

**Deutsche Kaufleute in Ostasien.
Persönlichkeiten, Unternehmen und
Netzwerke in der ersten Welle
wirtschaftlicher Globalisierung**

Veranstalter: Abteilung „Deutschlands weltwirtschaftliche Verflechtungen im 19. und 20. Jahrhundert“, Historische Kommission, Bayerische Akademie der Wissenschaften

Datum, Ort: 09.06.2022 - 10.06.2022, Frankfurt am Main

Bericht von: Aresa Citaku / Markus Neumann / David Sanchez Namenyi / Felix Plantenberg, Historisches Seminar, Goethe-Universität Frankfurt am Main

Die deutschen Kaufleute in Ostasien im langen 19. Jahrhundert sind eines von mehreren Themenfeldern, die im Rahmen eines neuen, von Jan-Otmar Hesse (Bayreuth) geleiteten Editionsprojektes der Historischen Kommission bei der Bayerischen Akademie der Wissenschaften zu „Deutschlands weltwirtschaftlichen Verflechtungen im 19. und 20. Jahrhundert“ exemplarisch ausgewählt wurden, um die Einbindung Deutschlands in die globale Wirtschaft besser nachvollziehbar zu machen. Ziel des Gesamtvorhabens ist es, wie Hesse zu Beginn des Workshops erläuterte, der historischen Forschung eine breite Auswahl an möglichst gehaltvollen, sorgfältig ausgewählten und wissenschaftlich kommentierten Quellen digital zur Verfügung zu stellen. Ausgehend von der theoretischen Annahme, dass sich die weltwirtschaftlichen Verflechtungen eines Landes zum Austausch von Waren und Wissen, von Geld und Kapital sowie von migrierenden Menschen aus dem komplexen Zusammenspiel einer großen Gruppe staatlicher wie nichtstaatlicher Akteure ergeben, sollen dabei neben den staatlichen Akteuren insbesondere Kaufleute und Privatbankiers, Unternehmen und Geschäftsbanken, Beschäftigte und Verbraucher sowie Medien und Wissenschaft repräsentativ zu Wort kommen.

Um der Frage nachzugehen, welchen Beitrag die in Ostasien engagierten deutschen Kaufleute und Reeder zur Entfaltung des Welthandels und zur wirtschaftlichen Entwicklung der beteiligten Länder im Rahmen der ersten Welle wirtschaftlicher Globalisierung vor 1914 leisteten, hatte Friederike Satt-

ler (München/Frankfurt am Main), die Bearbeiterin des ausgewählten Themenfeldes und Moderatorin des Workshops, einige Experten für bestimmte Handelshäuser und Reedereien mit Kennern der deutsch-chinesischen bzw. deutsch-japanischen Beziehungen sowie Wirtschafts- und Unternehmenshistorikern zusammengebracht, die zu internationalen Handels- und Währungsfragen sowie zum weltwirtschaftlichen Strukturwandel arbeiten. Ausgehend von den Statements der Experten wurden in sechs lebhaften Diskussionsrunden verschiedene Themen genauer ausgelotet.

Die erste Runde wandte sich der Gründung, dem Aufbau und der Expansion von deutschen Handelshäusern und Reedereien mit Ostasiengeschäft zu: Welches Wissen war dafür erforderlich, welche typischen Probleme traten auf? Im Hinblick auf die 1878 von Michael Jebsen gegründete Reederei in Apenrade legte BERT BECKER (Hongkong/Berlin) dar, wie wichtig das von Jebsen zuvor als Segelschiffskapitän gesammelte Wissen über Schifffahrtsrouten und Märkte sowie das von ihm geknüpfte persönliche Netzwerk waren. In Deutschland baute Jebsen eine Dreiecksbeziehung zwischen seiner Familie, weiteren Kapitalgebern in Hamburg und Europa und den Howaldtswerken in Kiel auf, bei denen er die meisten seiner Schiffe bauen ließ. In Ostasien wurden seine Dampfer vor allem von chinesischen Kaufleuten gehartert, die ihre Güter im innerasiatischen Handel transportierten. Die Reederei war also eine Art Dienstleister für chinesische Handelsnetzwerke. Jacob Jebsen, der Sohn des Reeders Michael Jebsen und Mitgründer der Firma Jebsen & Co. in Hongkong, konnte auf den Märkten in Asien vor allem deshalb Fuß fassen, weil es ihm gelang, vertrauenswürdigen und sprachkundigen Personal zu rekrutieren, eine gute und dauerhafte Beziehung zu einem chinesischen Komprador aufzubauen, der als Mittelsmann zu den chinesischen Geschäftspartnern fungierte, und sich den Wünschen der Kunden flexibel anzupassen. Auch die Gründer von Arnhold, Karberg & Co. in Hongkong, der deutsch-jüdische Geschäftsmann Jacob Arnhold und der dänische Kaufmann Peter Karberg, verfügten über Wissen im Handel mit China, das sie zuvor

