

„Ich thun euch zu wissen inngheheim das ich des willens pin nach India zu faren.....“

Vor 500 Jahre begannen
die deutsch-indischen Handelsbeziehungen

Von Michael Mann

Seit einigen Jahren rückt Indien zunehmend in den Mittelpunkt deutscher Handels- und Wirtschaftsinteressen in Asien. Nicht nur als Konkurrent auf dem IT-Sektor, sondern auch als Kooperationspartner bei zahlreichen Joint-Venture Unternehmen oder als Land mit gut qualifizierten und zugleich billigen Arbeitskräften ist Indien mittlerweile höchst attraktiv geworden. Neben China, wohin nach wie vor die größten deutschen Kapitalströme in Asien fließen, wird jetzt auch in Indien in wachsendem Umfang investiert.

Umfasste der deutsch-indische Handel 2003 noch knapp 3,8 Milliarden Euro, so wurde im vergangenen Jahr die Schallmauer von fünf Milliarden Euro durchbrochen. Damit nimmt die Bundesrepublik hinter den USA und Großbritannien, der VR China und Belgien den fünften Rang bei den bilateralen Handelsbeziehungen ein. Aus deutscher Warte gesehen ist die Handelsbilanz nach einigen Jahren wieder positiv. Das ist dem Export von Maschinen und Anlagen zu verdanken, der allein im Jahr 2005 um fast 50 Prozent zulegte.

Nach Angaben nicht-indischer Unternehmen wird die Republik Indien in den nächsten Jahren für ausländische Kapitalinvestoren und Firmenniederlassungen weiter an Attraktivität gewinnen. Progno-

sen des gegenwärtigen Finanzministers P. Chidamparam gehen bis 2015 von wirtschaftlichen Zuwachsraten von jährlich mehr als sieben Prozent aus. Experten rechnen gar damit, dass Indien in den nächsten 30 Jahren zur drittgrößten Volkswirtschaft hinter den USA und der VR China aufsteigen wird. Anlass genug für die deutsche Wirtschaft, ihre Handelsbeziehungen mit Indien weiter auszubauen und zu intensivieren.

Die Anfänge dieser „bilateralen“ Handelsbeziehungen reichen bis zum Beginn des 16. Jahrhunderts zurück. Bis dahin besteht der Handel nur indirekt über den so genannten Levantehandel. Daran sind vor allem die süddeutschen Handelshäuser der Fugger und Welser beteiligt. Hinderlich erweist sich, dass der Handel von

Ägypten (bis 1517) kontrolliert und von Venedig dominiert wird. Von einem unabhängigen Seeweg und direkten Handelsbeziehungen mit Indien verspricht man sich in Europa größere Profitmargen. Aus diesem Grund haben sich Schiffe aus den deutschen Küstenstädten das gesamte 15. Jahrhundert hindurch an der iberischen Erkundung des Seeweges entlang der afrikanischen Küste nach Indien beteiligt.

Vasco da Gama gelingt es schließlich 1498, im Namen der portugiesischen Krone den Indischen Ozean Dank eines südindischen Lotsen zu überqueren und Cochin an der Westküste Indiens anzulaufen. Binnen weniger Jahre werden intensive Handelsbeziehungen zwischen Europa und Indien über den neuen See-

weg aufgebaut. Die portugiesische Krone bittet befreundete Mächte und Handelshäuser, sich an der Erschließung des indischen Marktes zu beteiligen. Portugal fehlt es an Handelsgütern, die sich gegen die begehrten Gewürze eintauschen lassen. Edel- und Halbedelmetalle sind in Indien seit alters gern gesehene Waren, speziell Kupfer und Silber. Beides gibt es reichlich in Deutschland. Und so finden wir bereits auf der zweiten Fahrt Vasco da Gamas nach Indien im Jahr 1502 Jörg Herwart als Handelsvertreter der Fugger an Bord eines der Schiffe.

Im Jahr 1504 gründen die Fugger eine Handelsniederlassung in Lissabon, um so organisiert in den portugiesischen Indienhandel einzusteigen. Das gelingt recht schnell. Schon 1504 schließen sich die prominentesten deutschen Handelshäuser aus Augsburg und Nürnberg, wie die Fugger, die Welser, die Paumgartner, die Gossebrots und die Imhoffs mit den Portugiesen zu einem ersten Handelskonsortium zusammen. An dem sind die deutschen Handelshäuser mit 55 Prozent Kapital beteiligt. Ulrich Imhoff, Balthasar Sprenger und Johann Jacob Meyer verlassen mit der siebten Indienflotte von zwanzig Schiffen unter dem Befehl des portugiesischen Vizekönigs Francisco de Almeida am 26. März 1505 Lissabon. Am 2. November desselben Jahres erreichen sie Cochín.

