



universität
wien

DIPLOMARBEIT / DIPLOMA THESIS

Titel der Diplomarbeit / Title of the Diploma Thesis

Blätter, die die Welt bedeuten.

Abläufe, Kontinuitäten und Brüche beim Handel und Transport von Tee aus China über die beiden Exportpunkte Kanton und Kiachta im langen 18. Jahrhundert.

verfasst von / submitted by

Christian Kristufek, BA

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of

Magister der Philosophie (Mag. phil.)

Wien, 2018 / Vienna, 2018

Studienkennzahl lt. Studienblatt /
degree programme code as it appears on
the student record sheet:

A 190 333 313

Studienrichtung lt. Studienblatt /
degree programme as it appears on
the student record sheet:

Lehramtsstudium, UF Deutsch, UF Geschichte, Sozialkunde,
Polit.Bildg.

Betreut von / Supervisor:

Mag. Dr. Georg Lehner, Privatdozent

Blätter, die die Welt bedeuten.

Abläufe, Kontinuitäten und Brüche beim Handel und Transport von Tee aus China über die beiden Exportpunkte Kanton und Kiachta im langen 18. Jahrhundert.

Christian Kristufek

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung.....	1
1.1. Zur Forschungsfrage	2
1.2. Gliederung der Arbeit.....	4
1.3. Begriffsdefinitionen und Nomenklatur	5
2. Tee und seine Aufnahme in der europäischen Gesellschaft.....	8
2.1. Die Teepflanze und ihre Nutzbarmachung	8
2.1.1. Teeherstellung und Bezeichnung	10
2.1.2. Teeverpackung	16
2.2. Teehandel, Schmuggel und Fälschung	18
2.3. Teekonsum und Zubereitung in Europa	21
3. Der Anbau und die Reise des Tees in China	25
4. Der Kantonhandel	32
4.1. Das Kanton System.....	34
4.2. Die großen Handelskompanien der Europäer.....	37
4.3. Auf den Seidenstraßen des Meeres	48
5. Der Handel zwischen China und Russland	56
5.1. Die Städte Kiachta und Maimaicheng	57
5.2. Der Tauschhandel an der Grenze	64
5.3. Der sibirische Weg und der Moskauer Trakt.....	80
6. Zusammenfassung und Fazit	87
7. Transkribierte Wörter	91
8. Literaturverzeichnis.....	92
9. Abbildungsverzeichnis.....	95
Anhang:	96

Zusammenfassung:.....	96
Abstract:	98

1. Einleitung

Im langen 18. Jahrhundert ¹ wurden die Handelsbeziehungen, welche die meisten europäischen Mächte zu China pflegten, ab 1757 alle über Kanton abgewickelt. Hier herrschte ein System, welches die europäischen Händler in ein streng reglementiertes Korsett aus Pflichten und Steuern zwängte, so sie mit China Handel treiben wollten.

Während dieser Zeit wurde Tee zu einer immer stärker nachgefragten Ware, die sogar dazu führte, dass vernachlässigte Ostindienkompanien, wie etwa die schwedische Ostindienkompanie, eine Renaissance erlebten. Trotz umfangreicher Verbote, die den Privathändlern zeitweise hohe Strafen androhten, gelang es den beiden großen Ostindienkompanien der Engländer sowie der Holländer nicht, das Monopol auf den Teeimport zu halten, auch wenn sie lange Zeit den Löwenanteil der Gewinne einstreichen konnten.

Abgesehen vom viel betrachteten Hafen in Kanton, der den Mächten aus Europa offenstand, gab es allerdings auch noch den Export über den Norden Chinas. Hier entstand, auf russischer Seite, Kiachta, eine kleine Siedlung nach dem chinesisch-russischen Vertrag 1727. Dieser Vertrag regelte nicht nur die Grenzen zwischen den beiden Reichen, sondern auch den Handel.

Aus der kleinen Siedlung Kiachta wurde im Lauf des langen Jahrhunderts eine Handelssiedlung, die, mit ihrer Schwesterstadt Maimaicheng, die gerade hundert Meter entfernt auf chinesischer Seite entstanden war, über mehr als einhundert Jahre den Handel zwischen den beiden Großmächten abwickeln sollte. Wie auch in Kanton, wurde auch hier der Tee schließlich zu der begehrtesten Ware, die um diese Zeit China verließ.

Kiachta und Kanton waren daher die beiden Exportpunkte, die auf eine Zeit von über hundert Jahren den gesamten Teeexport von China nach Europa kontrollierten, da über diese beiden Fokuspunkte der gesamte Warenaustausch zwischen Europa und China konzentriert war. Diese Forschungsarbeit beschäftigt sich mit den Unterschieden im Handel und Transport von

¹ Für den Beobachtungszeitraum gilt eine Spanne von nahezu 130 Jahren von 1713 bis zum Ende des ersten Opiumkriegs 1842.

Tee, die zwischen den beiden genannten Städten und den damit verbundenen Handelswegen zur See und über Land ausgemacht werden können.

1.1. Zur Forschungsfrage

Für die vorliegende Arbeit gab es einige wesentliche Faktoren, die bei beiden Städten berücksichtigt werden mussten. Einerseits waren dies unterschiedliche zeitliche Aspekte, die den Transport und die Route betrafen, andererseits war die Art und Weise, wie der Tee während des Transportes gelagert wurde, ganz ausschlaggebend für die Qualität und die Besonderheit der Ware.

Nachdem der Handelsweg über See und Land jeweils seine eigenen Tücken offenbart, muss natürlich auch die Verpackung des Tees und sein Zustand bei der Ankunft berücksichtigt werden. Innerhalb Chinas wiederum soll der Weg des Tees nachverfolgt werden und ob es Präferenzen der Handelspartner für Tee aus gewissen Regionen gab, oder ob die Regionsauswahl aus rein logistischen Gründen erfolgte.

Die Handelsrouten außerhalb Chinas spielen auf den ersten Blick eine rein strategische Rolle und unterteilen sich, abgesehen vom Zielort und der damit in Verbindung stehenden europäischen Macht, streng genommen nur durch die Transportmethode. Gerade diese Methode aber beeinflusste alle Komponenten, die den Tee in Europa auszeichneten. Die Unterbringung auf Schiffen ging mit einer Nachfermentierung durch die salzige Luft einher, während das stark rauchige Aroma der nach Russland exportierten Ware durch die nächtlichen Lagerfeuer der Kamelkarawanen entstand.

Aber nicht nur die Qualität und der Geschmack des transportierten Tees spielten eine Rolle, sondern auch die damit in Zusammenhang stehenden Verkaufspreise, welche über den Konsum in den mittelständischen und ärmeren Bevölkerungsschichten bestimmten.

Selbstverständlich muss auch der zeitliche Rahmen der Beobachtung festgelegt werden und dafür gibt es zwei zeitliche Perioden, die für die jeweiligen Exportstädte von Belang sind.

Eine für Kiachta, die mit dem Vertrag zwischen Russland und China 1727 beginnt und mit der Eröffnung der Sibirischen Eisenbahn², die China und Russland verband und ihre Strecke abseits der ursprünglichen Handelsroute hatte, schließt. Somit verlor Kiachta ab diesem Zeitraum stark an Bedeutung und auch die chinesische Schwesterstadt Maimaicheng begann zu schrumpfen.

Die zweite Periode startet mit der Erlaubnis in Kanton zu Handeln um 1713, wobei der Teehandel ab den 1720er Jahren aufblühte, und endet mit der Niederlage Chinas nach dem ersten Opiumkrieg (1842), als die Öffnung weiterer Häfen für den Handel erzwungen wurde. Mit einher ging das Brechen des chinesischen Teemonopols durch die Engländer, die ab den 1830er Jahren in Indien Teeplantagen aufbauten. Damit nahm der Handel von Großbritannien mit China um ein Vielfaches zu, aber es veränderte sich auch die Struktur des Handels durch die ungleichen Verträge und den Import von Opium.

Da die beiden oben genannten Zeitabschnitte nahezu deckungsgleich sind, ist der gesamte beobachtete Zeitraum also 1713 bis 1842.

Aus den oben genannten Überlegungen ergibt sich nun für die Arbeit die folgende Forschungsfrage:

Welche spezifischen Merkmale, bezogen auf den Handel und Transport von Tee, lassen sich bei der Kontinentalroute über Kiachta im Vergleich zum Seeexport über Kanton im Verlauf des langen 18. Jahrhunderts identifizieren?

² „Mit dem Bau der Transsibirischen Eisenbahn verschwand der Teetransport mittels Kamelkarawanen nach und nach. Von 1898-1903 führten die Karawanen noch bis zum Baikalsee; bis hier war die Eisenbahn um diese Zeit vorgedrungen. 1903 wurde das Stück Baikalsee-Wladiwostok dem Betrieb übergeben, und das bedeutete das Ende der Teekarawanen in der Mongolei; die Karawanenstraßen haben hier in Bezug auf den Teetransport heute nur noch historische Bedeutung. An Stelle der pittoresken Karawanen mit ihrem romantischen Leben trat die banale, langweilig-häßliche, jedoch dem eiligen Leben der Neuzeit besser angepaßte Eisenbahn.“ Sprecher von Bernegg, Andreas: Tropische und subtropische Weltwirtschaftspflanzen ihre Geschichte, Kultur und volkswirtschaftliche Bedeutung, III. Teil: Genußpflanzen 3. Band Der Teestrauch und der Tee, Die Mate- oder Paraguaytee-pflanze. Stuttgart: Ferdinand von Enke 1936. 271.

1.2. Gliederung der Arbeit

Wie bei allen größeren Themenbereichen besteht auch hier die Schwierigkeit einen Anfang zu finden und einen roten Faden auszulegen, dem der Leser gut folgen kann. In diesem Sinne hier nun eine kurze Vorstellung der folgenden Kapitel.

Die Arbeit beginnt mit einer kurzen Begriffsdefinition und einem Hinweis auf die unterschiedlichen Arten von Pidgin, die in den Übergangsregionen entstanden sind. Ebenso wird dargestellt, wie die Übersetzung der Ortsnamen und Begriffe aus den beiden Sprachen Chinesisch und Russisch zustande gekommen ist, damit dies ein einheitliches Bild in der Arbeit hat.

Im nächsten größeren Themenblock geht es schließlich um den Tee selbst. Beleuchtet werden sollen die Herkunft und Besonderheiten, die Verbreitung in der europäischen Gesellschaft und die Herstellung und Verpackung. Allesamt wichtige Aspekte, die einerseits einen Blick auf die Motivation der Handelskompanien ermöglichen sollen und andererseits die Umstände und Komplikationen aufzeigen werden, die für einen erfolgreichen Transport über mehrere tausend Kilometer überwunden werden mussten.

Logisch folgen muss dann der Weg des Tees innerhalb Chinas und welche Arten des Transportes mit welchen Problemen verbunden waren. Ebenso angesprochen wird hier, welche Teesorten an die unterschiedlichen Punkte geliefert wurden, und welche Aspekte dabei zu berücksichtigen waren.

Schließlich wenden wir uns Kiachta und Kanton, den beiden für den Teehandel nach Europa entscheidenden Städten an der Peripherie des Chinesischen Reiches, zu. Um eine genauere Bearbeitung zu ermöglichen gibt es dafür in den jeweiligen Kapiteln mehrere Zeitabschnitte, die von besonderer Bedeutung sind.

Innerhalb des Kapitels über Kanton werden die beiden großen Ostindienkompanien der Niederländer und der Engländer und ihre Strategien gegenübergestellt, um schließlich ihre Exporttätigkeiten summiert darstellen zu können. Obwohl es natürlich auch in anderen europäischen Staaten mit Exklusivrechten für den Ostindienhandel ausgestattete Kompanien gab, konzentriert sich diese Arbeit auf die beiden oben genannten. Viel verloren ist dabei allerdings nicht, da die genannten Kompanien den größten Teil aller Teeimporte im beobachteten Zeitrahmen tätigten.

Anschließend fokussiert die Arbeit auf den Norden Chinas, wo die beiden Städte Kiachta und Maimaicheng für den Export in das russische Reich zuständig waren. Hier liegt der Anfang des Landweges begründet, auf dem die Karawanen den Tee bis nach Moskau und St. Petersburg gebracht haben. Im Kapitel über Kiachta werden auch die wichtigsten Unterschiede zu Kanton herausgearbeitet, um einen direkten Vergleich zu ermöglichen.

Das letzte Kapitel stellt die beiden Exportpunkte dann noch einmal gegenüber und vergleicht die Handelskonstellationen, den Warentransfer und den Weg des Tees bis nach Europa.

Selbstverständlich wird es in der Arbeit immer wieder Bereiche geben, die sich für ausführlichere Erklärungen zu einem bestimmten Thema eignen würden, wo aber aus Vermeidung von Wiederholungen auf ein späteres Kapitel verwiesen sein muss.

Kommen wir nun aber zum ersten Teil, einer kurzen Übersicht über Sprache, Übersetzung und Sprachvarietäten in den behandelten Städten.

1.3. Begriffsdefinitionen und Nomenklatur

Wie bei den meisten Arbeiten, die durch mehrere Jahrhunderte zurückblicken und weitere Sprachen einbeziehen, so müssen wir auch hier einen Modus finden, diese Sprachunterschiede bei der Übersetzung in eine einheitliche Form zu gießen.

Alle Begriffe, die aus dem Chinesischen übernommen wurden, sind in standardisierter Umschrift in Deutsch wiedergegeben. Bei der Erstnennung im Hauptteil der Arbeit wird allerdings bei chinesischen Begriffen die Umschrift in Hanyu Pinyin verwendet und zusätzlich die Schriftzeichen angegeben.

Dies ist natürlich nicht bei allen Namen der Fall. Kanton etwa wird auch im Verlauf der Arbeit weiterhin so benannt, da dies mit einer Variation, nämlich Canton, dem zeitgenössischen deutschen Begriff entspricht.

Die Begriffe der russischen Sprache werden, sofern kein Äquivalent in der deutschen Sprache, wie etwa bei Ortsnamen, vorhanden ist, nach der ISO 9 Norm umgeschrieben. Bei Erstnennung wird in Klammer der kyrillische Name dazugeschrieben. Dies betrifft aber nur einige wenige Begriffe, wie die Stadt Kiachta.

In der Forschungsliteratur wird der Name Kiachta (Кяхта) auf verschiedenste Art und Weise wiedergegeben. Ich habe mich in diese Arbeit dafür entschieden die Schreibweise zu

verwenden, die in der zeitgenössischen deutschen Literatur um 1800 vorkommt. Englische Literatur bevorzugt Kyakhta, ist damit allerdings auch nicht näher am kyrillischen Original.

Bei den meisten der verwendeten Begriffe handelt es sich um geographische Regionen und Städte sowie Teesorten. Hierbei ist noch anzumerken, dass die Teesorten sich im Laufe der Jahrhunderte änderten und auch nicht immer deckungsgleich mit den Handelsnamen in Europa waren. Die in dieser Arbeit verwendeten Namen beziehen sich daher immer auf den Oberbegriff und Untersorten sowie spezielle Mischungen werden nicht berücksichtigt. Damit schließe ich mich den gängigen Bezeichnungen in der Literatur an, die zwischen einzelnen Sorten grünen und schwarzen Tees unterscheiden, wie sie etwa in den Handelsregistern der Ostindienkompanien vorkommen. Eine breitere Auffächerung wäre sicher interessant, aber die Quellenlage ist hier auch nicht immer eindeutig und wie schon erwähnt ist die Benennung von Untersorten, die für den Tee in Europa schließlich verwendet wurden, nicht immer in Übereinstimmung mit dem Exportbegriff.

Schließlich sei auf das Verzeichnis am Ende der Arbeit verwiesen, das sämtliche Begriffe noch einmal auflistet.

Eine weitere Besonderheit der beiden Handelsräume, die in den einzelnen Kapiteln keinen Einzug finden wird, die aber dennoch zu den Handelsumständen der Zeit gehörte und daher hier kurz erwähnt werden muss, war die Entstehung von lokalen Kontaktsprachen in beiden Handelsstädten.

In Kiachta entstand so das Kiachta-Pidgin, das hauptsächlich aus russischen Wörtern mit Leihwörtern aus dem Mongolischen besteht, welches aber in der Aussprache höchstwahrscheinlich Verschränkungen mit dem Chinesischen hatte. Das Kiachta-Pidgin war erst ab dem späten 18. Jahrhundert in Gebrauch, davor wird die Handelssprache eher Mongolisch gewesen sein.³

Zumindest ist das die Vermutung der aktuellen Forschung, weil die ansässigen Russen dies oft als Zweitsprache beherrschten und die chinesischen Händler die Mongolen für den Warentransport innerhalb Chinas anstellten und mit ihnen auf Mongolisch sprachen.

³ Stern, Dieter: Myths and facts about the Kyakhta trade pidgin. In: Journal of Pidgin and Creole Languages 20:1 Amsterdam: John Benjamins 2005. 2-6.

Frühformen dieses Pidgin könnten allerdings auch schon Peter Simon Pallas⁴ bei seiner Reise durch die russischen Provinzen begegnet sein, der dies so beschreibt:

„Sehr viele reden auch gebrochen rußisch, aber ihre Aussprache ist so weichlich und fehlerhaft, daß ein Ankömmling Mühe hat, sie zu verstehen. Das R können sie gar nicht aussprechen, sondern gebrauchen ein l davor, theilen auch Silben, die mehr als einen stummen Buchstaben im Zusammenhange führen, und woran die rußische Sprache reich ist, durch zwischengestickte Selbstlauter. Beydes Fehler, die man an Tataren, Mongolen, Kalmücken und andern asiatischen Völkern, wenn sie rußisch reden lernen, nie bemerkt“⁵

In Kanton wiederum entstand um die Mitte des siebzehnten Jahrhunderts eine Mischform aus Chinesisch und Englisch, welche später den Mischsprachen allgemein seinen Namen geben sollte, das Pidgin.

Spannend ist hier, dass die Engländer zuerst eine vereinfachte Version des Englischen benutzten, um sich mit ihren chinesischen Handelspartnern zu verständigen, wenn sie selbst des Chinesischen nicht mächtig waren.

Bald wurde das von der ansässigen Bevölkerung übernommen und setzte sich, in unterschiedlichen lokalen Varianten, bis nach Shanghai durch. Das Pidgin wurde erst im Laufe des späten neunzehnten Jahrhunderts verdrängt, nachdem die Zahl der Englisch sprechenden Chinesen vor allem in den den Ausländern geöffneten Häfen stark angestiegen war.

In beiden Fällen ist, wie bei den meisten Pidgin-Sprachen, der Handel die Grundlage für die Entstehung. In Kanton erlaubte das Pidgin den chinesischen Händlern mit den Engländern zu kommunizieren, ohne eine formale Ausbildung in der englischen Sprache erhalten zu haben. In Kiachta erging es den chinesischen Händlern ähnlich, da sie dort für das Ein- und Verkaufen der Waren mit russischen Händlern in Kontakt treten mussten und so gleichzeitig eine Möglichkeit hatten, ihre Unterhaltungen untereinander möglichst privat zu führen und damit einhergehend ihre Absichten zu verbergen.

⁴ Peter Simon Pallas war ein Naturforscher und Entdecker deutscher Herkunft, der eine ausgedehnte Reise durch Russland und Sibirien unternahm. Im Zuge dieser Reise machte er umfangreiche Notizen, die er später in ein dreibändiges Werk zusammenführte.

⁵ Pallas, Peter Simon: Reise durch verschiedene Provinzen des russischen Reiches, Dritter Theil in den Jahren 1772-1773. Frankfurt und Leipzig: Johann Georg Fleischer 1778. S. 136.

2. Tee und seine Aufnahme in der europäischen Gesellschaft

Tee ist heute in jedem Haushalt vertreten und wird grob unterschieden in echten Tee, also den getrockneten und verarbeiteten Blättern der Teepflanze (*Camellia sinensis*), sowie Tee anderer Herkunft, sei dies Kräuter-, Früchte- oder Gewürztee.

Im beginnenden 18. Jahrhundert war dies allerdings noch gänzlich anders und der Siegeszug des Getränkes ließ noch bis zur Mitte des Jahrhunderts auf sich warten. Zwar hatte der echte Tee schon die meisten europäischen Länder erreicht, aber er war zu diesem Zeitpunkt eine teure Ware, welche nur den Reichen vorbehalten war und gemeinsam mit Kaffee und Gewürzen ein Luxusgut darstellte. In China natürlich wurde der Tee schon lange als Heißgetränk geschätzt und die Pflanze daher landwirtschaftlich genutzt.

2.1. Die Teepflanze und ihre Nutzbarmachung

Ihren botanischen Ursprung hat die Teepflanze wohl in den Bergen des südwestlichen Chinas und dem daran angrenzenden Nordosten Indiens. Es gibt vier Untergattungen, von denen aber für diese Arbeit nur eine von Interesse ist, da sie im 18. Jahrhundert den Großteil des weltweit verwendeten Tees ausmachte. Diese Variante ist die vermutete Ursprungspflanze, die *Camellia sinensis* Variation *sinensis*.

Tee ist eine immergrüne Pflanze, die als Nutzpflanze über viele Jahrhunderte angepflanzt und geerntet wurde. Über die Anfänge der Teenutzung ranken sich viele Legenden. Der erste eigentliche Text, der sich auf den Tee bezieht, ist nicht mehr als die Erwähnung in einem botanischen Nachschlagewerk aus dem zweiten Jahrhundert in China⁶.

Die Teepflanze der Variation *sinensis* entspricht einem Busch und wird an die vier Meter hoch⁷. Im kommerziellen Anbau erreicht kaum eine Teevariante eine Wuchshöhe von mehr als zwei Metern, weil dadurch die Ernte sehr stark erschwert würde und die Teepflanze, die in

⁶ Krieger, Martin: Tee: eine Kulturgeschichte. Köln: Böhlau 2009. 16.

⁷ Die indische Variante *assamica* wird beträchtlich größer und hat eine Wuchshöhe von nahezu fünfzehn Metern und ist, einem Baum entsprechend, mit einem festen Stamm ausgezeichnet. Dennoch gibt es auch in China heute noch Pflanzen, die eine Höhe von mehr als zehn Metern erreichen und hauptsächlich für die Gewinnung des Pu-Erh Tees verwendet werden. Auch diese sind allerdings der Variation *assamica* zuzuordnen.

manchen Bereichen auch eine ausgiebige Beschattung benötigt, nur sehr kostenintensiv wirtschaftlich verwertet werden könnte⁸.

In der heutigen Zeit hat die Teepflanze der Variation *assamica* aus Indien die Variation *sinensis* auf dem Weltmarkt überholt, was nicht zuletzt an der kommerziellen Nutzung durch die Briten seit Mitte des neunzehnten Jahrhunderts liegt. In unserem Beobachtungszeitraum spielte diese Variation allerdings noch keine Rolle, da die indische Variante erst um 1820⁹ entdeckt und ab den 1830er Jahren kommerziell genutzt wurde.

Daher können wir davon ausgehen, dass der Tee, der damals über die beiden Exportstädte nach Europa und in weiterer Folge in die Amerikas gelangte, hauptsächlich aus der chinesischen Variante gewonnen wurde und China somit faktisch das Monopol auf die Pflanze innehatte.¹⁰

Da diese Arbeit aber keine Abhandlung über das unerschöpfliche Gesamtthema Tee darstellen kann und soll, sind die wichtigsten Aspekte zuerst die Fragen, wie der Tee in China hergestellt wurde, welche Teesorten aus China nach Russland und Europa gelangten, wie diese für den langen Transport verpackt wurden und schließlich, wie sich der Teekonsum in Europa über den Zeitraum von mehr als hundert Jahren entwickelte. Wenden wir uns nun also der Herstellung der verschiedenen Teesorten und ihrer Haltbarmachung für den Transport zu.

⁸ Eine besonders ausgiebige Abhandlung über die Tücken des Teeanbaus sowie unterschiedliche Arten zur Beschneidung und Ertragssicherung findet man im Werk von Andreas Sprecher von Bernegg, auf das hier in der Arbeit noch öfters verwiesen wird. Einer der ersten Europäer, der sich mit der Teepflanze ausgiebig beschäftigte, war der schwedische Botaniker Carl von Linné, der die Pflanze in sein Werk „Species Plantarum“ aufnahm, welches 1753 erschien. Dies wiederum war nur möglich, weil zu diesem Zeitpunkt schon ganze Teepflanzen, in seinem Auftrag, ihren Weg an Bord der Handelsschiffe nach Europa gefunden hatten.

⁹ Krieger: Tee, 15.

¹⁰ Nicht unterschlagen werden soll, dass auch Tee aus Japan von der VOC, über den Umschlagplatz auf Batavia, nach Europa eingeführt wurde. Dies ist aber für die räumliche Begrenzung der Arbeit nicht von Bedeutung und dient nur dem Anspruch das Gesamtbild nicht zu verzerren.

2.1.1. Teeherstellung und Bezeichnung

Die Teeherstellung hat in China sehr lange Tradition und reichte von unterschiedlichen Anbauvarianten in Höhenlage oder Tälern zu Verfahren der Reifung und Fermentierung von geernteten Blättern. Je nach Anbaugebiet liefert der Tee unterschiedliche Geschmäcker und eignet sich daher für verschiedene Verfahren der Weiterverarbeitung. Dabei ist wichtig zu beachten, dass der Tee den Menschen in China eine Möglichkeit bot, Bergregionen einer landwirtschaftlichen Nutzung zu erschließen. Abgesehen von Reis, der in Terrassen angebaut wurde und wird, eröffnete der Tee eben jene Nutzung der höher gelegenen Gebiete.

Im Vergleich zu Reis wurde Tee allerdings primär für den finanziellen Gewinn angebaut. Hierzu schreibt Gardella: *“Moreover, tea is obviously a cash crop rather than a subsistence crop. Commercially circulated throughout China since the Tang, tea has been exported beyond China's frontiers for at least as long a time (the tea trade with Inner Asia long antedates that with the Western world). Before the extension of railways in the present century, tea (along with salt, raw cotton cloth, silk, sugar, beancake, tobacco, rice) was one of very few commodities with a broad enough market to bear the relatively high costs of China's preindustrial transport system.”*¹¹

Zu Beginn der Herstellung höherwertiger Tees verließ man sich am Kaiserhof auf Tester, die durch ihre Arbeit eine hohe Qualität des Tees sicherstellen sollten. Im Laufe der Zeit etablierten sich daher Merkmale, welche jeden Tee eindeutig kennzeichnen sollten.

Da der Tee in den unterschiedlichsten Lagen abgebaut und mehrmals jährlich geerntet werden konnte, war die Aufzeichnung solcher Faktoren von entscheidender Bedeutung. Tee wurde und wird anhand von folgenden Unterscheidungsmerkmalen gekennzeichnet. Herstellung, Pflückzeit, Herkunft, sowie Bestimmungsort des Verkaufs:

- Die Herstellung gibt an, ob es sich um einen grünen, also wenig oder unfermentierten, oder einen schwarzen stark fermentierten Tee handelt. Zur Herstellung gehört natürlich auch der aufwändige Prozess, bei dem aus den saftigen Blättern ein fertiges trockenes Produkt wird. Es gibt- je nach Anbaugebiet auch nach gewünschtem

¹¹ Gardella, Robert: *Harvesting Mountains, Fujian and the China tea trade, 1757-1937*. Berkeley and Los Angeles, California: University of California Press 1994. 6.

Endprodukt abweichende Veredelungsprozesse, aber im Großen und Ganzen ist die Aufbereitung in die Abschnitte Welken, Rollen, Gären und Trocknen eingeteilt¹².

- Die Pflückzeit ergibt sich aus der Jahreszeit und der Erntezahl innerhalb der Jahreszeit. Da Tee unterschiedlich oft innerhalb der einzelnen Jahreszeiten geerntet werden kann, ist es wichtig diese Unterscheidung zu machen. Generell gilt, dass Tee, der früh geerntet wird und dessen Blätter klein sind, einen feineren Geschmack aufweist.
- Die Herkunft gibt das Anbaugebiet an und hat damals wie heute einen großen Einfluss auf den Preis. Dies hängt vor allem, wie beim Wein, von der Art des Bodens, dem Niederschlag und den Sonnenstunden ab. Aber auch die Temperaturunterschiede zwischen Tag und Nacht spielen eine große Rolle.
- Der Bestimmungsort schließt dann die Möglichkeiten der Unterscheidung ab, ergibt sich aber auch aus den vorher genannten Merkmalen. So war etwa ein bestimmter, als sehr hochwertig angesehener Tee, nur für den Kaiserhof bestimmt und trug daher auch bei den zeitgenössischen Händlern der Europäer den Namen Kaisertee.¹³

Aufgrund der genannten Faktoren gab es bei den Herstellern einen Auswahlprozess, der unterschiedliche Sorten und Qualitätsstufen hervorbrachte, die den Teeverkostern vorgesetzt wurden. Die Tester waren aber nicht nur für die Ware in China enorm wichtig, sondern auch für den Weiterverkauf und Export. Zunächst war der Vorgang der Auslese allerdings, wie oben erwähnt, dafür zuständig, welcher Tee für den Kaiserhof geeignet war und welcher an die lokale Bevölkerung verkauft werden durfte¹⁴. Später wurde der Tee dann in unterschiedliche Verkaufsklassen eingeteilt, die auch im interkontinentalen Handel von den Europäern übernommen wurden.