als Angestellte anderer Firmen erworben hatten, wie FALCO DRIESEN (Konstanz) darlegte. Die Firma konzentrierte sich auf den Export chinesischer Güter in die USA und nach Europa und den Import von europäischen Stahl- und Rüstungsgütern, Maschinen und elektrotechnischen Produkten nach China. Gestützt auf familiäre und freundschaftliche Verbindungen gelang es ihr, ein Netzwerk an Finanz- und Brokerunternehmen in China zu etablieren, sie blieb jedoch ähnlich wie Jebens & Co. abhängig von ihren Kompradoren. Während JAN WASSMANN (Oldenburg/Bremen) dies auch für die kleine, bisher wenig bekannte Firma Lauts & Hoesloop in Anping auf Taiwan betonte, setzte ANDREAS ZANGGER (Amsterdam/Bern) für die schweizerische Firma Diethelm & Co. in Singapur einen Kontrapunkt. Dieses Handelshaus bestand darauf, dass seine europäischen Mitarbeiter Chinesisch oder Malaiisch lernten, und konnte so eine enge Bindung an die Geschäftspartner vor Ort erreichen. Nochmals anders war das von TOBIAS CHRISTOPHER GOEBEL (Bremen/Bremerhaven) präsentierte Beispiel des Norddeutschen Lloyd, der mit der Schifffahrt nach und in Ostasien – darunter der 1885 aufgenommene Reichspostdampferdienst – zunächst nur Verluste einfuhr, die durch Querfinanzierungen und Subventionen kompensiert werden mussten. Der Norddeutsche Lloyd zeichnete sich durch eine konservative Unternehmensführung aus: Er beteiligte sich nicht an großen unsicheren Geschäften und konnte eine konstante, wenn auch niedrige Dividende auszahlen, zunächst hauptsächlich an Bremer Aktionäre. In der übergreifenden Diskussion wurde herausgearbeitet, dass es im deutschen Ostasienhandel zu einem schrittweisen Wandel der Informationsflüsse und Wissensbestände kam: Mussten die Kaufleute und Reeder in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts – als Pioniere und motiviert auch von Mythen und Wunschbildern der Europäer über den exotischen „fernen Osten“ und seine unerschöpflich großen Märkte – ihr Informationsproblem noch individuell lösen, etwa indem sie auf persönlich-familiäre Netzwerke zurückgriffen, so nahm die Bedeutung systematisch gesammelter Wissensbestände alsbald zu. Dazu trug nicht zuletzt das Konsulatswesen bei,

also die regelmäßige Berichterstattung der zu Konsuln ernannten Kaufleute an ihre heimischen Regierungen. Doch erst im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts vollzog sich eine Professionalisierung und Institutionalisierung der Wissensweitergabe und Informationsnetzwerke.

