

I. EINLEITUNG

“... I called for a choice dinner and a bottle of prime claret to drink success to my new enterprise. At night I retired to my lodgings, and went to bed, but sleep was long a stranger to my eyes, and it was not until about the grey of the morning that I fell into a slumber, and dreamed that I had an audience of Montezuma, and was introduced to the virgins of the sun, that I returned from the mines of Potosí, in a ship laden with dollars.”¹

Kaufleute bildeten im Zuge der europäischen Expansion eine der wichtigsten Trägergruppen für wirtschaftliche, soziale und kulturelle Interaktion. Europäische, individuell agierende Händler waren die Hauptakteure des außereuropäischen Handels von 1500 bis 1800 (Emmer/Gaastra 1996: XV). Die *British merchants* drangen vor allem im Zuge der Industriellen Revolution bis in alle Winkel des Empire vor, wurden sesshaft und gründeten Gemeinschaften. Sie erweiterten außerdem die Grenzen des britischen Einflusses, indem sie auch in den spanischen und portugiesischen Überseekolonien kommerzielle Außenposten errichteten und das Aufeinandertreffen heterogener Kulturen förderten. Britische Handelshäuser entsandten Handelskorrespondenten nach Übersee, die zwischen den britischen Inseln und Afrika, Nordamerika, der Karibik sowie zunehmend auch Lateinamerika tätig waren. Vorbedingung für diese temporäre Migration der Kaufleute war die territoriale und wirtschaftliche Expansion Großbritanniens im Verlauf des 18. Jahrhunderts.

Die Karriere eines Kaufmannes in Großbritannien begann üblicherweise direkt nach dem Abschluss der *grammar school*. Meist ohne größere universitäre Ambitionen, oft sogar ohne eine theoretische Unterweisung als *apprentice* oder *clerk* folgte die Ausbildung durch die Aufnahme in ein privates Handelshaus, wo die Grundkenntnisse in Korrespondenz und Buchhaltung durch direkte Mitarbeit vermittelt wurden. Schon nach kurzer Zeit begab sich der Angestellte als junger *trader* und *shipper* in die Welt, um erst Jahre später daran denken zu können, sich in London niederzulassen, um dann von hier aus Handel mit der Region zu treiben, in der er einst seine Jugenderfahrungen gesammelt hatte (Earle 1989: 85-89). Die Aussicht auf die Erschließung neuer Märkte und die sich daraus ergebenden Profite waren die Motivation für solch ein Unterfangen. Die Erfolgchancen waren häufig ungewiss. Von den Ländern, in die die Überseekaufleute Geschäftsreisen unternahmen, hatten sie oft nur überaus vage Vorstellungen.² Häufig folgten sie Gerüchten und Informationen von anderen Übersee-handlern und Seefahrern, die ihrerseits von profitablen Märkten berichtet hatten.

In den Jahrzehnten nach dem Ende des Siebenjährigen Krieges 1762 bis zur Entstehung unabhängiger Staaten in Hispanoamerika im Verlauf der Zwanziger Jahre des 19. Jahrhunderts schlugen vor allem Kaufleute die Brücke zwischen der britischen Weltmacht und den spanischen Kolonien. Damit schufen sie die Grundlagen für das dortige wirtschaftliche Engagement Großbritanniens. Vor allem in den Hafenstädten der Karibik und des Cono Sur etablierten sich ausländische Handelshäuser und legten damit den Grundstein für das Entstehen von nicht-spanischen Gemeinden.³ Platt (1972: 39) hat zwar zurecht darauf

¹ Aus den Erinnerungen des Kaufmannes Samuel Haigh (1829: X).

² Zur Literatur britischer Reisender in Lateinamerika s. Naylor (1969). Reiseberichte zu Havanna s. Sánchez Robert (2001).

