zweiglinien in Ostasien und Ozeanien. Stützen konnte man sich zu dieser Zeit auf mehr als 100 europäische und rund 850 chinesische Angestellte, außerdem waren 3.500 chinesische Arbeiter für das Haus tätig, nicht zuletzt in den eigenen Aufbereitungs- und Verarbeitungsbetrieben für die zu exportierenden Waren in Hankou.⁹²

and Shanghai Banking Corporation, an Hermann Melchers, Teilhaber der Firmen C. Melchers & Co. in Bremen und Melchers & Co. in Hongkong, betr. die Akzeptanz deutscher Versicherungspolizen als Sicherheiten, 3. Dezember 1878 ; Dokument Nr. 2.3.1.12: Firma E. C. Schramm & Co., Bremen, an Kapitän H. Zinke, Schiff „Susanne“, c/o Melchers & Co., Hongkong, 29. Juni 1882; Dokument Nr. 2.3.1.13: Firma E. C. Schramm & Co., Bremen, an Kapitän H. Zinke, Schiff „Susanne“, c/o Melchers & Co., Hongkong, 13. Juli 1882.

86 Vgl. Dokument Nr. 2.3.1.14: Johann Heinrich Focke, Deutscher Generalkonsul in Shanghai, an Otto von Bismarck, Reichskanzler des Deutschen Reichs, Berlin, betr. die Gründung der China Shippers Mutual Steam Navigation Company Limited, 28. November 1882. Ausführlicher zum Hintergrund: *Eberstein*, Hamburg - China, S. 161f.

87 Zur Geschichte des Norddeutschen Lloyds: *Hardegen*, Gründung des Norddeutschen Lloyd; *Thiel*, Geschichte des Norddeutschen Lloyd; *Wixforth*, Hermann Henrich Meier.

88 Vgl. Dokument Nr. 2.3.1.16, Dokument Nr. 2.3.1.17, Dokument Nr. 2.3.1.18 und Dokument Nr. 2.3.1.19.

89 Vgl. Dokument Nr. 2.3.1.20: Richard Paul Kiliani, Deutscher Generalkonsul in Singapur, Aufzeichnungen über einige wirtschaftliche Fragen Südasiens, Auszug betr. die Schifffahrt, o. D. [Sommer 1910].

90 Vgl. Dokument Nr. 2.3.2.01 bis Dokument Nr. 2.3.2.12. – Aus der umfangreichen Literatur zur Geschichte Shanghais: *Lanning/Couling*, Shanghai; *Dong*, Shanghai; *Bergère*, Shanghai.

91 Vgl. hierzu insbesondere Dokument Nr. 2.3.2.12: Philipp C. Heineken, Generaldirektor des Norddeutschen Lloyds in Bremen, Aufzeichnungen zu einem Besuch in Shanghai vom 17. bis 21. Oktober 1910, o. D. [1911].

92 Vgl. C. Melchers & Co. Bremen (1911) ; 150 Jahre C. Melchers & Co. Bremen. 90 Jahre Melchers & Co. China; *Treue*, C. Melchers & Co.; *King*, Hongkong and Shanghai Banking Corporation, Bd. 1, passim; *King*, Hongkong and Shanghai Banking Corporation, Bd. 2, passim; *Melchers*, Geschichte der Firma Melchers; *Melchers*, China und Melchers.