Im Zentrum der zweiten Diskussionsrunde stand die Frage nach der Bedeutung der staatlichen Handelspolitik und der formell abgeschlossenen Handelsverträge für die deutschen Kaufleute in Ostasien. Die Experten zu den einzelnen Handelshäusern und Reedereien waren sich weitgehend einig, dass Politik und Handel bis in die 1870er-Jahre hinein zwei verschiedene Sphären darstellten. Deutsche Handelsverträge, wie etwa der preußisch-chinesische Freundschafts-, Handels- und Schifffahrtsvertrag von 1861, eröffneten zwar Möglichkeiten, kamen aber oft erst lange nach erfolgreich durchgeführten privaten Handelsexpeditionen zustande. Die bereits in den 1840er-Jahren in China etablierten Handelshäuser deutscher Kaufleute profitierten vielmehr in erster Linie von der gewaltsam durchgesetzten britischen Freihandelspolitik. Manche Unternehmen – wie Arnold, Karberg & Co. – wechselten später auch ganz opportunistisch ihre nationale Zuordnung, traten also je nach gegebenem Vorteil als deutsches, dänisches oder amerikanisches Unternehmen auf, wie FALCO DRIESEN schilderte. Den offiziellen Titel und das Ehrenamt eines Honorar-Konsuls übernahmen die deutschen Kaufleute und Reeder in Ostasien in der Regel gern, denn dadurch konnten sie ihr Ansehen und ihren Einfluss vor Ort steigern und oft Informationsvorsprünge für ihr eigenes Unternehmen nutzen. Konflikte mit anderen Kaufleuten der eigenen Nation waren dabei inbegriffen. Die Schweiz dagegen unterhielt nur in Batavia (Niederländisch-Indien), Manila (Philippinen) und Yokohama (Japan) eigene Konsuln. Ansonsten verließ man sich, so führte ANDREAS ZANGGER aus, ganz auf den Schutz der europäischen Großmächte Großbritannien und Frankreich. In China beispielsweise hatte Großbritannien schon 1842 die Konsulargerichtsbarkeit durchgesetzt, sodass die unter seinem Schutz stehenden europäischen Kaufleute in den dortigen Vertragshäfen nach den Grundsät-

zen europäischen Rechts behandelt wurden. Erst mit dem Ausbruch des Ersten Weltkriegs wurde die schweizerische Identität stärker betont.

Die Finanzierung des Geschäfts und die Gestaltung der Zusammenarbeit mit Banken fiel bei den deutschen Kaufleuten und Reedern in Ostasien, wie die dritte Diskussionsrunde zeigte, sehr unterschiedlich aus. Die Reederei von Michael Jebesen etwa finanzierte ihre Schiffsbauten in erster Linie über die Partenreederei, also den Verkauf von Schiffsanteilen an Investoren, die aus den Gewinnen der vercharterten Schiffe eine Dividende ausgeschüttet bekamen, wie BERT BECKER erläuterte. Die meisten Unternehmen arbeiteten zunächst mit verschiedenen *merchant bankers* in London und New York sowie mit britischen, französischen und niederländischen Banken in Ostasien zusammen, je nachdem, mit wem sie ihre Handelsgeschäfte abwickelten und welche Banken vor Ort vorhanden waren. Nationale Fragen spielten dabei eine untergeordnete Rolle, sodass auch die 1889 gegründete Deutsch-Asiatische Bank (DAB) nie eine Monopolstellung bei deutschen Kaufleuten und Reedern in Ostasien erlangte. Für fast alle deutschen Handelshäuser und Reedereien mit Ostasiengeschäft gilt zudem, dass sie sich aus familiären Quellen oder über befreundete, bereits gut etablierte Handelshäuser in Europa mitfinanzierten. Im Falle von Lauts & Haesloop in Anping auf Taiwan ist es aufgrund der fehlenden Geschäftsberichte zwar grundsätzlich schwierig, die Geldflüsse nachzuverfolgen, so legte JAN WASSMANN dar, doch erfolgte die Gründung ohne Zweifel auch mit Hilfe von Geldern, die der Vater eines der beiden Geschäftspartner zur Verfügung stellte. Für Arnhold, Karberg & Co. zeigte FALCO DRIESEN, dass die Unabhängigkeit bei der Finanzierung eine wichtige Rolle spielte, man also versuchte, sich möglichst mit Hilfe verschiedener Banken zu finanzieren. Der Norddeutsche Lloyd dagegen stützte sich, wie TOBIAS CHRISTOPHER GOEBEL betonte, ausschließlich auf deutsche Banken, was plausibel mit dem Hauptsitz des Unternehmens in Deutschland selbst zu erklären sein dürfte. Mit der Gründung zweier finanzkräftiger deutscher Aktienbanken im Jahr 1870, der Deutschen Bank in Berlin und