Die vielen komplexen Vorgänge bei der Herstellung ergeben unterschiedliche Qualitäten, die durch das Zusammenspiel wiederum eine eindeutige Abstufung vor dem Endprodukt

¹² Sprecher: Weltwirtschaftspflanzen, 158.

¹³ In China wurde der Tee schon seit alters her als Tributtee bezeichnet, da er als Tribut an den Kaiserhof verwendet wurde.

¹⁴ Krieger: Tee, 51.

schwierig machen. Der Tee wird daher nach dem Herstellungsprozess je nach Geschmack und Aufgussfarbe in unterschiedliche Sorten zusammengemischt.

Diese Auswahl der Teeblätter in verschiedenen Qualitätsstufen und daher natürlich preislich stark unterschiedlichen Produkten erfolgte im 18. Jahrhundert zuerst bei den Teeherstellern, dann bei den Zwischenhändlern und wurde schließlich in den Faktoreien der Europäer noch einmal überprüft. Die europäischen Handelsbeauftragten mussten also dafür sorgen, dass auch sie gute Teeverkoster anstellten. Diese Position war daher eine der wichtigsten für einen reibungslosen und gut abgesicherten Einkauf des Tees, denn schließlich war die Angst vor Betrugsversuchen ein ständiger und nicht unberechtigter Begleiter des jährlich wechselnden Angebotes.

Viele der Teesorten wurden daher in China schon bestimmt. Dies hielt die europäischen Geschäftsleute aber nicht davon ab, später teilweise noch einmal neu zu mischen, um den Marktsituationen, die zu erwarten waren, gerecht zu werden.

Gehandelt wurde meist grüner Tee, schwarzer Tee sowie in sogenannte Teeziegel gepresster Tee. Schwarztee unterscheidet sich von grünem Tee vornehmlich dadurch, dass er einem längeren Fermentationsprozess unterworfen ist und im Zuge dessen durch die Oxidation eine dunkle Farbe annimmt. Die Oxidation muss allerdings auch unterbrochen werden, wenn die gewünschte Stärke erreicht ist. Dies geschieht durch starkes Erhitzen der Blätter und führt dabei zu einer weiteren Verfärbung, bis die Blätter fast schwarz sind. Das Rösten, welches die Fermentation beendet, trägt aber nur wenig zur Geschmacksausprägung bei, auch wenn dies oft missverstanden wird.¹⁵

¹⁵ Ganz entgegen der landläufigen Meinung ist das Rösten dem Geschmack des Tees eher abträglich, aber der Vorgang muss durchgeführt werden, um die Oxidation aufzuhalten.

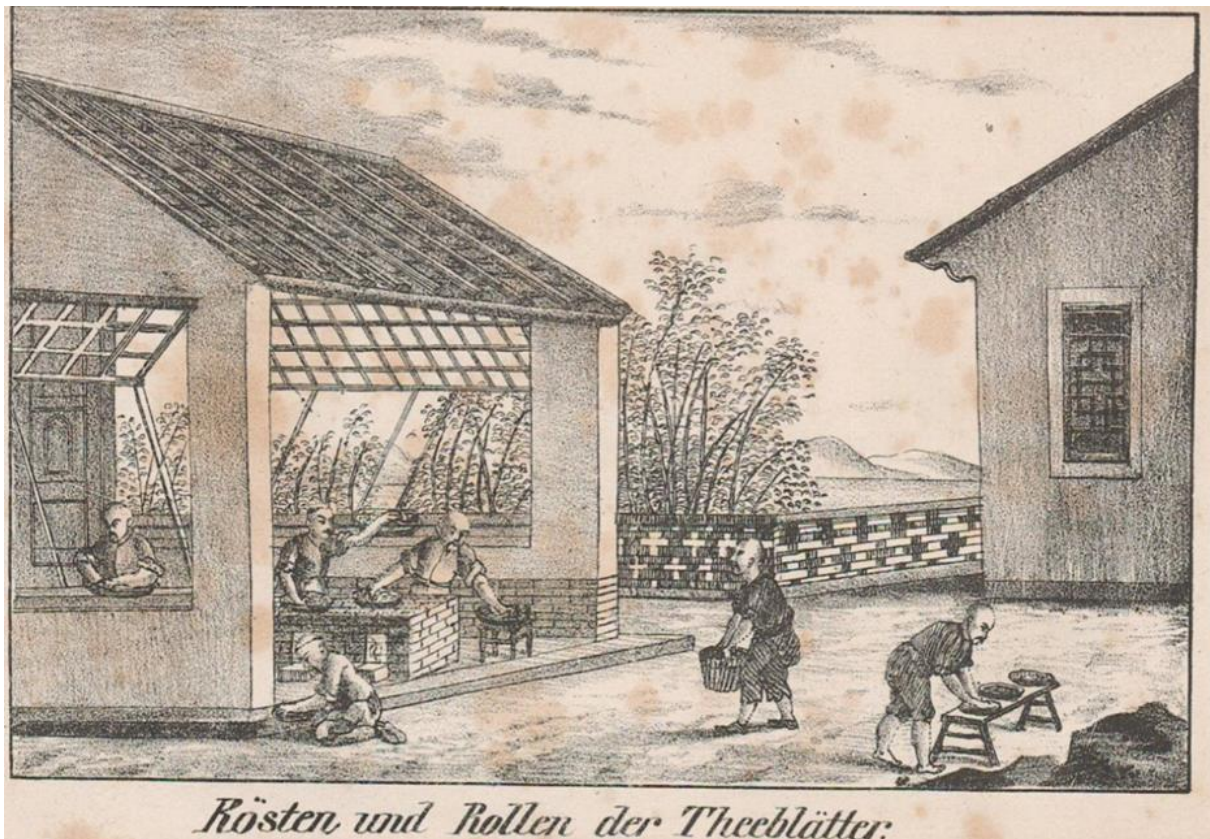


Abbildung 1: Eine zeitgenössische Darstellung des Röstens und Rollens von Tee in: Marquis, F: Taschenbuch für Theetrinker oder der Thee in naturhistorischer, culturlicher, merkantilischer, medicinisch=diätetischer und luxuriöser Hinsicht. Weimar: Verlag von Bernhard Fr. Voigt 1836. Tafel 3 Seite 175.

Grüner Tee wird durch die oben angesprochenen Verfahren des Welkens und Rollens ebenso einem beginnenden Fermentationsprozess unterworfen, der aber meist schnell wieder unterbrochen werden muss, wenn die Farbe des Aufgusses und der leichtere Geschmack, welcher so typisch für den grünen Tee ist, erhalten bleiben sollen. Das Erhitzen des grünen Tees erfolgt meist mit weit höheren Temperaturen als dies bei Schwarztee der Fall ist, dafür ist die Zeit, in der der Tee so vor weiterer Oxidation geschützt wird beträchtlich kürzer.

Nach dem abschließenden Erhitzen des Tees beträgt die Feuchtigkeit nur mehr zwischen drei und vier Prozent, egal ob es sich um grünen oder schwarzen Tee handelt. Deswegen ist es ab dieser Zeit auch wichtig den Tee vor jeder Umgebungsfeuchtigkeit zu schützen, um ihn nicht zu verderben.

Der in Ziegel gepresste Tee war zu Anfang vor allem für den Handel über den Norden interessant, da er einfacher zu transportieren ist. Durch die kompakte Form ist sein Gewicht im Vergleich zum Volumen in einem weit besseren Verhältnis und er kann auch mit weniger Aufwand verpackt werden. Aber auch für den Geschmack ergeben sich durch die Form ein paar nicht zu unterschätzende Vorteile. Während beim losen Tee bei einer Beschädigung oder

Luftdurchlässigkeit des Verpackungsmaterials der gesamte Tee schnell einer Geschmacksveränderung unterworfen sein kann, ist der Ziegeltee meist nur außen betroffen. Somit ist der Transport unkomplizierter. Ein Nachteil des Tees ist, dass er bei einer festen Pressung nur unter großem Kraftaufwand für die Zubereitung wiedergewonnen werden kann und auch die Beimischung von minderwertigem Tee oder gar Ersatzstoffen nicht so gut kontrolliert werden kann wie bei losen Teesorten.

Teeziegel wurden nicht in großen Mengen nach Europa exportiert und stellten daher eher eine Ausnahmeerscheinung dar. Ebenso eine Ausnahme waren ganz spezielle grüne Tees wie etwa der heute als Gunpowder bekannte Schießpulvertee oder andere gerollte und zu verschiedenen Formen gebundene Blätter.

Kommen wir nun aber zur Einteilung der Qualitätsstufen für grünen und schwarzen Tee und damit auch zu den verwendeten Handelsbezeichnungen.

Aus den oben genannten Verfahren ergaben sich folgende Handelsnamen und Unterscheidungen für schwarzen Tee¹⁶:

- Bohea, ein einfacher Schwarztee, der mit wenig Aufwand getrocknet wurde und sich nur für das Rösten eignen sollte. Dieser Tee war günstig und erfreute sich trotz der niedrigen Qualitätsstufe ab 1750 großer Beliebtheit bei der Europäischen Kundschaft, sowie auch bei den Händlern der Ostindienfahrer.
- Congo war die nächstbessere Qualität, die sich vom Bohea nur unterschied, weil man schon bei der Teeernte darauf achtete, dass nur gesunde Blätter in die weiteren Fertigungsprozesse einfließen konnten. Dadurch ergab sich ein runderer Aufguss mit besserem Geschmack.
- Souchong war schließlich die vorletzte Stufe der schwarzen Teesorten, die sich durch einen hohen Anteil an jungen Triebspitzen auszeichnete. Ein feiner Souchong war

¹⁶ Die meisten der Klassifizierungen wurden aus Martin Kriegers „Tee, Eine Kulturgeschichte“ übernommen sind aber nahezu deckungsgleich mit den Importlisten aus den Büchern über die EIC (East India Company) und VOC (Vereenigte Oostindische Compagnie). Näheres dazu, sowie detaillierte Warenlisten zu den gehandelten Tees im Laufe des Beobachtungszeitraumes befindet sich im Kapitel 4 zum Kantonhandel.

durchaus eine Rarität und wurde nur in kleinen Mengen für gehobene Kundschaften eingekauft. Er gibt einen grünbraunen Aufguss, leichter im Geschmack als die vorher Genannten.

- Pekoe stellte die beste Qualität dar, die bei schwarzem Tee erreicht werden konnte. Dies war auf den sehr hohen Anteil an Blattspitzen zurückzuführen, die ein sanftes Aroma mit einem gelblich bis grünen Aufguss ergaben. Fälschlicherweise glaubte man im Europa des 18. Jahrhunderts lange, dass dieser Tee seine Qualität durch die Zugabe von Teeblüten erreiche. Dieser Tee wurde zwar auch importiert, aber der Anteil an der Fracht machte bestenfalls ein bis drei Prozent aus.

Beim grünen Tee waren diese Sorten von Interesse:

- Hyswen war der einfachste Grüntee und wurde von den europäischen Zeitgenossen nicht sehr geschätzt.
- Songlo lag eine Qualitätsstufe darüber und wurde, wenn die Qualität stimmte, für den europäischen Markt importiert.
- Hyson stellte die beste Stufe der grünen Tees dar und war ein durchaus teurer aber beliebter Grüntee.

Grundsätzlich lässt sich also feststellen, dass die Teesorten dann teurer wurden, wenn die Ernte zu einem früheren Zeitpunkt stattfand und wenn die ausgewählten Blätter noch sehr klein waren. Damit ergab sich dann ein feinerer Geschmack des Endproduktes¹⁷. Für die ganz

¹⁷ Im Grunde genommen sind die oben genannten Einteilungen noch heute gültig, wobei es aber eine viel genauere Klassifizierung der unterschiedlichen Blattarten, Größeneinteilungen, Blütenbeimischungen sowie Endfertigungsbedingungen gibt. Auch an der Regel, dass frühere Ernten und feinere Auswahl der kleineren Blätter einen besseren Aufguss ergeben, hat sich eigentlich nichts geändert, was alleine schon dem Konzept von Angebot und Nachfrage geschuldet ist.

besonderen Sorten wurden teilweise nur die Blattspitzen verwendet und auch diese nur bei der ersten Ernte der Saison.

Bei all diesen unterschiedlichen Sorten mussten also die europäischen Handelshäuser ganz genau auf die Merkmale des Tees achten und diesen dann möglichst unbeschädigt bis nach Europa liefern. Dabei war natürlich eine fachgerechte Verpackung und Unterbringung der Ware von großer Bedeutung für alle Transportarten und dies bringt uns gleich zum nächsten Kapitel.

2.1.2. Teeverpackung

Die Verpackung des Tees war eine große Herausforderung für die Händler, da mit den Mitteln der damaligen Zeit keine absolute Dichtheit gewährleistet werden konnte. Jede Art von Fehler in der Verpackung konnte sich negativ auf die Qualität der heiklen Ware Tee auswirken, da Tee, wie schon aus der Herstellung hervorgeht, ein sehr hygroskopisches Produkt ist und daher unweigerlich alle zur Verfügung stehende Luftfeuchtigkeit aufnimmt.

Mit dieser Luftfeuchtigkeit kommen aber auch alle Zusatzstoffe der Umgebungsluft zu den Teeblättern und verändern unweigerlich den Geschmack. Dies war auch das Problem bei beiden Methoden des Teetransportes, wobei hierbei die Temperaturbedingungen, die Luftfeuchtigkeit, sowie auch die Länge des Transports bis zum Endverbraucher eine sehr große Rolle spielten.

Zum größten Teil wurde der lose Tee in Kisten abgepackt und diese waren, je nach Qualität und damit Preis des Tees, aus unterschiedlichen Materialien und mit zusätzlichem Schutz gegen den Verderb der Ware ausgestattet, auf die ich weiter unten eingehen werde.¹⁸

Diese Art des Verpackens war allerdings nicht einfach ein Befüllen der Kisten, sondern der Tee wurde von Arbeitern in die Kisten gestampft, bis der Tee die richtige Korngröße hatte. Diese Methode hatte aber den Nachteil, dass das Gewicht der Kisten variieren konnte und erst dann standardisiert wurde, als die europäischen Handelskompanien in ihren Teeeinkäufen mehr und mehr Erfahrung machten. Dies wurde wichtig, da man bei der Verladung der Schiffe immer mehr auf das Gewicht achten musste, da die Händler in jedem erdenklichen Winkel

¹⁸ Krieger: Tee, 106-108.

Tee zu verstauen begannen. Im folgenden Bild sieht man den Vorgang des Teestampfens in einem Lagerhaus in Kanton.



Abbildung 2: Tea Warehouse, 1820-1840 Guangzhou, China. Gouache on paper.

Erst wenn also ein gewisses Gewicht erreicht wurde, konnte die Kiste verschlossen werden. Die Holzkisten, die vor allem beim Seetransport verwendet wurden, waren innen mit dünnen Bleiplatten ausgelegt und eventuell noch mit Öl- oder einfachem Papier verkleidet.¹⁹ War genug Tee in der Kiste, so legte man eine weitere Bleiplatte obenauf und verlötete diese mit den Platten, die an den Innenwänden lagen.

Auch dies war natürlich dazu gedacht die Aufnahme von Feuchtigkeit so gering wie möglich zu halten. Anschließend wurde die Kiste mit einem Holzdeckel abgedeckt, der entweder mit Scharnieren befestigt war oder aufgenagelt wurde. Außen auf die Kiste kam dann noch Papier um die Ecken und Scharniere und die Kiste wurde beschriftet.

Holz alleine kam aber nicht immer zur Anwendung. Auch Dosen aus Metall waren mit wertvollem Tee befüllt, da man nicht jeden Tee in große Kisten füllen konnte, um die Qualität nicht zu verschlechtern.

¹⁹ Krieger: Tee, 106.

Wachspapier, welches eine bessere Dichtheit gewährleisten hätte können, war möglicherweise nicht geschmacksneutral und daher wohl eher für die Außenverpackung bestimmt. Zusätzlich war nicht nur die einfache Dose wichtig, sondern auch der Deckel und die Art, wie der Verschluss abgedichtet werden konnte. Hier kamen hauptsächlich Stoffe zur Anwendung, damit der Tee nicht über undichte Deckel andere Aromastoffe aufnehmen konnte.

Trotz dieser sorgfältigen Verpackungsmethoden wurde der Tee durch den langen Transport zur See oder über Land einer Nachfermentierung oder Aromaverschiebung ausgesetzt.

2.2. Teehandel, Schmuggel und Fälschung

Zu Anfang des 18. Jahrhunderts hatte der Tee schon Einzug in die Häuser der gut betuchten Europäer gefunden und die Importeure gewannen immer mehr Gefallen an der Handelsware, die einen wachsenden Absatzmarkt versprach.

England und die Niederlande waren die Hauptakteure am Beginn des Teeimports und dies spiegelte sich in der Verfügbarkeit des Getränkes in der Gesellschaft der beiden Länder wider. In früheren Forschungsarbeiten war man der Meinung, dass der Tee lange Zeit benötigte, bis er auch für die ärmeren Bevölkerungsschichten leistbar war, aber neuere Erkenntnisse gehen davon aus, dass dies schon viel früher stattfand.

In diesem Zusammenhang beziehe ich mich daher hauptsächlich auf die Forschungen von Chris Nierstrasz (*Rivalry for Trade in Tea and Textiles*), der durch die Analyse von Schiff- und Importbüchern der beiden großen Ostindienkompanien beweisen konnte, dass der Tee, anders als ursprünglich von der Forschung angenommen, schon weit vor dem Commutation Act durch den Schmuggel in alle Bevölkerungsschichten Englands vordringen konnte. Der Commutation Act war die Aufhebung der sehr restriktiven Zollbarriere, den die englische Verwaltung auf Tee einhob. Das Parlament senkte dabei den Einfuhrzoll im Jahr 1784 von 119% auf 12,5%. Dies geschah größtenteils um den Schmuggel zu unterbinden, der bis dahin den Teemarkt in England stark unterminiert hatte.

Dass Tee von allen Teilen der Bevölkerung getrunken wurde, lässt sich aber nicht nur durch die unglaubliche Menge an Tee erklären, die alleine durch die wohlhabenden Schichten gar nicht getrunken hätte werden können, sondern auch durch zeitgenössische Berichte und noch

mehr durch die erhalten gebliebenen Teeutensilien, die in großer Zahl und Qualitätsabstufung vorhanden sind.²⁰

In England war der Tee schon Mitte des siebzehnten Jahrhunderts in adelige Kreise vorgedrungen und diffundierte im Laufe des beginnenden 18. Jahrhunderts langsam durch die Gesellschaftsschichten nach unten. Dabei sprachen eigentlich zwei Faktoren gegen einen erschwinglichen Teepreis.

Einerseits versuchte die englische EIC (East India Company) seit Beginn ihres Handels in Kanton den Teemarkt vollständig unter ihre Kontrolle zu bringen. Damit wollte man das Monopol, das der Kompanie bei ihrer Gründung für die Einfuhr von Tee nach England erteilt worden war, auch auf den asiatischen Markt ausdehnen. Da man sich bei einer Monopolisierung des Marktes nicht aussuchen kann, welche Qualität man einkauft, so gab es auch bei diesen Versuchen ein Problem mit der Qualitätskontrolle in China²¹. Dies führte zwar zu vollen Lagern in England und auch zu einem Absinken der Teequalität im Allgemeinen, der Preis sank dadurch aber nicht sehr stark.

Andererseits war der Tee in England, Schottland und Irland teuer, da die Krone vor dem Commutation Act hohe Steuern auf den Tee erhob. Durch diese Zölle gelang es schon sehr bald, große Gewinne aus den Unternehmungen der Ostindienkompanie zu erlangen, aber der offizielle Teepreis blieb auf einem Niveau, das nur den wohlhabenderen Schichten erlaubte sich den Tee der EIC zu kaufen.

Da aber auch die ärmere Bevölkerung Anteil an dem neuen Genuss aus Asien haben wollte, versuchte man anderweitig an Tee heranzukommen, was zu einer großen Aktivität von Schmugglern führte. Dies war schon zu Beginn des 18. Jahrhunderts ein Problem und wurde auch ausgiebig untersucht. *„A parliamentary committee investigating smuggling in 1745 estimated that after 1721, of the estimated 3 million pounds of tea consumed at home per*

²⁰ Krieger: Tee, 159-161.

²¹ Näheres dazu im Kapitel 4 über Kanton und den Teehandel der EIC.

year, 2 million pounds were openly and in Defiance of the Laws and the Civil Government, smuggled and run in.”²²

Der billigere Tee, der hauptsächlich aus den Niederlanden, Schweden und teilweise auch aus Frankreich kam, unterwanderte so die Preispolitik der Krone und erreichte so die anderen Gesellschaftsschichten²³. Geschmuggelter Tee kam meistens über den Kanal direkt an die englische Küste und wurde dort weiter nach London verfrachtet. Da die Bevölkerung eine immer steigende Nachfrage hatte, waren auch reguläre Kaufleute zumindest an den Preisen, wenn nicht auch an der Ware interessiert. Schließlich blieben nur die EIC und die Krone an einer Unterbindung des Schmuggels interessiert, aber keinem von beiden gelang es, bis zu besagter Änderung des Zolles auf ein annehmbares Niveau, dieses Ziel zu erreichen.

In den Niederlanden stieg der Teekonsum wie in Großbritannien an und auch hier kann eine Popularisierung des Tees beobachtet werden. Spannend ist, dass die Niederländer zu Anfang des 18. Jahrhunderts teilweise Hauptabnehmer von englischem Tee waren und somit sehr stark zur positiven Bilanz der EIC im europäischen Re-Export beitrugen. Auch dies kann wiederum nur durch einen stark gestiegenen Konsum des Tees erklärt werden und der konnte nur durch die Nachfrage mehrerer Bevölkerungsschichten entstanden sein.

Erst mit dem Erstarken des Teehandels der niederländischen Ostindienkompanie um die Mitte²⁴ des 18. Jahrhunderts kam der Import aus England zum Erliegen und die Niederländer begannen ihrerseits den englischen Markt zu beeinflussen. Dabei spielte auch der Schmuggel über den Kanal für die Südküste Englands sowie die Isle of Man für den Norden und für Schottland²⁵ eine immer größere Rolle. Der Schmuggel wurde hauptsächlich dadurch lukrativ, da die Einkaufspreise der VOC im Hauptstützpunkt in Batavia weit unter denen der Engländer lagen und daher ein grobes Unterbieten des Verkaufspreises in London dennoch einen

²² Merritt, Jane T.: The trouble with tea: the politics of consumption in the eighteenth-century global economy, Baltimore: Johns Hopkins University Press 2017. 25.

²³ Selbstverständlich führte auch die EIC unterschiedliche Teesorten ein und im Allgemeinen verlagerte sich der Import nach einigen Jahren immer mehr in Richtung der günstigeren Sorten, hierbei vor allem die Schwarzteesorte Bohea. Zu Anfang allerdings war der Anteil an teurem Grüntee noch sehr hoch.

²⁴ Merritt: Trouble, 26-27.

²⁵ “Swedish and Danish merchants infiltrated Scotland and northern England, while the Dutch and French plied coastal waters from the south. Smuggling had become commonplace in England after 1721, especially through the Isle of Man and Channel Islands, providing extra work for law enforcement and exciting tales of chase and capture for the media.” Merritt: Trouble, 24.

beträchtlichen Gewinn abwarf. Dazu aber mehr im Kapitel über den Teehandel der beiden Ostindienkompanien.

2.3. Teekonsum und Zubereitung in Europa

Tee wurde somit im Laufe der Zeit zu einem immer beliebteren Getränk, das durch seine weitere Verbreitung bald eine Menge an Vorteilen für die mittelständischen und später auch ärmeren Bevölkerungsschichten mit sich brachte. Bevor nämlich das abgekochte Wasser, welches nun nicht nur aus hygienischer, sondern auch geschmacklicher Sicht trinkbar geworden war, seine Verbreitung fand, konsumierten große Teile der Bevölkerung verwässerte Weine oder Bier. Beide Getränke lieferten zwar eine sichere Quelle an Flüssigkeit, hatten aber eben auch den Nachteil der geistigen und körperlichen Einschränkungen, die der Alkohol nach sich zog.

Da oftmals schon Alkohol zur ersten Mahlzeit des Tages eingenommen wurde, ist es nicht weiter verwunderlich, dass mit dem Tee auch eine allgemeine Verbesserung der geistigen Tätigkeiten und wahrscheinlich auch des Lebensstandards einherging²⁶. Großen Einfluss auf diese Veränderung der Trinkgewohnheiten hatten auch einige Ärzte, die dem Teekonsum sehr positiv gegenüberstanden, allerdings auch oft übertrieben. Hierzu schreibt Sprecher von Bernegg:

„Der berühmteste (holländische, Anm. d. A.) Befürworter[sic!] des Tees war Cornelius Dekker Bontekoe genannt, der in seiner Eigenschaft als kurfürstlich-brandenburgischer Leibarzt sehr populär wurde. „Dieses Wunder der Erde“ , „der größte Sohn der Sonne“, „der Fürst der Ärzte“, wie er von Verehrern gepriesen wurde, schrieb eine Abhandlung über den Genuß von Tee, Kaffee und Schokolade und 1685 das „Tractaat van het exelenste Cruyd – thé“ Durch seine Propaganda für das neue Getränk hat er ein großes Verdienst, den Kampf gegen die alkoholischen Genußmittel zu einer Zeit aufgenommen zu haben, wo es mehr Mut dazu brauchte als heute.“²⁷

²⁶ Hier muss angemerkt werden, dass neben Tee auch der Kaffee einen großen Anteil an der Etablierung von antialkoholischen Getränken zum Frühstück beitrug.

²⁷ Sprecher: Weltwirtschaftspflanzen, 6.

Andere Ärzte waren allerdings auch gegenteiliger Meinung und wollten den Teekonsum gerne auf Kräutertees und andere heimische Produkte beschränken. Ob positiv oder negativ betrachtet, der Teekonsum stieg einfach weiter an. In den reicheren Bevölkerungsschichten bildete sich dann ein richtiges Teeritual heraus, welches den Vergleich mit einigen aus Asien bekannten nicht zu scheuen brauchte.

Zu diesem Konsum gehörte selbstverständlich die Zubereitung und damit auch das Teeservice, welches in unterschiedlichen Ausführungen für verschiedene Haushalte zur Verfügung stand. Während ärmere Handwerker oft nur über ein paar Tassen und eine Kanne verfügten, so waren in den reichen Häusern ganze Sets von feinem Porzellan und Silber üblich. Hierzu schreibt Krieger:

„Anhand bislang untersuchter Haushalts- und Nachlaßinventare ist uns bekannt, daß Tee- und Kaffeeutensilien bereits im ausgehenden 17. Jahrhundert in einzelnen Haushalten adliger Familien oder fürstlicher Amtsträger auftauchten. In immer größerem Umfange spielte auch Porzellan eine Rolle. Dabei handelte es sich nicht allein um Teetassen, sondern auch um Teebehälter, Zuckerdosen und Milchkännchen. In Großbritannien gehörte in einen Mittelklassehaushalt des 18. Jahrhunderts zumindest ein Teeservice, das meist aus einem Dutzend Tassen und Untertassen bestand. Hinzu kamen Schokoladetassen und zumindest eine Teekanne sowie eine angemessene Zahl an Silberlöffeln.“²⁸

Der Teekonsum war also, wie der von Kaffee und Schokolade, sehr stark an zwei weitere Importwaren gebunden, nämlich Zucker und Porzellan. Gerade zu Anfang wurde das Getränk mit Milch und Zucker versüßt und aus Porzellantassen getrunken. Dieser Zusammenhang lässt auf eine Wechselwirkung von Tee und Süßstoff schließen und ist vor allem durch die unterschiedlichen Teeservices relativ gesichert.

