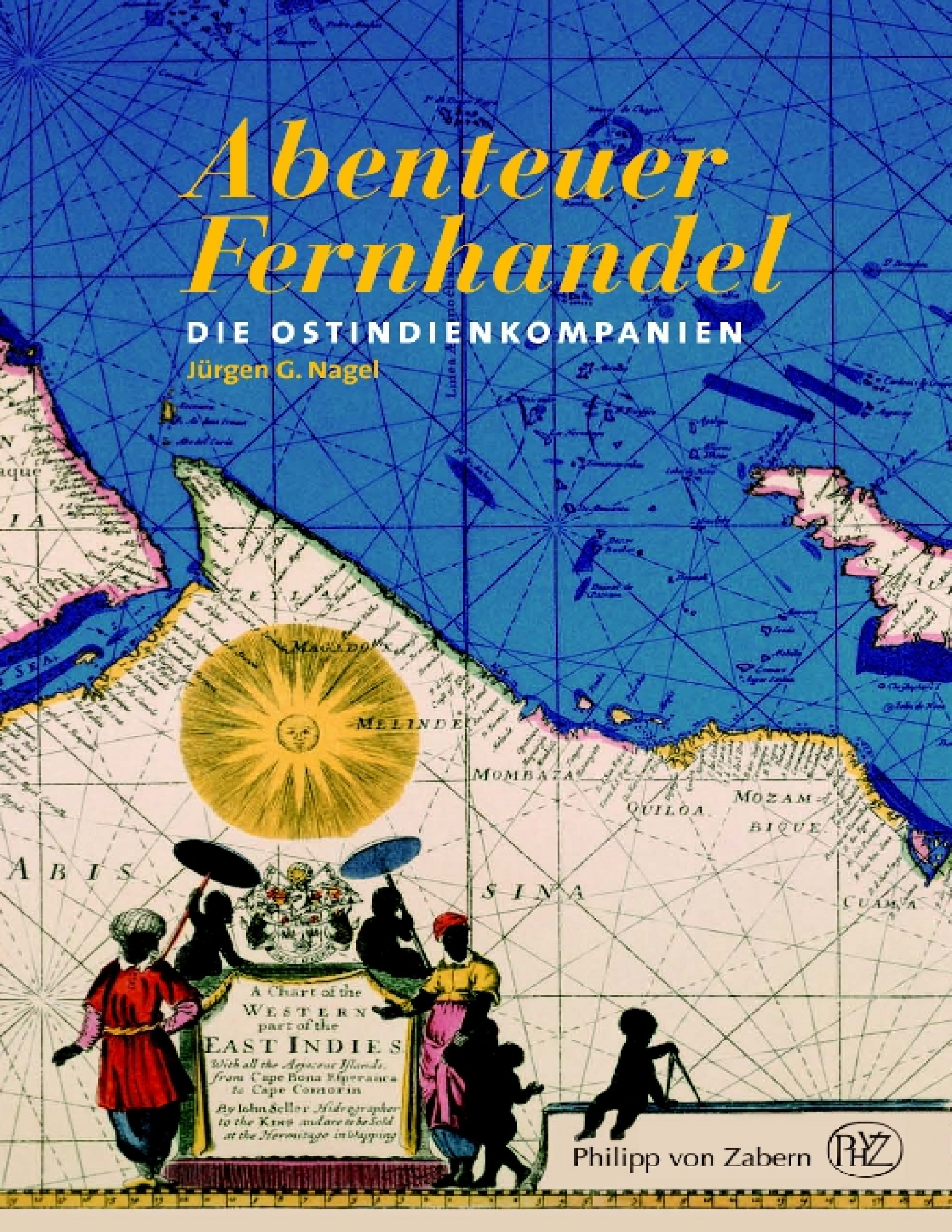


Abenteuer Fernhandel

DIE OSTINDIENKOMPANIEN

Jürgen G. Nagel



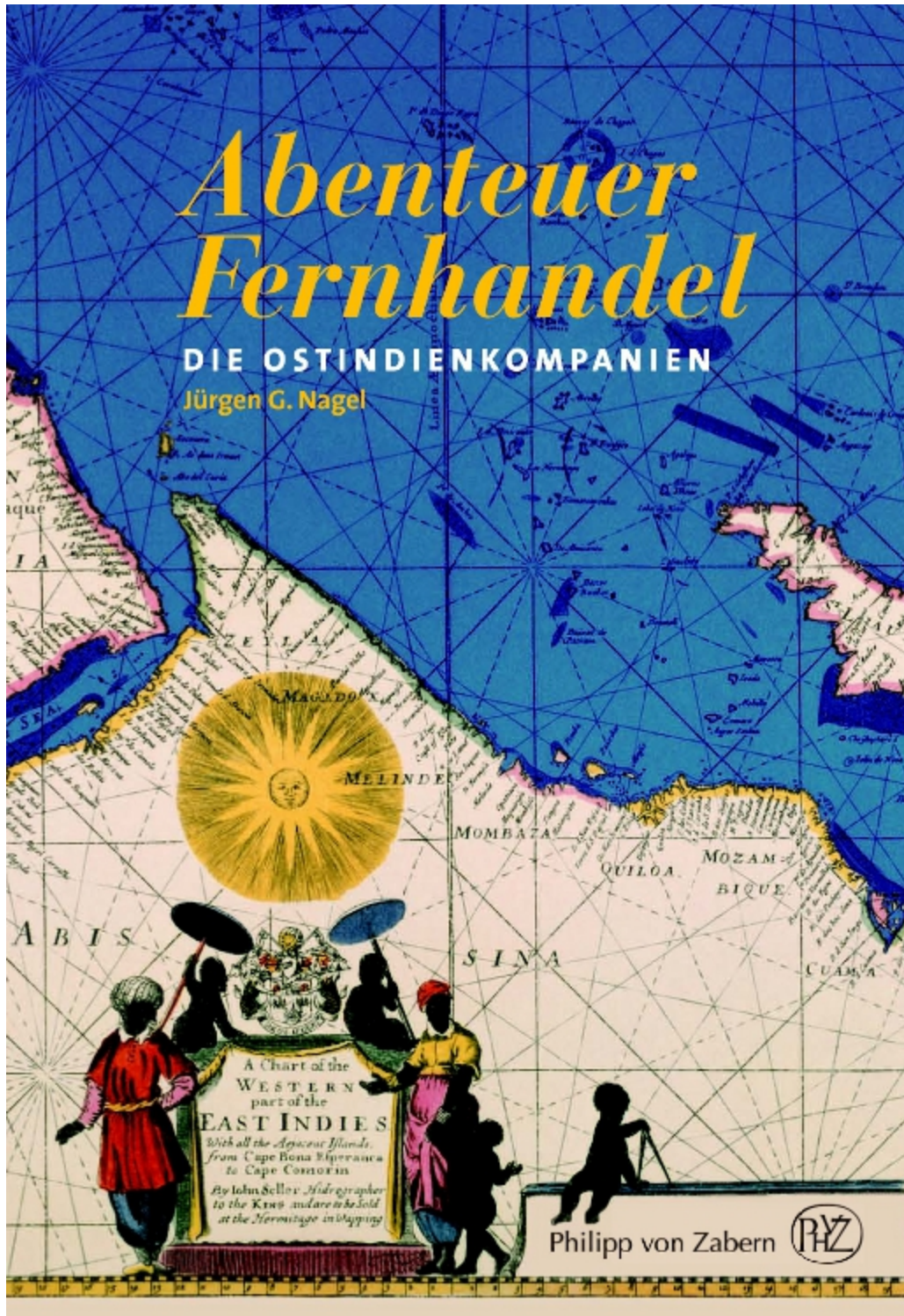
Philipp von Zabern



Abenteuer Fernhandel

DIE OSTINDIENKOMPANIEN

Jürgen G. Nagel



A Chart of the
WESTERN
part of the
EAST INDIES
With all the adjacent Islands,
from Cape Bona Esperanza
to Cape Comorin
By John Seller Hydrographer
to the KING and are to be sold
at the Hieronimo in Oldbaping

Philipp von Zabern



Jürgen G. Nagel

Abenteuer Fernhandel

Die Ostindienkompanien



VERLAG PHILIPP VON ZABERN

Impressum

mit 25 s/w Abb. und 3 s/w Kt

Abbildungsnachweis:

akg-images: S. 11, 18, 78, 85, 95, 148, 175 / Bridgeman: S. 87, 123, 147 /

Jürgen G. Nagel: S. 15, 33, 73, 103, 105, 151 / picture-alliance: S. 43, 169, 179 /

WBG-Archiv: S. 20, 40, 48, 61, 114, 118, 132, 134, 157.

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Das Werk ist in allen seinen Teilen urheberrechtlich geschützt.

Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig.

Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung in und Verarbeitung durch elektronische Systeme.

2., bibliographisch aktualisierte Auflage 2011

© 2011 by WBG (Wissenschaftliche Buchgesellschaft),

Darmstadt

1.Auflage 2007