2.4. Neue Absatzmärkte und verstärkte Investitionstätigkeit

Neben ihrem Engagement in der Küsten- und Überseeschifffahrt leisteten die deutschen Ostasienhandelshäuser einen wachsenden Beitrag zum Export deutscher Industriewaren nach Ostasien. Außerdem expandierten sie seit den 1890er Jahren immer kräftiger: durch die gezielte Ausweitung ihrer Handelsnetze für den Import ostasiatischer Naturprodukte und Rohstoffe für die industrielle Verarbeitung in Europa, durch Übernahmen anderer Handelsfirmen, durch die gezielte Rationalisierung ihrer Ein- und Verkaufsaktivitäten und durch verstärkte Investitionen, etwa in Hafen- und Dockanlagen, in Aufbereitungs- und Verarbeitungsbetriebe, in den Berg- und Eisenbahnbau oder in Plantagen. Teilkapitel 2.4 präsentiert in seinem ersten Unterkapitel 2.4.1 *Neue Absatzmärkte für die deutsche Industrie* zunächst eine Reihe von Dokumenten, mit denen der Wandel des Stellenwerts verschiedener deutscher Exportbranchen erschlossen werden kann: Standen bei den Industrieexporten nach China und Japan, die in den 1870er Jahren nur schleppend in Gang kamen, neben Textil- und Eisenwaren zunächst Waffen und Rüstungsgüter im Mittelpunkt, die nach dem Willen der Regierungen beider Länder einen Beitrag zur Modernisierung des jeweiligen Militärs leisten sollten, so verschob sich der Schwerpunkt seit den 1890er Jahren zunehmend in Richtung Maschinenbau-, Chemie- und Elektroindustrie.⁹³ Vor allem Japan, das sich gestützt auf eine klare Industrialisierungsstrategie, die auf staatliche wie private Unternehmen setzte, erstaunlich rasch industrialisierte, was spätestens mit seinen militärischen Erfolgen im Ersten Chinesisch-Japanischen Krieg (1894–1895) zu Tage trat, entwickelte sich dabei zu einem potenziell sehr interessanten Absatzmarkt, der allerdings für ausländische Anbieter, zumal die deutschen unter ihnen, nicht leicht zugänglich war. In den Gefechten dieses Krieges hatte sich – für viele Beobachter unerwartet – die Überlegenheit der japanischen Armee gezeigt, die zuvor mit westlicher Unterstützung modernisiert worden war. Als sich die japanischen Truppen im April 1895 bereits auf Peking zu bewegten, gab sich China schließlich geschlagen und unterzeichnete den als schmachvoll empfundenen Vertrag von Shimonoseki (17. April 1895), der weitreichende internationale, sowohl politische als auch wirtschaftlich-finanzielle Konsequenzen hatte.⁹⁴ Denn China verlor nicht nur seinen bisherigen Einfluss auf Korea, es musste auch die östliche Mandschurei, die Halbinsel Liaodong und die Insel Taiwan an Japan abtreten und bekam zudem exorbitant hohe Reparationszahlungen auferlegt. China sah sich gezwungen, umfangreiche Staatsanleihen im Ausland aufzunehmen und den regelrechten Ausverkauf des eigenen Landes an ausländische Interessenten zuzulassen, die nun im großen Stil Konzessionen für Eisenbahnlinien, Bergbau- und Industriebetriebe zu erwerben begannen.⁹⁵ Gleichzeitig veranlassten Deutschland, Russland und Frankreich das siegreiche Japan durch eine gemeinsame diplomatische Intervention unter Kriegsandrohung zur Rückgabe der Halbinsel Liaodong an China, denn sie wollten den Aufstieg Japans zu einer asiatischen Großmacht bremsen.⁹⁶ Damit verprellten sie aber sowohl Japan als auch China, das nicht nur eine zusätzliche Entschädigung an Japan zahlen musste, sondern sich außerdem mit der Forderung nach handfesten Gegenleistungen für die Intervention konfrontiert sah. Als diese nicht freiwillig gewährt wurde, entsandte das Deutsche Reich im November 1897 Kriegsschiffe, um die Bucht von Kiautschou zu besetzen und erzwang auf diese Weise im März 1898 den Abschluss eines Pachtvertrages für das gesamte, um diese Bucht gelegene „Pachtgebiet“. In China wurde das als tiefer Bruch mit der bis dahin nicht auf militärische Gewalt setzenden Politik des Deutschen Reichs verstanden, in Japan als ein irritierender, unfreundlicher Akt gegenüber dem eigenen Land. Deutsche Handelshäuser wie zum Beispiel Carl Rohde & Co., C. Illies & Co. und M. Raspe & Co. hatten es in Zukunft wesentlich schwerer, Industriewaren, Maschinen und Anlagen deutscher Produktion in Japan abzusetzen, das sich angesichts seiner raschen Industrialisierung im Vergleich mit China aber als der sehr viel interessantere Markt darstellte.

Die japanische Regierung verstand es zudem, den Wettbewerb unter den ausländischen Anbietern von Rüstungsgütern, Maschinen und Anlagen zu befeuern. Die in den japanischen Vertragshäfen ansässigen ausländischen Kaufleute mussten außerdem befürchten, dass die japanische Regierung künftig auch über ihre

93 Vgl. Dokument Nr. 2.4.1.01 bis Dokument Nr. 2.4.1.18.

94 Zum Ersten Chinesisch-Japanischen Krieg und seinen Implikationen: *Paine*, Sino Japanese War.

95 Das Deutsche Reich erwarb unmittelbar nach der chinesischen Niederlage sowohl in Tianjin unweit der Kaiserstadt Peking als auch in Hankou am Jangtsekiang zwei kleinere „Pachtgebiete“, in denen sich zahlreiche deutsche Handelshäuser niederließen. Vgl. *Eberstein*, Hamburg - China, S. 200.

96 Zu den Motiven der deutschen Politik: *Wippich*, Japan und die deutsche Fernostpolitik, S. 129–145; *Grimmer-Solem*, Learning Empire, S. 116f., 137.