Dass Porzellan aber nicht nur den Wohlstand seiner Besitzer ausdrückte, sondern auch auf der Überfahrt des Tees nach Europa eine entscheidende Rolle auf den Schiffen spielte, dies möchte ich in Kapitel 4 noch behandeln. Auch wenn das Porzellan solch eine Doppelrolle innehatte, so wurde in Europa natürlich immer auch nach Alternativen gesucht. Hersteller imitierten die Designs der chinesischen und teilweise auch japanischen Ware und versuchten

²⁸ Krieger: Tee, 159.

sich an der Erzeugung eigener Tassen und Kannen aus ähnlichem Material. Mit der Zeit gelang dies auch, aber auch eigene Materialien wie etwa Silber wurden immer beliebter. Schließlich konnte sogar das Geheimnis der Porzellanherstellung gelüftet werden und damit änderte sich sogar die Benutzung als Ballastware auf den Schiffen.

Marquis führt in seinem Taschenbuch für Theetrinker eine lange Liste an allerlei Utensilien, die bei der Zubereitung und dem Trinken von Tee nicht fehlen dürfen, bezieht sich dabei allerdings auf den luxuriösen Charakter. Hierbei ist es interessant, dass auch die Teeservices im Lauf der Zeit einen eigenwilligen Charakter erhielten, da es nicht mehr schick war alle Stücke aufeinander abgestimmt zu haben, sondern individuelle Tassen zu einem Set zu kombinieren.²⁹

Zubereitet wurde der Tee in Europa prinzipiell immer auf die gleiche Art, nämlich mit dem Überbrühen der Teeblätter mit heißem Wasser. Eine andere Methode, das Aufschlagen der sehr fein gemahlenen Blätter, welche im China der Song Dynastie entwickelt worden war und welche sich heute noch im Matcha aus Japan erhalten sieht, war in Europa nicht bekannt, da sie zur Zeit der intensiven Kontaktaufnahme mit China zu Beginn des siebzehnten Jahrhunderts auch schon dort in Vergessenheit geraten war.

In den reichen und adeligen Haushalten war die Teezubereitung die Domäne der Hausfrau oder einer anderen befreundeten adeligen Dame. Die Zubereitung beschreibt Marquis im neunten Kapitel seines Taschenbuches, das den bezeichnenden Namen *„Das Theetrinken in Europa in luxuriöser Hinsicht“* trägt, folgendermaßen:

„Die Bereitung des Thees ist an sich sehr einfach und allgemein bekannt, doch ist es wohl hier passend zu erinnern: Theewasser bei halbbrennendem Feuer so schnell wie möglich kochend zu machen, damit es keinen raucherigen Geschmack annehmen kann, welcher auch dem kostbaren Thee seine Güte benimmt. Die Theekanne muß vorher mit kochendem Wasser ausgespült, auch mit Wasser aus der Maschine nicht auf einmal, sondern nach und nach vollgemacht werden, damit der Thee seine Kraft gehörig von sich geben kann. Nun wird in jede

²⁹ Marquis: Theetrinker, 158-160.

*Tasse etwas von diesem Aufguß (gleichsam die Quintessenz) gegossen; Die Kanne wieder voll Wasser gefüllt und nun mit diesem zweiten Aufguss die Tasse voll gemacht.*³⁰

Das Ritual wird dann durch Milch, Zucker, Arak oder Rum abgerundet, an dem sich jede Person nach eigenem Bedarf bedient. Brot darf laut Marquis ebenfalls nicht fehlen, süßes Gebäck allerdings ist eher optional. Wie man also sieht, war die Teezubereitung im Haushalt der reichen Bevölkerungsschichten zu einem Ritual erhöht worden, um standesgemäß im Prunk zu schwelgen. Selbstverständlich blieben auch die weniger gut betuchten Schichten nicht im Teekonsum zurück, auch wenn sie natürlich nicht über so umfangreiche Utensilien verfügten.

Nun aber wollen wir Europa und seine aufkommende Teekultur verlassen und uns dem Transport des Tees von den Anbaugebieten in den südwestlichen Provinzen Chinas zuwenden.

³⁰ Marquis: Theetrinker, 163-164.

3. Der Anbau und die Reise des Tees in China

Auch wenn Tee in unterschiedlichen Höhenlagen angebaut werden kann, ist nicht jedes Gebiet gleich gut für Teeplantagen geeignet. Daher kamen die Teesorten, die in Kanton und Kiachta gehandelt wurden, vornehmlich aus vier Provinzen. Aus Guangdong (Guǎngdōng Shěng, 廣東省), zu der die Stadt Kanton (Guǎngzhōu Shì, 廣州市) selbst zählte. Auch aus Sichuan (Sichuān Shěng, 四川省) kamen einige Sorten und ebenso aus Anhui (Ānhuī, 安徽). Einer der größten Anteile, vor allem der des in Kanton sehr beliebten Schwarztees Bohea und des bei russischen Händlern beliebten Baihao (Pekoe), kam aber aus den Bergen von Fujian (Fújiàn, 福建), damals noch Fukien genannt. Dieses letzte Anbaugebiet soll daher auch exemplarisch für die Nutzbarmachung der Berge und die Systeme des Transportes stehen.

Die Anbaugebiete im nördlichen Teil der Provinz Fujian wiesen viele kleine Tempel³¹ und Ansiedlungen von Kleinstbauern auf, die meist kleine Teegärten an den Berghängen hatten. Eben jene Hänge waren sehr geeignet für den Anbau der Teepflanze und daher stieg mit der Nachfrage aus Europa auch die bebaute Fläche im 18. Jahrhundert stark an. Dabei ist die Besonderheit, dass die meisten Grundstücke nicht von den Bewirtschaftenden selbst besessen, sondern gepachtet wurden.

Die Region in den Bergen wurde zu den Zeiten der Teeernte von vielen Wanderarbeitern frequentiert, die die Arbeit verrichteten. Dabei ging es nicht nur um das Abernten des Teestrauches, sondern auch um die Weiterverarbeitung und den Prozess des Mischens in verschiedene Sorten. Wie schon zuvor angesprochen war gerade die Endfertigung des Tees eine Aufgabe, die hohe Expertise voraussetzte und daher dementsprechend gut bezahlt war. Die Arbeiter konnten durch ihr Wissen im Laufe der Zeit durchaus wohlhabend werden, da die Nachfrage nach guten Arbeitskräften durch den starken Export immer weiter stieg.

In den Gebieten, in denen der Tee angebaut wurde, stieg, vornehmlich durch den Einfluss des Silbers, das von Europa nach Kanton floss und sich weiter in die Berge ausbreitete, der

³¹ Die Tempel und Klöster waren für den Anbau des Tees wichtig, da die Mönche das Wissen um die Teeverarbeitung über Generationen verfeinert hatten und so unterschiedliche Verfahren mit kleinen lokalen Varianten zu qualitativ hochwertigen Teesorten führten. Gardella: Harvesting, 29-30.

Wohlstand weiter an und immer mehr Gebiete wurden dem Teeanbau gewidmet. Gegen Mitte des neunzehnten Jahrhunderts kamen dann schon fast 75% des Tees, der in Kanton an die Ostindienkompanie der Engländer verkauft wurde, aus den bergigen Regionen im Norden von Fujian - auch Minbei (Mǐnběi, 閩北) genannt.³²

Diese gebirgige Region lieferte aber nicht nur an Kanton, sondern auch in zunehmendem Maße an Kiachta. Mit der stark ansteigenden Nachfrage nach Tee am Ende des 18. Jahrhunderts stieg dort auch der Anteil an der Sorte Baihao (Pekoe), die in Minbei angebaut wurde, auf 60%.³³ Von dieser Region also musste der Tee in die beiden Städte geliefert werden.

Da China ein sehr großes Land ist, umfasst es nahezu alle naturräumlichen Gegebenheiten, von Gletscherregionen zu Steinwüsten und Sumpflandschaften. Solch eine Vielfalt an Regionen schlägt sich natürlich im Transportsystem wieder. Zusätzlich zur Vielgestalt der Natur ist auch die Distanz, die Waren und Menschen zurücklegen, keine geringe. Die genannten Eigenheiten führen dazu, dass es nicht eine Transportart geben kann, die immer überall gleich funktioniert, sondern ein System wechselnder Methoden, die sich auf den langen Wegstrecken ergänzen. Wurde der Tee aus Minbei nach Kiachta geliefert, musste eine Wegstrecke von nahezu 4000 Kilometern überwunden werden, aber auch nach Kanton war der Landweg mit über 1000 Kilometern eine beachtliche Strecke.³⁴

Da der Tee nicht nur überregional, sondern, als eine der großen Monopolwaren Chinas, sogar international gehandelt worden ist, scheint es logisch, dass die Herkunft aus den unterschiedlichsten Regionen lange Wegstrecken bedingte. Diese Wegstrecken kann man grob in drei Abschnitte einteilen. Der erste Abschnitt ist von der Teeplantage oder den Regionen, in denen er gepflanzt wurde, zu dem verarbeitenden Betrieb, meist ein nahegelegener Tempel oder ein Gehöft. Dieser Abschnitt ist natürlich kurz und zeitlich leicht zu überwinden, daher wurden hier, gleich nach der Ernte der Blätter, ebendiese in Körbe gelegt und dann zu den Häusern zur Trocknung und zum Verarbeiten gebracht. Interessant ist hier der Aufbau der Infrastruktur, da es sich im beobachteten Zeitraum noch sehr stark um

³² Gardella: Harvesting, 37.

³³ Gardella: Harvesting, 39f.

³⁴ Näheres dazu folgt nach der generellen Beschreibung der Transportmethoden am Schluss dieses Kapitels.

kleine Teeplantagen handelte, die von lokalen Tempeln und Kleinbauern³⁵ betrieben wurden. Diese Wegstrecke wurde wegen der Berglage und den teilweise abgelegenen Plantagen hauptsächlich zu Fuß durch Träger erledigt, aber auch kleine Handwagen werden dort zum Gebrauch gekommen sein, wo die Wege es zuließen. Im Zusammenhang mit dem Transport von Waren sind gerade diese Bergstraßen und Feldwege von größter Bedeutung, da die Erschließung der oberen Gebirgsregionen und Hanglagen so wichtig für ein gutes Gedeihen der Teepflanze war.

Auf diesen teilweise schmalen und steilen Wegen gab es die Möglichkeit des Transportes mittels menschlicher Träger und der Besonderheit der chinesischen Schubkarre. Diese Schubkarre war, anders als das Gegenstück der westlichen Welt, mit einem Rad in der Mitte der Konstruktion ausgestattet. Somit ersetzte das Rad nicht den Träger auf der vorderen Seite, wie es bei Schubkarren westlicher Konstruktion der Fall ist, sondern galt allein der Transporterleichterung schwerer oder unhandlicher Lasten durch einen möglichst zentral gelegenen Schwerpunkt. Zusätzlich waren die Lastgerüste links und rechts des Rades fast bis auf Achsenhöhe abgesenkt, was den Schwerpunkt auch vertikal perfekt ausbalancierte.

Im umfassenden Werk von Needham „Science and Civilisation in China Volume 4 Part 2“, ist das Hauptaugenmerk auf den Transport von großen und schweren Lasten gelegt, das die Schubkarre so überlegen macht: *„Nothing could be more familiar as a vehicle of everyday life than the ordinary wheelbarrow. Perhaps Europeans hardly think of it as a vehicle, since the type used in the West is, as we shall see, very ill-adapted for the carrying of heavy weights, but the Chinese wheelbarrow is still so constructed that as many as six people can ride on it, and it is universally used there for all kinds of freight and passenger transportation.“*³⁶

Der zweite Abschnitt betrifft den Transport aus den Kleinbetrieben in die nächste größere Stadt oder den Händler und wurde dann durch Wagen und Ochsenkarren sichergestellt. Diese

³⁵ Auch heute sind viele Teeplantagen in den südöstlichen Regionen Chinas in kleinräumig organisierten Verbänden angebaut. Dabei spielt vor allem die steile Hanglage, aber auch die Tradition der Handarbeit eine wesentliche Rolle. Gerade bei grünen Tees sind das vorsichtige Pflücken und Verarbeiten von Hand Garanten für Qualität, die durch die Verwendung von vielen verschiedenen Sorten eine große Anzahl unterschiedlicher Tees hervorbringt. Krieger: Tee, 81.

³⁶ Needham, Joseph: Science and Civilisation in China, Physics and Physical Technology Part II: Mechanical Engineering. Cambridge: University Press 1965. 258.

Strecke ist deshalb interessant, weil das Straßensystem in China zu diesem Zeitpunkt sehr gut ausgebaut war. Der letzte Abschnitt umfasst dann den Übergang der kleineren Straßen in das exzellent ausgebaute Transportsystem Chinas mit seinen breiten Straßen und Wasserwegen.³⁷

Dieses umfangreiche Netzwerk an aufwändig angelegten Steinstraßen war notwendig, um ein so riesiges Reich überhaupt verwalten zu können, und wurde schon seit sehr langer Zeit von den Bauingenieuren des Kaiserhofes weiter ausgebaut. Die Nutzung war immer zwei Hauptzwecken unterworfen. Einerseits um große Armeeverbände möglichst schnell von einem Ort zum anderen zu bewegen und andererseits um Waren und Informationen auf ihnen zu befördern. Die in China gebauten Straßen wurden in unterschiedliche Breiten eingeteilt, die sich aus der Breite der benutzten Wagen ableitete, und umfasste bei den sehr großen Hauptstraßen immer eine mittlere Spur, die dem Kaiser vorbehalten war³⁸.

In China war aber nicht nur der Straßentransport gut ausgebaut und durchdacht, sondern auch der Transport über Flüsse und Kanäle³⁹ war über Jahrhunderte perfektioniert worden. Seit dem dreizehnten Jahrhundert schon gab es den sogenannten Kaiserkanal, der Peking mit Hangzhou verband und viele hundert Jahre zuvor den Transport von Waren mit minimalem Energieaufwand erlaubt hatte. Dieser Kaiserkanal, auch großer Kanal genannt, war aus vielen kleineren Streckenabschnitten zusammengefügt worden und die ersten Kanäle datieren bis in das vierte Jahrhundert vor Beginn unserer Zeitrechnung zurück. Die Strecke, die dabei überwunden wurde, ist beachtlich. Über 1700 Kilometer reichte die künstliche Wasserstraße, die durch verschiedene Flüsse gespeist wurde und ein komplexes, technisches System integriert hatte, welches für Wasserausgleich sorgte. Im folgenden Bild von 1651 sieht man einen Abschnitt des großen Kanals vor der Stadt Gaoyou (Gāoyóu, 高邮), der neben dem gleichnamigen See verlief und durch einen künstlich angelegten Damm von diesem getrennt

³⁷ Obwohl es auch den direkten Weg über das Meer gegeben hätte, so war dies aus Angst vor Schmuggel verboten und so musste der Tee, der nach Kanton geliefert wurde, immer über das Inland verfrachtet werden. Nierstrasz: Rivalry, 65.

³⁸ Needham, Joseph: Science and Civilisation in China, Physics and Physical Technology Part III: Civil Engineering and Nautics. Cambridge: University Press 1971. 6-7.

³⁹ Sehr aufschlussreich über den Transport und die Bauweise der Kanäle in China mitsamt der Schleusen und Wasserausgleichsbehälter ist in diesem Fall der oben angeführte Band 3 von Needham Kapitel F: Hydraulic Engineering 211-365. Im Speziellen das Unterkapitel über den großen Kanal 306-320.

war. Gut erkennbar ist dabei auch die Breite im Vergleich zu den Booten, die auch den größeren Transportschiffen erlaubt aneinander vorbeizufahren.



Abbildung 3: Nieuhof, *L'ambassade de la Compagnie Orientale des Provinces Unies vers l'Empereur de la Chine*, 1665.

Das Transportsystem in China lässt sich daher grob in zwei Bereiche einteilen. Einerseits die vielen Straßen und Wege, die alle wichtigen Handelspunkte miteinander verbanden, und andererseits die Kanäle und Wasserwege, die seit vielen hundert Jahren verwendet wurden.⁴⁰

Aus den genannten Provinzen kam der Tee also auf unterschiedliche Weise nach Kanton und Kiachta. Flüsse wurden ebenso benutzt wie Straßen und auch die Transportmittel waren unterschiedlich. Hierzu schreibt Krieger: „Der Tee, der Kanton aus dem Landesinneren erreichte, hatte meist schon eine lange Reise hinter sich. In jedem Dorf der Anbauregion gab

⁴⁰ Auch wenn diese beiden Wege aus heutiger Sicht nicht besonders erscheinen, so ist es doch eine unglaubliche Leistung der Ziviltechnik schon so früh mit vorausschauender Planung ein Land in diesem Umfang zu erschließen. Dass dies im Westen des 18. Jahrhunderts nicht besonders viel Aufmerksamkeit erregte, lag aber wohl nicht nur an der isolationistischen Haltung der chinesischen Herrscher, sondern auch an den umfangreichen Kenntnissen, die der Beobachter damals wie heute hätte mitbringen müssen. Oder wie Needham es ausdrückt. „No ancient country in the world did more in civil engineering, both as to scale and skill, than China, yet very little has been done towards making known the history of it. Perhaps this is less surprising when we reflect that competence in civil, preferably hydraulic, engineering is rarely combined with sinological knowledge and a good understanding of Chinese historical literature,...“ Needham: Physics, 1.

es Kleinhändler, die den Bauern die verarbeiteten Blätter abkauften. Jene lieferten sie wiederum in den einzelnen Distrikten an Großhändler, die die Teeblätter nach Qualitäten sortierten und zu einheitlichen Partien mischten. Die Großhändler verkauften die Mischungen wiederum an die Agenten der Hong-Kaufleute und mit Hilfe von Lasttieren, menschlichen Trägern oder auf dem Flußwege gelangte der Tee schließlich in den Hafen von Kanton. Dabei mußte jener immer wieder umgeladen und auf seiner Reise mehrfach verzollt werden.“⁴¹

Dabei war der Weg nach Kanton mit ungefähr 1000 Kilometern eher kurz und konnte gut auf unterschiedliche Art und Weise überwunden werden. Eigentlich hätte es für diese Wegstrecke auch die Möglichkeit des Schiffstransports gegeben. In diesem Fall wäre der Tee von Xiamen (Xiàmén, 廈門) über Boote nach Kanton verschifft worden. Die Händler in Xiamen hatten von 1683 bis 1735 auch den Küstentransport von Tianjin (Tiānjīn, 天津) im Norden bei Peking bis nach Kanton fest in ihren Händen.⁴² Schließlich aber wurde Kanton 1757 der einzige legale Exporthafen für Geschäfte mit dem Westen und es wurde verboten, den Tee dorthin über Wasser zu liefern, da man so jeglichen Schmuggel über See unterbinden wollte.⁴³

Nach Kiachta musste der Tee eine viel größere Strecke überwinden und dabei ist es wahrscheinlich, dass er, wenn nicht auf, dann zumindest neben dem Kaiserkanal transportiert wurde. Zuerst musste der Tee also aus den Bergen in Richtung Hangzhou gebracht werden. Von dort nahm er eine Route von etwa 1800 Kilometern in Richtung des Warensammelplatzes in Tianjin⁴⁴, dann weiter nach Peking und von dort etwa eine Woche nach Kalgan. Damit war die erste Hälfte der Strecke von etwa 2000 Kilometern fertiggebracht. Nun galt es die Wüste bis nach Kiachta zu durchqueren und dabei wurden weitere 2200⁴⁵ Kilometer überwunden. In der Beschreibung dieser letzten Strecke steht bei Pallas: *"Die Waren werden mehrentheils auf*

⁴¹ Krieger: Tee, 106.

⁴² Gardella: Harvesting, 33.

⁴³ „Further precautions were also in place to ensure a firm Chinese grip on the trade and to avoid the danger of smuggling. The Chinese authorities would only permit tea to be brought down to Canton overland; the much cheaper sea route from Fujian, a putative lure for smugglers, was absolutely out of the question.“ Nierstrasz: Rivalry, 65.

⁴⁴ Ich beziehe mich hier auf die Beschreibung von Tianjin als Lagerplatz für Tee aus den unterschiedlichsten Provinzen von Sprecher: Weltwirtschaftspflanzen, 270.

⁴⁵ Gardella: Harvesting, 39.

*Kameelen hierher gebracht. Doch bedienen sich die Chineser auch schlechter Karren mit zwey ungeschickten Rädern, welche zwey Querbalken und einen dritten übers Kreuz anstatt der Speichen haben. In der Mitte des letztern ist die Achse eingeteilt, welche sich mit den Rädern herumdreht, und auf welcher die Traghölzer des Karren nur mit einem Ausschnitt ruhen."*⁴⁶

Wenn wir den Zeitangaben von Pallas vertrauen⁴⁷, dann fiel alleine für die Durchquerung der Wüste eine Zeit von ungefähr eineinhalb Monaten an. Danach dauerte die Strecke nach Peking eine knappe Woche. Insgesamt kann man also davon ausgehen, dass der Tee nach Kiachta schon gut drei Monate unterwegs war, bis er schließlich in den Lagern der Händler eine kurze Pause einlegte. Wie es dann von hier aus weiter ging, damit beschäftigen sich die nun folgenden Kapitel.

⁴⁶ Pallas: Reise, 135.

⁴⁷ Pallas: Reise, 136.

4. Der Kantonhandel

Guangzhou (Guǎngzhōu Shì/廣州市), welches die Europäer früher Kanton nannten, liegt im Delta des Perlflusses und war schon seit vielen Jahrhunderten eine sehr bedeutende chinesische Handelsstadt. Schon bevor die ersten Europäer mit China Handel aufnahmen, waren die Araber und Perser seit dem achten Jahrhundert in Austausch mit dem Kaiserreich gewesen. Nachdem die Portugiesen im sechzehnten Jahrhundert Handelsbeziehungen mit China aufgenommen hatten, bemühten sich auch die Holländer und Briten ab Mitte des siebzehnten Jahrhunderts lange Zeit vergeblich um eine direkte Niederlassung. Alle Bestrebungen konzentrierten sich daher auf die Insel Macao, auf der auch die Portugiesen ihren Handel mit dem Kaiserreich führten.

Auch später, als den Händlern erlaubt wurde, noch weiter den Perlfluss hinauf zu fahren, war es ihnen unmöglich bis nach Kanton vorzudringen, da die geographische Lage es nicht erlaubte, dass die hochseetauglichen Schiffe der Europäer mit ihrem Tiefgang bis an den Hafen heranfahren konnten. Sie mussten daher vor der Insel Whampoa vor Anker gehen. Der restliche Warentransport wurde von dort aus mit kleineren Booten abgewickelt. Genauere Beschreibungen der Begebenheiten für die Schifffahrt, sowie die Reise nach Asien, den Aufenthalt in Whampoa und die Rückreise nach Europa, werden im Kapitel 4.3. gegeben. Dort findet sich auch eine Karte zur Stadt und den Inseln.

Während des Aufenthaltes der Schiffe vor Whampoa, begaben sich die Offiziere nach Kanton, um dort am Kai in die Quartiere zu ziehen, die ihnen von den Händlern in China zur Verfügung gestellt wurden. Das von Joseph Meyer herausgegebene Conversations-Lexicon enthält in der „Auflage Null“ folgendes über die topographische Lage und Struktur der Stadt Kanton: *„Nördlich von der Stadt zieht sich eine Reihe von Hügeln von Westen nach Osten, die sich bis auf eine Stunde dem Flusse nähert. Kanton besteht aus der Stadt und den Vorstädten. Die Stadt theilt sich in die Tartaren=(Mandschuren=) und Chinesenstadt, welche durch eine Mauer von einander geschieden sind...In der südlichen Vorstadt, an dem rechte oder südlichen Flußufer, liegen längs eines schönen Quais die Faktoreien oder Handelskomptoire europäischer und*

anderer Handels=Nationen. Man zählt hier 13 Faktoreien oder Handelskomptoire der verschiedenen Nationen, die jede ihren Namen haben...“⁴⁸

Diese Quartiere, genannt Hongs (háng, 行)⁴⁹, wurden von der Vereinigung chinesischer Außenhandelskaufleute, die von den Europäern als Co-Hong bezeichnet wurden, an die ankommenden Händler vermietet. Diese Häuser wurden von den Europäern als Faktoreien⁵⁰ bezeichnet, waren mehrere Blocks tief und hatten ihren äußersten Block direkt am Kai. Diese von außen sehr europäisch⁵¹ anmutenden Häuser waren innen chinesisch eingerichtet und wurden für unterschiedliche Zwecke benutzt. Einerseits waren dort, wie schon angesprochen, die Offiziere der Schiffe und die Mitarbeiter der Ostindienkompanien untergebracht, die von dort aus ihre Arbeit verrichteten, andererseits dienten sie als Lagerhallen für Waren und als Geschäftsbereiche für die so wichtigen Teeverkoster. Im Laufe der Zeit kamen noch andere Zwecke dazu und die großen europäischen Handelskompanien mieteten die Häuser ab der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts ganzjährig, auch wenn sie erst gegen Anfang des neunzehnten Jahrhunderts dauerhaft in Kanton bleiben durften, und sie wurden ihrerseits oft wieder zu Vermietern, wenn sich private Händler oder Offiziere von Schiffen kleinerer Länder in Kanton aufhalten konnten.⁵²

⁴⁸ Meyer, Joseph: Das große Conversations-Lexicon für die gebildeten Stände. Siebenzehnter Band. Hildburghausen: Druck und Verlag des Bibliographischen Instituts 1850. 515.

⁴⁹ Der Terminus Hong wurde nicht nur für die Gebäude selbst verwendet, sondern auch für die chinesischen Händler, die mit den Europäern Geschäfte machen durften und ihnen auch ihre Unterkunft zur Verfügung stellten. Er bedeutet in etwa Firma mit Gewerbeerlaubnis. Van Dyke, Paul Arthur, Mok, Maria Kar-wing: Images of the Canton Factories 1760-1822. Hongkong: HK University Press 2016. 1.

⁵⁰ In diesen Faktoreien wurde nichts erzeugt, es waren nur Niederlassungen der Händler und Geschäftsräume. Der Begriff selbst geht auf das altenglische Wort Factor zurück, was so viel bedeutet wie Händler. Die Gebäude, in denen die Händler untergebracht waren, übernahmen also den Begriff des Bewohners. Dieser Begriff war in Ostindien üblich. Bei den Holländern hießen die Gebäude eigentlich Logen. Krünitz: Encyklopädie Bd. 12 (1777), 22.

⁵¹ Die äußeren Fassaden der Hongs, welche auf den Kai hinausragten, waren zu Anfang gänzlich chinesisch gewesen, aber mit der Zeit immer mehr von den Mietern ausgebaut worden. Diese Erlaubnis wurde von den meisten Europäern erstritten, als sie während einer Schuldenkrise der chinesischen Kaufleute in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts für immer größere Teile der Gebäudeinstandhaltung selbst aufkommen mussten. Van Dyke: Factories, 10-22.

⁵² Diese Praxis war natürlich illegal, wurde aber geduldet, da es den administrativen Aufwand der Hongs verkleinerte. Van Dyke: Factories, 10.

Welche administrativen Begebenheiten den europäischen Händlern in Kanton begegneten, und wie ihre eigenen Organisationsstrukturen zum Kauf und Verkauf aussahen, dies wollen wir jetzt in den Blick nehmen.

4.1. Das Kanton System

Zu Beginn des 18. Jahrhunderts war es den europäischen Händlern noch erlaubt gewesen an mehreren Häfen in China Handel zu treiben und die größeren Ostindienkompanien versuchten den für sie lukrativsten Standort zu suchen. Im Lauf der Zeit aber versuchte das Kaiserreich die Privilegien der fremden Handelsmächte immer mehr zu beschränken und dies führte schließlich dazu, dass Kanton ab 1757 als einziger Hafen für den Warenaustausch zur Verfügung stand. Damit waren alle Bemühungen der Kompanien mögliche Alternativen, die meist günstiger waren als der große Hafen in Kanton, auszuschöpfen, gescheitert.

Das System, welches in Kanton etabliert wurde, änderte sich im Laufe der Zeit mehrmals und nahm dabei immer Bezug auf die sich verändernden Handelsanforderungen des Kaiserhofes und die Reaktionen der ausländischen Händler. Im gesamten Beobachtungszeitraum dieser Arbeit gibt es dabei eine Konstante.

Dieser war der oberste Beamte, der für den Kantonhandel von Seiten des Kaiserreiches zuständig war und von den Europäern Hoppo⁵³ (戶部) genannt wurde. Ihm oblag es die Handelsmöglichkeiten in Kanton gut reglementiert zu fördern und den Einfluss der Europäer auf das Kaiserreich gering zu halten. Die Hoppo waren dem kaiserlichen Haushalt selbst Rechenschaft schuldig und übten ihr Amt mit dementsprechenden Befugnissen aus. Der Hoppo gab etwa die Erlaubnis, welche Waren für den Export und Import bestimmt waren, wann ein Schiff beladen werden durfte und auch wann ein Schiff den Hafen wieder verlassen konnte.