Die Herausgabe des Werkes wurde durch die

Vereinsmitglieder der WBG ermöglicht.

Redaktion: Rebecca Schaarschmidt, Berlin

Umschlaggestaltung: Peter Lohse, Heppenheim.

Umschlagabbildung: Ankunft des Schiffes „Acushnet“ auf
den Marquesas-Inseln, Polynesien, im Jahre 1841. Gemälde,
undat., von Louis Dodd. akg-images.

Besuchen Sie uns im Internet: www.wbg-

wissenverbindet.de

ISBN 978-3-534-24029-6

Die Buchhandelsausgabe erscheint beim Verlag Philipp von
Zabern, Darmstadt /Mainz

Umschlaggestaltung: Ines von Ketelhodt, k und m design

Umschlagabbildung: Indischer Ozean / Landkarte n. Seller
1675; akg-images; Bearbeitung: Ines von Ketelhodt, k und
m design

ISBN 978-3-8053-4320-6

www.zabern.de

Elektronisch sind folgende Ausgaben erhältlich:

eBook (PDF): 978-3-534-71598-5 (für Mitglieder der WBG)

eBook (epub): 978-3-534-71600-5 (für Mitglieder der WBG)

eBook (PDF): 978-3-8053-4339-8 (Buchhandel)

eBook (epub): 978-3-8053-4338-1 (Buchhandel)

Menü

[Buch lesen](#)

[Innentitel](#)

[Inhaltsübersicht](#)

[Informationen zum Buch](#)

[Informationen zum Autor](#)

[Impressum](#)

Inhaltsübersicht

I. Einleitung

II. Der frühe Handel in Asien

- Raum und Handel
- Die Waren Ostindiens
- Produzenten und Kaufleute
- Wege und Transport
- Märkte und Städte