der Commerzbank in Hamburg, die sich gezielt der Finanzierung des deutschen Außenhandels zuwandten, um dessen Abhängigkeit vom Finanzplatz London zu mildern, standen den deutschen Handelshäusern in Ostasien dann auch heimische Banken für die Abwicklung ihrer Transaktionen zur Verfügung. In Ostasien selbst bemühten sie sich zugleich verstärkt um die Diversifizierung ihrer Angebotspalette, übernahmen also vermehrt die Vertretung von Schifffahrts-, Versicherungs- und Industriegesellschaften sowie nicht selten auch die Vermittlung von Investoren für Staatsanleihen und einheimische Unternehmen.

Hinsichtlich der Formen von Kooperation, Konkurrenz und Konflikt, die den Aufbau von transnationalen Handels- und Unternehmensnetzwerken sowie Wertschöpfungsketten prägten, betonten die Experten in der vierten Diskussionsrunde zumeist die Notwendigkeit, den Blick nicht auf die in Ostasien präsenten europäischen Akteure zu verengen. BERT BECKER hob die Bedeutung der Zusammenarbeit europäischer Kaufleute und Reeder mit unterschiedlichen Gruppen von chinesischen Kaufleuten und ihren gerade in Südostasien starken Netzwerken hervor. FALCO DRIESEN umriss das Konfliktpotenzial, dass sich aus der Tätigkeit ein und desselben chinesischen Kompradors für unterschiedliche ausländische Firmen ergeben konnte. ANDREAS ZANGGER beschrieb den harten Wettbewerb zwischen europäischen Textilimporteuren in Singapur, der auf gesellschaftlicher Ebene aber dennoch gemeinsame deutsch-schweizerische Clubs und Interessengruppen, etwa eine gemeinsame Miliz, entstehen ließ. Geschäftliche Kontakte mit chinesischen und japanischen Kaufleuten schlugen sich dagegen nicht in gemeinsamen gesellschaftlichen Verkehrskreisen nieder; hier herrschte eine klare ethnische, womöglich rassistisch motivierte Trennung. Mit Blick auf die Kriege des 19. Jahrhunderts in Ostasien hob BERT BECKER den Chinesisch-Japanischen Krieg von 1894/95 hervor, in dessen Folge China noch weiter für europäische und amerikanische, nun aber auch japanische Unternehmen geöffnet wurde. Den deutschen Kaufleuten gelang es freilich weniger in China selbst als vor allem in den bri-

tischen, französischen und niederländischen Kolonien, vor allem in Hongkong, Singapur, Französisch-Indochina und Niederländisch-Indien, größere Direktinvestitionen zu tätigen, was zur ökonomischen Stärkung der jeweiligen Kolonialmächte und damit zum europäischen Imperialismus in Asien beitrug. BERT BECKER verwendet dafür den Begriff „partizipierender Kolonialismus“. Es ist schwierig, den genauen Umfang des investierten Kapitals zu bestimmen, da die von deutschen Handelshäusern und Reedereien regional erwirtschafteten Gewinne zumeist regional reinvestiert wurden und die Quellenlage dazu äußerst schwierig ist. TOBIAS CHRISTOPHER GOEBEL betonte mit Blick auf den weltweit agierenden Norddeutschen Lloyd die stark national geprägte Konkurrenz unter den europäischen Reedereien, die vor allem über rasche technische Innovationen ausgetragen wurde.

Mit dem Stellenwert des Waffenhandels und der Abwicklung von staatlichen Rüstungsaufträgen durch deutsche Unternehmen, auf die sich die fünfte Diskussionsrunde konzentrierte, hat sich die ältere Forschung bereits recht intensiv auseinandergesetzt. Für manche Firmen, wie die Reederei M. Jebsen in Apenrade und die 1895 gegründete Firma Jebsen & Co. in Hongkong, war dieses Geschäftsfeld ein Tabu, wie BERT BECKER hervorhob – aber eben, wie jüngere Forschungen von Joachim Scholtyseck zeigen, doch nicht vollständig: Jebsen & Co. übernahmen demnach im Zuge ihrer Expansion auch kleinere Waffenhändler, die u.a. die bei chinesischen Rebellen beliebten Mauser-Pistolen im Angebot hatten. Auch für Lauts & Haesloop sind, wie JAN WASSMANN darlegte, keine größeren Waffenhandelsgeschäfte für chinesische oder andere Warlords in Ostasien oder für abgewickelte staatliche Rüstungsaufträge dokumentiert. Arnold, Karberg & Co. wiederum beschränkten sich laut FALCO DRIESSEN auf die Vermittlung von Finanzierungen für den Import von Rüstungsgütern nach China. Für den staatlich subventionierten Norddeutschen Lloyd in Bremen hingegen gehörte die enge Kooperation mit dem deutschen Militär, so TOBIAS CHRISTOPHER GOEBEL, zu den vertraglich geregelten Selbstverständlichkeiten, einschließlich von Truppentranspor-