Köpfe hinweg umfangreiche Regierungsaufträge direkt an Industrieunternehmen in Europa oder den USA vergeben könnte, zumal diese inzwischen vermehrt eigene Vertreter nach Japan entsandten. Für die deutschen Handelshäuser in Japan bekam die Frage der exklusiven Vertretung namhafter Industrieunternehmen – wie zum Beispiel der Farbenfabriken vorm. Friedr. Bayer & Co. in Elberfeld – und die gute Zusammenarbeit mit den von diesen Industrieunternehmen nach Japan entsandten Repräsentanten folglich einen hohen Stellenwert.⁹⁷ Heinrich Jülich, ein Angestellter der Firma Felten & Guillaume Carlswerk AG in Mülheim am Rhein, der sich im Spätsommer 1910 für einige Zeit in Japan aufhielt, um mit japanischen Regierungsvertretern über die Abwicklung von bereits erteilten und künftig erhofften Aufträgen zu verhandeln, kam zu dem Schluss, dass sein Unternehmen gut beraten sei, vorerst an der engen Zusammenarbeit mit den in Japan etablierten deutschen Handelshäusern wie etwa M. Raspe & Co. festzuhalten, sich zugleich aber um direkte Kontakte zu privaten japanischen Unternehmen zu bemühen.⁹⁸ Denn diese gewannen neben den Regierungsaufträgen zunehmend an Bedeutung.

Eine ähnliche Entwicklung begann sich nach der Jahrhundertwende in China abzuzeichnen, wo mit Hilfe importierter Maschinen beispielsweise vermehrt Webereien und Färbereien in chinesischer Hand etabliert wurden, die das auf der exklusiven Vertretung etwa der Badischen Anilin- und Soda-Fabrik und ihrer synthetischen Farbstoffe beruhende Geschäft durch die Firma Jebsen & Co. in Frage stellten.⁹⁹ Der Ostasiatische Verein (OAV) in Hamburg, der sich auf eigene Handelssachverständige beim deutschen Generalkonsulat in Shanghai stützen konnte, warnte deutsche Exportunternehmen im Hinblick auf chinesische Firmen allerdings ausdrücklich davor, sich auf den direkten Geschäftsverkehr mit ihnen einzulassen und das von den erfahrenen Handelshäusern in Shanghai etablierte Zahlungssystem zu umgehen. Das Ausfallrisiko sei enorm hoch und zudem begünstige man damit das Entstehen „chinesischer Schwindelfirmen“.¹⁰⁰ Die Lage in Japan stellte sich in den letzten Jahren vor dem Ausbruch des Ersten Weltkriegs für deutsche Handelshäuser und Exportfirmen trotz der Beeinträchtigung der wechselseitigen Beziehungen deutlich günstiger dar: Angesichts der erfolgreichen Industrialisierung des Landes konnten auch sie wieder auf gute Geschäfte hoffen, insbesondere im Hinblick auf die steigende japanische Nachfrage nach Maschinen aus deutscher Produktion. Auch die deutschen Banken, darunter das Bankhaus M. M. Warburg & Co. in Hamburg, das mit vielen Ostasienhandelhäusern in Geschäftsverbindung stand, hofften von dieser Entwicklung zu profitieren und stellten entsprechende Exportfinanzierungen zur Verfügung.¹⁰¹

Die deutschen Handelshäuser in Ostasien erschlossen seit den 1890er Jahren aber nicht nur neue Absatzmärkte für die deutsche Industrie, sie expandierten außerdem, wie schon angesprochen, durch die gezielte Ausweitung ihrer Handelsnetze für den Import ostasiatischer Naturprodukte und Rohstoffe zur industriellen Verarbeitung in Europa, sie wuchsen durch die Übernahme anderer Handelsfirmen, sie bemühten sich um die Rationalisierung ihrer internationalen, wenn nicht globalen Ein- und Verkaufsaktivitäten und sie investierten verstärkt in Hafen- und Dockanlagen, in Aufbereitungs- und Verarbeitungsbetriebe, in den Berg- und Eisenbahnbau sowie in moderne Plantagenbetriebe. Im Unterkapitel 2.4.2 *Expansion der Handelshäuser: Ausweitung der*

97 Vgl. dazu – aus der Perspektive eines Repräsentanten der Farbenfabriken vorm. Friedr. Bayer & Co. – insbesondere Dokument Nr. 2.4.1.05: Max A. Stempel, Mitarbeiter der Farbenfabriken vorm. Friedr. Bayer & Co. in Elberfeld, Bericht über die Zusammenarbeit mit verschiedenen Handelshäusern und den Absatz von Farben in China, Hongkong und Japan, o. D. [1908].

98 Vgl. hierzu Dokument Nr. 2.4.1.10 bis Dokument Nr. 2.4.1.15.

99 Vgl. Dokument Nr. 2.4.1.06: Jacob Jebsen, Teilhaber der Firma Jebsen & Co., Hongkong, an Heinrich Jessen, Teilhaber der Firma Jebsen & Co. Hongkong, nach Apenrade, betr. Personal- und Finanzfragen sowie die wachsende Konkurrenz durch chinesische Webereien und Färbereien, 17. September 1908 und Dokument Nr. 2.4.1.09: Jacob Jebsen, Teilhaber der Firma Jebsen & Co., Hongkong, aus Apenrade, an Julius Riecken, Leiter der Firma Jebsen & Co., Hongkong, betr. den Vertrieb von Indigo der Badischen Anilin- und Sodafabrik und die allgemeine Geschäftslage in China, 30. September 1911.

