

Michael Mann

Die East India Company, 1600–1765

Kurseinheit 2:
Ein Unternehmen etabliert sich
in Europa und Asien (1660–1698)

Fakultät für
**Kultur- und
Sozialwissen-
schaften**

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung und des Nachdrucks, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (Druck, Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung der FernUniversität reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Wir weisen darauf hin, dass die vorgenannten Verwertungsalternativen je nach Ausgestaltung der Nutzungsbedingungen bereits durch Einstellen in Cloud-Systeme verwirklicht sein können. Die FernUniversität bedient sich im Falle der Kenntnis von Urheberrechtsverletzungen sowohl zivil- als auch strafrechtlicher Instrumente, um ihre Rechte geltend zu machen.

Der Inhalt dieses Studienbriefs wird gedruckt auf Recyclingpapier (80 g/m², weiß), hergestellt aus 100 % Altpapier.

Inhaltsverzeichnis

<i>Abbildungsverzeichnis</i>	4
I. Einleitung	5
II. Der Durchbruch	7
1. Die <i>Navigation Acts</i> von 1651 und 1660/63	7
2. Die neue <i>charta</i> von 1657 und 1660	12
3. Strukturwandel und Handelsexpansion	19
4. Von der Faktorei zum Fort	32
III. Zwei Kompanien - ein Handel	41
1. Von der "Assada Company" zur "New Company"	41
2. Konkurrenz belebt das Geschäft	52

Abbildungsverzeichnis

<i>Textilverarbeitungszentren in Indien 1600-1750</i>	24
<i>The Marathas in 1680</i>	34
<i>Oberkleid aus indischer bedruckter Baumwolle, Vorder- und Rückseite</i>	53
<i>Die Erdbeerverkäuferin</i>	54

I. Einleitung

Nach den anfänglichen Erfolgen der EIC stellten sich in den 1630er Jahren die ersten organisatorischen und vor allem finanziellen Schwierigkeiten ein. Ein weiteres Problem war die unzureichende Privilegierung der Company, zumal im Vergleich mit der VOC. Diese Fragen bedurften der Lösung, wenn die EIC als im Grunde profitables Unternehmen nicht der Liquidierung anheim fallen sollte. In der Mitte des 17. Jahrhunderts spitzte sich die Situation dramatisch zu. Im Zuge der *Revolution* (1649-53) und der anschließenden *Restoration* (nach 1660) kam es zu den ersten staatlichen Reformen für die EIC. Die neugeschaffene Navy spielte in diesem Zusammenhang eine bedeutsame Rolle. Zunächst zur Absicherung der Revolution geschaffen, bot sie die Chance für England, gegen den Handelsrivalen Holland aufzutreten. Die *Navigation Acts* waren geradezu eine Herausforderung an die Niederlande. Die Provokation führte zur beabsichtigten militärischen Eskalation. Englands außenpolitisches Ansehen im europäischen Mächtekonkordat stieg erheblich durch die drei englisch-holländischen Seekriege. England hatte sich die diplomatische Grundlage für eine erfolgreiche globale Handelsexpansion geschaffen. Die neuen *chartas* für die EIC unter Cromwell (1657) und durch Charles II. (1660) setzten die neue Machtposition handelspolitisch um. Die EIC erhielt umfassendere Privilegien, die bis zum Ende des Jahrhunderts weiter ausgebaut wurden. Das versetzte die EIC in die Lage, im asiatischen Handelsraum nun aggressiver aufzutreten zu können. Erfolgreich bot sie der VOC die Stirn und wagte 1689 sogar einen Krieg gegen das Mughal-Reich.