Gerade hierbei war es das Selbstverständnis des Kaiserreiches, dass die Händler, denen man erlaubt hatte, zum Handeln nach Kanton zu kommen, erst mit einem vollbeladenen Schiff

⁵³ Das Amt des Hoppo wurde vom Kaiser selbst vergeben und galt ab 1725 für 3 Jahre. Das Wort selbst ist eigentlich Pidgin-Englisch, aber der ursprünglich zugrundeliegende chinesische Begriff ist unklar. Downs, Jaques M.: The Golden Ghetto, The American commercial community at Canton and the shaping of American China policy 1748 – 1844. Hong Kong: Hongkong University Press 2014, 24.

wieder ablegen durften.⁵⁴ Man kann zwar davon ausgehen, dass auch viele der Händler selbst dieses Ziel verfolgten, aber dennoch war dies ein Zwang, der die Reise oft länger verzögern konnte, als es manchen lieb war. Gerade bei Tee konnte dies schon zu einem Verlust von Qualität führen, was sich wiederum in einem schlechteren Verkaufspreis niederschlug.

Der Hoppo war es auch, der die Schiffe in Empfang nahm, wenn sie vor Whampoa ankerten, und dabei eine genaue Untersuchung anordnete.

“When Europeans did come to port, the Hoppo usually boarded their ships in Macao or Whampo, three miles outside of Canton, to oversee the surrender of any arms and ,to see that nothing is smuggled out of or into the ship.’ the Hoppo searched every crate and piece of cargo... A series of fees and charges had to be paid by foreign traders in silver, including import and export duties on goods brought in and purchased. Besides a measurage charge based on length and tonnage of each vessel, additional presents, some may say bribes, to various officials – the linguist (translator), weighter, Hoppo, security officer, and Mandarin – greased the wheels of commerce.”⁵⁵

Die Hoppo bestimmten, welche Kaufleute auf chinesischer Seite mit den Europäern Geschäfte machen durften. Diese Kaufleute nannte man Hongs und sie waren für die gesamte Abwicklung des Verkaufs chinesischer Waren verantwortlich. Dieses teuer erkaufte Monopol⁵⁶ gestattete es einigen davon sehr reich zu werden, aber es war auch mit einem großen Risiko verbunden, falls die Geschäfte über einen längeren Zeitraum schlecht laufen sollten. Im Zusammenhang mit dem Teehandel weiß man, dass nur wenige dieser Hongs eigene Teeplantagen hatten und viele nur als Zwischenhändler die Waren selbst einkaufen mussten, um den Bedarf der ankommenden Schiffe zu decken.

⁵⁴Van Dyke: Factories, 1.

⁵⁵ Merritt: Trouble, 20.

⁵⁶ “The Chinese hong, or guild, merchants also belonged to a select group. Since the 16th century, the Chinese court had given monopoly privileges to certain merchants to trade with the Westerners. By the end of the Ming dynasty there were 13 official hong merchants. The Qing kept this quota, although the actual number fluctuated a great deal. To gain their monopoly privilege the merchants had to pay hundreds of thousands of taels of silver to the court, and they were responsible for any debts incurred by foreign traders.” Perdue, Peter C. Rise & Fall of the Canton Trade System I, China in the World (1700-1860s) 3. Hardlink: https://ocw.mit.edu/ans7870/21f/21f.027/rise_fall_canton_01/pdf/cw_essay03.pdf

Mit Ende des 18. Jahrhunderts band die englische Ostindienkompanie einige dieser Personen näher an sich, indem sie Kredite für den Teeeinkauf ausgab. Damit sicherte sich die EIC die Gewogenheit der Händler und verschaffte sich so mehr Sicherheit.⁵⁷

Wechseln wir aber nun zu den Händlern der europäischen Handelsgesellschaften, die das Gegenstück zu den chinesischen Strukturen bildeten.

Die wichtigsten Personen für die Ostindienkompanien, neben den Kapitänen der Schiffe selbstverständlich, waren die sogenannten Supercargos⁵⁸. Diese Supercargos waren für den gesamten Handelsablauf auf den einzelnen Schiffen verantwortlich und somit entscheidend für den Gewinn, den die Kompanien einstreichen konnten. Nun war es nicht so, dass auch auf jedem Schiff ein Supercargo mitgeführt wurde und wenn dies nicht der Fall war, so oblag es dem Kapitän diese Funktion auszuüben, aber gerade in der Mitte des 18. Jahrhunderts konnten die großen Kompanien zumindest einen Supercargo mit den Schiffen senden. Auf den großen Schiffen, die dann schon um die 150 Mann Besatzung hatten, gab es auch mehrere Supercargos und diese teilten sich die Arbeit auf. So war der erste Supercargo nur für den Einkauf von Tee verantwortlich, der zweite für Seide und der dritte etwa für Porzellan. Mit der Zeit begannen die großen Kompanien eine ständige Präsenz in Macao zu unterhalten und daher gab es oft Supercargos, die mehrere Jahre in China verblieben. Während der Handelssaison konnten diese in Kanton bleiben und mussten sich danach wieder nach Macao zurückziehen. Diese Anwesenheit vor Ort hatte natürlich den großen Vorteil, dass dabei die Warenflüsse weit besser kontrolliert werden konnten.

Auch wenn die Schiffe beladen wurden, waren es die Supercargos, die diesen Vorgang mit dem Kapitän überwachten und somit für einen sicheren Transport garantieren mussten. In ihren Händen also lag die Verantwortung für den gesamten Ablauf, der mit den Waren zu tun hatte.

Neben den Supercargos gab es die Schatzmeister der einzelnen Schiffe, die Buch führten, und einige Schreiber, die alle Transaktionen mit den Warenlisten erstellten. Selbstverständlich waren auch diese beiden Funktionen auf den kleinen Schiffen in den Händen des Kapitäns. Im

⁵⁷ Gardella: Harvesting, 35.

⁵⁸ Van Dyke: Factories, 1-5.

Vergleich zu den kleinen Schiffen konnten es sich die Kompanien also leisten ihren Personenkreis zu spezialisieren und somit ihre Margen zu erhöhen beziehungsweise ihr Risiko zu minimieren.

Das gesamte System in Kanton umfasste natürlich noch weit mehr Personen, von den Übersetzern bis hin zum Komprador, chinesisch mǎibàn (買辦) genannt, der sich um die gesamte Versorgung der Besatzung der Schiffe und den Ablauf in den Faktoreien kümmerte.⁵⁹ In den Faktoreien mussten die Europäer nämlich wenig selbst machen und wurden von chinesischen Köchen und anderem Haushaltspersonal bedient.

4.2. Die großen Handelskompanien der Europäer

Wie schon vorausgeschickt, werde ich in diesem Kapitel die beiden großen Ostindienkompanien der Engländer und Niederländer beleuchten und ihre Rolle im Teehandel mit China beschreiben. Dies soll aber nicht heißen, dass nicht auch ein reger Handel mit anderen Ländern und privaten Kaufleuten bestand.⁶⁰

Beide Kompanien, die East India Company, kurz EIC, sowie auch die Vereenigde Oostindische Compagnie, kurz VOC, waren erfolgreiche Versuche den Seehandel auf eine breitere finanzielle Basis zu stellen. Zu diesem Zweck hatten beide Kompanien von ihren Königen umfassende Rechte erlangt, die anderen Einzelhändlern verwehrt blieben.

Zum einen hielten sie das Monopol auf die lukrativsten Waren, zu denen vornehmlich Tee, Gewürze und Stoffe zählten. Zum anderen mussten sie für ihre Verteidigung selbst sorgen und hatten daher auch das Recht und die Pflicht, Schmuggel und Piraterie selbst zu bekämpfen, sowie sich Gebiete durch Verträge und Kämpfe selbst anzueignen.

⁵⁹ Van Dyke: Factories, 3.

⁶⁰ Die schwedische Ostindienkompanie führte im Laufe des Jahrhunderts eine große Menge an Tee ein, aber auch Preußen schickte Schiffe von Emden nach Kanton und auch die Kompanie in Ostende, gegründet in den Österreichischen Niederlanden, fuhr nach Asien, wobei der Handel mit Kanton am lukrativsten war. Dies gefiel natürlich den beiden großen Kompanien wenig und führte schließlich dazu, dass die Kompanie in Ostende auf großen außenpolitischen Druck der Engländer und Niederländer schließlich im Jahre 1727 offiziell ihren Dienst einstellen musste und der Handel nach weiteren fünf Jahren zum Stillstand kam. Krieger: Tee, 124.

Obwohl die Ostindienkompanien ihre Möglichkeiten voll ausschöpften, um den Gewinn ihrer Operationen zu erhöhen, gab es auch immer wieder privaten Handel, der manchmal sogar in den Bereich der Warenmonopole eindrang. Nicht immer wurde dies von den Ostindienkompanien als Problem erachtet und schließlich gab es oft Lösungen, die es den Kapitänen der Privathändler ermöglichten, sich mit der Entrichtung von Zöllen und Abgaben legal an diesen Warengruppen zu beteiligen.⁶¹

Die Kompanie der Niederländer, im Folgenden VOC, war zu Beginn des siebzehnten Jahrhunderts die dominierende Macht, da sie erfolgreich das Gewürzmonopol der Portugiesen an sich reißen und weiter ausbauen konnte.

Die VOC wurde 1602 gegründet und bestand für annähernd zweihundert Jahre, bevor sie 1798 nach mehreren Jahren großer finanzieller Schwierigkeiten aufgelöst wurde.⁶² In ihrer Hochphase dominierte sie den intra-asiatischen Handel von ihrem Hauptquartier auf Batavia aus. Wie keine andere Kompanie konnte sie so durch das geschickte Verwalten von Warenströmen einen großen Teil ihrer Handelstätigkeiten finanzieren.

Dabei war die VOC stets bestrebt einen möglichst profitablen Mix an Waren auf ihren Schiffen unterzubringen. In ihrem Versuch, den Gewinn pro Schiff zu maximieren, bezogen die Niederländer sogar die Ballastwaren, die eigentlich nur zur Absicherung der Schiffsstabilität dienten und daher hauptsächlich durch hohe Dichte und nicht durch starke Gewinnspannen bestachen, ein und kalkulierten regelmäßig, welche Unterschiede im Markt von Jahr zu Jahr eine Anpassung ihrer Auswahl beeinflussen sollten. Dabei ging die Leitung der VOC nicht nur von den beiden Endpunkten Europa und Asien aus, sondern betrachtete alle bekannten Häfen und die Routen zwischen ihnen.⁶³

⁶¹ Erikson, Emily: *Between Monopoly and free trade, The English East India Company, 1600-1757*. Princeton: Princeton University Press 2014. 56-68.

⁶² Auch wenn die VOC erst 2 Jahre nach der EIC gegründet wurde, so gab es einige Vorkompanien, die schon seit 1595 erfolgreich nach Asien aufgebrochen waren. Aus dem Zusammenschluss dieser Kompanien ergab sich dann 1602 die VOC, welche den gesamten Erfahrungsschatz der Vorkompanien zu bündeln wusste. Dies bedeutete vor allem erfahrene Seeleute, bereits bestehende Kontakte in Asien und Investoren, die sich des Risikos der Unterfangen bewusst waren. Nagel, Jürgen G.: *Abenteuer Fernhandel, Die Ostindienkompanien*. Darmstadt/Mainz: Verlag Philipp von Zabern 2011. 100-105.

⁶³ Nierstrasz: *Rivalry*, 23-25.

Die East India Company der Engländer wurde 1600 gegründet, aber wie bei vielen anderen Unterfangen hat sich die EIC in der Zeit ihres Bestehens mehrmals gewandelt. Aus dem ursprünglichen Unterfangen Handel zu treiben wurde schon bald eine große Kompanie, die schließlich mit mehreren Gesetzesänderungen zu einer mächtigen Organisation ausgebaut wurde. Anders als die VOC beschränkte sich die EIC für den größten Teil ihres Bestehens auf eine Warenauswahl, die nicht mehr als zwölf Produkte, einschließlich der Ballastwaren, umfasste. Unter diesen Produkten waren es Tee, Stoffe und Gewürze, die den größten Anteil des Gewinnes sicherstellten.⁶⁴

Im Untersuchungszeitraum zeichnete sich die EIC schon als stärkster Konkurrent der niederländischen Ostindienkompanie ab und sollte diese dann schließlich auch überdauern. Zu Beginn des 18. Jahrhunderts verlor die Kompanie dann immer mehr Rechte sowie 1833 auch ihre Monopolstellung und wurde 1874 aufgelöst.

Die Strategien der Kompanien im Teeeinkauf

Der Teehandel beider Kompanien lässt sich grundsätzlich in mehrere Phasen einteilen, die sich durch Ankaufsstrategien und Sortenauswahl unterscheiden. Während die VOC zu Beginn des 18. Jahrhunderts ihre Dominanz des asiatischen Marktes ausspielen konnte, so begann die Konkurrenz durch die EIC bis um 1857 immer stärker zu werden. Schließlich überholte die EIC die VOC und zuletzt erreichte der Teeimport nach Europa um 1840 einen neuen Höhepunkt.

1700-1713

Von 1700 bis 1713 war es die VOC, die den Teehandel nach Europa klar in ihren Händen sehen konnte, da sie mit dem Hauptquartier auf Batavia sehr stark in den intra-asiatischen Handel eingebunden war. Dort wurden sämtliche Waren aus den mit der VOC verbündeten Reichen gesammelt und daher war es ein Zentrum für eben diesen Handel. Durch das Gewürzmonopol konnte man darauf bauen, dass viele Händler aus China mit ihren Schiffen nach Batavia kamen und dort den begehrten Pfeffer, aber auch Zinn und andere Waren einkauften. Die VOC hatte somit durch das Warenangebot auf Batavia einen entscheidenden Vorteil gegenüber den Engländern, die in Madras eine ähnliche Strategie verfolgten, aber bei weitem nicht die große Vielfalt an Waren anbieten konnten. Außerdem bedeutete die Fahrt nach Madras für die

⁶⁴ Nierstrasz: Rivalry, 25-26.

chinesischen Seeleute, dass diese eine viel größere Wegstrecke in Kauf nehmen mussten. Beide Faktoren führten dazu, dass die VOC auf Batavia viel bessere Preise für die Waren aus China erhielt. Für den Teehandel bedeutete dies einen Einkaufspreis, der weniger als die Hälfte des Preises ausmachte, den die Engländer für die gleiche Ware in Madras aufbringen mussten.

Dadurch konnte auch der Re-Export in Europa sowie der Schmuggel auf die britischen Inseln viel profitabler sein und auch bei Preisschwankungen nicht zwangsläufig ein Verlustgeschäft werden.⁶⁵ Die chinesischen Händler, die mit ihren Dschunken nach Batavia fuhren, kamen aber nicht hauptsächlich, um Tee zu verkaufen, sondern brachten diesen als Tauschware für den beliebten Pfeffer mit, den die VOC dort anbot.⁶⁶ Von 1690 bis 1718⁶⁷ liefen jährlich meist so viele Dschunken aus Kanton den Hafen in Batavia an, dass die Ladung ausreichte, um den großen Laderaum eines Ostindienfahrers zu füllen. Dies war ein langsamer Vorgang, bei dem der Tee unter langen Transportzeiten durch die südchinesische See litt und auch durch das Zwischenlager in Batavia an Qualität einbüßte.

1713-1745

Im Jahr 1713 wurde den europäischen Händlern von chinesischer Seite gestattet, direkt über den Hafen Kanton zu handeln. Da die EIC im Teegeschäft hinter der VOC zurücklag, nahm sie diese Gelegenheit sofort wahr und schickte von diesem Zeitpunkt an ihre Schiffe nach Whampoa, um dort den Tee zu erwerben. Dabei kam ihnen zugute, dass sie damit nicht nur günstiger einkaufen konnten, als es die VOC in Batavia tat, sondern auch, dass das Angebot an unterschiedlichen Teesorten in Kanton am größten war.

Ebenso wie die EIC versuchte die VOC daher schon bald auch in Kanton Fuß zu fassen, um nicht den Anschluss zu verlieren und auch bessere Preise zu bekommen. In den ersten fünf Jahren nach 1713 schickte die Führung der VOC direkt Schiffe von Amsterdam nach Kanton, ohne den

⁶⁵ Nierstrasz: Rivalry, 56-58.

⁶⁶ Nierstrasz: Rivalry, 7.

⁶⁷ "Tea was regularly imported by the Chinese junks trading to Batavia, and for the V.O.C. the annual junk traffic provided a dependable means of obtaining tea for re-export to the Netherlands." Chaudhuri, Kirti N.: The trading world of Asia and the English East India Company 1660-1760 K. N. Cambridge: Cambridge University Press 1978. 386.

Umweg über Batavia zu nehmen, aber dies führte zu einer erhöhten Ausfuhr an Silber und wurde daher schon bald wieder eingestellt. Schließlich entschied man sich, kleinere Mengen an Silber nach Batavia zu schicken, um dort Waren aus ganz Asien zu erwerben und mit diesen in Kanton Geschäfte zu machen.⁶⁸ Da Batavia viel stärker in den asiatischen Markt eingebunden war, gab es damit einen entscheidenden Unterschied zur Strategie der EIC. Während die Engländer in der Phase von 1713 bis 1743 hauptsächlich Silber benutzten, um in Kanton Waren zu erwerben, so verschiffte die VOC große Mengen Waren aus Batavia nach Kanton. Dort wurden diese zuerst verkauft, um dann mit dem erstandenen Kapital Tee und weitere Waren einzukaufen. Selbstverständlich führten die niederländischen Supercargos auch Silber mit, was aber zu Beginn noch nicht in der Menge notwendig war, da die Waren aus dem gesamten asiatischen Raum sehr gute Preise in Kanton erzielten.

Nach 1743 begann die EIC mit der Zeit auch Waren aus ganz Asien einzukaufen und damit ihre Kaufkraft in Kanton, die sich hauptsächlich auf den Import von Silber stützte, weiter zu steigern. Dadurch war die gängige Strategie der Niederländer in Gefahr und diese sahen sich gezwungen, auf die veränderten Bedingungen zu reagieren. Die Supercargos der VOC merkten an, dass ihre Strategie des Wareneinkaufes den entscheidenden Nachteil mit sich brachte, dass die Engländer in ihrem Bestreben Tee zu kaufen immer schneller agieren konnten, da sie nicht erst Waren verkaufen mussten.⁶⁹ Schließlich wurde daher auch der Silbertransport aus den Niederlanden wieder erhöht, um damit den direkten Einkauf in Kanton zu ermöglichen.

Zwischen 1720 und 1740 unternahm die EIC den Versuch den Markt Kanton gänzlich unter ihre Kontrolle zu bringen. Dabei war die Anweisung an die Supercargos relativ einfach. Sie sollten den größten Teil des in Kanton für den Außenhandel angebotenen Tees aufkaufen, damit die Konkurrenz, allen voran die Niederländer, Franzosen, Dänen und Schweden, aber auch die kleinen Privathändler und Schmuggler, keinen Profit damit machen konnten.

Diese Strategie ging zuerst auf, wurde dann aber insofern zum Verhängnis, als die Teehäuser in London immer voller wurden und der Preis beim Verkauf nicht sank. Da die Steuern auf Tee relativ hoch waren, konnten Schmuggler, vornehmlich aus den Niederlanden und Schweden,

⁶⁸ Nierstrasz: Rivalry, 68-69.

⁶⁹ Nierstrasz: Rivalry, 71.

Tee mit Profit auf dem Schwarzmarkt zu beträchtlich niedrigeren Preisen in England absetzen.⁷⁰ Weiters waren auch die chinesischen Händler nicht untätig und bemühten sich der gestiegenen Nachfrage eine größere Menge an Tee zur Verfügung zu stellen⁷¹, was sich auch darin äußerte, dass die Hong Kaufleute oft bis zu 50% an Vorschuss für die nächsten Teelieferungen von der EIC erhielten und diesen Vorschuss wieder an die Regionen in den Teeanbaugebieten weiterleiteten.⁷²

Dabei ging es selbstverständlich auch nicht immer mit rechten Dingen zu, denn es war schwer für die Teeeinkäufer alle Kisten durchgängig zu kontrollieren: *“High demand led to hasty orders and little quality control; at times Chinese producers and merchants mixed old or cheaper teas with new crops to get product to market quickly”*⁷³.

Üblich war es, etwa jede zehnte Kiste einer genaueren Untersuchung zu unterziehen und dabei war nicht immer feststellbar, ob der Tee eine gleichbleibende Qualität hatte.

Auch wenn die EIC nie ihre Versuche aufgab den Markt zu kontrollieren, so gelang es nur für relativ kurze Zeit und fügte der Company teilweise auch großen Schaden zu. Durch den großen Überschuss an Tee in den Lagerhäusern in London, der mit billigem, über den Kanal geschmuggelten Tee aus den Niederlanden, aber auch aus Frankreich, Dänemark und Schweden, konkurrieren musste, brachen die Margen der Teehändler und letztlich auch der EIC ein. Mit dem Jahr 1745 änderte sich schließlich die Versteuerung des Tees in England und damit gelang es der EIC ihren Umsatz zu steigern. Vor diesem Jahr war der Tee nur nach Gewicht und nicht nach Qualität besteuert worden. Nach 1745 wurde ein Werttarif von 25% eingeführt und damit eine Anpassung an den Verkaufspreis für alle Teesorten fixiert.⁷⁴

Gegen Mitte des 18. Jahrhunderts ergaben sich daher auch einige große Umwälzungen, die den Export der Teesorten betrafen. Bevor die beiden Kompanien viel Erfahrung im Verkauf von Tee sammeln konnten, spiegelten sie in ihren Exporten aus Kanton die Bedürfnisse des

⁷⁰ Merritt: Trouble, 26.

⁷¹ Nierstrasz: Rivalry, 111.

⁷² Merritt: Trouble, 29.

⁷³ Merritt: Trouble, 27.

⁷⁴ Nierstrasz: Rivalry, 95-99.

chinesischen Marktes auch auf Europa und den Absatzmarkt in Nordamerika. Dies führte dazu, dass sie dem Grüntee größte Bedeutung zumaßen. *“In 1719, 75 percent of the teas sold at the EIC’s London auction were green teas and during the 1720s, Singlo represented more than 50 percent of all Chinese tea imported to England.”*⁷⁵

In den nächsten beiden Jahrzehnten änderte sich diese Praxis und um 1740 war der Anteil an Grüntee schon auf 30 Prozent geschrumpft.⁷⁶ Den größten Teil des Schwarztees, den die Engländer dann hauptsächlich einführten, machte die Sorte Bohea aus. Diese Verschiebung der Sorten kann an mehreren Faktoren festgemacht werden und viele davon sind entscheidend für die weitere Handelsgeschichte zwischen Europa und Asien.

Erstens kann man davon ausgehen, dass die Ostindienkompanien versuchten einen Markt abzudecken, der einen großen Profit abwerfen konnte. Dies bedeutete, dass die wenigen Schiffe, die zu Beginn des 18. Jahrhunderts unterwegs waren, eher hochpreisige Güter für eine kleine Oberschicht transportiert hatten, später aber mit dem Aufkommen eines breiten Marktes und einem stark gestiegenen Transportvolumen auch die Mittelschicht und die ärmeren Haushalte bedient wurden.

Zweitens war die Sorte Bohea schon vorher von anderen Ostindienkompanien⁷⁷ als eine der Profitabelsten entdeckt worden. Auch der private Handel, der in den Kompanien unter verschiedensten Bedingungen akzeptiert war, beschränkte sich hauptsächlich auf die günstigen Sorten und führte zu einem weiteren Anstieg des Teevolumens, das nach Europa kam. Nachdem die VOC den Teehandel ihrer Schiffsbesatzungen offiziell erlaubt und reglementiert hatte, war etwa die Menge des in die Niederlande eingeführten Tees in manchen Jahren sogar verdoppelt worden.⁷⁸

⁷⁵ Merritt: Trouble, 23.

⁷⁶ Merritt: Trouble, 23.

⁷⁷ Hierbei spielte vor allem die sehr erfolgreiche österreichische Ostindienkompanie eine große Rolle, die ihre Gewinne durch diese günstige Sorte stetig steigern konnte und schließlich nur durch politische Intervention zum Rückzug und zur Schließung gezwungen werden konnte. Nierstrasz: Rivalry, 60.

⁷⁸ Die VOC erlaubte den privaten Teehandel und erhob eine Einfuhrsteuer von 20%, die in den Niederlanden fällig wurde. Gleichzeitig erlaubte sie den privaten Händlern nur in Batavia zu kaufen. Damit schlug man zwei Fliegen mit einer Klappe. Erstens war Batavia trotz der direkten Route nach Kanton weiterhin ein attraktiver Markt für chinesische Händler und zweitens konnte man am Finanzkapital der Privatleute mitverdienen. Nierstrasz: Rivalry, 83-84.

Schließlich sprach noch Robustheit während des Transports und die Vorteile bei der Teezubereitung für den Umstieg auf Schwarztees. Da der Tee schon geröstet war, konnte das starke Aroma bei der langen Schiffsreise nicht so anfällig sein, wie das der feineren grünen Sorten. Ebenso eignete sich der Tee viel besser für das Vermischen mit Milch und Zucker und diese Praxis spielte auch beim gesteigerten Trinkverhalten in Europa eine große Rolle.⁷⁹

1745-1784

Wie zuvor schon angemerkt führte die Anpassung des Zolltarifs 1745 zu einer rapiden Verbesserung der Situation der EIC. Diese konnte nun auch mit günstigeren Teesorten Gewinn machen und musste nur zusehen, dass sie den Markt ausreichend bedienen konnte. Genau dies stellte die EIC aber vor ein großes Problem. Während die VOC den Bedarf an Tee in den Niederlanden decken konnte und durch den großen Überschuss auch den englischen Markt mit günstigem Tee flutete, hatte die EIC noch nicht annähernd die Kapazitäten erreicht, um Großbritannien und die Kolonien zu versorgen. Zu dieser Zeit erhöhte man daher die Silberausfuhren nach Kanton beträchtlich, aber auch diese Strategie lieferte nicht genügend Kapital, um den stetig steigenden Bedarf nach Tee zu decken, und somit griff die EIC zu einem weiteren Mittel, um das Einkaufskapital zu steigern.

Während der sich ausbreitenden Kolonialherrschaft hatten viele Bürger Großbritanniens ihr Glück in den Kolonien versucht und viele davon saßen nun auf beträchtlichem Kapital in Indien. Diese Gutsbesitzer und Händler hegten den Wunsch große Teile ihres Vermögens zurück in die Heimat zu transferieren. Genau diesen Wunsch machte sich die EIC zu Nutze und erlaubte diesen Transfer auf ihren Schiffen über den Umweg des Tees.⁸⁰ In Kanton wurde mit dem Kapital der Privatleute Tee eingekauft und nach dem Verkauf der Ladung in England wurde dieses dann wieder, selbstverständlich unter Abzug einer Transfergebühr, ausgezahlt. So konnte die EIC ihren Einkauf von großen Mengen Tee finanzieren.

⁷⁹ Beides ist im Übrigen keine Erfindung der Europäer, da der Schwarztee schon bei den Mongolen mit Stutenmilch und teilweise mit Zucker oder Salz vermischt getrunken wurde. Diese Art Tee zu trinken erlangte auch in China eine Renaissance, nachdem die Qing Dynastie die Herrschaft in China 1644 übernommen hatte. Durch die Mandschuren breitete sich auch wieder der Gebrauch von Schwarztee in China aus. Krieger: Tee, 79.

⁸⁰ Zuerst wurde das Kapital direkt in Bengalen durch Steuern abgeschöpft, aber später mussten die wohlhabenden Briten ihr Vermögen erst nach Kanton transferieren, damit dieses dort in Tee investiert werden konnte. Nierstrasz: Rivalry, 72-73.

Die VOC hatte zwar vor den Engländern auf den privaten Handel mit Tee zurückgegriffen, scheute sich aber, im Gegensatz zur EIC, eine große Anzahl an Wechsel für ihre Landsleute oder andere Private auszustellen und musste daher eine neue Strategie entwickeln, um im Teehandel nicht zurückzufallen. Deswegen wurde im Jahr 1757 ein eigenes Komitee für den Chinahandel gegründet und damit dem Tee ein noch größerer Stellenwert eingeräumt. Im Zuge einiger Umwälzungen wurden auch die Schiffsrouten einer Änderung unterworfen. Die zwei Schiffe, die von Amsterdam jedes Jahr für den Handel mit China bestimmt waren, fuhren bei der Hinfahrt zwar weiterhin Batavia an, aber nur eines davon nahm diese Station auch bei der Rückreise. Das andere Schiff machte sich direkt von Kanton aus auf den Rückweg. Beide Schiffe transportierten Tee nach Europa, wobei das Schiff, welches den direkten Weg nahm, den höherwertigen Tee transportierte. Das andere nahm das Warten in Batavia in Kauf, konnte somit aber auch mit weiterem Tee, der von den chinesischen Dschunken nach wie vor angeliefert wurde, beladen werden. Durch die längere Überfahrt und das Löschen der Ladung in Batavia ergab sich aber ein Qualitätsverlust, den man den teureren Sorten nicht zumuten wollte.