Die deutschen Kaufleute dürfen zunächst nach Belieben Handel treiben. Erst ab 1507 müssen alle Ausländer ihr Geld und ihre Waren über offizielle Faktoreien abwickeln. Vollbeladen treten am 6. Januar 1506 fünf Schiffe die Heimreise nach Europa an, wo sie am 22. Mai eintreffen. Damit ist die erste Handelsfahrt nach Indien, an denen deutsche Handelshäuser maßgeblich beteiligt sind und von denen sie überwiegend ausgerüstet worden war, zu einem erfolgreichen Abschluss gebracht worden. Balthasar Sprenger kehrt mit einem zweiten Schiffs-konvoi erst im November des Jahres zurück. Im verdanken wir den bald weit-hin bekannten Reisebericht „Merfahrt“, der erste seiner Art nach Indien.

Mit Beginn der 1520er Jahre entsenden die Nürnberger Handelshäuser über ihre Niederlassungen in Lissabon Agenten in die portugiesischen Stützpunkte und Faktoreien an der indischen Westküste.

Die Augsburger Fugger und Imhoff, zusammen mit anderen deutschen und spanischen Handelshäusern, beginnen ab 1518 eigene Handelsflotten auszurüsten. Unter den Kaufleuten ist Jörg Pock, der aus Lissabon seine Firma in Nürnberg bald wissen lässt, er sei nun Willens nach Indien zu fahren. Inzwischen zeigen auch die alten norddeutschen Hansestädte Interesse am lukrativen Indienhandel und schließen sich den süddeutschen Handelshäusern an. Die Kooperation lohnt sich. Statt in Antwerpen oder Lissabon Schiffe zu mieten und Mannschaften anzuheuern, werden in Lübeck und Danzig sieben Schiffe gekauft und ausgerüstet. Sie fahren schließlich 1525 nach Indien ab – wegen Schiffbruchs kehrt indes keines nach Europa zurück.

Im Verlauf der nächsten Jahrzehnte beteiligen sich immer wieder deutsche Handelshäuser an Indienfahrten. Jörg Imhoff schließt 1526 mit der Augsburger Gesellschaft Herwart einen Vertrag zur Lieferung von Edelsteinen, die er in den kommenden acht Jahren aus Indien beschaffen will. Zunächst tätigt er in Goa und Cochín diverse Geschäfte mit Diamanthändlern, um sich dann in Vijayanagara, der mächtigen Haupt- und Handelsstadt in Südindien als Edelsteinhändler niederzulassen. Nach 1535 reißt der Briefkontakt aufgrund innenpolitischer Wirren ab. Zusehends verarmt Imhoff und stirbt schließlich 1540 an der in Vijayanagara grassierenden Ruhr.

Neben Edelsteinen bilden Gewürze wie Kardamom, Muskat und Zimt das Rückgrat des europäischen Indienhandels. An erster Stelle steht jedoch der Pfeffer, der meist von der südindischen Malabar-Küste stammt, wo er in bester Qualität angebaut und geerntet wird – bis heute. Mit Pfeffer ließ sich bei Profitraten von mehreren Hundert Prozent derart viel Geld verdienen, dass sich wegen ihres übereifrigen Handelsgewarens und offener Schaustellung der privilegierten Position in den Städten Süddeutschlands die Indien-Kaufleute des 16. Jahrhundert schnell den sinnfälligen Namen „Pfeffersack“ einhandelten.

Die größten Handelshäuser im Indienhandel, die Welser und Fugger, schließen mit dem spanischen König Philipp II. (der seit 1580 als Filipe I. auch König von Portugal ist) 1585 den so genannten Asien-

kontrakt, der ihnen den Pfefferhandel im Indischen Ozean sichert. Im darauf folgenden Jahr wird das bis dahin größte Handelsunternehmen der Welt gegründet. Es basiert auf dem Fugger-Welserschen Gewürzvertrag. Beide Handelshäuser verpflichten sich, jährlich fast 1.600 Tonnen Pfeffer nach Lissabon zu importieren, bei staatlich garantierten, festen Abnahmepreisen. Doch die meisten der insgesamt zwanzig Schiffe der ersten Flotte sind in einem derart schlechten Zustand, dass Reparaturen und Ausfälle die Fahrt behindern. Obendrein können die deutschen Händler nicht die vereinbarten Pfeffermengen einkaufen.