III. Die Ostindien-Kompanien

- Privilegien und Freihandel
- Kaufleute und Börsen
- Kammern und Kontore
- Gemeine und Spezialisten
- Diplomaten und Kriegsherren
- Handelsdiaspora und Monopolisten

IV. Tee, Opium und Baumwolle - Die britischen Kompanien

- Die angloniederländische Rivalität
- Die Etablierung in Indien
- Die Blüte des Handelsunternehmens
- Der Übergang zur Kolonialagentur

V. Gewürze, das Gold des Ostens - Die niederländischen Kompanien

- Die Vorkompanien
- Die Etablierung der VOC
- Die Blüte der VOC
- Der Niedergang der VOC

VI. Verspätete Händler - Die Konkurrenz Europas

- Die französischen Kompanien

Die dänischen Kompanien
Die Kompanie von Ostende
Die schwedischen Kompanien
Randerscheinungen und gescheiterte Versuche

VII. Piraten, Moguln, Stammesführer - Die Reaktion Ostindiens

Herrscher
Mittelsleute
Konkurrenten
Feinde
Untertanen
Betroffene

VIII. Wegbereiter der Globalisierung - Ein Schlusswort

Anmerkungen

Kommentierte Auswahlbibliografie

Personenregister

Sachregister

Ortsregister

I. Einleitung

Mehr als zwei Jahrhunderte prägten staatlich privilegierte Handelsgesellschaften die Beziehungen zwischen Asien und Europa. Diese Ostindien-Kompanien waren ein historisch einmaliges Phänomen, das Zeitgenossen gleichermaßen faszinierte wie heute Wissenschaftler und interessierte Laien. Faszination und Singularität beruhen nicht zuletzt auf der Doppelgesichtigkeit der Unternehmen. So galt es Coenraad van Beuningen, einem Direktor der niederländischen *Verenigden Oostindischen Compagnie* (VOC), als „allgemeines und in gewissem Sinne wahres Wort, dass die Niederländische Ostindische Kompanie nicht nur eine Handelsgesellschaft, sondern auch eine Kompanie der Herrschaftsausübung ist.“^[1] Eben dieser Charakter veranlasste den Historiker Reinout Vos, die VOC als „Gentle Janus“, als doppelgesichtige Erscheinung, zu personifizieren.^[2] Mehr noch als das Machtinstrument beeindruckt die ökonomische Institution die Geschichtswissenschaftler. Altmeister Charles R. Boxer sah in der VOC „eine kolossale Organisation, vergleichbar mit einer modernen multinationalen Firma“, die in der Lage war, „das Beste beider Welten in Krieg und Frieden“ für sich zu nutzen.^[3] Den kommerziellen Erfolg des englischen

Konkurrenten *East India Company* (EIC) führte der indische Historiker Kirti N. Chaudhuri auf ein System der Entscheidungsfindung zurück, das die „logische Anwendung theoretischer Prinzipien auf die Lösung unternehmerischer Probleme“ zum Grundsatz gemacht hatte.^[4] Der dänische Wirtschaftshistoriker Niels Steensgaard brachte es schließlich auf den Punkt: „Ohne Zweifel repräsentieren die Kompanien das Beispiel einer institutionellen Innovation oder, wenn man so will, einen Fall von Fortschritt im Sinne einer Institution, die es ermöglichte, Güter mit möglichst ökonomischem Einsatz knapper Ressourcen zu beschaffen.“^[5] Der seit dem Mittelalter bestehende Ostindienhandel – man denke nur an Marco Polo – war stets ein Abenteuer; daran hatte sich auch in der Frühen Neuzeit nichts geändert. Die große Innovation der Ostindien-Kompanien bestand gerade darin, das Abenteuerliche an diesem Fernhandel zu reduzieren, wenngleich es im vorindustriellen Zeitalter nicht gänzlich zu beseitigen war.

Unter diesen Leitgedanken wurden 1602 in den Niederlanden mehrere kleinere Handelsgesellschaften zur VOC zusammengeführt, die in den beiden folgenden Jahrhunderten vor allem im Malaiischen Archipel, auf Ceylon und dem indischen Subkontinent, aber auch im Persischen Golf, auf der Arabischen Halbinsel, auf Taiwan (Formosa), am Kap der Guten Hoffnung und in den Häfen

von Kanton und Nagasaki aktiv war. Erst 1799 wurde sie nach jahrelanger Krise endgültig zahlungsunfähig und musste aufgelöst werden.

Bereits seit 1600 bestand die britische EIC, die sich, als ihre niederländische Konkurrenz längst Geschichte war, kontinuierlich zur indischen Kolonialagentur weiterentwickelte, bis sie Mitte des 19. Jahrhunderts von staatlichen Verwaltungsstrukturen abgelöst wurde. Daneben war die EIC in ganz Südostasien und zunehmend in China aktiv.