Mehr noch als die Engländer vertrauten die Kaufleute der VOC nach der Gründung des China Komitees auf den schwarzen Tee, der bis zu 90% der Teefracht ausmachen konnte. Ebenso war auch der Bohea genannte Tee, ähnlich der EIC, mit einem Anteil von 80-90% am beliebtesten, dann kamen Congo und Souchong (3-8%) und schließlich Pekoe mit etwa 1%.⁸¹

Über den gesamten Zeitraum gerechnet machte der Tee den Löwenanteil der nach Europa gelieferten Waren aus. Um die siebzig Prozent des gesamten Einkaufes der VOC waren dem Tee gewidmet⁸². Somit kann man wirklich davon sprechen, dass der Tee die treibende Kraft des Handels mit China war.

Auch wenn die Niederländer weniger Schiffe nach China schickten, als es die Engländer taten, so machte sich der Unterschied in den nach Europa exportierten Teelieferungen erst mit der Zeit bemerkbar, da die Ostindienfahrer der VOC über einen beträchtlich größeren Laderaum verfügten, als die Schiffe der Engländer. Schon um 1720 waren 735 Tonnen die

⁸¹ Krieger: Tee, 121.

⁸² Gardella: Harvesting, 33-34.

Durchschnittskapazität, beträchtlich mehr als die 500 Tonnen, die die größten englischen Schiffe erreichten. Nach 1750 waren dann die großen Schiffe mit teilweise mehr als 1200 Tonnen Ladekapazität keine Seltenheit mehr.⁸³

Dennoch fielen die Niederländer im Handel langsam zurück und dies war vor allem der veränderten Strategie der EIC zu verdanken, die durch das gesteigerte Kapital auch den günstigen Tee in Kanton aufkaufen konnte. Das Jahr 1784 läutete schließlich das Ende des Schmuggels von den Niederlanden nach England ein, weil die Steuer durch den Commutation Act mit einem Schlag von 119% auf 12,5% sank. Gleichzeitig hatte die EIC in den Jahren davor viel mehr Wechsel ausgestellt und damit den Teeimport weiter gesteigert.

Damit geriet die VOC, die durch den vierten Englisch-Niederländischen Krieg von 1780-84 schon deutlich geschwächt worden war, noch weiter ins Hintertreffen und musste schließlich 1798 aufgelöst werden.

1784-1842

Nachdem die VOC nun schon bald hinter die Engländer im Teeimport zurückfiel, konnte die EIC ihr Monopol auf den Handel mit Tee weiter ausbauen und bestimmte am Beginn des neunzehnten Jahrhunderts den Handel nach Europa. In Kanton selbst waren mittlerweile auch viele Fremdmächte vertreten, die nicht immer mit Handelskompanien tätig waren, und auch die Amerikaner⁸⁴ versuchten sich am Handel mit dem chinesischen Kaiserreich. Die privaten Händler aus Amerika waren schließlich so erfolgreich, dass im beginnenden 19. Jahrhundert teilweise bis zu 27% des von Kanton nach Amerika verschifften Tees nach Europa re-exportiert wurden.⁸⁵

Zwischen dem Erfolg der anderen Nationen und dem Aufkommen von privaten englischen Händlern, die in Kanton beträchtliche Gewinne realisieren konnten, war es nur mehr eine

⁸³ Krieger: Tee, 113.

⁸⁴ Die amerikanischen Konsumenten hatten den Tee etwas später für sich entdeckt, als die Europäer. Zusätzlich waren sie natürlich bis zur bekannten „Boston Tea Party“ 1773 stark von den Importen aus England abhängig. Nach dem Unabhängigkeitskrieg begann die Zeit der Privathändler und schließlich waren es zwei Schiffbauer in Amerika, die um 1820 die ersten Clipper Schiffe konstruierten und damit den langsamen Schiffen der Ostindienkompanie bedeutende Konkurrenz machten. Ukers, William H.: All about Tea. New York: Kingsport Press Inc. 1935. 87-89.

⁸⁵ Merritt: Trouble, 150.

Frage der Zeit, bis das umstrittene Monopol über den Kantonhandel, welches die EIC noch innehatte, aufgelöst werden würde. Schließlich gab es, wie von den Privathändlern forciert, keine Verlängerung des Monopols der EIC und es fand 1834 sein Ende.⁸⁶

Dies hieß aber nicht, dass die EIC keine Gewinne mehr machen konnte, da sie nach wie vor über eine starke Flotte verfügte und über die wichtigsten Handelsknoten in Asien bestimmen konnte. Seit 1820 hatte die Kompanie dabei noch einen entscheidenden Vorteil in ihrer Rolle als wichtigstes Verbindungsglied zwischen Indien und China.

Im Handel mit dem Kaiserreich hatte sich mittlerweile eine Tauschware etabliert, die enorme Gewinne versprach und in großen Mengen aus Indien eingeführt wurde; das Opium. Diese Droge, die in China illegal eingeführt wurde, verhalf den Briten dazu, ihre Handelsbilanz mit China zuerst auszugleichen und schließlich einen Überschuss zu produzieren. Auch die Privathändler aller Nationen verschifften Opium von Indien nach China, um so ihre Kaufkraft um ein Vielfaches zu verstärken.

Schließlich führte die skrupellose Taktik der Händler, die in einer enormen Abhängigkeit der chinesischen Bevölkerung gipfelte, zur Beschlagnahmung und Vernichtung mehrerer Opiumlager, da das Kaiserreich nicht länger gewillt war, dem illegalen Handel nur durch Strafen beizukommen. Dies führte schließlich zum ersten Opiumkrieg, mit dem auch die Ära des von China kontrollierten Handels in Kanton und unser Beobachtungszeitraum endet.

Lässt man den Kantonhandel um Tee Revue passieren, so ergibt sich im langen 18. Jahrhundert ein stetiger Aufwärtstrend der Nachfrage in Europa und dort vor allem in Großbritannien und den Niederlanden. Zu Beginn war die eingeführte Menge noch relativ überschaubar und lag bei der EIC 1713 bei gerade einmal 71t. Einhundert Jahre später betrug die Teeausfuhr der EIC aus Kanton alleine schon 12.591t.⁸⁷ Im folgenden Diagramm ist die Teemenge in Tonnen an mehreren Jahren angegeben:

⁸⁶ Ukers: Tea, 75-77.

⁸⁷ Chaudhuri: Company, Appendix 5. Tabelle C.19. und Gardella: Harvesting, 37.

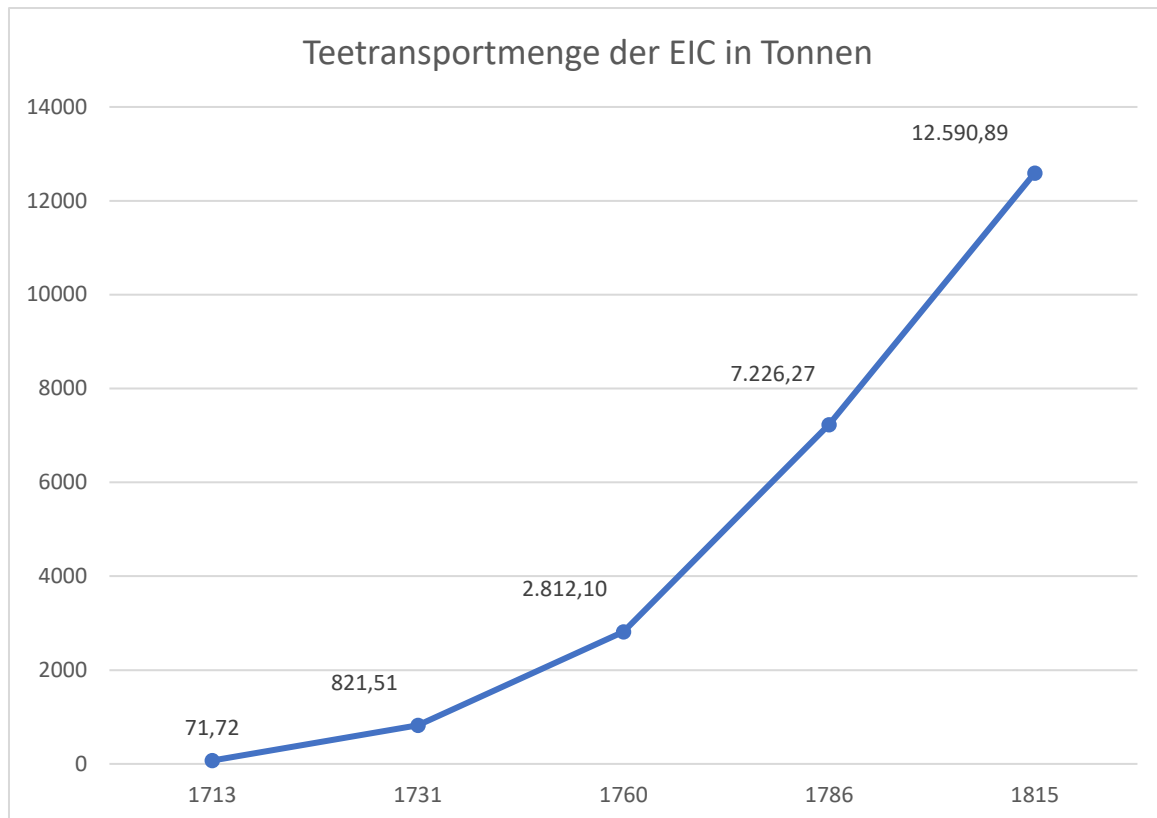


Abbildung 4: Teetransport der EIC aus: Chaudhuri: Company, Appendix 5. Tabelle C.19. und Gardella: Harvesting, 37.

Betrachtet man nun die Tatsache, dass der Tee ein relativ hohes Volumen bei sehr geringer Masse einnimmt, so muss die Beladung der Schiffe mit dieser leichten Ware kein einfaches Unterfangen gewesen sein. Umso beachtlicher ist es daher, dass die Menge, die transportiert wurde, so stark anstieg. In diesem Zusammenhang wollen wir jetzt einen Blick auf die Transportbedingungen werfen, mit denen die Kompanien und vor allem ihre Schiffsbesatzungen zu kämpfen hatten.

4.3. Auf den Seidenstraßen des Meeres⁸⁸

Durch die Pionierarbeit der Portugiesen wurde den Europäern im sechzehnten Jahrhundert der Seeweg nach Asien eröffnet und dieser blieb, bis zur Eröffnung des Suezkanals 1869, in etwa der Gleiche. Die Schiffe, die Europa verließen, mussten zuerst mit günstigen Winden die

⁸⁸ Als Ferdinand von Richthofen den Begriff ‚Seidenstraßen‘ prägte, nahm er Bezug auf den regen Handel mit Seide, die schon seit mehr als zweitausend Jahren den Warenaustausch zwischen China, Asien und Europa dominierte. Auch die großen Ostindienfahrer hatten gerade zu Beginn noch einen großen Anteil dieses begehrten Stoffes in ihren Lagerräumen. Auch heute bemüht sich die Volksrepublik China unter dem Rückgriff auf diesen Namen um umfassende Handelsverflechtungen mit Europa und Afrika zu Land und zu Wasser.

Reise nach Südwesten antreten. Etwa auf der Höhe von Brasilien und schon recht nahe an der Küste Südamerikas wurde dann die Route in Richtung Kap der Guten Hoffnung eingeschlagen, um dort eine Zwischenstation einzulegen. Alternativ konnte auch die Insel Tristan da Cunha angelaufen werden, um dort Frischwasser und Nahrung aufzunehmen.⁸⁹

Von diesem südlichsten Punkt wurde dann die Weiterfahrt in Richtung der jeweiligen Stützpunkte der Handelsgesellschaften aufgenommen, wobei dies natürlich auch für Privathändler der Fall war. Die Engländer fuhren auf ihre Stützpunkte an der Koromandelküste und nach Madras, das heutige Chennai, während die Niederländer in Richtung Batavia Kurs aufnahmen. Der Zwischenstopp in diesen Destinationen konnte aber auch ganz entfallen, so der Zustand des Schiffes es zuließ und die Reiseroute vorher schon geplant war. Etwa dann, wenn die Beladung des Schiffes ausschließlich für Kanton bestimmt war.⁹⁰

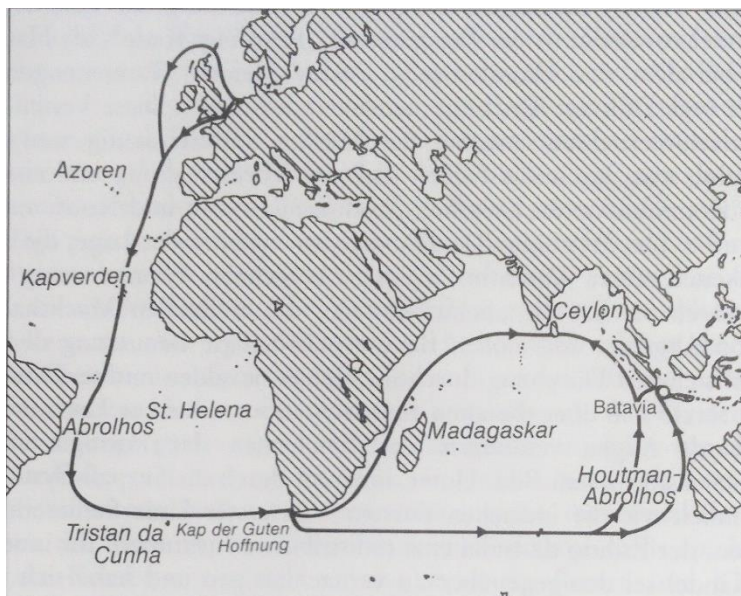


Abbildung 5: Route der VOC Schiffe nach Batavia. Piet: Kolonialreiche, 168.

Soweit war also der Seeweg nach Asien für die Schiffe aus Europa vorgegeben. Waren die Schiffe dann in Macao angekommen, so galt es nun, in die Mündung des Perlflusses vorzudringen und bis nach Whampoa zu fahren. Da der Perlfluss aber große Mengen an Sediment aus dem Landesinneren in das Flussdelta spülte, änderten

sich die Gegebenheiten für die Navigation jedes Jahr. Dadurch entstanden gefährliche Sandbänke und zwischen diesen waren Bereiche von schwer berechenbaren Stromschnellen,

⁸⁹ Diese wurde meist nicht freiwillig angelaufen, aber Handelsstreitigkeiten mit anderen europäischen Mächten konnten dazu führen, dass das weite Vordringen in den Süden des Atlantiks die einzige Option darstellte. So mussten etwa auch die Schiffe der Österreichischen Kompanie zu Ostende diese Route benutzen, da sie in Konkurrenz mit den Engländern und Niederländern standen und so weder bei der Hin- noch bei der Rückreise die Kapkolonie unter deren Herrschaft anzulaufen wagten. Krieger: Tee, 110.

⁹⁰ Die Gesamtdauer der Fahrt variiert stark. Vor 1770 benötigte ein Schiff der EIC nach Kanton im Durchschnitt 211 Tage, nach Einführung der mit Kupfer beschlagenen Rümpfe konnte diese Zeit auf 169 Tage gesenkt werden. Solar, Peter: Why were Dutch East Indiamen so slow? In: The International Journal of Maritime History 2017 Vol. 29. London: Sage 2017. 740.

die die Fahrt erschwerten. Daher wurden die Schiffe von Macao aus zumeist von bis zu zwanzig kleinen chinesischen Booten bis vor Whampoa geschleppt und ein ortsansässiger Navigator vorher an Bord genommen.

An der folgenden Karte aus dem Jahr 1841, die Kanton am oberen linken Eck zeigt, kann man erkennen, dass sich der Fluss in Richtung der Insel Whampoa doch deutlich weitert und dass die Fahrt bis zur Stadt durch die schmalen Verbindungen nur durch kleinere Boote möglich war. Die Karte zeigt schon zwei weitere Ansiedlungen der europäischen Mächte durch die beiden benannten Inseln südlich von Whampoa, French und Dane Island. Ebenso kann man den Ankerplatz der Schiffe ausmachen, der zwischen den drei Inseln den größten Raum ausmacht.

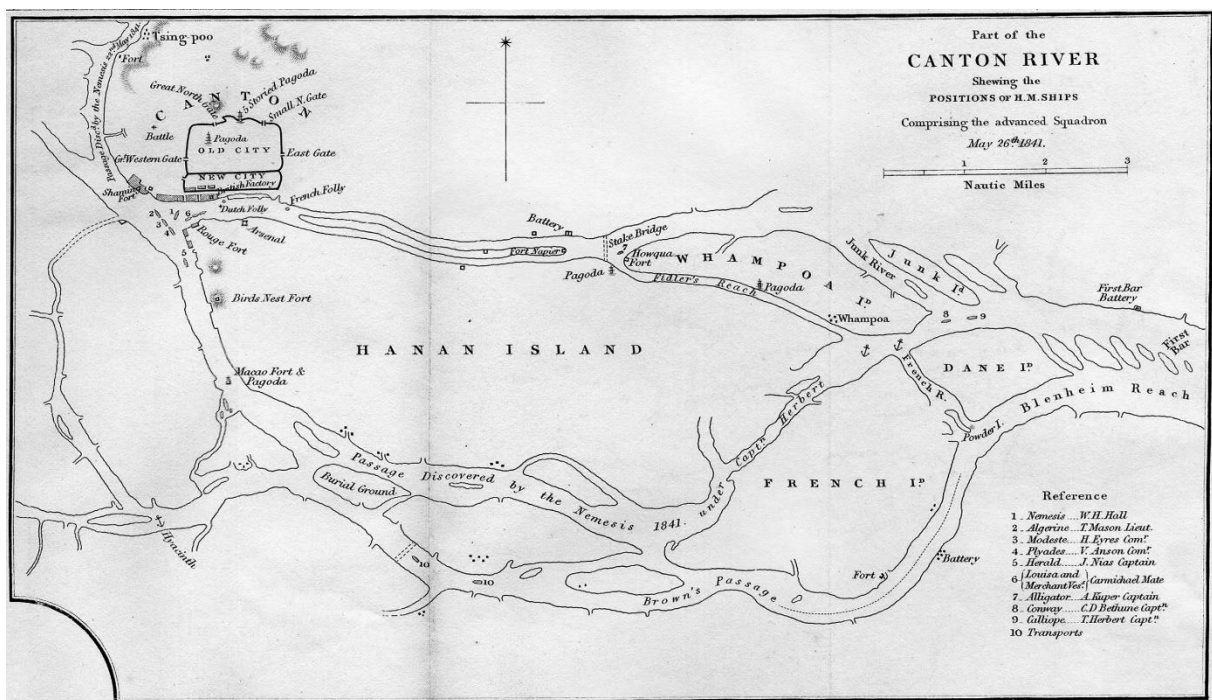


Abbildung 6: Kanton und die Inseln Hanan und Whampoa sowie French und Dane Island.⁹¹

Marquis beschreibt in seinem „Buch für den Theetrinker“ die Begebenheiten in Kanton folgendermaßen: „Stadt und Vorstadt von Canton liegen größtentheils an dem südlichen Ufer, nicht weit von der Mündung des schönen Tigerstroms. Der Eingang heißt Boca de Tigris oder

⁹¹ Isaac Purdy - William Dallas Bernard; William Hutcheon Hall (1844). Narrative of the Voyages and Services of the Nemesis, from 1840 to 1843. Volume 1. London: Henry Colburn.

*Ausmündung. Seines geringen Wasserstandes wegen können die europäischen Schiffe nicht über Wampu hinaus, wo jedoch eine sichere Rhede ist. Sie bleiben da, bis sie befrachtet sind.*⁹²

War das Schiff schließlich vor Whampoa vor Anker, so gab es ein striktes Reglement, welches die chinesischen Behörden den Händlern aus Europa auferlegten. Kanonen mussten abgedeckt werden und der gesamte Laderaum wurde von den Beamten überprüft. Die Matrosen der Frachter blieben dann die meiste Zeit auf Whampoa, wo auch, nach vollständiger Entladung des Schiffes, alle notwendigen Reparaturen durchgeführt wurden.

Schließlich, wie schon in Kapitel 4.1 beschrieben, führten die Offiziere und Beauftragten der Ostindienkompanien in Kanton ihre Geschäfte durch und kauften Tee und weitere Waren ein, um diese anschließend auf kleinen Dschunken wieder Richtung Whampoa zu schicken.

Die Kapitäne und Supercargos der Ostindienfahrer standen allerdings bei der Beladung mit Tee vor dem Problem, dass er eine recht aufwändige Fracht war. Erstens konnte er nicht neben anderen stark riechenden Waren, wie etwa Kampfer, oder Gewürzen transportiert werden, da er über die Dauer der Reise sonst ein zusätzliches und unerwünschtes Aromaangenommen hätte. Zweitens war es sehr wichtig die Luftfeuchtigkeit so gering wie möglich zu halten, da Tee, bedingt durch den Herstellungsprozess, stark hygroskopisch ist⁹³.

Schließlich wurden diese beiden Probleme dadurch verschärft, dass Tee durch sein geringes Gewicht nicht für den notwendigen Tiefgang und die damit verbundene Schiffsstabilität sorgen konnte.

Schon relativ früh wurde daher von den Kapitänen das Porzellan als notwendige Ballastware entdeckt. Dieses erfüllte alle notwendigen Kriterien und konnte gut als Komplementärware in Europa verkauft werden.

„The import of Chinese porcelain during the seventeenth and eighteenth centuries was the cultural and aesthetic counterpart of the new social habits associated with the consumption of tea, coffee, and chocolate in Europe. In the logistics of the East India Company's trade with China it had of course a humbler function. Chinaware packed in rice straw had no smell and it

⁹² Marquis: Theetrinker, 82.

⁹³ Der Feuchtigkeitsgehalt von fertig getrocknetem Tee liegt bei etwa 3-4%. Krieger: Tee, 45.

was an ideal complementary cargo to go with tea. Chests loaded with porcelain were extremely heavy and provided necessary ballast for the ships."⁹⁴

Das Porzellan war also schwer, geruchlos sowie unempfindlich gegen Feuchtigkeit und wog daher die, für den Schiffstransport ungünstigen, Eigenschaften des Tees wieder auf. Verpackt in Holzkisten, um äußere Beschädigungen zu vermeiden, und mit Reisstroh vor den meisten Erschütterungen geschützt, wurde es an strategischen Punkten im Laderaum verteilt, um die notwendige Stabilität zu gewährleisten.

Wie schon zuvor beschrieben machte der Tee den größten Anteil der Schiffsladung aus, aber auch andere Waren wurden aus China exportiert. Dabei nahm Seide einen weiteren großen Posten ein und auch hierbei gab es natürlich eine Konkurrenz zwischen den beiden genannten Ostindienkompanien.

Wenn nun die Schiffe vollständig instandgesetzt waren und die Güter der Ostindienkompanien gut vertäut im Rumpf lagerten, dann wurde meist noch eine große Menge an Waren zusätzlich in allen Ecken und Enden des Schiffes untergebracht. Dabei handelte es sich um die für den Privatverkauf vorgesehenen Güter der Schiffsbesatzung.

Jedem Offizier und auch den einfachen Besatzungsmitgliedern stand eine gewisse Menge an Ladekapazität, meist gemessen am Gewicht der Kompanie-Ware, zur Verfügung. Dies war gängige Praxis in vielen Kompanien, da die Bezahlung der Besatzung vom einfachen Matrosen bis zu den Supercargos nicht immer die Beste war und die wagemutigen Seeleute so ihren Gewinn an der Fahrt vielfach vergrößern konnten.⁹⁵ Es wird den Leser nicht weiter verwundern, dass der Großteil der privaten Fracht ebenfalls Tee war, da dies auch für die Besatzung die Ware mit den größten Verkaufschancen darstellte, die in jeder Preisklasse angekauft werden konnte.

Um sich ein besseres Bild von der Beladung machen zu können, ist diese Beschreibung von Francois Valentyn, der 1725 den Vorgang der Beladung eines VOC-Schiffes in Batavia vor der Reise nach Europa niederschrieb:

⁹⁴ Chaudhuri: Company, 406-407.

⁹⁵ Erikson: Monopoly, 58.

„Diese Schiffe werden im untersten Raum mit den schwersten Waren wie Salpeter, Zucker, Rot- und Ebenholz, Kupfer usw. gestaut und weiter oben mit Stück- und Packgütern, die von unten und an den Seiten mit einer Lage grober Tuche [abgepolstert werden]; in die Mitte lädt man die feinen Waren. Gewöhnlich schüttet man den [restlichen] Laderaum so voll Pfeffer, daß kaum mehr eine Katze hineinkriechen kann, zusätzlich werden noch weitere 10 oder 12 Last Pfeffer mitgegeben, um sie, nachdem sich durch die Bewegung des Schiffes alles etwas gesetzt hat, noch hinzufügen, damit alles desto fester liegt und sich die Ladung auch nicht um das Geringste verschieben kann.“⁹⁶

Die meisten der Retourschiffe müssen also zum Bersten gefüllt worden sein, bevor sie den Weg nach Europa antreten durften. Dies war zwar einerseits gewünscht, um den maximalen Profit pro Transport sicherzustellen, aber andererseits ging man damit auch ein größeres Risiko ein, denn die Schiffe hatten damit nicht nur hohes Gewicht, sondern auch einen viel größeren Tiefgang. Beides führte dazu, dass die Wendigkeit stark abnahm. Bei hohem Wellengang oder schwerem Sturm stieg dadurch die Gefahr schwer beschädigt zu werden oder zu Kentern stark an.⁹⁷

Schließlich gab es, bei vollem Laderaum, den Ausfuhrschein des Hoppos, der den Schiffen erlaubte wieder abzulegen und ihre lange Heimreise nach Europa anzutreten. Zu Beginn des Kantonhandels war die Abreise an die Zeit zwischen November und Februar gebunden, da der Monsun abgewartet werden musste, was dazu führte, dass meist innerhalb von wenigen Wochen etwas mehr Ruhe in Kanton einkehrte. Ab den 1760er⁹⁸ Jahren entdeckte man, dass die größten Probleme der Saison und des Monsuns umgangen werden konnten, wenn man die Route über die Philippinen nahm. Ab diesem Zeitpunkt war es allen Schiffen möglich sich auf die Reise zu begeben, wenn sie ihre Handelsmissionen erfüllt hatten, und daher begann für die großen Kompanien die Zeit der ständigen Präsenz in Macao und später auch in Kanton.

Hatten die Schiffe das Südchinesische Meer und später auch die Javasee hinter sich gelassen, so begann die lange Fahrt über den Indischen Ozean bis zur Umrundung des Kaps der Guten Hoffnung. Auch in diesem Fall wurde meist zwischengelandet. Dabei war der Besitz der

⁹⁶ Piet: Kolonialreiche, 287.

⁹⁷ Nierstrasz: Rivalry, 80.

⁹⁸ Van Dyke: Factories, xvii.

Kapkolonie für die Niederländer bis 1806 von entscheidendem Vorteil, den sich die Engländer mit der Besetzung 1806 sichern konnten, bis sie ihnen 1814 von den Niederlanden gänzlich überlassen wurde. Von dort an ging es nach Norden und dabei blieb man, wegen der nun günstigen Strömungen und Winde, die bei der Reise nach Asien noch großräumig umschifft werden mussten, eher nahe am Afrikanischen Kontinent.⁹⁹

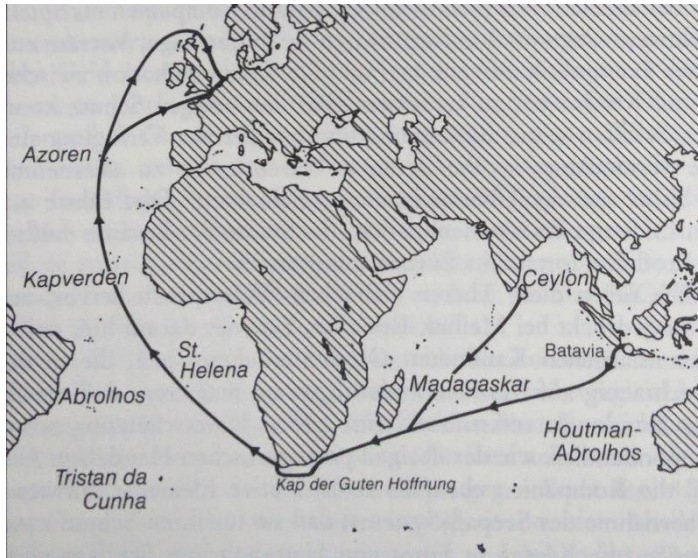


Abbildung 7: Rückweg der Schiffe aus Batavia und Ceylon nach Europa. Piet: Kolonialreiche, 168.