ten. Handels- und Kriegsschiffahrt verbanden sich hier auf das Engste. Die Expertengruppe war allerdings für dieses brisante Themenfeld nicht repräsentativ, wie die Moderatorin einräumte.

Die sechste Runde schließlich fragte nach den Gründen für das längere Überleben mancher Unternehmen und den von ihnen geleisteten Beiträgen zur weltwirtschaftlichen Verflechtung. Dabei trat zu Tage, dass eine gute kaufmännische Ausbildung, Sprachkenntnisse, die gesundheitliche Robustheit des Personals, die Fähigkeit des Unternehmens zur eingehenden Marktbeobachtung und flexiblen Anpassung an sich wandelnde Angebots- und Nachfragestrukturen sowie die gute Vernetzung zu vor- und nachgelagerten Handels- und Produktionsstufen entscheidend dazu beitrugen, wirtschaftliche und politische Krisen wie Kriege zu überstehen. Jedes der näher betrachteten Unternehmen besaß darüber hinaus besondere Standortfaktoren und Merkmale, die sein Überleben in den insgesamt zwar stabilen arbeitsteiligen Strukturen des um die Mitte des 19. Jahrhunderts entstehenden Welthandels, aber in dennoch unweigerlich auftretenden Krisen sicherten. Der Norddeutsche Lloyd etwa profitierte von seiner staatlichen Nähe und besaß durch die jahrelange ertragreiche Atlantikfahrt ein so solides Polster, dass er sich Rückschläge in Ostasien leisten konnte. Arnhold, Karberg & Co. wiederum hatten sich sehr stark diversifiziert und waren dadurch unempfindlicher gegen Marktschwankungen geworden. Lauts & Haesloop hingegen gelang die Konsolidierung nicht; sie wurden schließlich von Jebsen & Co. übernommen. Auch die schweizerische Diethelm & Co. in Singapur konnte sich nicht dauerhaft am Markt behaupten. Fast alle Unternehmen litten jedoch erheblich unter den Auswirkungen und Folgen des Ersten Weltkriegs.

Den Ertrag der vielschichtigen Diskussionen resümierte Werner Plumpe (Frankfurt am Main) abschließend in fünf Punkten: Demnach entstand im Verlauf des 19. Jahrhunderts eine globale Arbeitsteilung, in der sich auch ein relativ stabiler Austausch zwischen Europa und Asien etablierte. Wer diese globale Arbeitsteilung produktiv zu nutzen wusste, wandelte sich, abhängig 1. vom zeitnah ver-