Der Textilhandel der EIC mit Indien bildete den finanziellen Rückhalt für diese neue Politik. Von der VOC nicht entsprechend beachtet, wurde der Handel der EIC mit indischen Stoffen in der zweiten Hälfte des 17. und ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts zur ökonomischen Basis der EIC und letztlich zu deren Sieg über die VOC im Kampf um den Asienhandel. Die Holländer, die sich ganz auf die Aufrechterhaltung ihres Gewürzmonopols in der Insulinde konzentrierten und dort auch den Kaffee-Anbau weltweit zuerst außerhalb der arabischen Halbinsel (Mokha) erfolgreich betrieben, dabei den Teehandel mit China vernachlässigten, trieben die EIC geradezu in die ökonomische Nische des Textilhandels mit Indien. Während die VOC sich auf den Stoffhandel zwischen Indien und der Insulinde mehr oder weniger beschränkte, gelang es der EIC, den vollkommen offenliegenden europäischen Markt allmählich zu erobern und zu sichern. In England führte diese Entwicklung zwangsläufig zu sozialen Spannungen zwischen dem traditionellen wollverarbeitenden Gewerbe und der EIC, die den englischen Markt mit dem leichten und billigen Stoffen Indiens überschwemmte. Andererseits hatte sich mit der veränderten Textilnachfrage auch die Stoffindustrie weiterentwickelt. Der Stoffdruck war in der ersten Hälfte des 17. Jahrhunderts zu einem neuen Gewerbe-zweig geworden. Das veränderte Konsumentenverhalten in den letzten Jahrzehnten des 17. Jahrhunderts weg von den unbedruckten hin zu gefärbten, bemalten und bedruckten Stoffen förderte den heimischen Zeugdruck, der auf planen Tuchen nun indische Muster imitierte oder eigenes Design anbrachte. Gerade die Zeugdrucker unterstützten die EIC in ihren Auseinandersetzungen mit den Wollwebern.

In Indien war die EIC darum bemüht, sich Zugang zu den Produktionszentren zu verschaffen. Nicht nur, daß sie versuchte, Einfluß auf Maße, Färbung und Qualität der indischen Textilien auszuüben, sondern sie war ab 1660 zunehmend bestrebt, auch ein machtpolitischer Faktor zumindest in den Küstenregionen des Subkontinents zu werden. Beide Aspekte ließen sich gut miteinander verbinden, wie man an der Entwicklung Bombays beobachten kann. Die politische Destabilität im Hinter-

land der englischen Niederlassung beflügelte Gouverneure und Direktoren, Bombay nicht nur als Marinebasis im asiatischen Raum auszubauen, sondern zugleich einen Fluchtpunkt für einheimische Händler, Kaufleute, Weber, Färber und andere Fachkräfte zu bilden. In und um Madras waren diese Bemühungen anfänglich ohne Erfolg, im Verlauf der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts konnte die EIC aber auch hier ihren Einfluß ausweiten. Ende des 17. Jahrhunderts besaß die EIC in drei von vier textilverarbeitenden und -veredelnden Regionen auf dem indischen Subkontinent (Gujarat, Coromandel, Bengalen, Panjab) befestigte Niederlassungen und hatte begonnen, ihren Einfluß auf das Hinterland systematisch aufzubauen. Gleichwohl sollte es noch Jahrzehnte dauern, bis die EIC die alte Rivalin VOC an Intensität dieser ökonomischen Penetration überflügeln konnte.

Das Problem des Monopols für die EIC blieb durch das ganze 17. Jahrhundert ein Streitobjekt. Waren es zunächst die unter merkantilistischen Gesichtspunkten fatalen Silberexporte, kamen ab ca. 1670 die Beschwerden über zunehmende Textilimporte und damit schädigende Auswirkungen auf das heimische Wollgewerbe hinzu. Die extrem hohen Profitraten von mehreren hundert Prozent bildeten einen leichten Anreiz für unternehmensfreudige Fernhandelskaufleute, das Monopol der EIC zu unterlaufen. Diese sogenannten *interlopers* (Eindringlinge) waren ein ständiges Ärgernis für die EIC, zumal wenn Leute des eigenen Personals sich als Privathändler zwischen Indien und London betätigten. Auch der englische Monarch nahm es bisweilen nicht so genau mit den exklusiven Privilegien für seine Indiensgesellschaft und gewährte interessierten Großkaufleuten Rechte im Indienhandel. Die Querelen um die Wahrnehmung dieser Rechte führte schließlich in der Mitte des 17. Jahrhunderts für einige Jahre zu einer "Freihandelsphase", in der es mehr oder weniger jedem gestattet war, in Handelsverbindungen mit dem asiatischen Raum zu treten. Erst die *charta* Cromwells bereitete der allgemeinen Konfusion vor allem in Indien, wer denn nun im Namen Englands privilegierten Handel betreiben dürfe, ein Ende. Gleichwohl gelang es weder Cromwell noch ab 1666 den englischen Herrschern, den *interlopers* das Handwerk zu legen. Die "Freiheit der Meere" definierte sich auch über einem gewissen anarchischen Zustand!