In Europa angekommen liefen viele der Handelsschiffe nicht direkt ihre Heimathäfen an, sondern versuchten ihre Waren an den Küsten oder direkt auf See umzuladen, weil die Besatzung ihre private Ware so oft zu einem besseren Preis verkaufen konnte.¹⁰⁰ Selbstverständlich war dies eine Praxis, die nicht gerne gesehen war, aber die Kapitäne der Ostindienfahrer hatten während der Reise völlig freie Hand, sofern sie

pünktlich in den Heimathafen zurückkehrten.¹⁰¹

Schließlich fuhren die Schiffe in ihre Heimathäfen ein und lieferten den Tee an den jeweiligen Umschlagplätzen ab. Dort wurde die Ware registriert, verzollt und in die Lagerhäuser der großen Handelsgilden gebracht. Auch dort konnten die Kisten noch einige Zeit verbringen, bis sie schließlich über Teeengeschäfte zum einzelnen Konsumenten gelangten, da es in England und auch in den Niederlanden nicht um Termingeschäfte ging, sondern darum, den Tee zu einem möglichst großen Gewinn abzustoßen.

⁹⁹ Krieger: Tee, 109-115.

¹⁰⁰ „The tea could be landed on the English coast or off-loaded onto fishing boats in the Channel, circumventing the Customs House. As neither English nor any Continental transition tax had been paid, this tea was the cheapest to be had on the market.” Nierstrasz: Rivalry, 86.

¹⁰¹ “Prior to the late eighteenth century, the Company was simply not very concerned with regulating the course of entire voyages, as long as the ship did go to the port to which it was formally ordered at some point. Company officials were much more concerned with keeping the voyages on time, but changing the text of logs could not hide delayed arrivals in London.” Erikson: Monopoly, 84-85.

So wie der Tee seine Reise in Europa vorerst beendete, so endet auch dieses Kapitel über den Seehandel und wir wenden uns jetzt dem zweiten Weg der wertvollen Blätter zu, dem Export über Maimaicheng und Kiachta, durch Sibirien bis nach Moskau.

5. Der Handel zwischen China und Russland

Der Ostexpansion des russischen Reiches folgend, gab es einige Konflikte zwischen dem Zarenreich und der Qing Dynastie in China, die im Vertrag von Nertschinsk 1689 beigelegt wurden. Dabei erhielt das russische Reich die Möglichkeit mit China Handel zu treiben und tat dies auch bis zum Jahr 1722, als die Qing Dynastie den Handel unterband. Da aber beide Reiche von den Ressourcen des jeweils anderen profitierten, so dauerte es nicht lange, bis der nächste Vertrag den Handel über die Grenze wieder erlaubte.

Am 21.10.1727 wurde daher der Vertrag von Kiachta unterzeichnet, der den Grenzverlauf und Warenaustausch zwischen dem russischen Reich und China regeln sollte, und damit wurde eine unbedeutende Grenzregion mit dem kleinen Fluss Kiachta zum wichtigsten Warenumsschlagplatz zwischen den beiden Großreichen für mehr als einhundert Jahre.

Dabei verfolgte die Qing Regierung seit dem Vertrag von Nertschinsk die Festlegung der nördlichen Grenze, um sich endgültig der Länder im Norden zu versichern. Es folgten mehrere Feldzüge gegen eines der letzten autonomen Mongolenvölker, der Dzungaren, die schließlich 1757 völlig besiegt wurden. Damit war die Herrschaft Chinas im Norden abgesichert.¹⁰²

Nachdem die Bereiche im Norden fest in das Herrschaftssystem Chinas integriert worden waren, begann man das Zarenreich als Tributstaat einzuordnen und dementsprechend änderte sich auch der Ton im diplomatischen Austausch.¹⁰³

Das Russische Reich konzentrierte sich allerdings weiter auf den Handel und dessen Gesandte unterwarfen sich dem Protokoll in China, um ihre Ziele zu erreichen. Sie stießen sich nicht an dem herabwürdigenden Verhalten der chinesischen Beamten und konnten so eine meist stabile Handelsbeziehung mit China herstellen.¹⁰⁴

¹⁰² Dabringhaus, Sabine: Grenzzone im Gleichgewicht. China und Rußland im 18. Jahrhundert. In: Ronald G. Asch, u.a. (Hg.): Frieden und Krieg in der Frühen Neuzeit. Die europäische Staatenordnung und die außereuropäische Welt. München: Wilhelm Fink Verlag 2001. 581-584.

¹⁰³ Die Einteilung als Tributstaat ist auch dafür verantwortlich, dass das Lifanyuan für den Kontakt mit Russland zuständig waren. Dieses Amt war ab 1638 für die Verwaltung der innerasiatischen Gebiete zuständig. Dabringhaus: Grenzzone, 585-586. Eine genauere Erklärung über die Aufgaben dieses Amtes folgt in 5.2.

¹⁰⁴ Dabringhaus: Grenzzone, 586-587.

Der Handel wurde dabei zu Anfang nicht völlig freigestellt, sondern es gab ab dem Zeitpunkt der Ratifizierung des Vertrages 1728 eine offizielle Karawane, die alle drei Jahre nach Peking geschickt wurde. Dabei durfte die Karawane nicht mehr als 200 Personen umfassen und auch die Warenflüsse sollten geregelt werden. Vorteilhaft war, dass die Routenführung nun eben über Kiachta durch die Mongolei lief und nicht wie vorher durch die Mandschurei, was einen größeren Umweg darstellte.¹⁰⁵

Für die chinesische Seite waren es hauptsächlich Felle und Pelze, die von großem Interesse waren, und der Bedarf konnte durch diese seltene Karawane kaum gedeckt werden. Daher entstand an der Grenze zwischen China und Russland ein reger Schmuggel, der auch dazu beitrug, dass der Karawanenhandel eingestellt wurde und sich schließlich der gesamte Warenaustausch auf die Grenzregionen übertrug.¹⁰⁶

5.1. Die Städte Kiachta und Maimaicheng

Kiachta wurde im Jahr 1728, nach der Unterzeichnung des Vertrages zwischen Russland und China, vom russischen Reich errichtet und war zu Anfang nur eine kleine Ortschaft in der Nähe des Baikalsees. Geographisch hatte sie nicht die beste Lage inne, aber durch den Vertrag und den damit aufkommenden Handel wuchs sie stetig und wurde ab 1757, als der reguläre Karawanenhandel zwischen Moskau und Peking eingestellt wurde, bald die wichtigste Stadt für den Warenaustausch zwischen den beiden Reichen.¹⁰⁷

Die Stadt selbst wurde ausschließlich auf den Zweck des Handels ausgelegt. Der ursprünglich umgesetzte Plan sah eine quadratische Anordnung mit einer Palisade aus Holz vor. Im Inneren gab es einen großen Marktplatz, auf dessen Fläche zweiunddreißig Häuser für Händler vorgesehen waren. Ebenso gab es genau in der Mitte der Stadt vierundzwanzig Verkaufsstände, die im Untergeschoß den Geschäftsraum und im ersten Stock das Lager

¹⁰⁵ Bao, Muping: Trade Centres (Maimaicheng) in Mongolia, and their function in sino-russian trade networks. In: International Journal of Asian Studies, 3. United Kingdom: Cambridge University Press 2006, 211.

¹⁰⁶ Bao: Maimaicheng, 212-213.

¹⁰⁷ "During the first decades following the establishment of Kyakhta the border trade still had to compete with the older caravan trade between Moscow and Peking. However, in 1757 the caravan trade came to an end. Since that time, all trade transactions between Russia and China had to be carried out at Kyakhta, which in consequence rose from a modest trading post to one of Russia's most significant trade centers." Stern: Pidgin, 175.

aufwiesen. Diese wurden auf Staatskosten errichtet und dann an die Händler vermietet. Um diese Siedlung und den Aufbau noch weiter zu finanzieren, musste etwa für jeden Wagen, der von Händlern in die Stadt gebracht wurde, zu Anfang eine fixe Summe von einem Rubel und zwanzig Kopeken bezahlt werden.¹⁰⁸

Schon wenige Jahre nach der Gründung von Kiachta wurde auf chinesischer Seite der Handelsposten Maimaicheng (Mǎimàichéng, 買賣城) gebaut, der sich, ebenso wie Kiachta, schon bald zu einer größeren Handelsstadt entwickeln sollte. Eigentlich hätte es noch eine weitere Stadt zum Austausch geben sollen, aber diese erreichte nicht den Stellenwert der beiden anderen, wie Dieter Stern anmerkt:

“A couple of years later Mai-Mai-Ch’eng, the corresponding Chinese trading post, was established only a few hundred yards away. The treaty of Kyakhta (1727) determined the twin town Kyakhta/Mai-Mai-Ch’eng besides Tsurukhaitu as the only places on the Russian-Chinese border eligible for trade activities of any kind. The trade exchange at Tsurukhaitu, though, never rose to any significance.”¹⁰⁹

Kiachta war also nicht die einzige Handelsstadt auf russischer Seite, aber sie sollte dennoch diejenige werden, die den Handel dominierte, da Tsurukhaitu meist nur dann einen etwas größeren Handelsumfang zugestanden bekam, wenn aus politischen Gründen der Handel über Kiachta eingestellt worden war.¹¹⁰

Der Begriff Maimaicheng, was übersetzt so viel bedeutet wie Handelsstadt¹¹¹, war im Chinesischen ein Oberbegriff für Handelsstädte, die im Norden für den Handel gegründet wurden, und es gab mehrere dieser Handelsposten, die eben diesen Namen trugen. Auch im späteren Verlauf der Handelsbeziehungen zwischen China, Russland und der Mongolei

¹⁰⁸ Foust: Muscovite, 77.

¹⁰⁹ Stern: Pidgin, 175.

¹¹⁰ Foust: Muscovite, 342.

¹¹¹ Die Schriftzeichen stehen für Kaufen und Verkaufen und daraus ergibt sich dann der eigentliche Zweck, der Handel. Foust: Muscovite, 91.

wurden immer wieder solche Niederlassungen gegründet, die auch eine beträchtliche Größe erreichen konnten.¹¹²

Um ein besseres Bild von den Umständen der beiden Städte zu erhalten, werfen wir nun einen Blick auf die zeitgenössische Darstellung in Reiseberichten und einen Kupferstich.

Geographie und örtliche Begebenheiten in zeitgenössischer Darstellung

Kiachta war schon einige Jahrzehnte alt, als Peter Simon Pallas sie zum ersten Mal betrat. Er hatte in den Jahren von 1770 und 1773 verschiedene Provinzen des russischen Reiches bereist und verbrachte schließlich mehrere Monate in Kiachta. Seiner Aufmerksamkeit und Gewissenhaftigkeit ist es zu verdanken, dass wir uns nun ein recht gutes Bild von Kiachta und ihrer Schwesterstadt Maimaicheng machen können. Die Aufzeichnungen von Pallas waren so detailliert, dass sie großen Zuspruch in der Literatur der damaligen Zeit gewannen, und so wurden sie unter anderem von William Coxe in „Account of the Russian Discoveries between Asia and America to which are added the conquest of Siberia and the history of the transactions and commerce between Russia and China“ ins Englische übersetzt und fanden auch ihren Weg in Carl Ritters Erdkunde.

Gute fünfzig Jahre nach Pallas bereiste John Dundas Cochrane¹¹³ ebenso Russland und schrieb seine Eindrücke in „Narrative of a Pedestrian Journey Through Russia and Siberian Tartary“ nieder. Auch von ihm werden daher einige Beschreibungen als Vergleich in dieses Kapitel einfließen.

Im Allgemeinen gehen beide Autoren auf die unwirtliche aber beeindruckende Landschaft ein, die den Reisenden in dieser gebirgigen Region an der Grenze der beiden Reiche begrüßt. Dabei ist zu beachten, dass hier wohl kaum eine Stadt durch natürliche Besiedlung entstanden wäre, da die geringe Fruchtbarkeit der Böden und das harsche Klima nicht mehr als ein kleines Dorf zugelassen hätten. Pallas schreibt hierzu folgende allgemeine Information:

¹¹² “The expansion of trade between China and Russia from the eighteenth century resulted in large numbers of Chinese merchants involved in the transit trade settling in Mongolia, and in the subsequent growth of a northern type of Chinatown called maimaicheng 買賣城 in various regions of the country.” Bao: Maimaicheng, 211.

¹¹³ Auch Cochrane, der nur wenige Tage in Kiachta verbrachte, verweist in Folge für die wirtschaftliche Situation zwischen den beiden Reichen auf Coxe und über diesen Umweg landet man also wieder bei Pallas.

„Dieser berühmte Gränz und Handelsplatz, wo gegenwärtig fast der ganze Handel zwischen Rußland und China getrieben wird, liegt auf einem flach erhöhten Boden in einem weiten, vom Kiachta Bach durchschnittenen Thal, womit sich obengedachtes „Monastirskaja“ Pad verliert. Dieses ofne Thal ist mit hohen, felsigen, größtentheils bewaldeten Gebirgen umgeben, unter welchen das beträchtlichste von den Mongolen Burgultei (Adlerberg) genannt wird, und der Festung an der südöstlichen Seite so nahe liegt, daß er selbige gewissermaßen commandirt, und ein Prospect in alle Gassen und Winkel derselbigen sowohl, als der chinesischen Slobode giebt.“¹¹⁴

Auch Cochrane ist beeindruckt von der Abgeschiedenheit der beiden Städte und kommt dort nach mehreren Tagesreisen, die nur durch kleine Dörfer mit kaum mehr als hundert Einwohnern führten, an. *„On reaching Kiakhata, the hills rise in a commanding manner, spreading out in various directions, and forming beautiful but unproductive valleys. Every thing, in short, denotes a frontier situation, and something seemed to say, that here were the limits of two mighty empires.“¹¹⁵*

Schon bald allerdings weist er auf das Problem hin, dass diese Stadt mit den damals etwa viertausend Einwohnern eigentlich nur sehr schlechte Voraussetzungen für eine Eigenversorgung hat. *„The soil is so poor that even common vegetables are with difficulty raised.“¹¹⁶*

Von der Ankunft und der allgemeinen Lage abgesehen ist es Pallas, der die Gastfreundschaft der ansässigen russischen Händler lobt. Nahezu alle Einwohner der Region hatten mit dem Handel direkt oder indirekt zu schaffen und dies reichte von Händlern über die Grenzbeamten bis hin zur Bevölkerung, die für die Aufrechterhaltung der Siedlung zuständig war. Es gab Großhändler aus Moskau, aber auch ansässige Händler, die mit den Chinesen regelmäßig Geschäfte tätigten.

¹¹⁴ Pallas: Reise, 105. Als Anmerkung sei noch erwähnt, dass die Ausführungen von Peter Simon Pallas so detailliert waren, dass sie später in Auszügen in die Erdkunde von Carl Ritter übernommen wurden. Die Beschreibungen flossen in die „Erdkunde Asiens Band 2“ ein.

¹¹⁵ Cochrane, John Dundas: Narrative of a Pedestrian Journey Through Russia and Siberian Tartary. Philadelphia: Collins&Hannay, New-York 1824.

¹¹⁶ Cochrane: Journey, 499.

„Die besten Einwohner Kiachtas sind rußische Kaufleute, oder auch Kommißionairs großer russischer Komtore, die sich nach und nach ansäßig gemacht haben. Es herrscht hier überall ein gesittetes und gastfreyes Wesen, daß man ausser Irkurzk, in keiner Sibirischen Stadt so findet.“¹¹⁷

Und obwohl er vorher so viel Gutes über die Einwohner der Stadt verliert, so dürfte er nach seinem Aufenthalt wohl eher weniger Tee getrunken haben, beschwert er sich doch über das allgegenwärtige Getränk und die freundlichen, aber aufdringlichen Kaufleute folgendermaßen:

„Der Umgang der kiachtischen Einwohner würde noch angenehmer seyn, wenn man nicht in allen Gesellschaften so unmäßig mit dem Theetrinken geplagt würde, weil jeder Kaufmann sich eine Ehre daraus macht, einen Gast so viele Theesorten, als er nur hat, nacheinander probieren zu lassen.“¹¹⁸

Was auch immer von diesem, möglicherweise gar nicht so ernst gemeinten, Gedanken zu halten ist, so zeigt er doch damit, dass der Tee einen sehr wichtigen Stellenwert unter den Einwohnern von Kiachta hatte. Dies spiegelte sich auch in den Warenwerten wider, die ausgetauscht wurden, und hier waren es eben jene getrockneten Blätter, die über den größten Wert für die russischen Händler verfügten.

Gleich gegenüber von Kiachta stand Maimaicheng, welches den chinesischen Stützpunkt an der Grenze darstellte. Maimaicheng war ebenso wie Kiachta eine künstlich angelegte Stadt, die in dieser Art vorher nicht denkbar gewesen war, da erst vier Jahre vor dem Vertrag zwischen Russland und China erlaubt worden war, dass chinesische Händler in der Mongolei sesshaft werden durften¹¹⁹. Somit wurde erst dadurch die Möglichkeit geschaffen, dass diese Art der Grenzstädte überhaupt gebaut werden konnte. Vorher war nahezu der gesamte Handel, der durch und mit der Mongolei stattfand, über Zhangjiakou (Zhāngjiākǒu, 張家口),

¹¹⁷ Pallas: Reise, 107.

¹¹⁸ Pallas: Reise, 108.

¹¹⁹ Diese Siedler wurden durch chinesische Unter-Präfekturen verwaltet, die in den Jahren zuvor eingerichtet worden waren. Daher waren sie weiterhin chinesische Bürger mit Rechten und Pflichten und waren den mongolischen Einwohnern nicht gleichgestellt. Bao: Maimaicheng, 215.

welche die Mongolen Kalgan nannten, abgewickelt worden. Diese Stadt allerdings steht an der Grenze zwischen China und der Mongolei, also war hier die Durchquerung der Wüste Gobi notwendig. Aber auch nach der Erlaubnis sich in mongolischem Territorium niederlassen zu dürfen ging ein großer Teil der Warenströme dieser Regionen über die Stadt Zhangjiakou.¹²⁰

Pallas konnte sich auch in der Stadt Maimaicheng ausgiebig umsehen und beschreibt deren geographische Lage zuerst im Kontrast mit Kiachta.

„Der Ort liegt nicht viel über sechzig Faden (in etwa hundert Meter. Anm. d. A.) von der südlichen Wand der Festung Kiachta, selbiger ohngefähr parallel, auf einem schönen ebenen Platz vom Bache Kiachta völlig abgesondert, und scheint ohngefähr zwey hundert dicht aneinander gebaute Gehöfte zu enthalten.“¹²¹

Maimaicheng war, wie viele chinesische Städte, nach einem strikten Plan angelegt worden. Dies äußerte sich in den geraden Straßen und den Häusern, die annähernd gleich aufgebaut waren. In Meyers Conversations-Lexicon wird dies so beschrieben: *„Die Straßen laufen von den Thoren geradeaus und theilen die Stadt in regelmäßige Quadrate. Die beiden Hauptstraßen durchschneiden sich in der Mitte des Ortes, wo ein hölzerner Thurm steht, dessen Untermauern ein Viereck mit Thoren bilden, durch welche beide Straßen gehen.“¹²²* Anhand der Abbildung 6 kann man sich die Beschreibung des Textes noch einmal vor Augen führen.

¹²⁰ Bao: Maimaicheng, 214.

¹²¹ Pallas: Reise, 108.

¹²² Meyer: Conversations-Lexicon Bd. 20, 270.



Abbildung 8: Maimaicheng um 1780. Foust: *Muscovite*, Figure 5, 80-81.

Auf die Gebäude der chinesischen Händler geht Pallas sehr genau ein und beschreibt sie so:

*„Die Gehöfte sind geraum, und nehmen jedes einen zehn bis zwölf Klafter großen, länglichen Platz ein, der mit Grand beschüttet und überaus sauber gehalten ist. An der Straße hat jedes einen großen bedeckten Thorweg, mit oder ohne Nebenpforte und daneben Warenkammern, welche den Eingang vom Hofe, aussen aber ein hervorschießendes Dach, und darunter durch eingesetzte, starke hölzerne Traillen einen Vorraum, etwa wie ein Viehkoben ist, zu haben pflegen.“*¹²³

Die ganze Stadt scheint sehr gut geplant gewesen zu sein und er dürfte Zutritt zu den meisten Wohnungen bekommen haben. Dächer und Straßen schienen schlicht gehalten und die einzige Besonderheit war der Tempel, der Pallas offensichtlich sehr beeindruckt haben muss. Immer wieder gibt es Anmerkungen zu Warenhäusern und den Begebenheiten, die alle darauf ausgerichtet sind Handel zu treiben.

Wenn wir nun also den Vergleich mit Kanton versuchen, so gibt es größtenteils Unterschiede. Kiachta und Maimaicheng waren einzig für den Handel aufgebaute Städte, die aufgrund ihrer

¹²³ Pallas: *Reise*, 110.

Lage an der Grenze ausgesucht worden waren und nicht, weil dort schon eine Stadt vorzufinden gewesen war. Die Bevölkerung ist daher in keinem Vergleich zu sehen. In Meyers Conversations-Lexicon wird angegeben, dass die Stadt Kiachta etwa 350¹²⁴ Einwohner zählte, wobei dies mit den Beschreibungen Pallas gut übereinstimmt, der die Vorstadt auf etwa 120 Häuser schätzte.¹²⁵ Demgegenüber war Kanton als Hafen und Handelsstadt um 1800 schon auf etwa 800.000 Einwohner angewachsen und war damit eine der größten Städte weltweit.¹²⁶ Weiters war Kanton schon viele Jahrhunderte in das Außenhandelssystem Chinas eingebettet und zog somit die Handelswünsche vieler Partner an. In Kiachta ging es dediziert um den Vertrag zwischen den beiden Reichen und daher stand man sich im Handel als relativ gleichberechtigte Partner gegenüber. Dennoch hatte die Karawane, die von 1727 bis 1757 regelmäßig alle drei Jahre nach Peking gesandt wurde, weiterhin Tributcharakter für das chinesische Kaiserhaus.¹²⁷

Damit blieb aber auch den Privathändlern jegliche Möglichkeit in Peking verwehrt und diese mussten somit ihre Bemühungen auf Kiachta konzentrieren. Um nun den Warenaustausch und Handel genauer zu beleuchten, wenden wir uns dem Zeitraum ab 1728 zu, in dem der Grenzhandel über das gerade frisch entstandene Kiachta offiziell begann.¹²⁸

5.2. Der Tauschhandel an der Grenze

Um das Handelssystem zu betrachten, muss zuerst abgeklärt werden, welche Waren überhaupt für die beiden Reiche von Interesse gewesen sind und welche organisatorischen

¹²⁴ Meyer: Conversations-Lexicon Bd. 17, 1078. Nicht eingerechnet ist die kleine Menge an Soldaten, die innerhalb der Festung stationiert war.

¹²⁵ Pallas: Reise, 105.

¹²⁶ Osterhammel, Jürgen: Die Verwandlung der Welt, Eine Geschichte des 19. Jahrhunderts. München: C. H. Beck 2016. 369.

¹²⁷ Für den Karawanenhandel nach Peking galten die bisherigen Auflagen, die dessen Tributcharakter offenlegten: Nicht mehr als 200 Personen durften daran beteiligt sein, und außerdem war ein zeitliches Intervall von drei Jahren einzuhalten. Heller, Klaus: Der russisch-chinesische Handel in Kjachta. In: Jahrbücher für Geschichte Osteuropas 29 (1981) Wiesbaden: Franz Steiner Verlag 1981. 516.

¹²⁸ Auch wenn der Vertrag von 1727 eine weitere Stadt miteinbezog, nämlich Tsurukhaitu, so spielte diese im Vergleich zu Kiachta eine sehr untergeordnete Rolle. Eines der wichtigsten Argumente, die gegen diesen anderen Handelsposten sprachen, war die vergrößerte Entfernung und die damit längere Reise. Etwa tausend Kilometer länger als die Route über Kiachta, konnte sie sich nicht als zweiter Handelsweg etablieren und versank mit der Zeit immer mehr in die Bedeutungslosigkeit. Foust: Muscovite, 342-343.

Möglichkeiten die Händler hatten. Zuerst werden wir daher die generellen Waren gegenüberstellen und dann die Parteien, die am Handel beteiligt waren, um schließlich die genaueren Faktoren der einzelnen Abschnitte und ihre Veränderung im Laufe der Zeit in den jeweiligen Perioden zu analysieren. Wichtig ist, dass der Handel in der ausgewählten Periode nicht ohne Unterbrechungen ablief. Dreimal gab es langjährige Pausen in den Geschäftsbeziehungen, da sich diplomatische Animositäten entluden. Diese Unterbrechungen fanden von 1762-1768, von 1778-1780 und zuletzt und am längsten von 1785-1792 statt.¹²⁹

Im Gegensatz zu dem etablierten System in Kanton konnte in Kiachta von russischer Seite nur zeitweise mit Edelmetallen gehandelt werden. Nach 1800 wurde dies dann aber gänzlich verboten.¹³⁰ Weil aber auch vor dem Handelsverbot von Edelmetallen und russischem Geld die finanzielle Liquidität der russischen Händler nicht besonders stark war, verstand sich der Handel weitestgehend als Tauschhandel¹³¹, der jeweils an die unterschiedlichen zeitlichen Gegebenheiten angepasst werden musste. Dabei veränderten sich die Handelswaren und ihr Anteil am Gesamtportfolio der jeweiligen Parteien im Laufe der Zeit sehr stark. Der Tee etwa wurde erst gegen Anfang des neunzehnten Jahrhunderts zur gewichtigsten Tauschware der chinesischen Händlergilde. Wie auch im Kapitel davor, ist eine der wichtigsten zeitgenössischen Quellen für die Abbildung des Handels die Auflistung von Pallas, der auch einiges zu den Händlern und ihren Verbindungen geschrieben hat.

Grundsätzlich waren folgende Warengruppen von entscheidender Bedeutung. Pelze, die auf sibirischer Seite in großem Überfluss vorhanden waren und von Ottern über Dachse und Rentiere ein breites Spektrum an Tieren abdeckten, stellten die von den Chinesen am meisten begehrten Handelswaren dar. Medizinischer Rhabarber, Tee und Nanking, ein Stoff mittlerer Qualität und Webdichte, hingegen waren die Trümpfe der chinesischen Händler, mit denen der Tausch komplett wurde.

¹²⁹ Stern: Pidgin, 181.

¹³⁰ Heller: Handel, 522.

¹³¹ „The Kyakhta trade involved barter without any significant capital flows in either direction, and licensed regulation of Chinese and Russian merchant caravans by both governments.“ Gardella: Harvesting, 34.

Auf den Tee werden wir in den einzelnen Zeitabschnitten später noch genauer eingehen, daher soll hier noch auf die beiden anderen teuren Produkte kurz eingegangen werden, Pelze und medizinischer Rhabarber.

Die Pelze aus den sibirischen Landen waren im gesamten 18. Jahrhundert von großem Wert für die chinesischen Händler, da sie die Nachfrage nicht im eigenen Land decken konnten. Besonders begehrt waren Seeotter, Eichhörnchen und die Pelze verschiedener Luchsarten. Dazu kamen noch grob gegerbte Tierhäute und schon fertig verarbeitetes Leder. Insgesamt konnte der Pelzhandel zu manchen Zeiten schon 85% des gesamten Warenwertes auf russischer Seite ausmachen. Bis zum Jahr 1762 galt auf den Pelzhandel, der hauptsächlich mit der dreijährigen Staatskarawane nach Peking zusammenhing, ein Monopol, das den privaten Händlern in Kiachta kaum Spielraum für Gewinn in diesem Bereich übrigließ.

Große Bedeutung hatte auch der medizinische Rhabarber im Austausch der Waren, der stark nachgefragt wurde und in den arabischen Raum sowie bis nach Europa gehandelt wurde. Pallas widmet diesem Rhabarber in seiner Abhandlung sogar einige Seiten, was durchaus die Wichtigkeit der Handelsware unterstreicht. Der Handel mit Rhabarberwurzel war so wichtig für den russischen Staat, dass auf diese Ware für die meiste Zeit ein strenges Staatsmonopol galt, und dass Verstöße gegen dieses Monopol zuweilen mit der Todesstrafe geahndet wurden.