Die beiden Großkompanien prägten das zeitgenössische wie das moderne Bild der ostindischen Kompanien, waren jedoch nicht die einzigen Vertreter ihrer Art. Den Dänen gelang die Festsetzung in Indien und vorübergehend in der malaiischen Inselwelt; die französische *Compagnie des Indes* war in Indien und Südostasien aktiv. Auch Schweden und Belgier waren bemüht, sich mit Hilfe der „institutionellen Innovation“ ein Stück vom großen Kuchen des Asienhandels zu sichern. Solche recht erfolgreichen Bestrebungen wie auch einige vergebliche Versuche veranschaulichen die hohe Attraktivität der Organisationsform „Ostindien-Kompanie“ in der Frühen Neuzeit. Mit ihr gewann der Globalisierungsprozess eine Qualität, die erstmals eine solche Bezeichnung überhaupt rechtfertigte. Die Verknüpfung von europäischen und asiatischen Märkten in einem bis dahin nicht bekannten

Ausmaße bedeutete einen Schub für die weltwirtschaftliche Entwicklung, wie er durch ältere Expansionsformen, sei es die spanische *Konquista* in Amerika oder der portugiesische *Estado da India* in Asien, noch nicht erreicht worden war.

Eine Darstellung, die der Geschichte des Phänomens in seiner ganzen Komplexität gerecht werden will, braucht die Frühphase der Globalisierung als wesentlichen Bezugspunkt, darf jedoch nicht auf der globalen Ebene stehen bleiben. Die Akteure dieses Buches bewegten sich ebenso in der asiatischen wie in der europäischen Welt. Entsprechend sind Kenntnisse der Wirtschaft, Gesellschaft und Kultur in den asiatischen Operationsgebieten ebenso unverzichtbar wie Informationen über die Bedingungen in den europäischen Herkunftsländern. Das folgende Kapitel geht daher auf die Welt des asiatischen Handels ein, ehe die Ostindien-Kompanien in einer systematischen Darstellung als spezifischer Unternehmenstypus vorgestellt werden. Da sie je nach Nation unterschiedliche Ausprägungen aufwiesen, folgt die Darstellung der wichtigsten Einzelkompanien – jeweils eingebettet in die asiatischen wie europäischen Rahmenbedingungen, unter denen sie agieren mussten und ihren Erfolg entfalten konnten. Nicht nur den runden Abschluss eines Überblicks, sondern einen zentralen Aspekt für die gesamthistorische

Einordnung stellen schließlich die Reaktionen in der asiatischen Welt dar.

Das Zeitalter der Globalisierung begann, so viel Einigkeit kann unter Historikern mittlerweile vorausgesetzt werden, spätestens in der Frühen Neuzeit. Verbindungen, die bereits seit der Antike oder dem Mittelalter bestanden, gewannen durch die Europäische Expansion eine neue Dynamik, wodurch die erste Phase der Globalisierung eingeläutet wurde.^[6] Geprägt wurde diese von den Ostindien-Kompanien, die so zu den ersten Agenten der Globalisierung wurden. In diesem Sinne zeigt auch der vorliegende Band ein doppeltes Gesicht: einerseits als Baustein der Globalisierungsgeschichte, andererseits als Beitrag zu einem nicht-eurozentrischem Geschichtsverständnis.

II. Der frühe Handel in Asien

Raum und Handel

Die Europäer trafen in Asien auf eine alte und komplexe Handelswelt, die weder geopolitisch noch wirtschaftsgeografisch eine Einheit bildete. Der Aktionsradius der Kompanien, der vom Persischen Golf bis nach Japan reichte, brachte sie mit den unterschiedlichsten Klimazonen, Verkehrswegen und Ansprechpartnern in Berührung. Auf der schier unendlichen Festlandmasse bestanden traditionsreiche Staatswesen wie das Kaiserreich China, das Reich der Moguln in Indien und das safawidische Persien. Mit dem auf Abschottung bedachten Japan hatte sich ein weiterer konsolidierter Nationalstaat etabliert. Daneben existierten zahlreiche kleinere Königtümer in Südostasien sowie Stadtstaaten an den Küsten, die als Handelsemporien für die Europäer von besonderer Bedeutung waren.

Zwischen all diesen Staaten bestand ein Geflecht aus Beziehungen und Abhängigkeiten, das von Neuankömmlingen nur schwer zu durchschauen war. Bevor die chinesische Ming-Dynastie im 15. Jahrhundert abermals zu einer Abschottungspolitik zurückkehrte, die nur noch wenigen Handelshäusern der Provinz Fukien Überseekontakte gestattete, hatte sie durch gewaltige Flottenexpeditionen erfolgreich die Vasallentreue

zahlreicher Herrscher bis hin nach Persien eingefordert, ohne außerhalb der eigenen Landesgrenzen eine dauerhafte Präsenz aufzubauen. In Indien herrschten die muslimischen Moguln nach dem Prinzip „divide et impera“ und standen wechselnden Allianzen hinduistischer Herrscher gegenüber. Auch in der malaiischen Inselwelt stiegen Staaten auf, deren Einflussbereiche mehr auf Vasallenverhltnissen als Gebietseroberungen beruhten. Srivijaya im 15. Jahrhundert und Majapahit im 16. Jahrhundert beherrschten so den Westen des maritimen Südostasien; Makassar und Ternate teilten sich im späten 16. und frühen 17. Jahrhundert dessen Osten.

Landwege nach Asien waren in Europa seit der Antike bekannt. Christliche Missionare ebenso wie italienische Kaufleute kamen während des europäischen Mittelalters bis nach China. Die wichtigste Verbindung war die Seidenstraße, deren Hauptroute das Reich der Mitte und Zentralasien mit der syrischen Mittelmeerküste verband. Der Weg war jedoch beschwerlich und teuer. Er führte durch unwegsames Gelände wie die extrem wasserarmen Wüsten Zentralasiens sowie durch zahlreiche Städte und Reiche, deren Machthaber nicht nur den Bestand wichtiger Märkte garantierten, sondern auch den stndigen Fluss ihrer Staatseinnahmen sicherten.