In den 1690er Jahren wurde das Monopol der EIC so heftig angegriffen, daß sie unter dem Druck der Gegner, durch eigenes Verschulden und durch mangelnden Willen des Parlaments, sich nicht vorbehaltlos vor die EIC zu stellen, ihre exklusive Stellung verlor. Die *monied interests* der City hatten es vermocht, ihre Interessen durchzusetzen und als Finanzunternehmen, als das die neue Indiensgesellschaft gegründet wurde, Kapitalinvestoren eine entsprechend lukrative Anlagemöglichkeit zu eröffnen. Über 15 Jahre zogen sich die Auseinandersetzungen zwischen der "Old Company" und der 1698 ins Leben gerufenen "New Company" hin. Auch hier sollte es wieder zu Streitigkeiten um Position und angestammte Rechte in Asien kommen. Als eine Kooperation unmöglich wurde, veranlaßte das Parlament den zwangsweisen Zusammenschluß beider Gesellschaften. Parlamentarische Entscheidung und nicht königliche Prärogative hatten die notwendigen Reformen bewirkt, die die alte EIC mit ihrem verbrieften Rechten und den immer noch exklusiven *shareholder*-Kreis durch die Verbindung mit den *monied interests* zu einem zeitgemäßen und modernen Handelsunternehmen transformierte. Die Grundlagen für den Erfolg der EIC im 18. Jahrhundert waren damit gelegt.

II. Der Durchbruch

Die East India Company war in den ersten 50 Jahren ihres Bestehens ein krisengeschütteltes Unternehmen. Das hing freilich nur bedingt mit den internen Strukturen der *chartered company* zusammen. Die wirtschaftliche Entwicklung in England trug zu einem erheblichen Teil dazu bei, daß die EIC ihren asiatischen Handel nicht so entfalten konnte, wie es die Situation "vor Ort" erlaubt hätte. Die Handelskapazitäten waren bei weitem nicht ausgeschöpft. Die mangelnde und daher stets aufs neue eingeforderte staatliche Rückendeckung bedeutete eine Schwächung der EIC in Asien. Es wäre nun falsch anzunehmen, die EIC sei daher ein unprofitables Unternehmen gewesen. Wie an einigen Beispielen aufgezeigt werden konnte, war die Gewinnspanne im Asien-England-Europa-Handel beträchtlich und bedeutete Anreiz nicht nur für Investoren bei der EIC, sondern auch für die sogenannten *interlopers*. Das waren "freie Unternehmer", die illegal Fahrten nach Asien und zurück veranstalteten und damit das Monopol der EIC brachen. König und Parlament unternahmen wenig gegen diese Erscheinung, und die EIC hatte lange Zeit keine rechtlichen Möglichkeiten zur Strafanzeige oder -verfolgung.

Die Finanzen der EIC waren grundsätzlich solide, was sicherlich auch mit der Verbindung einiger Direktoren mit italienischen Bankhäusern zusammenhängt. Dennoch entstand Konfusion, als die sich zunehmend überschneidenden Fahrten der einzelnen *joint-stocks* mit ihren unterschiedlichen Kapitaleinlagen nicht mehr auseinandergehalten werden konnten und der einsetzende Kapitalmangel in England zu unüberschaubaren Verschiebungen im "Budget" der EIC führte. (Das Budget ist eine haushaltsplanerische Entwicklung zunächst des Staates im 18. Jahrhundert). Trotz all dieser Widrigkeiten erwirtschaftete die EIC keine Defizite. "Rote Zahlen" entstanden durch den permanenten Kapitalmangel.

Nach vorhandenem Muster der Muscovy Company und der Levant Company wurde die EIC ins Leben gerufen. Doch es stellte sich innerhalb kürzester Zeit heraus, daß es eine Sache war, an Endpunkten oder zentralen Orten eines Handelsnetzes sich einzufinden, eine völlig andere es jedoch war, sich in ein funktionierendes Gesamtsystem integrieren zu wollen und dabei noch zum Dreh- und Angelpunkt zweier Handelskreisläufe zu werden. In erstaunlichem Maße gelang es der EIC, London als *Emporium* zu etablieren und in rudimentären Zügen den Asien- und Europahandel zu verknüpfen und zugleich über London Zulieferer für den transatlantischen Handel zu werden.

In diesem Widerstreit von Erfolg und Mißerfolg, der Zerreißprobe zwischen heimischem Kapitalmarkt und internationalen Handelsaktivitäten bewegte sich die EIC in der ersten Hälfte des 17. Jahrhunderts. Die Königin hatte das Privileg ausgefertigt und damit von ihrer Prärogative Gebrauch gemacht. Details interessierten weder sie noch ihre Nachfolger. Die EIC als *chartered company* hob sich in dieser Form unter den zahlreichen anderen Gesellschaften der Zeit nicht ab. Dies sollte sich mit dem Ende der Cromwell-Ära ändern.