100 Vgl. Dokument Nr. 2.4.1.08: Emil Schwencke, Geschäftsführer des Ostasiatischen Vereins in Hamburg, an die Handelskammer Duisburg, betr. Missstände des direkten Geschäftsverkehrs mit chinesischen Firmen, 10. Juli 1911.

101 Vgl. hierzu exemplarisch die Dokument Nr. 2.4.1.16: Fritz M. Warburg, Teilhaber des Bankhauses M. M. Warburg & Co., Hamburg, Notiz betr. einen Besuch von Carl Illies jun., Teilhaber der Firma C. Illies & Co., Hamburg, 31. Oktober 1913 und Dokument Nr. 2.4.1.17: Fritz M. Warburg, Teilhaber des Bankhauses M. M. Warburg & Co., Hamburg, Notiz betr. ein Gespräch mit Vertretern der Firma C. Illies & Co., Hamburg, über die Gewährung eines Großkredites zur Industriefinanzierung, Kredites, 6. Februar 1914.

Handelsnetze, Übernahmen, Rationalisierung und Neuinvestitionen finden sich Dokumente zu den beiden Schwesterfirmen Arnold Otto Meyer in Hamburg sowie Behn, Meyer & Co. in Singapur, die diese Entwicklung exemplarisch veranschaulichen.¹⁰² Es scheint in diesem Fall berechtigt zu sein, von einem multinationalen Handelsunternehmen zu sprechen, das sich nicht länger auf den Handel und die Küsten- und Überseeschifffahrt beschränkte, sondern in den 1890er Jahren in wachsendem Maße in vor- und nachgelagerte Stufen des Wertschöpfungsprozesses zu investieren begann.

Stand zu Beginn des Jahrzehnts noch der Ein- und Verkauf von Kopra im Mittelpunkt der Bemühungen um Ausweitung des eigenen Handelsnetzes,¹⁰³ so rückte Mitte der 1890er Jahre die Entscheidung über einen eventuellen kompletten Rückzug aus dem Handel mit Zinn oder aber – im Gegenteil – über dessen Beibehaltung und zugleich verstärkte eigene Investitionen in den Zinnbergbau auf der Malayischen Halbinsel in den Mittelpunkt der Geschäftspolitik.¹⁰⁴ Angesichts der steigenden Nachfrage in den Industrieländern nach diesem Rohstoff entschlossen sich die führenden Köpfe des Unternehmens, den Zinnhandel nicht nur beizubehalten, sondern auszuweiten und zugleich vermehrt eigene Beteiligungen an Zinnminen zu erwerben, die als britische Limited Companies organisiert waren.¹⁰⁵ Die Ausweitung der eigenen Handels- und Investitionstätigkeit, die sich um die Jahrhundertwende auch auf die Philippinen und Niederländisch-Indien zu erstrecken begann, bewog die in Hamburg ansässigen Teilhaber der Unternehmensgruppe schließlich dazu, die Firma Behn, Meyer & Co. in Singapur in eine weisungsabhängige britische Limited Company umzuwandeln.¹⁰⁶ Damit wurden Voraussetzungen geschaffen, um in den folgenden Jahren ohne übermäßig steigendes eigenes Risiko an den Erfolgchancen anderer Unternehmen partizipieren zu können, sei es durch den Erwerb von Beteiligungen oder – zunächst gar nicht unbedingt geplante – vollständige Übernahmen, wie die der Handelsgesellschaft Helfferich & Rademacher in Batavia, Surabaya und Telok Betong.¹⁰⁷ Die unternehmensübergreifende Kooperation im Ein- und Verkauf bekam dabei einen wachsenden Stellenwert und mündete in Bestrebungen, sie im globalen Maßstab zu koordinieren und damit stärker zu rationalisieren, wie ein Dokument zur Entwicklung eines „Pool-Plans“ für den weltweiten Ein- und Verkauf von Kopra durch die Firma Arnold Otto Meyer in Hamburg verdeutlicht.¹⁰⁸

Franz Heinrich Witthoefft und Emil Helfferich, zwei wichtige Repräsentanten des Unternehmens mit langjähriger Erfahrung im Ostasienhandel, traten schließlich auch für eine veränderte deutsche Wirtschaftspolitik in Südostasien ein und forderten größere Bereitschaft zu verstärkten privaten Investitionen in eine rationell zu betreibende Plantagenwirtschaft, insbesondere im Bereich der Kautschukgewinnung.¹⁰⁹ Gestützt auf anfangs eher zurückhaltende deutsche und im Gegensatz dazu recht risikofreudige belgische Investoren gründeten sie 1910 das Straits und Sunda Syndikat, eine in Hamburg ansässige Gesellschaft mit beschränkter Haftung, die sich – gestützt auf ein großer angelegtes Kreditkonsortium – um den Ankauf von Ländereien und die Gründung verschiedener Plantagengesellschaften bemühen wollte, zunächst vor allem auf der Malayischen Halbinsel und in Niederländisch-Indien.¹¹⁰ Die Initiatoren des Straits und Sunda