Der Wunsch, einen Weg zu den Märkten Asiens zu finden, der die hohen Transaktionskosten des Landweges

ebenso umging wie das faktische Marktmonopol der Venezianer im Mittelmeer, war eine der mächtigsten Triebfedern der Europäischen Expansion. Seit der Portugiese Vasco da Gama 1498 das indische Kalikut erreicht hatte, war der Seeweg nicht mehr nur theoretisch bekannt. Die Fahrt um Afrika öffnete zunächst den Portugiesen und ein Jahrhundert später den westeuropäischen Ostindien-Kompanien den Zugang zu den asiatischen Märkten; die traditionellen Karawanenwege verloren ihre Bedeutung.

Gerade für Seefahrer gliederte sich der Kontinent allein geografisch in mehrere Welten, die zwar untereinander in Beziehung standen, doch ihr jeweils eigenes Gepräge entwickelt hatten. Die Durchquerung des Indischen Ozeans eröffnete zunächst den Zugang zum Roten Meer, wo vor allem der Hafen von Mokka für europäische Handelsreisende interessant war, und zum Golf von Oman, an dem die Hafenstadt Maskat eine vergleichbare Rolle spielte. Auf der östlichen Seite des Arabischen Meeres lockte die Malabar-Küste mit ihren Handelszentren Goa, Kalikut oder Cochin sowie das Indus-Delta mit der Metropole Diu. Eine Umrundung des indischen Subkontinents führte an die Koromandel-Küste und zu den bengalischen Wirtschaftszentren. Ganz eigene maritime Räume bildeten das Südchinesische Meer und die Inselwelt des Malaiischen Archipels.

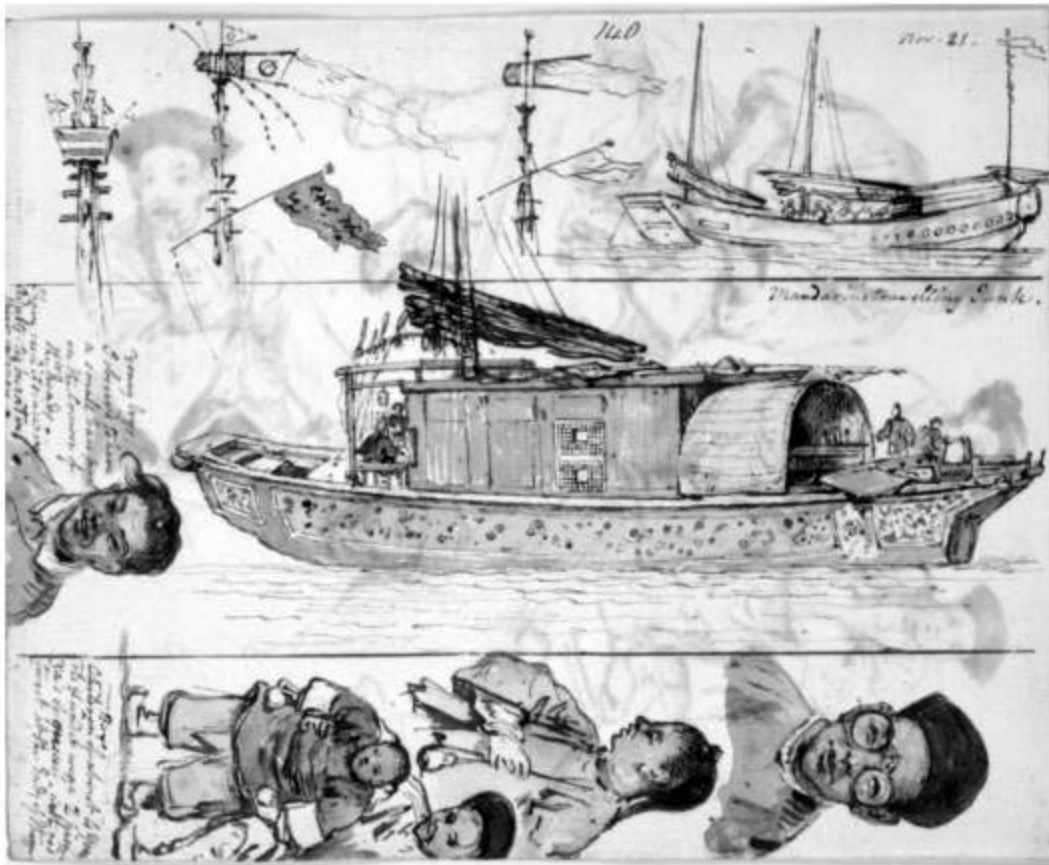
Häufig waren es nur enge Seestraßen, welche die verschiedenen maritimen Zonen Asiens miteinander verbanden. An solchen vielbefahrenen Meerengen hatten sich urbane Stapelplätze etabliert, denen es dort ein Leichtes war, den Schiffsverkehr zu kontrollieren und Profit aus ihm zu ziehen. An der Straße von Hormuz dominierte die gleichnamige Hafenstadt die lukrative Zufahrt zum Persischen Golf. Nach der englischen Eroberung 1622 übernahm Bandar Abbas diese Rolle. Andere prominente Beispiele waren Malakka an der Meerenge zwischen Sumatra und der Malaiischen Halbinsel sowie Banten an der Sunda-Straße zwischen Sumatra und Java, welche die wichtigsten Seerouten vom Indischen Ozean in die malaiischen und chinesischen Gewässer kontrollierten. Dabei blieb es nicht bei der Abschöpfung von Abgaben. Ähnlich den großen Stapelplätzen des vormodernen Europas etablierten sich hier bedeutende Handelszentren. Und auch die Europäer machten sich in den folgenden Jahrhunderten diese Standortvorteile zu Nutzen, wie das niederländische Batavia (gegründet 1619) und das britische Singapore (gegründet 1819) zeigen.