1. Die *Navigation Acts* von 1651 und 1660/63

In den Jahrzehnten nach 1620 kam es immer wieder zu Rezessionen in England, deren Ursachen zumeist im schwachen Außenhandel zu finden waren. Sie zeigten gleichzeitig die Überlegenheit der Holländer auf diesem Gebiet auf. Bekanntlich hatten sich Antwerpen und Amsterdam zu *Emporien* in Europa entwickelt. Wer die

Waren der Welt einkaufen wollte, mußte entweder sich in eine der beiden Städte begeben oder sich von den Holländern beliefern lassen. Diese Stellung hatten die Holländer durch den systematischen Aufbau von effizienten Handelsmethoden und durch billige Frachtkosten erreicht. Die Vereinigten Provinzen (der Niederlande) waren zum Spediteur Europas geworden. Je abhängiger England im 17. Jahrhundert von den Importen aus Amsterdam wurde, desto stärker griffen die Kaufleute auf die preisgünstigen holländischen Transportkosten zurück. In dem Maße, wie der englische Seehandel abnahm, wuchs der holländische. Und, unter merkantilistischen Aspekten geradezu fatal: unbeschäftigte englische Seeleute standen den mit englischem Geld bezahlten holländischen gegenüber. Holländische Kaufleute erwarben in England weiße Stoffe aus Asien, veredelten diese durch Farbaufdrucke und lieferten sie billiger (aufgrund der geringen Frachtkosten) an die Abnehmer von Direktimporten aus England.

Der gesamte englische Außenhandel wurde so untergraben.¹ Die Handelskrisen der 20er und 30er Jahre führten zu keinen Schutzmaßnahmen Englands zugunsten seines Außenhandels. Protektionen erschienen nicht opportun, das Risiko eines Handelskrieges mit Holland war nicht auszuschließen und die Chance, einen solchen zu gewinnen, ziemlich aussichtslos. Das sollte sich im Verlauf des Bürgerkrieges und der Unterwerfung Irlands und Schottlands (1642-1651) mit der *New Model Army*, die allerdings in den späten 50ern demobilisiert, und der *Navy*, die hingegen modernisiert, hochgerüstet und einsatzbereit gehalten wurde, nach Schaffung des Commonwealth (of Great Britain) durch Cromwell ändern.

Die englische Marine wurde ab 1649 völlig umgestaltet. So wie man in der Literatur von der *New Model Army* für das Landheer spricht, ist dies auch auf die *New-Modelled Navy* übertragen worden. Das englische Parlament hatte nach der Hinrichtung Charles I. 1649 sogleich erkannt, daß die Stellung der jungen Republik nur mittels einer schlagkräftigen Seestreitmacht aufrecht zu erhalten war. Auch bot nur sie die Chance, die abtrünnigen bzw. königstreuen Kolonien wie Virginia und Barbados zur Botmäßigkeit zu zwingen.

Die "Neumodellierung" der Navy geschah durch Kommissionen, die die gesamte Administration unter den Gesichtspunkten "politischer Zuverlässigkeit", "Ehrenhaftigkeit" und "Effizienz" überprüften. Viele Mitglieder dieser Kommission waren "Independent London Merchants", die sich durch ihre Aktivitäten als *interlopers* im Asienhandel auszeichneten und zur Stützung ihrer eigenen Position einer starken Marine das Wort redeten. Der Machteinfluß dieser Londoner Kaufleute war schließlich so groß, daß man allgemein vom "Committee of Merchants" sprach.² Eine schlagkräftige Navy hatte für die *interlopers* den Vorteil, sich global unter ihren Schutz begeben zu können und damit die Konvois der East-Indianmen zu umgehen. In letzter Konsequenz hätte dies langfristig zur Aufhebung des Handelsmonopols der EIC geführt.

Aber nicht nur intern erhielt die Navy eine neue Struktur, sondern auch nach außen wurde die neue Macht sichtbar demonstriert. Ende 1651 waren zwanzig neue Kriegsschiffe fertiggestellt, weitere fünfundzwanzig waren durch Kauf oder Kaperung hinzugekommen. Damit hatte die Navy ihren Bestand beinahe verdoppelt.³

¹ vgl. dazu Hinton, R. W. K., *The mercantile system*, S. 287-88.

² Capp, B., *Cromwell's Navy. The fleet and the English Revolution 1648-1660*, S. 48., vgl. auch S. 54-55.

³ ebenda, S. 52.