102 Vgl. die Dokument Nr. 2.4.2.01 bis Dokument Nr. 2.4.2.16.

103 Vgl. Dokument Nr. 2.4.2.01: Walter Edelman, Teilhaber der Firma Behn, Meyer & Co. in Singapur, aus Trogen, an Arnold Otto Meyer, Teilhaber der Firmen Behn, Meyer & Co. in Singapur und Arnold Otto Meyer in Hamburg, nach Hamburg, betr. seine Gespräche mit Abnehmern von Kopra in Marseille und Lyon, 20. Juli 1891, 20. Juli 1891.

104 Vgl. Dokument Nr. 2.4.2.02 bis Dokument Nr. 2.4.2.05. Zum Zinnbergbau in Südostasien: *WONG*, Malayan Tin Industry; *Loh*, Beyond the Tin Mines; *KHOO/LUBIS*, Kinta Valley; *Ross*, Tin Frontier. – Zur globalen Bedeutung des Zinns: *Ingulstadt/Perchard/Storli*, Tin and Global Capitalism.

105 Exemplarisch hierzu: Dokument Nr. 2.4.2.03: Generalversammlung der Jelebu Mining and Trading Co., Ltd., in Penang, 8. April 1895 und Dokument Nr. 2.4.2.05: Generalversammlung der Temelong Hydraulic Tin Mining Company, Ltd., in Singapur, 22. Februar 1900.

106 Vgl. Dokument Nr. 2.4.2.07: Zirkular zur Übernahme der Geschäfte von Behn, Meyer & Co. in Singapur durch Behn, Meyer & Co. Limited in Singapur, 1. Januar 1906.

107 Vgl. hierzu Dokument Nr. 2.4.2.08 bis Dokument Nr. 2.4.2.10.

108 Vgl. Dokument Nr. 2.4.2.11: Emil Helfferich, Erinnerungsbericht betr. die Entwicklung und Umsetzung eines Pool-Plans zur Rationalisierung des weltweiten Ein- und Verkaufs von Kopra, 1908/1909.

109 Zur Entwicklung des Kautschukanbaus in Südostasien und zum globalen Kautschukmarkts: *Drabble*, Rubber in Malaya; *Voon*, Western Rubber Planting Enterprise; *Linneweh-Kacmaz*, Formbarkeit von Globalisierung; *Linneweh*, Global Trading Companies.

110 Vgl. Dokument Nr. 2.4.2.12 bis Dokument Nr. 2.4.2.16.

Syndikats folgten damit dem Vorbild britischer Kaufleute, Unternehmer und Investoren, die schon seit den 1870er Jahren vermehrt Aktiengesellschaften gegründet hatten, die ihren juristischen Sitz in Europa nahmen, aber dort nur ein kleines Büro unterhielten, während der eigentliche Firmenzweck darin bestand, ausländische Direktinvestitionen in Ostasien zu tätigen. Für diese Art von Unternehmen, mit deren Hilfe Kaufleute und Handelshäuser zusätzliche Investoren gewinnen konnten, um ausgeweitete unternehmerische Aktivitäten in Ostasien entweder selbst durchzuführen oder aber zu kontrollieren, prägte die amerikanische Wirtschaftshistorikerin Mira Wilkins den Begriff der *Free-Standing Company*¹¹¹. Für Großbritannien wird ihre Zahl zwischen 1870 und 1914 insgesamt auf mehrere Tausend geschätzt, wobei viele von ihnen allerdings nur kurzlebig waren, auch wenn sie mit durchaus namhaften britischen Handelshäusern, wie etwa Matheson & Co., zusammenarbeiteten.¹¹² Vor dem Hintergrund der Unwägbarkeiten des stark schwankenden Kautschukmarktes durchliefen die in dieser Branche tätigen *Free Standing Companies* einen raschen unternehmensorganisatorischen Wandel, sodass die mehr oder weniger starre Verwendung des Begriffes heute aus theoretisch-konzeptionellen Gründen kritisiert wird.¹¹³ Das Beispiel Straits und Sunda Syndikat, das eine überaus wechselvolle Entwicklung aufweist, lässt diese Kritik gerechtfertigt erscheinen.¹¹⁴