Für lange Zeit war daher der Handel mit den Wurzeln eine große Einnahmequelle für Russland in Europa, da der chinesische Rhabarber zwar auch von den Ostindienkompanien eingeführt wurde, aber die besten und begehrtesten Wurzeln im Tibetischen Hochland und in Zentralchina angebaut wurden. Über diese Sorte hatte Russland mit ihrem Import über Kiachta ein Monopol, das man auch vollständig zu nutzen wusste.¹³²

Neben diesen großen Gruppen gab es auch noch weitere Handelswaren, die zwar nie den Wert der erstgenannten erreichten, aber dennoch wichtig für den Austausch waren und daher auch hier nicht ausgespart bleiben sollen¹³³.

¹³² Foust: Muscovite, 164-166.

¹³³ Die meisten dieser Waren kommen in unterschiedlichen Werken vor, im Speziellen beziehe ich mich hier auf Pallas: Reise, 139-140. und auf Foust: Muscovite, Kapitel IX 331-360. Bei Pallas wurden auch Haushaltsgegenstände angeführt. Diese waren aber auf beiden Seiten vorhanden und da keine genauere Definition vorliegt, so habe ich diese nicht angeführt.

Eine davon, besonders für die mongolische Bevölkerungsschicht, waren Reittiere und Rinder, nach denen offensichtlich immer eine sehr hohe Nachfrage bestand. Diese Tiere verwendete die mongolische Bevölkerung einerseits um die eigene Nachfrage zu decken und andererseits verkauften sie diese wiederum als Schlachtvieh nach China.

Folgende Handelswaren waren von Bedeutung im Handel über Kiachta und Maimaicheng:

Russland:

- Pelze, Häute, Leder
- Stoffe, Kleidung, Rinder und Pferde

China:

- Tee, Rhabarber, Seide
- Nanking, Porzellan, Früchte, Ingwer, Kerzen

Im Laufe der Zeit und besonders zu Beginn des neunzehnten Jahrhunderts verschob sich die Nachfrage hin zu einigen Produkten wie Stoffen und Tee. Zusätzlich wurden auch mehr und mehr Produkte aus Europa über Russland nach Kiachta gebracht. Diese Verschiebungen werden genauer im nächsten Abschnitt 5.2 behandelt. Davor wollen wir nun einen Blick auf die Händler beider Seiten werfen und dann eventuelle Parallelen zu Kanton ziehen.

Auf chinesischer Seite waren für die Organisation des mongolischen Bereiches das Lifanyuan (Lǐfànyuàn, 理藩院)¹³⁴ zuständig. Das Lifanyuan war eine Art Amt für die Außenländer und verwaltete somit die an China angrenzenden Länder. Dabei bestimmte es auch die Abläufe im Außenhandel. Direkt unterstellt war dem Lifanyuan in Maimaicheng der Dzarguchei¹³⁵, ein Grenzbeamter für den Außenhandel, der alle zwei Jahre gewechselt wurde. Dieser Dzarguchei

¹³⁴ Das Lifanyuan ging eigentlich aus einem Amt zur Verwaltung der Mongolenstämme hervor, dem Menggu Yamen, für dessen Bestehen es schon seit 1634 schriftliche Quellen gibt. 1638 wurde dieses Amt dann in Lifanyuan umbenannt und in der beginnenden Qing-Herrschaft mit den Rechten ausgestattet, sich um die Verwaltung der Angelegenheiten der Außenländer zu kümmern. Dies betraf zunächst die Mongolenstämme und schließlich die Verwaltung der Kontakte mit dem Russischen Reich. Ning, Chia, Schorrkowitz, Dittmar: Managing Frontiers in Qing China, The Lifanyuan and Libu Revisited. Brills inner Asian Library Vol. 35. Boston: Brill 2017 4-10.

¹³⁵ Der Termini Dzarguchei ist eigentlich ein mongolischer Ausdruck, der in China zwar seit der Manchu-Dynastie verwendet worden war, aber im 18. Jahrhundert eigentlich nur mehr in den mongolischen Gebieten anzutreffen war. Foust: Muscovite, 95.

wurde aus den Reihen des Lifanyuan rekrutiert und nahm denselben Stellenwert ein, den der Hoppo in Kanton innehatte. Er setzte die Preise für den Handel fest und bestellte die Händler der chinesischen Seite zu sich, um ihnen die Anweisungen für die Geschäfte zu geben. Er war es auch, der Schmuggel unterbinden sollte und den Händlern eine klare Linie für den Außenhandel vorschrieb. In seinem Aufgabenbereich stand die Grenzsicherung und auch das weiterleiten sämtlicher russischer Briefe und Korrespondenz nach Peking. Die Bezahlung des Dzarguchei war eher bescheiden, aber ähnlich wie in Kanton war es üblich, dass er von den beteiligten Händlern Geschenke zur Erhaltung seiner Gunst erhielt.¹³⁶

Viele der Regeln, die den Händlern auferlegt wurden, stammten direkt vom Lifanyuan und wurden vom Dzarguchei durchgesetzt, um die Ordnung in der Stadt sicherzustellen und einen möglichst großen Gewinn zu erzielen. Wichtige Regeln waren etwa eine abwechselnde Anwesenheit von zwei zusammengehörigen Händlern und auch das strikte Verbot, die Familien, vor allem aber die Frauen der Händler nach Maimaicheng mitzunehmen. Dies fiel auch Pallas auf, der das System folgend kommentiert: *„Ich komme nun auf die Chineser selbst, und auf den Handel, welcher mit ihnen getrieben, wird. Die Kaufleute, welche sich hier aufhalten, sind sämmtlich Nikaner¹³⁷, oder Eingeborne, aus den nordlichen Provinzen von China, hauptsächlich aus Peking, der Stadt Santschue und einigen anderen Städten. Sie halten sich hier als Reisende, ohne Familie auf, und es darf in dem ganzen chinesischen Flecken keine Weibsperson vorhanden seyn. Alle hießigen Chineser handeln Compagnieweise, nämlich zwey und mehr Consorten gemeinschaftlich, welche sich einander ablösen, so das der eine in Kiachta den Handel besorgt, bis der andre mit einem frischen Vorrath ankommt, da sich denn jener auf ein Jahr nach Hause begiebt und die eingetauschten Waren mitführt.“*¹³⁸

Die Händler, von denen die Rede ist, gehörten ebenso unterschiedlichen Kaufmannsgilden an wie in Kanton, nur wurden sie von russischer Seite nicht als Co-Hong bezeichnet, sondern als

¹³⁶ Foust: Muscovite, 95-97.

¹³⁷ Nikaner bedeutet im Mandschurischen „China“ bzw. „Chinese“. Hauer, Erich, Corff, Oliver (Hg.): Handwörterbuch der Mandschusprache, 2., durchgesehene und erweiterte Auflage. Wiesbaden: Harrassowitz Verlag 2007. 366.

¹³⁸ Pallas: Reise, 124.

„Fuzy“¹³⁹. Diese „Fuzy“ hatten in etwa den Stellenwert der Co-Hong in Kanton, nur dass sie im Gegensatz zu diesen finanziell sehr unabhängig waren. Während also die Co-Hong durch die sehr großen Mengen an Lieferungen zeitweise von Vorschüssen der Engländer abhängig wurden, um Tee einzukaufen, so standen die „Fuzy“ in Maimaicheng durchgehend auf einer stabilen Eigenkapitalmenge.¹⁴⁰

Was die russische Seite betrifft, so stand der Stadt Kiachta der Kommandant der Grenze vor, der auch die Truppen befehligte. Mit der Zeit ergab sich in Kiachta dann eine eigene Organisationsstruktur der Händler, die einem gewählten Ältesten (Starosta, *староста*) unterstanden.¹⁴¹ Diese Struktur kann aber nicht mit der chinesischen Seite verglichen werden, da es einige gravierende Unterschiede gab. Zum einen, und dies ist auch zum großen Nachteil der russischen Seite zu sehen, waren alle Händler zwar aus wohlhabenden Handelsfamilien nach Kiachta gekommen, aber unter ihnen herrschte eine ständige Konkurrenz, die auch durch den Kommandanten oder den Ältesten nicht aufgelöst werden konnte. Dies blieb natürlich auch den „Fuzy“ nicht verborgen und so konnten sie sich durch interne Absprachen und Regeln große Vorteile bei der Festsetzung von An- und Verkaufspreisen herausarbeiten. Davon nahm auch Pallas Notiz, der dies folgendermaßen kommentierte: *„Man sucht auch die Kaufleute so viel möglich zur Eintracht und Verschwiegenheit gegen die Chineser anzuhalten. Allein die guten Einrichtungen haben nicht, wie bey den Chinesern, durch die Furcht vor einem Obern und dessen Urtheile den gehörigen Nachdruck, und der Mißbrauch starker Getränke macht viele junge Kaufleute so schwatzhaft, daß die Chineser von allen Umständen, die man ihnen gern verheelen will, so vollkommen unterrichtet sind, als sie ihre eigne [sic!] Handlungsangelegenheiten den Russen zu verbergen wissen.“*¹⁴²

Obwohl der Nachteil, der sich so ergab, durchaus ersichtlich war, konnte es auch nicht gelingen, eine eigene Kompanie oder zumindest einen starken Zusammenschluss der Händler

¹³⁹ Die Herkunft des Wortes „Fuzy“ ist nicht geklärt, daher die Angabe unter Anführungszeichen. Die chinesischen Händler schlossen sich 1739 zu Vereinigungen zusammen und bezeichneten sich als hang (háng, 行). Insgesamt traten ab 1739 acht solcher Gesellschaften auf, die jeweils von einem gewählten Oberhaupt verwaltet und reglementiert wurden. Dabringhaus: Grenzzone, 590.

¹⁴⁰ Gardella: Harvesting, 39.

¹⁴¹ Foust: Muscovite, 81-82.

¹⁴² Pallas: Reise, 139.

zu gründen, da die finanziellen Mittel nicht vom Russischen Reich aufgebracht wurden und auch das Eigenkapital der Händler nicht ausreichte.¹⁴³

Glauben wir also den Eindrücken Pallas, so waren die chinesischen Händler viel geschickter in der Erreichung ihrer Handelsziele. Ganz so einfach dürfte es allerdings nicht gewesen sein, da der Handel für beide Seiten über lange Zeit offensichtlich sehr lukrativ war.

Dass die „Fuzy“ die russischen Händler so gut übervorteilen konnten, lag aber noch an einem anderen Aspekt, der in der Organisation des Außenhandels von chinesischer Seite zu finden ist. Das sich entwickelnde Kiachta-Pidgin spricht dafür, dass die Chinesen Russisch lernten und nicht umgekehrt. Es gab eine Weisung des Kaiserhofes, dass alle Händler und Knaben, die nach Maimaicheng entsandt wurden, dort die russische Sprache erlernen mussten. Später wurde dafür sogar eine eigene Schule eingerichtet, um diesen Vorgang zu erleichtern. Daher konnten die „Fuzy“ in den Verhandlungen bei Unterhaltungen untereinander nicht verstanden werden, während sie die russische Seite wohl in Grundzügen verstanden haben müssen.¹⁴⁴

Zusammengefasst lässt sich also sagen, dass die „Fuzy“ wohl in ihrer strengen, vom Lifanyuan sorgfältig überwachten Struktur einen großen Vorteil aus der Situation an der Grenze herauschlagen konnten. Anders als in Kanton standen hier den Außenhändlern keine großen Organisationen wie die EIC oder VOC gegenüber, die selbst eine starke Bestimmung des Marktes anstrebten. Die Handelsfamilien, die in Kiachta ansässig waren, mussten daher selbst ein Auslangen finden und es gelang ihnen offensichtlich dennoch einen Gewinn aus der Situation zu schlagen.

Wie nun so ein Tauschhandel aussah, darauf möchte ich nun, wiederum im Rückgriff auf Pallas, kurz eingehen, um dieses Kapitel zu beschließen.¹⁴⁵

Im Gegensatz zu einem Markt, der durch Kapitalflüsse beherrscht wurde, wie es eben in Kanton der Fall war, musste in den Grenzstädten eine gegenseitige Begutachtung der Waren stattfinden, bevor man sich handelseinig werden konnte. Es war üblich, dass die „Fuzy“ zuerst

¹⁴³ Heller: Handel, 521.

¹⁴⁴ Stern: Pidgin, 181-183.

¹⁴⁵ Der Rückgriff auf Pallas ist vor Allem deswegen notwendig, da sich vor dem Aufheben des staatlichen Monopols auf den Pelzhandel 1762 für die ansässigen Händler in Kiachta kaum Gelegenheiten boten um großen Gewinn zu machen.

die Händler in Kiachta besuchten, um die dort gelagerte Ware zu begutachten. Dabei wurden die Gesamtmenge und die unterschiedlichen Warengruppen betrachtet und dann ein vorläufiger Wert erhoben. War diese erste Runde abgeschlossen, so drehte sich das Spiel um.

Die russischen Händler konnten dann die chinesischen in ihrer Stadt besuchen und dort die Ware ebenso ausgiebig begutachten, wie es zuvor schon in Kiachta geschehen war. Dies war später vor allem auch für die Teeverkostung wichtig, da die Qualitätskontrolle in Kiachta ohne die Erlaubnis der Chinesen im Allgemeinen nicht sehr einfach gewesen sein dürfte, weil das Wasser in der Stadt nicht immer in guter Qualität verfügbar war.

In den Sommermonaten war nämlich der wasserführende Bach in der Nähe nahezu aufgetrocknet und die Brunnen, welche in großer Zahl in der Stadt vorhanden waren, führten wahrscheinlich nur ein sehr minderwertiges Wasser von zweifelhafter Qualität. Pallas schreibt darüber folgendes:

“Man hat zwar izzt in der Festung sowohl als Vorstadt viele gegrabne und eingefaßte Brunnen, sie geben aber alle ein mit Bittersalt oder auch mit Kalck merklich geschwängertes Wasser, welches auch den besten Thee verdirbt und dick macht.”¹⁴⁶

Um den Bewohnern der Stadt dennoch einen annehmbaren Teegenuss zu gewährleisten, war ihnen erlaubt, sich Wasser vom chinesischen Gebiet zu holen.

“Aus dieser Ursach lassen die wohlhabenden Einwohner Kiachtas, welches starke Theetrinker sind, mit Begünstigung der Chineser aus einem am Ufer des Kiachtabaches dicht an der Gränzscheidung auf chinesischem Gebiet befindlichen untadelhaften Quell Wasser holen.”¹⁴⁷

Schließlich, wenn man sich handelseinig geworden war, erfolgte der Austausch und die Waren wurden in die jeweils andere Stadt geliefert.

Bei dieser Lieferung wurde dann auch der Zoll fällig, der den jeweiligen Beamten abzuliefern war. Der Zoll hat laut der Beschreibung Pallas' bei den Pelzen zwanzig bis fünfundzwanzig Prozent betragen und musste von den russischen Händlern vor der Ausfuhr abgeliefert

¹⁴⁶ Pallas: Reise, 106.

¹⁴⁷ Pallas: Reise, 106.

werden. Bei den Waren der Chinesen betrug der Zoll laut Angabe nur fünf Prozent, worin Pallas den Grund für einen Handelsvorteil der Chinesen zu erkennen glaubte¹⁴⁸.

Dennoch gibt er an, dass die Pelze, die an sich eine Ware mit schwankender Qualität waren, weit teurer verkauft worden waren, als sie bei den Zwischenhändlern gekostet hatten. In dieser Hinsicht waren also beide Seiten auf eine eingehende Qualitätskontrolle¹⁴⁹ angewiesen, zumal auch der Tee ja auch nicht immer dieselbe Qualität aufweisen konnte.

Der Warenaustausch selbst fand zu Marktzeiten statt, die festgelegt waren, und während dieser Zeit herrschte ein reges Treiben auf den Straßen von Kiachta und Maimaicheng. Händler von beiden Seiten besuchten die jeweilige andere Stadt, um die Waren zu begutachten und sich dann über Wert und Gegenwert einig zu werden.¹⁵⁰

Im Folgenden gelangen wir nun zu einem kurzen Überblick, wie sich der Handel im beobachteten Zeitraum veränderte.

Der Handel in Kiachta im Laufe der Zeit

Um diesen Abschnitt zu beginnen, muss vorausgeschickt werden, dass der Teehandel in der ersten Zeit kaum nennenswerte Mengen erreichte und erst nach 1762 langsam und stetig stieg. Vorher waren es vor allem Seide und Stoffe, die man als Gegenware zu den sibirischen Pelzen tauschen konnte. Tee war aber schon lange in der mongolischen Kultur verankert. Dabei handelte es sich meist um Ziegeltee, stark gepresste Teeblätter, der den klimatischen Bedingungen der Region am besten trotzen konnte. Dies führte schließlich dazu, dass dieser

¹⁴⁸ Pallas: Reise, 138-140.

¹⁴⁹ "Dyeing and other imaginative techniques of fraud were rife, especially with dismembered pelts. The Chinese usually made their inspections on bright days, with clear skies and without direct sun, in order to detect the evidences of Russian skill." Foust: Muscovite, 345.

¹⁵⁰ Erst mit der zweiten Verhandlungsrunde über die Verträge zur Grenzbestimmung 1858-1861 durften die russischen Händler Tee in China direkt kaufen. Vorher fand der Austausch der Waren immer strikt in den beiden Grenzstädten statt. Daher konnten auch die Teelieferungen nur nach vorheriger Absprache erfolgen und die Händler mussten sich darauf verlassen, dass die jeweilige Gegenseite genug Waren zur Verfügung stellte, um den Handel aufrecht zu erhalten.

Tee auch an der Grenze als Zahlungsmittel akzeptiert wurde, wie es in der Mongolei schon lange vorher durchaus alltäglich war.¹⁵¹

Während also Kanton ein großer und dominierender Hafen war, so fand der Handel in den Bergen nur zwischen den beiden Reichen China und Russland statt. Die meisten der Waren, die auf der chinesischen Seite so begehrt waren, kamen zu Anfang der Beziehungen nicht aus Moskau oder überhaupt dem westlichen Teil Russlands, sondern aus Sibirien selbst. Somit fand der Warenzufluss nach Kiachta hauptsächlich von der großen benachbarten Region statt.

1728-1762

Die erste Periode im Handel zwischen Russland und China zeichnete sich vor allem durch zwei wichtige Punkte aus. Erstens waren das die Staatskarawanen, die alle drei Jahre nach Peking durchgeführt werden konnten. Zweitens, und dies hing direkt mit den Karawanen zusammen, gab es ein Staatsmonopol auf den gesamten Pelzhandel sowie auf viele andere Güter, die aus Russland nach China eingeführt werden durften. Diese beiden Faktoren führten dazu, dass es in Kiachta kaum einen nennenswerten privaten Handel gab. Erschwerend kam noch hinzu, dass es den Händlern zu Beginn nicht gestattet war, sich dauerhaft in Kiachta anzusiedeln. Somit ähnelte die Stadt dem chinesischen Pendant auch in organisatorischer Hinsicht.

Während dieser Zeit gab es Bestrebungen die Handelsbeziehungen mit China in die Hände einer eigens dafür gegründeten Kompanie zu legen, die nach dem Vorbild der großen Ostindienkompanien angelegt werden sollte. Dafür zeichnete Lorenz Lange verantwortlich, der schon bei der diplomatischen Mission nach Peking¹⁵² zugegen war und damit einen wertvollen Beitrag zum Vertrag von Kiachta geleistet hatte. Lange wollte eine Kompanie schaffen, die mit Privatkapital und umfassenden Rechten ausgestattet war, um den Handel mit China organisatorisch auf eigene Beine zu stellen. Seine recht umfangreichen Überlegungen dazu umfassten eine Monopolisierung des Pelzhandels in Händen der

¹⁵¹ "Brick or tile tea, as it was known in Europe, was consumed almost exclusively by native Siberian peoples, who infused it with rye-meal, mutton fat, and salt. Since bricks were packed solid and resisted deterioration in the dry climate of Mongolia and Baikalia, they were often employed as units of value in the Kiakhtha trade." Foust: Muscovite, 358.

¹⁵² Foust: Muscovite, 33-35. Lange selbst war zur Zeit des Vorschlags Vize-Gouverneur von Irkutsk und wahrscheinlich eine der wenigen Personen, die den Handel mit China durch jahrelange Beobachtung und aktive Teilnahme an mehreren Karawanen am besten kannten.

Kompanie, bei einer gleichzeitigen Abnahmegarantie für alle Pelzhändler Sibiriens, eine fixe Besteuerung von 20%, die direkt an den Staat abgegolten werden sollte, und weitere Rechte, um die Profitabilität der Organisation sicherzustellen. Lange konnte die Kaiserin und den russischen Senat überzeugen, aber die Händler scheuten die Investitionen und nach mehrmaligen Aufrufen zur Investition meldete sich an zwei unterschiedlichen Daten nicht ein einziger Finanzier, der bereit war das Risiko einzugehen.¹⁵³

War diese Chance zur Gewinnsteigerung vertan, versuchte man nun noch einige Zeit den Handel mit den Karawanen aufrecht zu erhalten, konnte aber mit den meisten der Missionen nicht wirklich große Gewinne erzielen. Manche der Unternehmungen führten sogar zu finanziellen Verlusten der teilnehmenden Händler und damit konnte auch der Staat wenig Zölle lukrieren.¹⁵⁴

Um den Handel mit China zu einem Gewinn für das russische Reich zu machen, musste etwas geändert werden. Schrittweise erleichterte man daher den privaten Händlern den Warenumsatz in Kiachta, indem man zuerst das Einheben von Maut und Binnenzöllen einstellte (1753), und dann, im Vergleich zu den anderen Grenzen, geringere Ein- und Ausfuhrabgaben von 5-10% mit China einführte (1761). Schließlich wagte man den größten Schritt, als sich der Staat durch die Aufgabe des Monopols auf den Pelzhandel (1762) und die Einstellung der Karawanen nach Peking endgültig aus dem Geschäft mit China zurückzog.¹⁵⁵

Die wichtigsten Handelswaren in der Zeit bis zur Auflösung der Karawanen waren selbstverständlich Pelz und Leder auf russischer Seite. Diese beiden konnten gut und gerne 85% des gesamten Warenwertes ausmachen. Dazu kamen noch etwas Gold und Silber sowie Gegenstände des täglichen Bedarfs. Die Chinesen selbst handelten mit dem schon oben angesprochenen Rhabarber, mit Seide und mit Nanking. Zusätzlich dazu kamen Tee, Tabak und schließlich auch Bedarfswaren.¹⁵⁶

¹⁵³ Foust: Muscovite, 141-143.

¹⁵⁴ Foust: Muscovite, 126-127.

¹⁵⁵ Heller: Handel, 517-518.

¹⁵⁶ Foust: Muscovite, 164-202.

Die Zeit bis zum Anfang des neunzehnten Jahrhunderts gestaltete sich für die beiden Parteien als eine des Aufschwungs, aber auch als eine der häufigen Unterbrechungen. Dabei war es der chinesische Kaiserhof, der die Handelsbeziehungen mehrere Jahre unterbrach. Dies geschah auch aus dem Selbstverständnis, den russischen „Tributstaat“ für Verfehlungen zurechtzuweisen. Dass dabei dennoch immer wieder ein Handelsverhältnis entstand und dies auch noch lukrativer für beide Seiten wurde, ist hauptsächlich zwei Faktoren geschuldet.¹⁵⁷

Erstens war die Nachfrage nach russischen Pelzwaren weiterhin sehr stark, auch wenn sich langsam eine Änderung abzeichnete, auf die wir in Kürze zu sprechen kommen werden. Zweitens gab es das staatliche Monopol in Russland nicht mehr und daher konnten die Händler unbeschränkt Handel mit der chinesischen Seite treiben.

Grundsätzlich gestaltete sich der Handel nun so, wie schon am Anfang des Kapitels besprochen. Die chinesische Seite stellte den Dzarguchei an die Spitze des Handelssystems in Maimaicheng, der die „Fuzy“ streng kontrollierte. Diese wiederum konnten eben durch die strengen Regeln nur einheitlich auftreten, was den Händlern auf der russischen Seite wenig Spielraum bot. Die Taktik, mit der die „Fuzy“ dann die Gegenseite immer wieder zu Zugeständnissen brachte, war dabei relativ einfach. Zuerst signalisierten die chinesischen Händler großes Interesse an dem Warenangebot der Russen, damit diese möglichst große Mengen der Waren heranschafften, und dann verknappten sie ihre eigenen Waren, um einen guten Gewinn aus dem Tausch zu schlagen. Dabei kam den chinesischen Händlern natürlich zugute, dass die russischen meist den größten Teil ihres Eigenkapitals in die Lieferungen nach Kiachta gesteckt hatten. Dadurch musste natürlich früher oder später verkauft werden.¹⁵⁸

An diesem Beispiel sieht man gut, wie sehr sich das Tauschgeschäft in Kiachta von der Marktsituation in Kanton unterschied. Die Ostindienkompanien waren zwar in einer potentiell schlechteren Situation, was ihre Möglichkeiten und ihre Absicherung betraf, sie konnten sich bei harten Auseinandersetzungen nur auf ihre Schiffe zurückziehen, wohingegen die Russen

¹⁵⁷ Heller: Handel, 518.

¹⁵⁸ Heller: Handel, 519-520.

eine Stadt im eigenen Land mit Garnison hatten. Bei der Verhandlungsbasis mit den Co-Hong zeigte sich die geballte finanzielle Macht des Investmentkapitals aber als unschätzbarer Vorteil.

Was nun die Handelswaren betrifft, so zeichnete sich langsam ein Wandel auf beiden Seiten ab. Das Verlangen nach Pelzen ging gegen Ende des 18. Jahrhunderts langsam zurück und wurde durch Manufakturwaren und englische Stoffe ersetzt, die Russland aus Europa bezog. Dabei veränderte sich das Angebot bis 1800 soweit, dass die Pelze auf 70% zurückfielen und die anderen Waren, vor allem die Stoffe, den Rest stellten.

Auf chinesischer Seite gab es ebenfalls einige Änderungen, da nun die wichtigste Ware ebenfalls Stoff war. Baumwollstoffe, Seide und Rohseide machten mehr als 75% des Handelsvolumens aus. Davon war Nanking mit einem Anteil von 50% der größte Teil des ständigen Angebots. Dieser galt auch bis etwa 1792 als der Maßstab des Warenwertes für den Tauschhandel.¹⁵⁹ Nach 1792 trat schließlich Tee an die erste Stelle und wuchs von den durchschnittlichen 15% des Warenangebots bis 1800 kontinuierlich auf 30% an.¹⁶⁰

Mit Ende des 18. Jahrhunderts gab es dann einige wichtige Veränderungen, die den Handel zwischen China und Russland auf die nächsten Jahrzehnte festschreiben sollten. Mit Oktober 1800 war es den Händlern verboten, mit Gold, Silber oder auch russischem Geld an der Grenzregion Waren von den Chinesen einzukaufen oder auch Kreditgeschäfte mit ihnen einzugehen. Weiters wurde es allen Bürgern des russischen Reiches außer der ersten Kaufmannsgilde untersagt, in Kiachta Handel zu treiben. Nicht-Russen erhielten dieses Verbot ebenso und dadurch konnte sich die Kaufmannschaft in Kiachta langsam mehr Gewinn erwarten.¹⁶¹

1800-1842

Mit den beiden erwähnten Neuerungen ab Oktober 1800 veränderte sich der Handel im Laufe der nächsten Jahrzehnte in großem Umfang. Die Waren, die Russland zum Tausch zur Verfügung hatte, veränderten sich mit der Zeit und schließlich wurden der Pelz und das Leder

¹⁵⁹ Heller: Handel, 521.

¹⁶⁰ Heller: Handel, 521.

¹⁶¹ Heller: Handel, 522-523.

von ihren ehemaligen Positionen als wichtigste Handelswaren verdrängt. An erster Stelle standen nun Stoffe aus russischer Produktion. Dabei spielten die Wollfabrikate mittlerer Qualität eine große Rolle, die den Händlern in Kiachta als neue Hauptexportware dienten.¹⁶² Diese Ware konnte sich auch gegen die englischen Stoffe, die in Kanton mittlerweile angeliefert wurden, durchsetzen, da sie den Anforderungen im nördlichen China besser entsprachen.

Trotz dieses ausgezeichneten Handelsgutes konnten sich die Händler in Kiachta aber nach wie vor nicht auf eine Ebene mit den chinesischen Händlern stellen, da diese mittlerweile den Tee als wirkmächtigstes Exportgut entdeckt hatten. Durch die schon oben besprochene straffe Handelsorganisation konnten sie die russischen Großhändler übervorteilen und die Waren sehr günstig tauschen.