fügbaren Wissen über die entfernten Märkte, 2. vom jeweils eigenen Portfolio an Waren für den Export und den Import, 3. von den tendenziell sinkenden Transportkosten, 4. von den sich tendenziell angleichenden rechtlichen Strukturen, die freien Handel möglich machten, und 5. von den jeweils spezifischen Austauschpraktiken für Waren aller Art, einschließlich Opium, Waffen, migrierender Menschen und anlagebereitem Kapital. China beispielsweise, als Land mit einer Vielzahl fremder Kulturen und äußerst heterogenen Akteuren, konnte so von den europäischen Kaufleuten „entdeckt“, im europäischen Sinne „modernisiert“ und damit zugleich als Markt „erschlossen“ werden. Für quantitativ belastbare Studien zum wechselseitigen Warenaustausch wie zu den damit verknüpften monetären Strömen fehlt leider noch das empirische Material. Bisher dominiert in der deutschsprachigen Forschung zudem noch immer die deutsche und vor allem staatliche Perspektive auf das Geschehen, was durch die Erschließung und Dokumentation der Perspektiven anderer Akteure im Zuge des Editionsprojektes wenn nicht behoben, dann zumindest in eine andere Richtung gebracht werden kann. Welche einschlägigen Quellenbestände in deutschen Staats-, Landes- und Kommunalarchiven, in privaten Unternehmensarchiven, in britischen, französischen, niederländischen, dänischen und asiatischen Archiven sowie bereits digital verfügbaren Datenbanken dazu mit herangezogen werden können, trugen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des konstruktiven Workshops anschließend noch zusammen, sodass die entsprechenden Recherchen nahtlos fortgeführt werden können. Ein Beispiel für eine digitale Quellenpräsentation hatte schon am Abend zuvor Marc Scheffer vom Zentrum für digitale Editionen an der Technischen Universität Darmstadt vorgestellt: die unter der Leitung der Japanologin Katja Schmidpott aufbereitete internationale Geschäftskorrespondenz von L. Kniffler & Co. in Nagasaki (1859–1876), aus der die heute noch existierende Firma Illies & Co. in Hamburg hervorging. Ausgehend von einem kurzen Abriss zur Geschichte des Unternehmens, erläuterte Scheffer die genutzten technischen Standards, die über hochauflösende

Scans der Originaldokumente gewährleisteteste leichte Zugänglichkeit und Überprüfbarkeit, die vielfältigen Analysemethoden sowie die möglichen Zugewinne für die wirtschafts-, politik- und kulturhistorische Forschung zu transkulturellen, globalen Verflechtungsphänomenen.

Konferenzübersicht:

Jan-Otmar Hesse (Bayreuth): Begrüßung

Friederike Sattler (München/Frankfurt am Main): Thematische Einführung

Diskussion zu ausgewählten Themenfeldern

1. Gründung, Aufbau und Expansion von Handelshäusern und Reedereien mit Ostasiengeschäft: Erforderliches Wissen, typische Probleme und erkennbare Muster?

2. Geschäft und Politik (I): Kaufleute und Handelspolitik, Kaufleute als Konsuln

3. Finanzierungsfragen und Zusammenarbeit mit Banken

4. Kooperation, Konkurrenz und Konflikt: Aufbau von transnationalen Handels- und Unternehmensnetzwerken sowie Wertschöpfungsketten

5. Geschäft und Politik (II): Rüstungsaufträge, Investitionstätigkeit und Imperialismus

6. Untergang oder langfristiges Überleben? Beiträge zur weltwirtschaftlichen Verflechtung

Experten

Bert Becker (Hongkong/Berlin): Reederei Michael Jebsen, Apenrade / Jebsen & Co., Hongkong

Falco Drießen (Konstanz): Arnhold, Karberg & Co., Hongkong

Tobias Christopher Goebel (Bremen/Bremerhaven): Norddeutscher Lloyd, Bremen

Jan Waßmann (Oldenburg/Bremen): Lauts & Haesloop, Taiwan bzw. Hongkong

Andreas Zangger (Amsterdam/Bern): Europäische Handelshäuser in Singapur

Moderation: Friederike Sattler

Diskutanten: Iwo Amelung, Masatoshi Aoyagi, Christina Bach, Ralf Banken, Cord Eberspächer, Andreas Fahrmeir, Jan-Otmar Hesse, Hong Jiang, Roman Köster, Detlef Krause, Yi Liu, Martin L. Müller, Lea Pfeffermann, Werner Plumpe, Matthias Reinert, Marc Scheffer, Joachim Scholtyseck, Johanna Steinfeld, Verena Steller, Klaus Weber

Abendvortrag:

Marc Scheffer (Darmstadt): Die internationale Geschäftskorrespondenz von L. Kniffler & Co. (1859–1876) – eine digitale Edition

Tagungsbericht *Deutsche Kaufleute in Ostasien. Persönlichkeiten, Unternehmen und Netzwerke in der ersten Welle wirtschaftlicher Globalisierung*. 09.06.2022 - 10.06.2022, Frankfurt am Main, in: H-Soz-Kult 13.09.2022.