Neben den unverrückbaren Gegebenheiten des Kontinents, seiner Inseln und der Ozeane bestimmte ein weiteres Naturphänomen die Welt des asiatischen Handels: der Monsun. Im Frühjahr wehte er als Nordostmonsun von der indischen und als Nordwestmonsun von der

chinesischen Küste auf das Meer hinaus. Im Herbst bescherten der Südwestmonsun auf dem Indischen Ozean und der Südostmonsun auf dem Chinesischen Meer allen, die aus dem Westen kommend die Küsten entlang bis nach Japan segelten, günstige Fahrtbedingungen. Reisen, die Indien mit China verbanden, konnten nicht in einer Saison zurückgelegt werden; in den großen Häfen am Südende der Chinesischen See mussten Kapitäne oft monatelang auf den Wechsel der Windrichtung warten.

Insbesondere im Malaiischen Archipel, der wie keine andere Region auf maritime Verbindungen angewiesen war, bestimmte das Wechselspiel der Winde den Jahresrhythmus. Bis Ende März brachte der Monsun nicht nur die jährliche Regenzeit, sondern auch günstige Winde für die West-Ost-Passage durch den Archipel und die Meerengen, die ihn mit den großen Ozeanen verbanden. Mit Beginn des Sommers blies den Seefahrern der Ostmonsun entgegen, so dass viele von ihnen eine Wartezeit dem mühseligen Kreuzen gegen den Wind vorzogen. Bis Ende Dezember hatten sich die meisten Kapitäne in ihre Heimathäfen zurückgezogen, wo sie ihre Schiffe auf die nächste Saison vorbereiteten. Im Malaiischen Archipel beeinflussten zudem die zahlreichen Inseln die Windströmungen, so dass neben der West-Ost-Richtung auch die Süd-Nord-Richtung unter das Diktat der Jahreszeiten gezwungen wurde. Auf dem südostasiatischen

Festland hingegen bedeutete der jahreszeitliche Wechsel der Windrichtung einen Wechsel zwischen Land- und Seewinden. Der küstennahe Verkehr war damit erheblichen Einschränkungen unterworfen, wenn er auch nie ganz zum Erliegen kam.



Dschunke eines Mandarin. Aquarellierte Federzeichnung um 1793 von William Alexander.

Vor dem Hintergrund der geografischen Struktur des Kontinents und den Gegebenheiten des Monsuns, der gleichermaßen Verbindungen schuf wie Restriktionen auferlegte, hatten sich lange vor dem Eintreffen der Europäer verschiedene regionale Wirtschaftssysteme

herausgebildet. Janet Abu-Lughod beschreibt in ihrer Rekonstruktion des mittelalterlichen Weltsystems drei Zirkel, in die sich die Handelswelt Asiens gliederte. Der erste Zirkel verband den Persischen Golf, die Arabische Halbinsel und Ostafrika mit Indien. Der zweite Zirkel stellte die Verbindung zwischen dem indischen Subkontinent und dem südostasiatischen Festland her und umfasste dabei den westlichen Teil des Malaiischen Archipels. Der gesamte Archipel war schließlich Bestandteil des dritten Zirkels, der Südostasien und China in wirtschaftliche Beziehung zueinander setzte.^[7]

Fernand Braudel geht für das 15. Jahrhundert ebenfalls von drei traditionellen, sich überschneidenden Wirtschaftszonen in Asien aus. Hierzu zählt er einerseits den islamischen Bereich, der den Indischen Ozean, das Rote Meer und den Persischen Golf sowie den Wüstengürtel von Arabien bis China umfasst, und andererseits Indien, dessen Einflussbereich sich auf den ganzen Indik westlich und östlich von Kap Komorin erstreckte. Als dritte Wirtschaftszone führt er China an, das als Kontinentalmacht den Osten Asiens sowie als Seemacht die nördlichen Randbereiche des Pazifiks dominierte.^[8]

Bei allen Unterschieden in den Ansätzen sind sich Abu-Lughod und Braudel in der Grundstruktur einig. Weitgehend unbestritten sind die Eigenständigkeit und Bedeutung des asiatischen Handels, ebenso seine

räumliche Gliederung und die zugrunde liegende Vorrangstellung des Seeverkehrs. Beide Modelle veranschaulichen sowohl die arabische, indische sowie chinesische Dominanz in einzelnen Wirtschaftszonen als auch den überregional verbindenden Charakter dieser Räume. Insgesamt wurde der Kontinent mehrheitlich in eine umfassende räumliche Struktur einbezogen, die sich auch nach dem Eintreffen der Europäer zunächst gar nicht und später nur allmählich wandelte.