Jedoch nicht rückläufiger Handel und unzureichende Transportmittel sind der Hintergrund für den Zusammenbruch des deutsch-portugiesischen Indienhandels. Es ist die englische Freibeuterei unter Francis Drake. Allein 1589, d.h. ein Jahr nach dem Sieg über die spanische „Armada“, schleppt er 60 deutsche Schiffe in englische Häfen oder versenkt sie auf hoher See. Es ist dieser immense Verlust an Schiffskapazität und Handelsgütern, der das Interesse der deutschen Handelshäuser an weiteren Indienfahrten schnell schwinden lässt. Im Herbst 1593 wird schließlich der Fugger-Welsersche Handelskontrakt gekündigt und daraufhin die deutschen Handelskontore in Indien, darunter in so bedeutenden Handelsstädten wie Goa, Cochín, Calicut, Mangalore und Cannanore, geschlossen.

Waren die deutschen Indienfahrten bislang Einzelunternehmen mit anschließender Gewinnaufteilung, verdrängen nach ihrer Gründung in den ersten Jahren des 17. Jahrhunderts die modernen Kapitalgesellschaften der englischen *East India Company* und der holländischen *Vereinigten Oostindischen Compagnie* (VOC) den Kronhandel der Portugiesen. Kapital bringen beide Handelsgesellschaften auf den europäischen Finanzmärkten auf, neben Amsterdam und London vor allem in Frankfurt. Während die Aktienbesitzer meist Engländer bzw. Holländer sind, setzten sich die Mannschaften auf den Schiffen und das leitende Personal in Übersee aus den Bewohnern nordeuropäischer Landschaften zusammen. Nur über die Ostindiengesellschaften betreiben Deutsche als Einzelpersonen noch Handel in Indien, so dass von deutsch-indischen

Handelsbeziehungen nur begrenzt die Rede sein kann.

In seinem *Oost-Indise Spiegel* schreibt der Schiffschirurg Nicolaas de Graaf (1617-1701) am Ende des 17. Jahrhunderts, die holländische Handelsgesellschaft sei in Ostindien (damit ist in erster Linie der indonesische Archipel gemeint) ein Refugium für Skandinavier, Dänen, und hauptsächlich Deutsche, darunter „allerhand Muffel, Trottel, Flegel, Hollandgänger und andere grüne Kaschuben, denen das Gras noch zwischen den Zähnen steckt.“ Bald sind 40 Prozent der Matrosen und 60 Prozent der Soldaten „ausländischer Herkunft“; letztere stammen oft aus Hessen und aus der Pfalz. An Handel sind diese Menschen weniger interessiert, wohl aber daran, ein Auskommen zu finden außerhalb des vom Dreißigjährigen Krieg verwüsteten Mitteleuropa. Das gilt freilich auch für manch einen Sprössling aus alteingesessenen und wohlhabenden Kaufmannsfamilien.

So für die Familie des Nürnberger Leonhard Wurffbain. Sein Sohn Johann Sig(is)mund kommt 1613 zur Welt. Nach abgeschlossener Kaufmannslehre in Holland, wohin ihn der Vater wegen der Kriegswirren geschickt hatte, heuert Sigmund 1632 bei der *Oostindischen Compagnie* an. Zunächst als einfacher Soldat; Dienstzeit fünf Jahre, inklusive Verpflegung und Schiffspassagen. Am Ende der Vertragszeit auf den Gewürzinseln Ambon und Banda ist er zum Kaufmannsassistenten aufgestiegen. Im Anschluss daran erhält Wurffbain einen Vertrag für weitere vier Jahre als Unterkaufmann in Surat, dem bedeutenden Hafen der Moguln an der indischen Westküste. Hier betätigt er sich als Edelsteinhändler und kehrt 1646 reich beladen wieder nach Nürnberg zurück.

Hier steigt Wurffbain erfolgreich ins Edelsteingeschäft ein. Als er seinen Reichtum unverhohlen zur Schau stellt, was ein Nürnberger Gesetz von 1618 untersagte, erhält er im Jahr 1649 eine Abmahnung vom Rat der Stadt. Sigmund Wurffbain protestiert jedoch gegen die öffentliche Schelte, schließlich sei er der Sohn des verdienten Bürgers Leonhard Wurffbain, habe selbst bedeutende Verbindungen nach Indien hergestellt und hätte auch in Holland bleiben können, wo er mit solchen Verordnungen nicht belästigt

worden wäre. Kein Wort fällt mehr in der Angelegenheit, und ein Jahr später ist Wurffbain selbst Mitglied des Rates.