³ In Buenos Aires stieg die Zahl der Ausländer zwischen 1810 und 1824 von 120 auf 3.000, und auch in Valparaiso lebten 1825 ungefähr 3.000 (Platt 1972: 39-40). Zur Anzahl britischer Handelshäuser in den wichtigsten Städten Lateinamerikas zu dieser Zeit vgl. Böttcher (1996: 196-97).

hingewiesen, dass die Wichtigkeit lateinamerikanischer Märkte für Großbritannien nicht überschätzt werden darf. Aber ebenso muss betont werden, dass britische Exportwaren zu Beginn des 19. Jahrhunderts infolge der Kontinentalsperre und besonders nach der napoleonischen Invasion auf der Iberischen Halbinsel vor allem in Brasilien, am Río de la Plata und in der Karibik Absatz fanden (Platt 1972: 28). In den Jahren 1807 bis 1812 lag der gesamte Anteil der genannten Regionen am britischen Exporthandel bei fast 20%, zwanzig Jahre zuvor waren es nur 0,4% gewesen (Crouzet 1980: 70).⁴

Wichtiger als die Frage des Handelsvolumens erscheint es aber, Erklärungen für den Erfolg vieler britischer Kaufleute bei ihrem Eindringen in das spanische Kolonialreich zu liefern. Denkbare Antworten umfassen zum einen den massiven Schub in der Entwicklung industrieller Technologie, die auch zunehmend von kleineren Familienbetrieben genutzt werden konnte (Cookson 1997: 2), und zum anderen ein sich schnell verbreitendes privates Finanzsystem, das es diesen Unternehmen erlaubte, Kredite aufzunehmen (Kent 1994: 59-60). Bereits im ausgehenden 18. Jahrhundert waren in Großbritannien verschiedene Arten des bargeldlosen Verkehrs wie *mortgages*, *bonds* und *bills of exchange* so weit verbreitet wie nirgends sonst in Europa (Price 1989: 273, 281-84).⁵ Außerdem mussten die Kaufleute, die den Produzenten in England und den Verbraucher in Hispanoamerika verbanden, ihre spanische Konkurrenz wenig fürchten, da diese über eine vergleichsweise schwache Infrastruktur verfügten und meist am Monopolhandel festhielten. Wenn der Erfolg der *British merchants* darin lag, dass sie in der Übergangszeit von Merkantilismus zum Liberalismus und Kapitalismus einen neuen Typus von Kaufmann verkörperten, stellt sich die zentrale Frage nach einer Definition dieser Kaufleute.

Der britische Überseekaufmann im 18. Jahrhundert war in erster Linie ein Pragmatiker, der wirtschaftlichen Fortschritt und nationale Sicherheit in globalem Handel und militärischer Stärke sah. Um erfolgreich zu sein, musste er Weltbürgertum⁶ mit kaufmännischer Geschicklichkeit und Variationsbreite verbinden. Er war ein Pionier im Anfangsstadium von Industrialisierung und globalem Handel. Diese Vielfalt der Tätigkeit ließ Braudel (1986: 143) die Frage stellen, wie die Handelsverbindungen eines Kaufmanns entstanden, wie er diese Verbindungen organisierte und wie dadurch zusammenhängende Absatzmärkte entstanden. Die zunehmende Diversifizierung kaufmännischer Betätigung im Verlauf der Frühen Neuzeit erfordert es aber auch, eine Differenzierung dieses Berufsbildes vorzunehmen. Verschiedene Begriffe tauchen in der zeitgenössischen Literatur zur Bezeichnung von Überseekaufleuten auf. Es gab *merchant adventurers*,⁷ *independent traders*, *wholesale traders*, *general merchants*, *commission agents*, *import merchants*, *export merchants* und *slave traders*. In Spanien und seinen Kolonien treffen wir auf *comerciantes*, *mercaderes*, *cargadores* und *comisionistas*. Den lokalen Kleinhandel bestritten *buhoneros*, *tenderos* und *vendedores ambulantes*.

⁴ Der Anteil Lateinamerikas ging in den Jahren 1850 bis 1873 wieder auf 9,1% zurück (Crouzet 1980: 74).

⁵ Emmer und Gaastra (1996: XXV) gehen sogar soweit, in diesen Veränderungen der Infrastruktur und Organisation des frühen Kapitalismus die Hauptfolge der europäischen Expansion zu sehen. Denn die Expansion führte zur Gründung großer Handelsgesellschaften, was wiederum die privaten Kaufleute nach neuen Wegen der Kapitalbeschaffung suchen ließ.

⁶ Chapman (1992: 12) spricht von einer "cosmopolitan bourgeoisie".

⁷ Der Begriff des "adventurer" wird im Zusammenhang mit dem englischen Handel erstmals im Jahre 1550 erwähnt; 1660 rief Charles II. die erste Sklavenhandelsgesellschaft in England mit dem Namen *Company of Royal Adventurers Trading to Africa* ins Leben (Richardson 1998: 444).