Allerdings verharret diese Sichtweise in der Vogelperspektive, indem sich die Aufmerksamkeit ganz auf Prozesse konzentriert, die weit entfernte Räume miteinander verknüpften. Nicht nur der vorindustrielle asiatische Handel wird häufig so gesehen, sondern auch die Geschichte der ostindischen Kompanien. Ein solcher Blick kann leicht verzerrend sein, da er Entwicklungen in kleinräumigen Zusammenhängen und somit vor Ort die spezifischen Bedingungen für und die konkreten Veränderungen durch die Kompanien außer Acht lässt. Es bedarf einer dritten räumlichen Dimension, die als vertikale Ergänzung des zweidimensionalen Zirkel-Konzeptes dienen kann und Entwicklungen oder Strukturen sichtbar macht, die ansonsten von den Ereignissen auf der globalen Ebene überdeckt würden.

Handel lässt sich nicht nur sinnvoll nach Organisationsformen differenzieren, sondern auch nach

Ebenen, die sich zunächst in der räumlichen Reichweite ihrer kommerziellen Akteure und der von ihnen bewegten Waren unterscheiden.^[9] Dadurch werden auf verschiedenen Ebenen verschieden große Räume in einen Handelszusammenhang eingebunden, wodurch die Ebenen auch unterschiedliche Funktionen hinsichtlich der einbezogenen Warenmärkte erhalten. Sie stehen keineswegs unverbunden nebeneinander, sondern sind an verschiedenen Punkten auf vielfältige Weise miteinander verknüpft und gewinnen gerade dadurch ihre Funktionalität. Solche Verbindungselemente, die den Austausch zwischen den Ebenen garantieren – seien es große Hafenstädte, Märkte in Wüstenmetropolen oder herrschaftliche Höfe –, sind für die Geschichte der Ostindien-Kompanien von besonderem Interesse.

Um die facettenreichen Erscheinungsformen des asiatischen Handels in der Frühen Neuzeit zu strukturieren, erweist sich ein Vier-Ebenen-Modell als sinnvoll. Die oberste Ebene, die Ebene des interkontinentalen Handels, war im 17. und 18. Jahrhundert vor allem die Domäne der Kompanien; in den Jahrhunderten zuvor hatten hier die Langstreckenkarawanen dominiert, wie sie auf der Seidenstraße verkehrten. Die zentrale Funktion dieser Ebene bestand in der Verbindung geografisch weit entfernter Wirtschaftsräume einer expandierenden

Weltwirtschaft. Auf der zweiten Ebene spielte sich der überregionale Handel ab. Kann man heute von einer Ebene der Weltmärkte ohne scharfe Grenzen zwischen erster und zweiter Ebene sprechen, galten für die Frühe Neuzeit noch andere Bedingungen. Die Europäer begegneten einer komplexen asiatischen Handelswelt mit eigenen Märkten, Akteuren, Organisationen und Strukturen, die von sich aus wenig mit Europa zu tun hatte, aber einen ganzen Kontinent verband. Sowohl die arabische Welt wie der indische Subkontinent, das chinesische Reich und das maritime Südostasien brachten Kaufleute hervor, die in verschiedenen Handelssektoren und auf vielfältigen Wegen den asiatischen Kontinent kommerziell integrierten. Diese Handelswelt wurde mit dem Erscheinen der Europäer zur See durch viele europäische Privatiers sowie vor allem durch die Beteiligung der Kompanien, die einen beträchtlichen Teil ihrer Einnahmen aus dem innerasiatischen Handel (*country trade*) bezogen, beträchtlich erweitert.

Die dritte Ebene, die Ebene des regionalen Handels, umfasste überschaubarere Räume und nahm eine Schanierfunktion zwischen den Ebenen des Fernhandels und des lokalen Markthandels ein. Auf dieser Ebene wurden Waren an zentralen Marktplätzen gesammelt und für den überregionalen Handel bereitgestellt. Ebenso trafen hier umgekehrt die Güter des Fernhandels ein, um

auf die einzelnen lokalen Märkte verteilt zu werden. Während sich hier eine unüberschaubare Vielzahl asiatischer Kaufleute mit den unterschiedlichsten Spezialisierungen tummelte, beteiligten sich die europäischen Kompanien nur selten unmittelbar an diesem Handel. Gleichwohl hatte er in seiner Zulieferfunktion entscheidende Bedeutung für ihre Geschichte. Ähnliches gilt für die vierte Ebene, die Ebene des lokalen Markthandels, begann doch der Weg der begehrten Luxuswaren häufig mit dem kleinen Einzelhändler vor Ort. Die konkreten Strukturen der Ebene alltäglicher Austauschbeziehungen und Versorgungsfunktionen, welche die unmittelbare Verbindung zu den Plätzen der Warenproduktion und des Konsums herstellte, blieb dem europäischen Einfluss lange Zeit weitgehend entzogen.

Die ostindischen Kompanien spielten auf mehreren Ebenen eine Rolle. Beschränkt man sich für den Augenblick auf die geografische Perspektive, bestand ihre eigentliche Aufgabe in der Verknüpfung asiatischer und europäischer Märkte und lag damit auf der ersten Ebene. Um diese Aufgabe erfüllen zu können, hatten sie sich jedoch intensiv mit den Akteuren und Gegebenheiten auf den Ebenen darunter auseinanderzusetzen. Die besten Ansatzpunkte hierfür bestanden an den Verbindungselementen zwischen den Ebenen, den zentralen Marktplätzen und bedeutenden Seehäfen.