2.5. Kolonialpolitik, Geschäft und Revolution

Im Zuge der imperialen Machtentfaltung europäischer Staaten entwickelte sich der Besitz von Kolonien auch für das Deutsche Reich trotz anfänglicher Zurückhaltung des langjährigen Reichskanzlers Otto von Bismarck schon in den 1880er Jahren zu einer politischen Prestigefrage.¹¹⁵ Die deutschen Interessen erstreckten sich dabei – abgesehen von Afrika – vor allem auf die Inselwelt Ozeaniens, insbesondere auf Neuguinea und Samoa.¹¹⁶ Noch bevor 1885 die Kolonie Deutsch-Neuguinea konstituiert wurde, betätigten sich deutsche Kaufleute auch in Südostasien und Ozeanien als Kolonialunternehmer. Das prominenteste Beispiel ist sicherlich das Hamburger Handelshaus J. C. Godeffroy & Sohn.¹¹⁷ Zu ihnen zählte aber auch der kaum bekannte Friedrich Adolf Langen aus Köln, der sich 1884 auf den Key-Inseln südwestlich von Neuguinea im niederländischen Einflussbereich niederließ, um dort ein Dampfsägewerk mit angegliederten Plantagen zu etablieren. Das Teilkapitel 2.5 *Kolonialpolitik, Geschäft und Revolution* wendet sich in seinem ersten Unterkapitel 2.5.1 diesem letztlich scheiternden Versuch Friedrich Adolf Langens zu, ein eigenes Kolonialunternehmen zu etablieren.¹¹⁸ Der erhalten gebliebene Briefwechsel mit seinem Onkel, dem umtriebigen Kölner Unternehmer Eugen Langen, aus dem einige Stücke ausgewählt wurden, lässt nicht nur Rückschlüsse auf das Selbstverständnis eines deutschen Kolonialunternehmers zu, sondern verdeutlicht zudem, in Kombination mit einem ausführlichen Bericht seines Bruders Heinrich Gottfried Langen, warum seine ehrgeizigen Ambitionen schließlich scheiterten – sicherlich kein Einzelfall in der Geschichte des von hanseatischen Kaufleuten getragenen frühen deutschen Kolonialismus in Ostasien.

Unterkapitel 2.5.2 wendet sich sodann der deutschen „Musterkolonie Kiautschou“ in China zu, die mit der Besetzung der Bucht von Kiautschou durch deutsche Kriegsschiffe im November 1897 und einem dadurch erzwungenen Pachtvertrag vom 6. März 1898 für das gesamte um diese Bucht gelegene „Pachtgebiet“ samt vorgelagertem Küstengewässer geschaffen wurde. In der erst noch zu errichtenden Stadt Qingdao auf der Halbinsel rechts des Eingangs zur Bucht von Kiautschou sollten zunächst ein dauerhafter deutscher Flottenstützpunkt und ein hochmoderner Hochseehafen und schließlich eine wahre „Musterkolonie“ entstehen,

111 Vgl. Wilkins, Defining a Firm; Wilkins, Free-Standing Company; Wilkins/Schröter, Free-Standing Company.

112 Vgl. Stillson, Financing Malayan Rubber, S. 592; Chapman, Merchant Banking, S. 144; Chapman, Investment Groups, S. 235.

113 Mollan, „Zombie“ Theory.

114 Ausführlicher zur Geschichte des Straits und Sunda Syndikats: Sattler, Risky Business.

115 Als Standardwerk und allgemeiner Überblick zur deutschen Kolonialpolitik: Gründer, Geschichte der deutschen Kolonien; Gründer/Hiery, Deutsche und ihre Kolonien.

116 Zum Kolonialismus in Ozeanien: Hiery, Deutsche Südsee; Stephenson, Germany's Asia-Pacific Empire; Mückler, Kolonialismus; Droessler, Coconut Colonialism.

117 Hertz, Seehandelshaus J. C. Godeffroy; Schmack, J. C. Godeffroy & Sohn; Hoffmann, Haus an der Elbchaussee; Gossler, Société commerciale de l'Océanie. – Generell zur Haltung Hamburger Kaufleute zur deutschen Kolonialpolitik in den 1880er Jahren: Washausen, Hamburg und die Kolonialpolitik; Naranch, Cosmopolitanism.

Vgl. Dokument Nr. 2.5.1.01 bis Dokument Nr. 2.5.1.04.