Auf den Schifffahrtslisten der englischen, holländischen und dänischen sowie der kaiserlichen Ostindiengesellschaft, die erst 1713 in Oostende ihre Kontore einrichtet, tauchen immer wieder Namen deutscher Händler und Kaufleute auf. Wenig ist über ihre Aktivitäten und Erfolge in Indien bekannt. Vom pfälzischen Ministerialensohn Franz Wrede wissen wir, dass er Ende des 18. Jahrhunderts vermutlich mit der VOC nach Indien einschiffte. In Cochin tritt er bald als Ratsherr, Kaufmann und Gerichtspräsident in Erscheinung. Ihm verdanken wir auch die erste forstwissenschaftliche Abhandlung zur nachhaltigen Bewirtschaftung der Wälder an der Malabar-Küste.

Er begründet damit die Reihe bekannter deutscher Forstwissenschaftler, die in Indien tätig werden. Darunter der Bonner Botaniker Dietrich Brandis, der in der Mitte des 19. Jahrhunderts die erste forstwissenschaftliche Gesetzgebung für Britisch-Indien ausarbeitet. Überhaupt sind die Deutschen im 19. Jahrhundert eher wissenschaftlich-kulturell als wirtschaftlich an Indien interessiert. Vor allem die indologischen Sprachwissenschaften etablieren ihren weltweit hervorragenden Ruf, den sie bis heute nahezu unangefochten halten. Und die Romantiker von Goethe über Heine bis hin zum späten Hesse besingen Indien in den höchsten Tönen.

Erst die einsetzende Industrialisierung in Indien, von den Briten auf den Textilsektor beschränkt, verschafft deutschen Firmen wieder die Möglichkeit zu direkten Handelsbeziehungen. Seit der Mitte des 19. Jahrhunderts wird das Eisenbahnnetz zügig ausgebaut. Alle Materialien, angefangen von den Schienen bis hin zu Waggons und Lokomotiven werden aus Europa eingeführt – hauptsächlich aus England. Doch können deutsche Lokomotiven, neben belgischen, wegen besserer Qualität und günstigeren Preisen schnell die britischen Modelle verdrängen. Nachdem bis Ende des Jahrhunderts etwa 700 Lokomotiven hauptsächlich von Borsig geliefert worden waren, schreitet die britische Regierung ein, erhebt Schutzzölle und bereitet der unliebsamen Handelskonkurrenz ein rasches Ende.

Auf einem zweiten Feld, dem Handel mit gegerbten Tierhäuten und Lederprodukten, können sich deutsche Firmen in Kalkutta dauerhaft etablieren. Zu Beginn des 20. Jahrhunderts exportieren deutsche Firmen nahezu 60 Prozent aller gegerbten Häute aus der kolonialen Handelsmetropole. Auch hier versucht die britische Regierung einzuschreiten und protektionistische Maßnahmen zu ergreifen. Nicht jedoch, um die deutschen Firmen vom Markt zu drängen, sondern um das Leder für die Schuh- und Sattel-Industrie der britisch-indischen Armee sicherzustellen.

Eine Steuer von 15 Prozent auf den Lederexport und zehn Prozent Rabatt auf Reexporte innerhalb des Britischen Empires lässt das Interesse deutscher Firmen nach 1920 schwinden. Allerdings scheinen sie sich in den nächsten Jahren auf qualitativ hoch stehendes Leder konzentriert zu haben, denn deutsche Firmen ziehen sich nicht vom indischen Markt zurück. Abgesehen davon steigt die Zahl der indischen Lederfabriken, die anfangs mit deutschen Partnern Unterverträge geschlossen hatten und die nun auf eigenen Füßen stehen. Bis heute gibt es bekanntlich gerade in der Leder verarbeitenden Industrie enge Kooperationen zwischen Indien und Deutschland. Schuhfabrikant Deichmann bezieht aus Indien den Großteil der Zulieferungen für die Kollektion des gleichnamigen Schuhhaus.

Das zeugt nicht nur davon, dass Indien stets ein geschätztes Partnerland war, sondern belegt auch, dass in Indien Qualitätsarbeit geleistet wird, die westlichen Standards mehr als nur gerecht wird. Dies gilt neben den klassischen Wirtschaftssektoren der Textilproduktion und der Lederverarbeitung nun auch für die Software-Industrie, die pharmazeutische und die chemische Industrie. Auch die Kooperation in den Bereichen der Elektroindustrie und der Automobilindustrie hat sich bislang sehr bewährt. Deren vielfältige Erfahrungen sollten mit politischer Unterstützung zum weiteren Ausbau der Handels- und Wirtschaftsbeziehungen genutzt werden, damit auch deutsche Unternehmen ihre Chance auf diesem noch relativ unerschlossenen Markt wahrnehmen können. D