Eine Geschichte der Ostindien-Kompanien als reine Institutionengeschichte würde die komplexen Verflechtungen, deren Auswirkungen ihre historische Gestalt maßgeblich prägten, zu gering schätzen. Im Folgenden werden die Kompanien deshalb vor allem als Teilnehmer asiatischer Märkte geschildert. Hierfür ist es notwendig, zunächst ein Bild der „Gegenseite“, der asiatischen Handelswelt dieser Epoche, zu skizzieren.

Die Waren Ostindiens

Zunächst empfiehlt sich ein Blick auf die Warenpalette, die auf den verschiedenen Ebenen umgeschlagen wurde und europäische Kaufleute nach Asien lockte. Die Ostindien-Kompanien entstanden erst, als bereits ein umfangreiches Wissen darüber vorlag, was einen Kaufmann im Osten erwartete. Trotz aller Geheimhaltungspolitik sorgte im 16. Jahrhundert vor allem die portugiesische Präsenz für grundlegende Kenntnisse. Aber bereits seit dem Mittelalter bestanden Kontakte von Kaufleuten nach Asien, die mehr als nur Mythen nach Europa brachten. Keine Informationsquelle war verbreiteter als das *Il Millione* des Venezianers Marco Polo, der 1271 mit Vater und Onkel nach China reiste, wo er 16 Jahre in Diensten Kublai Khans stand. Auch wenn gelegentlich angezweifelt wird, dass Polo tatsächlich so weit gekommen war und die von ihm beschriebenen Länder mit eigenen Augen gesehen hat, geben seine Informationen doch den Kenntnisstand seiner Zeit wieder. Über das chinesische Quanzhou (Zaitum oder Çaitun) weiß er zu berichten:

„Nach fünf Tagen erreicht man die edle und schöne Stadt Zaitum mit ihrem berühmten Seehafen, von dem aus sich die Waren der zahllosen Schiffe über die ganze Provinz Mangi verteilen. Der Pfeffer, der von Alexandria in alle Länder des Westens geht, macht nur ein Hundertstel dessen aus, der hier entladen wird. Es ist unmöglich, sich eine Vorstellung von der Zahl der

Kaufleute und der Menge der Güter in diesem Hafen zu machen, der als einer der größten und günstigsten der Welt gilt. Dem Großkhan verschafft er gewaltige Einnahmen, denn jeder Kaufmann muß zehn Prozent des Wertes seiner Waren an ihn abführen. Der Schiffseigner verlangt für Feinwaren 30 Prozent, für Pfeffer 44 Prozent, für Aloë, Sandelholz und andere Spezereien und Güter 40 Prozent, so daß die Abgaben der Kaufleute - Zoll und Fracht - sich zusammen auf die Hälfte ihrer Ladung belaufen; und trotzdem schlagen sie aus der ihnen verbleibenden Hälfte noch so große Gewinne, daß sie jederzeit mit anderen Waren wiederkommen.“¹⁰

Neben Schilderungen von Orten, die er selbst besucht haben will, bezog Marco Polo auch Berichte über weitere wichtige Handelsplätze in sein Werk ein, so auch über eine Insel namens Java, bei der es sich wahrscheinlich um Sumatra handelt:

„Die Insel ist sehr reich. Es gibt Pfeffer, Muskatnüsse, Spiecke, Galgant, Zibeben, Gewürznelken und viele andere köstliche Spezereien. Viele Schiffe steuern die Insel an und erzielen große Gewinne, weil Gold im Überfluß vorhanden ist. Der Großkhan unternahm wegen des langen und gefährlichen Seewegs keinen Versuch, sie zu unterwerfen. Die Kaufleute von Zaitum und aus der Provinz Mangi haben viel Gold von dort geholt und holen es noch heute, so wie man den größeren Teil der Gewürze, deren die Welt bedarf, von der Insel bezieht.“¹¹

Es ist nur verständlich, dass solch verlockende Aussichten das Interesse Europas weckten und die Fantasie anregten. Doch war dies eine spezifisch europäische Sicht, ein Blick auf die Highlights des asiatischen Handels, ohne dessen Rückgrat zu erkennen. Es dürfte kaum überraschen, dass die Luxusgüter, an denen Marco Polo

den Reichtum der damals größten chinesischen Hafenstadt verdeutlicht, nur einen Bruchteil des Güterverkehrs ausmachten, der den asiatischen Kontinent durchlief. Der Alltag des Warenhandels wurde von Massengütern geprägt, wobei Nahrungsmittel eine zentrale Rolle spielten, insbesondere der Reis. Dieser stellte ein besonders günstiges Handelsgut dar, weil er auch auf längeren Schiffsreisen nicht verdarb und seinen Geschmack beibehielt oder, wie manche sagten, sogar verbesserte. Da er drei grundlegend verschiedene Anbauarten erlaubt, konnte er sich spätestens seit dem 15. Jahrhundert fast überall in Asien als Grundnahrungsmittel durchsetzen. Die Intensivierung des Reisanbaus brachte eine große Vielfalt und einen spezialisierten Handel mit sich. Bis zu 3000 Sorten sollen es gewesen sein, die auf den Marktplätzen feilgeboten wurden und so manchen Basarhändler dazu veranlassten, sich ganz auf den Import und Verkauf möglichst vieler und hochwertiger Reisvarianten zu konzentrieren.