Die Abhandlung von R. Campbell über den Idealtyp des Londoner Kaufmanns in der Mitte des 18. Jahrhunderts gibt eine umfassende Beschreibung:

A Merchant ought to be an extensive Genius and his Education genteel; he must understand not only Goods and Merchandize in general, and be a Judge of every particular Commodity he deals in, but must know Mankind and be acquainted with the different Manners and Customs of all the Trading Nations; he must know their different Products, the Properties of their Staple Commodities, their Taste in the several Sorts of Goods they want, their principal Marts and Markets, the Season proper for buying and selling, the Character and Humour of their Traders, their Coins, Weights, and Measures, their particular Manner of keeping Accompts, the Course of their Exchange, & the Duties chargeable at their several Ports, their Methods of Entry and Clearance; their peculiar mercantile Customs and Usages, relating either to Payments, or Buying or Selling; The common Arts, Tricks and Frauds, put in practise by the Dealers: In a word, he must be as well acquainted with the Manners And Customs of all the Nations, he trades with as his own; all which requires an extensive Genius and great Experience. As to his Education he must understand his Mother Tongue perfectly, write it grammatically and with Judgement; he must learn all the Trading Languages [...] and he must understand Geography and some Navigation must write a fair legible Hand, and ought to be a complete Master of Figures and Accompts.⁸

Wie aber kann die moderne Forschung die Tätigkeit und Funktion der britischen Kaufleute im Überseehandel im 18. und 19. Jahrhundert definieren? Als erste Annäherung an eine Typologie der britischen Kaufleute in Hispanoamerika am Vorabend der Unabhängigkeit soll der von Chandler (1995: 15) geprägte Begriff *grand distributor* dienen. Dieser Kaufmannstypus im- und exportierte, trieb Einzel- und Großhandel, besaß Schiffe, tätigte als *merchant banker* Kreditgeschäfte und schloss Versicherungen ab. Besonders zu Kriegszeiten waren Kaufleute als Versorger der Armee gefragt (Chapman 1992: 54). Erst nach 1830 wurden diese verschiedenen Tätigkeiten zunehmend von spezialisierten Unternehmen übernommen, und der Kaufmann konzentrierte sich auf eine Funktion und bestimmte Waren, sei es zum Beispiel als Einzelhändler für Textilien oder als Im- oder Exporteur von Baumwolle. Allerdings konnte die multifunktionelle Tätigkeit eines Einzelkaufmannes auch von einer später gegründeten Firma übernommen werden (Payne 1988: 12).

Seit dem Spätmittelalter bis weit ins 19. Jahrhundert hatten sich traditionelle Handels- und Transaktionspraktiken wenig verändert (Chandler 1995: 16). Die Personengesellschaft auf familiärer oder freundschaftlicher Grundlage blieb die verbreitetste Geschäftsform. Bei den hier untersuchten Kaufleuten im 18. und frühen 19. Jahrhundert handelte es sich um Unternehmer, die sich als Großhändler (*wholesale traders*) im Überseehandel engagierten (Chapman 1992: 3). Dabei konnte der Kaufmann sowohl unabhängig (*independent trader*) und auf eigene Rechnung (*on own account*) oder als Kommissionär (*commission agent*) tätig sein. Häufig überschritten sich diese Aktivitäten. Ein Kaufmann ohne Startkapital, der seine Karriere in Übersee begründen wollte, begann seine Arbeit meist im Bereich des *commission merchandising*, d. h. er arbeitete als Handelsagent auf Kommissionsbasis. Im Falle einer erfolgreichen Karriere konnte er in den Besitz eigener Schiffe gelangen, Sklaven- und Warenhandel zugleich treiben und auf ein weitverzweigtes Netzwerk zurückgreifen.⁹ Er

⁸ R. Campbell (1747): *The London Tradesman*. London (zitiert bei Chapman 1992: 25). Daniel Defoes *The Complete English Tradesman* erschien erst 1890 (Hancock 1995: 281).

⁹ Diese Tätigkeit beschreibt anschaulich der schottische Überseehändler Richard Oswald: "... by buying goods and merchandizes such as iron guns, british spirits, cotton goods, (...) and sending the same in his own ships and vessels to Africa where the same have been bartered for slaves which have been carried to the West Indies and the produce [of slave sales] remitted to him in bills of exchange. And also by importing sugar and rum from the West Indies and selling the same upon commission and by purchasing and sending to the West Indies diverse goods and merchandizes also on commission" (zitiert bei Hancock 1995: 124-125).