die deutschen Handels- und Wirtschaftsinteressen dienen, zugleich aber die wirtschaftliche Entwicklung der Provinz Shandong und des nördlichen Chinas voranbringen sollte.¹¹⁹ Die „Musterkolonie Kiautschou“, deren Entstehung und Entwicklung in der historischen Forschung unter militärischen sowie macht- und wirtschaftspolitischen Gesichtspunkten bereits ausführlich behandelt wurde, war der Ausgangspunkt für verschiedene Eisenbahnprojekte, denen zentrale Bedeutung für die wirtschaftliche Erschließung zugemessen wurde.¹²⁰ Auch auf chinesischer Seite wurde der Eisenbahnbau als ein wichtiges Mittel zur wirtschaftlichen Modernisierung und sogenannten „Selbststärkung“ des Landes verstanden, konnte aber nur mit Hilfe ausländischen Kapitals vorangetrieben werden.¹²¹ Da es sich beim Eisenbahnbau um Großprojekte handelte, kamen zwischen den in China ansässigen ausländischen Banken und Handelshäusern trotz der zwischen ihnen bestehenden Konkurrenz vielfältige Kooperationen zustande, die das Emissionsrisiko für chinesische Eisenbahnanleihen an den internationalen Kapitalmärkten mindern sollten, so auch zwischen der Hongkong and Shanghai Banking Corporation (HSBC) und der Deutsch-Asiatischen Bank (DAB), die zunächst vor allem in der Handelsfinanzierung engagiert gewesen waren.¹²² Die Deutsch-Asiatische Bank (DAB) hatte zwar frühzeitig Ambitionen, sich an der Finanzierung des chinesischen Eisenbahnbaus zu beteiligen, musste diese jedoch zunächst zurückschrauben.¹²³ Die für dieses Unterkapitel ausgewählten Dokumente machen die Komplexität der tripartistischen britisch-deutsch-chinesischen Verhandlungen über das Eisenbahnprojekt Tianjin-Zhenjiang bzw. Tianjin-Pukou transparent, die durch einen schweren Konflikt zwischen chinesischen Kaufleuten und dem Handelshaus Arnhold, Karberg & Co. – das zu diesem Zeitpunkt zweifellos als eine multinationale Handelsgesellschaft mit Interessen in Europa, Ostasien und den USA eingestuft werden kann – zusätzlich belastet wurden, zumal auch andere Handelshäuser wie beispielsweise Carlowitz & Co., die als Investoren am chinesischen Eisenbahnbau interessiert waren, in den Konflikt hineingezogen wurden. Ein Vorvertrag über den Bau und die Finanzierung der Strecke Tianjin-Zhenjiang kam schließlich am 18. Mai 1899 zustande, konnte jedoch wegen des wechselseitigen Misstrauens zwischen den Verhandlungspartnern und wachsenden Aversionen gegen ausländische Investoren in der chinesischen Bevölkerung, die sich offen gegen die Herrschaft der Qing-Dynastie aufzulehnen begann, vorerst nicht umgesetzt werden.¹²⁴ Der „Boxeraufstand“ führte vielmehr zu massiven militärischen und politischen Verwerfungen, die den Eisenbahnbau für Monate und Jahre zum Stillstand brachten.¹²⁵

Deutsche Handelshäuser wie Carlowitz & Co. und Geschäftsbanken wie insbesondere die Deutsch-Asiatische Bank (DAB) beteiligten sich nicht nur am Eisenbahnbau, sondern auch an der Kriegs- und Staatsfinanzierung in Ostasien, wie die im Unterkapitel 2.5.3 präsentierten Dokumente zu den Verhandlungen britischer, amerikanischer und deutscher Banken über die Emission japanischer Staatsanleihen im Zusammenhang mit dem Russisch-Japanischen Krieg (1904–1905) zeigen.¹²⁶ Das Hamburger Bankhaus M. M. Warburg & Co.,

119 Nach der Besetzung verblieb das „Pachtgebiet“ in der Verwaltung des Reichsmarineamtes, wurde also nicht dem Reichskolonialamt unterstellt. Vgl. *Herold*, Deutsche Kolonial- und Wirtschaftspolitik in China, S. 17–30; *Herold*, Reichsgewalt; *Leutner/Mühlhahn*, „Musterkolonie Kiautschou“; *Mühlhahn*, Herrschaft und Widerstand; *Lü*, Die Rolle des Auswärtigen Amts.

120 Vgl. Dokument Nr. 2.5.2.01 bis Dokument Nr. 2.5.2.12.

121 Grundlegend zum Eisenbahnbau in China: *Rosenbaum*, China's First Railway; *Schmidt*, Eisenbahnpolitik; *LI*, China's Quest; *Crush*, Imperial Railways; *Köll*, Railroads.

122 Zur Gründung und Bedeutung dieser beiden Banken: *King*, Hongkong and Shanghai Banking Corporation; *Müller-Jabusch*, Deutsch-Asiatische Bank; *Bauert-Keetman*, Unternehmens-Chronik; *Moazzin*, Foreign Banks.

123 Vgl. hierzu Dokument Nr. 2.5.2.01: Ferdinand Rinkel, Bericht über die bisherige Geschäftstätigkeit der Deutsch-Asiatischen Bank (die sich bisher nicht auf die erhoffte Finanzierung von chinesischen Eisenbahnprojekten erstreckt), Februar 1893.

124 Vgl. hierzu Dokument Nr. 2.5.2.05: Vorvertrag zwischen der chinesischen Regierung, einer deutschen und einer britischen Bankengruppe über die Finanzierung und den Bau der Tientsin-Zhenjiang- Eisenbahnlinie, 18. Mai 1899 und Dokument Nr. 2.5.2.10: Heinrich Cordes, Deutsch-Asiatische Bank (DAB), Tianjin, Notizen über eine Unterredung mit ZHANG Zhidong in Wuchang am 1. und 2. Juli 1907 über das Eisenbahnprojekt Tianjin-Zhenjiang, 12. Juli 1907.

125 Aus der umfangreichen Literatur zum „Boxeraufstand“: *Van de Ven*, Robert Hart und Gastav Detring; *Mühlhahn*, Geschichte des modernen China, S. 198–206.

126 Vgl. Dokument Nr. 5.3.01 bis Dokument Nr. 2.5.3.09. – Als Standardwerk zum Russisch-Japanischen Krieg (1904–1905): *Nish*, The Russo-Japanese War. Vgl. außerdem: *Steinberg/Wolff*, Russo-Japanese War; *Sprotte/Seifert/Löwe*,

dessen führender Kopf Max M. Warburg mit zahlreichen deutschen Ostasienkaufleuten und Reedern in Verbindung stand, spielte hierbei eine prominente Rolle.¹²⁷ Vor dem Hintergrund der Chinesischen Revolution von 1911 und ihrer unabsehbaren politisch-militärischen, sozialen und wirtschaftlichen Folgen entwickelte sich das Geschäft mit den Kriegs- und Staatsanleihen allerdings zu einem Gegenstand großer Sorge für alle involvierten Banken. Die hohe Verschuldung Chinas bewirkte einen starken Druck, ja einen regelrechten Zwang zur Kooperation zwischen Briten, Franzosen, Amerikanern und Deutschen trotz aller zwischen ihnen bestehender imperialistischer Rivalitäten, denn die Stabilisierung der chinesischen Staatsfinanzen lag in ihrem gemeinsamen Interesse – wie auch in dem der neuen republikanischen chinesischen Regierung.¹²⁸

2.6. Gehen oder bleiben? Deutsche Ostasienkaufleute zu Beginn des Ersten Weltkriegs

Für deutsche Kaufleute, Bankiers und Unternehmer stellte sich mit dem Ausbruch des Ersten Weltkriegs im Sommer 1914 freilich immer dringlicher die Frage, ob sie ihr geschäftliches Engagement in Ostasien überhaupt fortsetzen konnten oder aber aufgeben mussten.¹²⁹ In besonderem Maße galt das für die britische Kolonie Hongkong, wo sich seit den 1840er Jahren zahlreiche deutsche Handelshäuser angesiedelt und erfolgreich etabliert hatten. Für Adolf Widmann, Teilhaber der Firma Melchers & Co. in Hongkong, hatte es zunächst so ausgesehen, als sei der Gouverneur der britischen Kronkolonie trotz des erklärten Krieges zwischen Großbritannien und Deutschland zu einem pragmatischen Miteinander zwischen Briten und Deutschen in Hongkong bereit, doch die Regierung in London drang im Herbst 1914 auf ein kompromissloses Vorgehen gegen alle Deutschen, die nun in Kriegsgefangenenlagern interniert wurden.¹³⁰ Emil Helfferich, ehemals Mitarbeiter der Firma Arnold Otto Meyer und Geschäftsführer des Straits und Sunda Syndikats, der von 1910 bis 1928 fast durchgehend in Niederländisch-Indien aufhielt, berichtete dagegen von den durchaus erfolgreichen Bemühungen der kurz nach Kriegsbeginn wegen der drohenden britischen Beschlagnahmung von Vermögenswerten gegründeten N. V. Behn, Meyer & Co. Handel Maatschappij in Batavia, nicht nur den Geschäftsbetrieb aufrecht zu erhalten, sondern darüber hinausgehende deutsche Interessen zu wahren, etwa im Hinblick auf die Betreuung deutscher Schiffe und der nach Java strömenden Deutschen aus Singapur, den Straits Settlements, aus Britisch-Indien und Französisch-Indochina.¹³¹ Ob sich die deutschen Handelshäuser jedoch als international, ja global agierende Unternehmen würden behaupten können, war mit dem Ausbruch des Ersten Weltkriegs in den meisten Ländern Ostasiens mehr als ungewiss.

Der Russisch-Japanische Krieg. – Speziell zu finanziellen Aspekten: *Helfferich*, Geld im russisch-japanischen Kriege; *Gower*, Jacob Schiff.

127 Vgl. *Vagts*, M. M. Warburg & Co.; *Rosenbaum/Sherman*, Bankhaus M. M. Warburg & Co.

128 Vgl. *Moazzin*, Foreign Banks, S. 188–288.

129 Vgl. Dokument Nr. 2.6.01, Dokument Nr. 2.6.02 und Dokument Nr. 2.6.03.

130 Vgl. Dokument Nr. 2.6.01: Adolf Widmann, Teilhaber der Firma Melchers & Co., Hongkong, an Carl Michelau und John W. Bandow, ebenfalls Teilhaber der Firma Melchers & Co., nach Shanghai, betr. die aktuelle Situation in Hongkong, 29. Oktober 1914.

131 Vgl. Dokument Nr. 2.6.03: Emil Helfferich über die Lage deutscher Kaufleute in Niederländisch-Indien zu Beginn und während des Ersten Weltkriegs, o. D. [ca. 1940].