Dies wäre für die Händler in Kiachta sicher problematisch gewesen, hätten sie nicht den Tee als äußerst gewinnbringendes Handelsgut für sich monopolisieren können. Tatsächlich aber war der Händlergilde das Monopol auf den Teehandel zugestanden worden und schließlich durfte ab 1822 auch Tee aus Kanton nach Russland importiert werden.¹⁶³ Daher mussten die Händler sich keinem Druck von außen beugen und dies führte schließlich zu internen Preisabsprachen, um den Verkaufspreis auf der wichtigen Messe in Nischni Nowgorod (Нижний Новгород) und im übrigen Russland künstlich hoch zu halten. Nur durch das Monopol und die hohen Preise konnten die Händler in Kiachta daher auch Gewinn aus den Handelsbeziehungen mit China ziehen. Dabei stieg ab 1825 die Versuchung immer weiter an, das Verbot mit Gold, Silber oder russischem Geld zu handeln, zu umgehen. Dabei versuchte man, sich den begehrten Tee durch Aufzahlungen zu den anderen Handelswaren zu sichern.¹⁶⁴

Der Handel mit Tee stieg damit stetig weiter an und der lose Tee überholte den zuvor fast ausschließlich gehandelten Ziegeltee gleich zu Beginn des 19. Jahrhunderts.¹⁶⁵ Schon 1825 nahm er über 85% des Warenwertes aller chinesischen Tauschwaren ein. War der Teeimport

¹⁶² Heller: Handel, 526.

¹⁶³ Heller: Handel, 525.

¹⁶⁴ Heller: Handel, 527-529.

¹⁶⁵ "In the last decade of the century, loose leaf tea overtook brick. In 1800, for example 38400 pud of the former compared with 31450 of the latter." Foust: Muscovite, 358.

nach Russland um 1800 noch bei 1141,2 Tonnen gelegen, so erhöhte sich dieser Wert auf 3974,1 Tonnen im Jahr 1841.¹⁶⁶

Die russischen Händler handelten einerseits mit sehr hochwertigem Pekoe der Sorte Baikhov, dessen Name sich wahrscheinlich vom ursprünglichen Baihao (Pekoe) ableitet. Dieser Tee wird ausschließlich aus den Blattspitzen gerade geöffneter Teeknospen gewonnen und ist ein weißer Tee, der nur einer geringen Fermentation unterzogen wird, bevor der Prozess unterbrochen werden muss, um den Geschmack nicht zu beeinträchtigen.

Auch verschiedene andere Pekoe waren sehr beliebt, die wiederum unterschiedliche Qualitätsstufen hatten, aber insgesamt weit hochwertiger waren als der sehr beliebte Bohea aus Kanton. Der Anteil an hochwertigem Tee der Sorte Pekoe war bei den Exporten über Maimaicheng und damit Kiachta schon zu Beginn sehr hoch und stieg bis zur Mitte des neunzehnten Jahrhunderts kontinuierlich an, bis er 1850 über siebenzig Prozent der gesamten Teemenge stellte.¹⁶⁷

Selbstverständlich blieb auch der bereits besprochene Ziegeltee weiter im Portfolio der Händler, aber dieser war gerade im Vergleich mit dem Baihao von sehr minderer Qualität und hauptsächlich für die Bevölkerung in Sibirien bestimmt. Neben diesen Schwarzteesorten wurde auch Grüntee nach Maimaicheng verfrachtet¹⁶⁸ und dort zum Verkauf angeboten. Ein Großteil dieses und des schwarzen Tees kam aus dem nördlichen Fujian, aus dem auch der meiste Tee für Kanton, vor allem die Sorte Bohea, kam.

Zusammengefasst lässt sich nun über den gesamten Zeitraum des Handels in Kiachta und Maimaicheng sagen, dass die Stadt für den Teeexport erst ab 1792 von Bedeutung war, dann aber zum wichtigsten Handelspunkt zwischen China und Russland wurde. In nachfolgender Tabelle sieht man den Anstieg des Teeimportes nach Russland über den Lauf der unterschiedlichen besprochenen Perioden. Dabei ist zu beachten, dass der Wert von 1736

¹⁶⁶ Heller: Handel, 527.

¹⁶⁷ Gardella: Harvesting, 39.

¹⁶⁸ „Auf dem im Dezember stattfindenden Markt in Kjachta verkauften die Chinesen ihren parfümierten, schwarzen und grünen Tee und die Teebriketts, die an der Grenze als gesetzliches Geld dienten.“ Sprecher: Weltwirtschaftspflanzen, 270.

noch einer Karawane unter der Führung der Handelsdelegierten Tre'tiakov und Molokov entspricht.¹⁶⁹

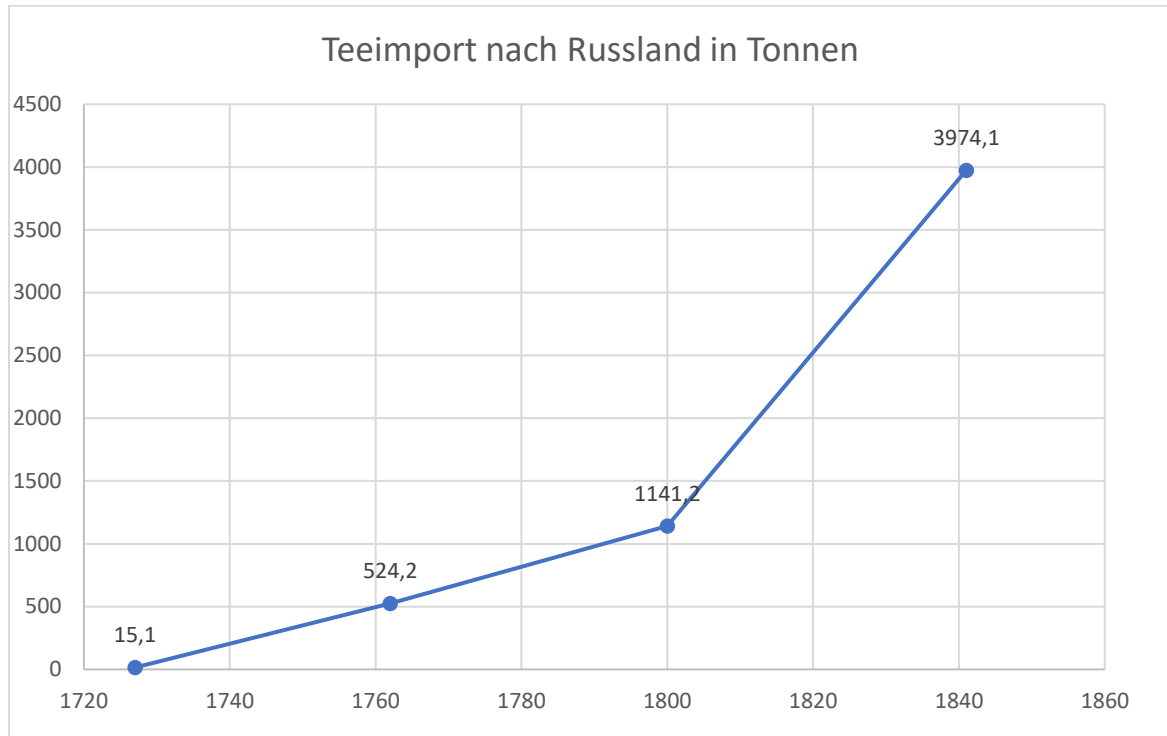


Abbildung 9: Teeimport nach Russland in Tonnen. Daten aus Foust: *Muscovite*, 358,370 sowie Heller: *Handel*, 527.

Betrachtet man diese Zahlen im Vergleich mit dem Import der EIC, die um 1786 schon mehr als 7000 Tonnen betrug, dann erkennt man, wie bemerkenswert der Export über Kanton zum damaligen Zeitpunkt gewesen sein muss. Hierzu folgt noch der Vergleich der Transportmengen zwischen dem Karawanenhandel und dem Schiffsverkehr. Hierbei sieht man, dass die EIC alleine schon mehrere Jahre vor dem Karawanenhandel weit größere Mengen nach Europa geliefert hatte. Dieser Trend setzte sich dann auch bis ans Ende des Untersuchungszeitraumes fort.

¹⁶⁹ Karawanen sind immer nach den obersten Handelsdelegierten benannt worden. Foust: *Muscovite*, 105-163.

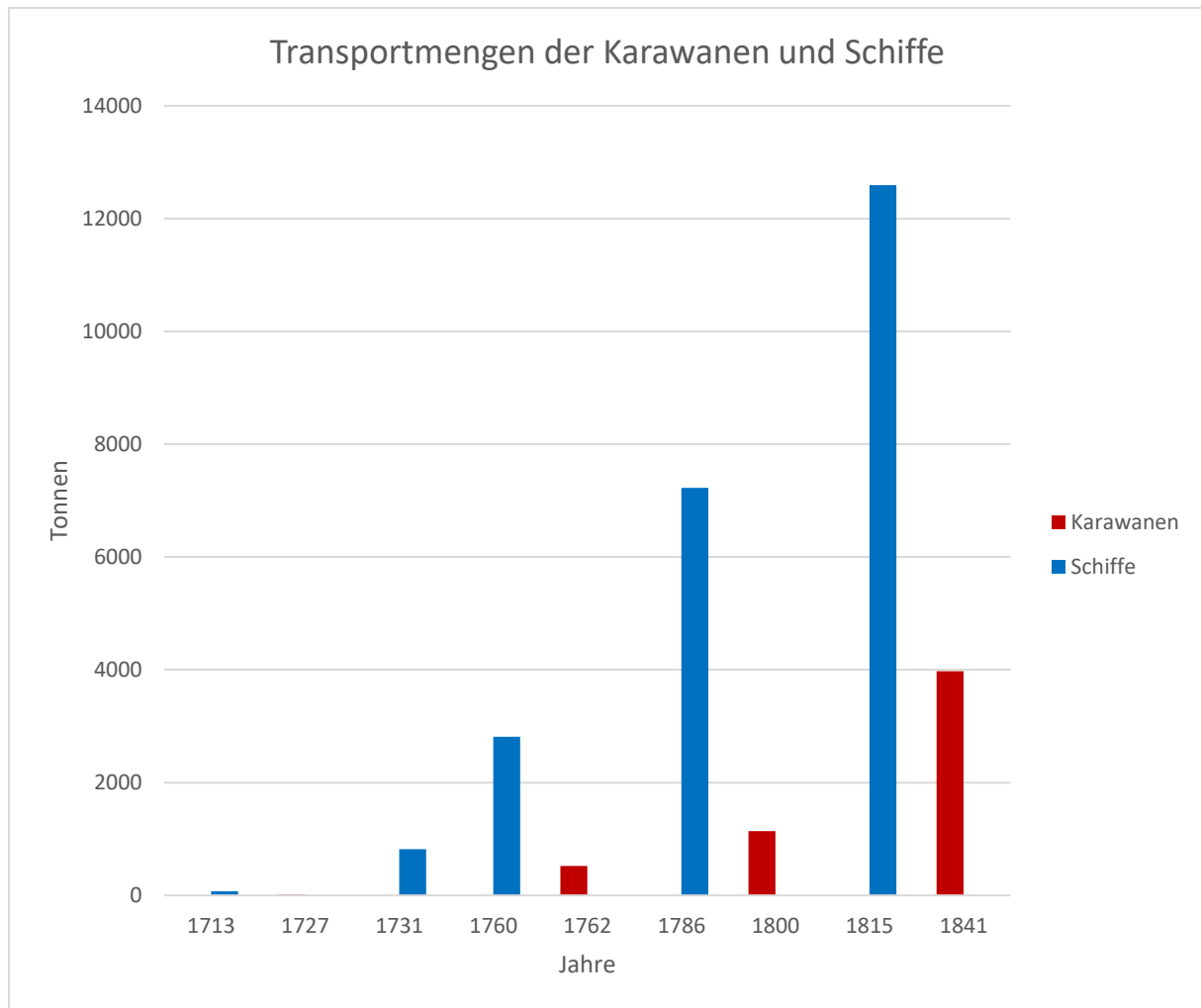


Abbildung 10: Transportmengen der Karawanen und Schiffe beim Tee in Tonnen. Daten für die Karawanen aus: Foust: *Muscovite*, 358,370 sowie Heller: *Handel*, 527. Für den Schiffsverkehr aus: Chaudhuri: *Company*, Appendix 5. Tabelle C.19. und Gardella: *Harvesting*, 37.

Dennoch ist es vor Beginn des Eisenbahnzeitalters (in Sibirien erst am Ende des 19. Jahrhunderts) durchaus eine logistische Meisterleistung mehrere tausend Tonnen Waren pro Jahr über siebentausend Kilometer über das unwirtliche Sibirien bis nach Moskau zu bringen.

Wie dieser längste aller Landhandelswege aber aussah und ob man wirklich nur von über-Land reden kann, darüber gibt das nächste Kapitel Auskunft.

5.3. Der sibirische Weg und der Moskauer Trakt

Zu Beginn dieses Kapitels möchte ich noch einmal kurz auf den Weg bis Kalgan und dann von dort bis nach Kiachta zurückblicken. Dies soll als Einleitung für den über siebentausend Kilometer langen Weg von Kiachta bis nach Moskau dienen. Der Tee kam in die Stadt Kalgan an der Chinesischen Mauer hauptsächlich über den Transport mittels Wasserstraßen und

Karren, bevor er schließlich die lange Reise nach Kiachta durch die Wüste Gobi antreten musste.

Dabei galt es, eine große Strecke durch unwirtliches Terrain zurückzulegen. Gardella streicht hierbei auch gleich heraus, wie sehr sich die starke Steigerung des Transportvolumens auswirkte. *“Tea was transported by oxcarts or camels over the final leg of the route from Kalgan (Zhangjiakou) to Kyakhta, a distance of 4,300 li (1,419 statute miles). In 1817 some 2,500 camels and 1,400 carts made the trek, but a dozen years later a train of 9,670 camels and 2,750 carts were required.”*¹⁷⁰

Sprecher von Bernegg fasst die gesamte Reise und die unterschiedlichen Herkunftsorte im Folgenden gut zusammen: *„Der zur Ausfuhr nach der Mongolei bestimmte Blättertée von Fu-kein, sowie auch die in Han-kou, Kin-kiang und Fu-tchen hergestellten Teebriketts und -tabletten, wurden in dem großen Stapelplatz Tien-tsin konzentriert, dann mit Tschunken (große, langsame chinesische Segelschiffe) auf dem Pei-ho bis Tung-tschen verfrachtet und dort auf Kamele geladen, die ihn in langen malerischen Zügen nach Kalgan (Provinz Tschili) brachten. Von Kalgan aus durchquerte die alte Karawanenstraße die innere Mongolei, die Gobiwüste, die gebirgige Region von Urga, überschritt bei Maimatschen die chinesisch-sibirische Grenze.“*¹⁷¹

In Maimaicheng angekommen wurde der Tee zuerst in den Häusern der Händler untergebracht und dann für den Weiterverkauf vorbereitet. Waren alle Geschäfte abgeschlossen, dann wanderte er zunächst in die nicht weit entfernten Lager der Händler von Kiachta, um auf den Transport vorbereitet zu werden. Dabei war der Tee, der nicht in Ziegel gepresst war, in Kisten und Dosen untergebracht. Solch eine Verpackung war natürlich für den Transport unhandlich, aber die Qualität des Tees musste gerade bei den hochwertigen Sorten sichergestellt werden.

Die Handelssaison in Kiachta und Maimaicheng kann man zwar prinzipiell in den Monaten Dezember bis März ansiedeln, aber es gab eigentlich das ganze Jahr über die Gelegenheit Waren anzuliefern und zu tauschen. Im Gegensatz zu Kanton gab es daher keine Verpflichtung

¹⁷⁰ Gardella: Harvesting, 39.

¹⁷¹ Sprecher: Weltwirtschaftspflanzen, 270.

zu gewissen Zeiten den Warenaustausch einzustellen, da hier eine echte Grenzsituation herrschte.

Obwohl die Händler also ganzjährig handelten, so gab es doch unterschiedliche Zeiten, zu denen ein Abtransport für die russische Seite weit sinnvoller war. In diesem Zusammenhang war es von entscheidender Bedeutung, welchen Weg man bis nach Nischni Nowgorod zum großen Markt und weiter bis nach Moskau oder St. Petersburg einschlagen wollte. Dies bringt uns auch zum ersten der beiden Hauptwege für den Transport und der damit verbundenen hauptsächlichlichen Transportart.

Denn obgleich die Route, den die Karawanen von Moskau bis Kiachta und retour nahmen über den Kontinent verlief, so war er dennoch keiner, der sich hauptsächlich Wegen und Straßen bediente. So wie der Tee und die anderen Waren in China, wo immer es ging, über Wasserstraßen und Kanäle verfrachtet wurden, bediente man sich auch auf der Überlandroute hauptsächlich der vielen Flüsse und schließlich auch des Baikalsees. Dies geschah aus denselben Beweggründen, die auch heute noch für einen Transport über Wasser sprechen. Zuerst war der Weg über Wasser derjenige, der der geringsten Vorbereitung bedarf. Straßen muss man anlegen, Flüsse haben die meiste Arbeit schon erledigt. Allemal müssen Pfade an den Ufern angelegt werden, damit man Schiffe und Flöße auch gegen den Strom durch Lasttiere und menschliche Arbeitskraft fortbewegen kann, wenn es keine Möglichkeit gibt zu rudern oder zu segeln.

Weiters ist der Transport von großen Mengen viel kraftsparender und damit letztlich günstiger, als über Wege und Straßen, wo es eines großen Aufwandes und vieler Tiere bedarf, um die gleiche Menge fortzubewegen. Natürlich kann man die große Distanz über den Kontinent nicht ausschließlich über Flüsse durchführen, da auch diese manch unpassierbare Stellen aufweisen und zwischen den großen Strömen auch Landwege in Kauf genommen werden müssen, um weiter nach Ost oder West vordringen zu können.

Aus den oben genannten Überlegungen ergab sich dann auch der erste Weg, den man von West nach Ost einschlug. Die meisten Lieferungen starteten etwa 280 Kilometer nördlich von

Moskau in Jaroslawl, dann weiter durch Velikii Ustiug und zu Verkhoture.¹⁷² Von dort ging es den Fluss Tura weiter nach Tiumen, über die Tobol nach Tobolsk und dann über Land nach Irtysh. Dort nahm man wieder einen Fluss, diesmal die Ob, bis man bei Narym auf die Ket wechseln konnte. Die Ket verließ man auf der Höhe von Makarskoi und hatte etwa 100 Kilometer Landweg zu überbrücken, bis man bei Eniseisk wieder auf die Enisei einschiffen konnte. Diesen Fluss nahm man bis zur Angara und auf dieser ging es mit einem weiteren Weg über Land nach Irkutsk. In Irkutsk angekommen konnte man bis zum Baikalsee vordringen und diesen bis nach Verkhneudinsk (heute: Ulan-Ude) benutzen. Schließlich blieb nur mehr der kurze Weg bis nach Kiachta.¹⁷³

Wie man sieht, war der Weg durch Sibirien kein leichter und oft konnte man auch Teile der Flüsse nicht benutzen, wenn die Stromschnellen zu stark waren, oder Höhenunterschiede überwunden werden mussten. Viel hing davon ab, in welcher Jahreszeit man unterwegs war. Im Sommer konnte man die meisten der Wasserwege möglichst gefahrlos nutzen, aber im Frühling bei der Schneeschmelze waren manche Teilstrecken aufgrund von Stromschnellen unbefahrbar. Alternativ konnte man im Winter mit Schlitten über Eis fahren und auch so einen großen Teil der Wasserwege benutzen. Sonst gefährliche Stellen, etwa im Fluss Angara, die sogar im Sommer nur mit hohem Risiko, wenn überhaupt, überwunden werden konnten, ließen sich in gefrorenem Zustand nutzbar machen.

Im Vergleich zum Weg nach Kiachta war der Rückweg nach Moskau deutlich einfacher, da die Flüsse in diese Richtung meist mit dem Strom befahren werden konnten und dadurch ein nicht unerheblicher Geschwindigkeitsvorteil entstand. Insgesamt war die Route aber dennoch mit einem ungemeinen Zeitaufwand verbunden und so kam es, dass etwa die Staatskarawanen

¹⁷² Es gab auch eine alternative Route über Nischni Nowgorod und dann weiter nach Kazan, Kungur, Ekaterinburg und schließlich Tiumen. Diese Route war 400 Kilometer kürzer, aber nicht immer erlaubt und daher zu Beginn des Handels nicht so oft möglich. Foust: *Muscovite*, 99. Auch Sprecher beschreibt diese Route nur eben von Ost nach West: „Die Kamelkarawanen brachten den Tee zunächst nach der an der Grenze liegenden russisch-sibirischen Stadt Kjachta in Transbaikalien, dann nach Irkutsk, Jenissei, Tobolsk, Tjumen, Irbit, Perm. Nischni-Nowgorod, javor dem Bau der transsibirischen Eisenbahn selbst nach Moskau. Bereits in der ersten Hälfte des 17. Jahrhunderts war der Tee in Rußland weit nach Westen vorgedrungen.“ Sprecher: *Weltwirtschaftspflanzen*, 270.

¹⁷³ Foust: *Muscovite*, 98-100.

gut und gerne auch drei Jahre für eine gesamte Reise benötigen konnten, wenn man den Aufenthalt in Peking, der mehrere Monate dauern konnte, miteinbezieht.¹⁷⁴

Gegen Ende der 1760er Jahre setzte sich neben dem oben beschriebenen Weg auch ein zweiter durch, bei dem die meiste Zeit auf Straßen gereist wurde. Dieser Weg, der in Sibirien Moskauer Trakt genannt wurde, ging von Moskau nach Ekaterinburg, über Tobolsk oder Ishim nach Kainsk, dann durch Tomsk und Krasnoiarsk bis Nizhneudinsk und schließlich Irkutsk. Diese Route war vor allem interessant, als die Straßen gut ausgebaut worden waren und dann vor allem, wenn sie im Winter zufroren. Zu günstigen Zeiten konnte ein Wagen fast 80 Kilometer pro Tag zurücklegen und Personen alleine nahezu 150 Kilometer, wenn sie immer wieder auf frische Pferde wechseln konnten. Selbstverständlich mussten für diese Strecke auch regelmäßig Raststationen ausgebaut werden, die die Reisenden mit allem Notwendigen versorgten.

Für den Teehandel bedeutete dies, dass die Strecken gegen Ende des 18. Jahrhunderts kombiniert wurden. Die Waren aus dem Westen wurden zu Beginn des Winters über den Moskauer Trakt geliefert und kamen so nach Kiachta. Die Felle und Pelze, die zumindest bis in die zwanziger Jahre des neunzehnten Jahrhunderts einen großen Teil der Gegenwaren ausmachten, kamen zuerst größtenteils aus Sibirien und mussten daher nicht so eine große Strecke zurücklegen und später waren viele Pelze aus Nordamerika verkauft worden, die ebenfalls nicht über den Trakt geliefert wurden. Das Gold und Silber, das die Händler illegal zum Einkauf des gewinnträchtigen Tees benutzten, nahmen sie selbst aus Moskau mit.

Die chinesischen Waren Tee, Seide, Porzellan und weitere, die entweder selbst schwer wogen oder aber zu ihrem Schutz in unhandlichen Kisten geliefert wurden, nahmen die ursprüngliche Route über die Flüsse, um den Transportvorteil des Wassers zu nutzen, der durch die Strömungsrichtung doppelt zur Anwendung kam.¹⁷⁵ Dabei wartete man meist auf den Frühling, um die Flüsse eisfrei zu haben. Die Händler begleiteten ihre Ware dabei oft nicht selbst,

¹⁷⁴ Foust: Muscovite, 104.

¹⁷⁵ Foust: Muscovite, 103.

sondern es war üblich den Transport Mittelmännern zu überlassen, die gewisse lokale Wegstrecken besser kannten.¹⁷⁶

Die Auflistung über die Wege wäre nicht komplett, wenn wir nicht kurz noch auf den Weg zum zweiten legalen Grenzübergang bei Tsurukhaitu zu sprechen kommen würden. Dieser lag ja noch weiter im Osten und hatte den Vorteil, dass nach der Grenze zu China nicht mehr die Wüste durchquert werden musste. Dennoch war der Handelsposten sehr unbeliebt, weil die Anreise in Sibirien auch große Gefahren barg. Hierzu Foust: *“The terrain was difficult, and as several crown caravans testified, the danger from marauding highwaymen was no less great than across Mongolia. The Russian merchant brought his merchandise nearly to Kiakhta by raft or Flatboat, whereas the Tsurukhaitu passage required expensive overland carriage. And Kiakhta was adjacent to the Central Asian peoples, who supplied several major items of commercial value, particularly Bukharan rhubarb and cottons.”*¹⁷⁷

So blieben also für den Handel nur Kiachta und Maimaicheng übrig und schon nach wenigen Jahren hatten selbst die russischen Karawanen, als sie noch in Richtung Peking reisten, die Gefahren der Wüste Gobi gemeistert.

Als grober Überblick lässt sich also sagen, dass die Wegstrecke durch Sibirien sehr stark von den Jahreszeiten abhing, aber auch an wirtschaftliche Faktoren geknüpft war. Schließlich waren Handelskarawanen davon abhängig einen Gewinn zu erwirtschaften und daher konnte es sein, dass diese in unterschiedlichen Städten, wie etwa Nischni Nowgorod, hielten, um Geschäfte zu machen.¹⁷⁸ Auch die Schiffe der Ostindienkompanien legten in so manchem Hafen an, wenn der Kapitän und die Offiziere weitere Gewinnmöglichkeiten erwarteten.

Einen Vergleich zwischen dem Seeweg und den Landesrouten anzustellen und die damit verbundene Qualität des Tees ist nun eine der letzten Aufgaben dieses Kapitels und dabei

¹⁷⁶ “Nor did all private merchants personally escort their merchandise the entire arduous way. In fact, most of them seem not to have done so, but to have depended on agents or local merchants in Siberia to conduct the transactions and arrange for transport.” Foust: Muscovite, 99.

¹⁷⁷ “Still the total elapsed time in either direction was anywhere from one to three years, depending of course on how much time was spent bargaining and bartering in the fairs. Were goods carried directly through without barter or changing hands, five to six months was sufficient between St. Petersburg and Kiakhta, and even as little as three months if the Great Road were used in ideal season.” Foust: Muscovite, 233.

¹⁷⁸ Foust: Muscovite, 103.

wenden wir uns zuerst an Sprecher von Bernegg, der die Unterschiede in Wegstrecke und Reisedauer so zusammenfasst: „... wo der alte Karawanenweg erreicht wurde, der siebenmal kürzer ist als der Seeweg. Der Transport hingegen dauerte auf letzterem nur 4 Monate, während er auf ersterem bis 18 Monate in Anspruch nahm...“¹⁷⁹ Weiters führt auch er an, dass er den Karawanentee für qualitativ hochwertiger halten würde: „Der Karawanentee war wahrscheinlich auch besser, weil er auf dem Landwege weniger der Gefahr ausgesetzt war, Feuchtigkeit aufzunehmen.“¹⁸⁰ Diese Vermutung müssen wir aber nach den vorangegangenen Überlegungen des Weges etwas entkräften, da der Tee auch hauptsächlich auf Wasser transportiert wurde und wahrscheinlich durch das Umladen und die viel kleineren Boote und Flöße ebenso der Gefahr der Feuchtigkeit durch Spritzwasser ausgesetzt war. Wenn wir uns weiterhin Gedanken zur Qualität machen, dann könnte man allerdings ins Feld führen, dass die Luftfeuchtigkeit auf dem Weg nach Moskau eine weit untergeordnetere Rolle gespielt haben muss, als die Reise über den Indischen Ozean und der Westküste Afrikas.

Während man also über die Reisedauer und die klimatischen Faktoren des Teetransportes durchaus spekulieren kann, so ist es, in Rückgriff auf Kapitel 5.2. relativ eindeutig, dass ein großer Teil des Tees, der in Maimaicheng zu Verkauf stand, von hervorragender Qualität war. Wenn nun der Transport bis nach Moskau auch nicht länger als sechs Monate dauerte, dann kann kaum eine Qualitätseinbuße stattgefunden haben. Insofern ist es durchaus als wahrscheinlich zu betrachten, dass der schwarze und weiße Tee, welcher über Russland nach Europa gelangte, dem Tee aus Kanton zumeist überlegen waren. Betrachtet man allerdings die Quantität des Importes, so kann natürlich der Landweg auch zur Mitte des neunzehnten Jahrhunderts mit seinen vielen Karawanen nicht mit der enormen Kapazität der Ostindienfahrer mithalten.

¹⁷⁹ Sprecher: Weltwirtschaftspflanzen, 273.

¹⁸⁰ Sprecher: Weltwirtschaftspflanzen, 273.

6. Zusammenfassung und Fazit

Die letzten beiden Kapitel haben sich intensiv mit den einzelnen Handelsstädten beschäftigt und dort zunächst einmal die Voraussetzungen für den Handel sowie die lokalen Begebenheiten erläutert, bevor die unterschiedlichen Parteien im Fokus der Aufmerksamkeit standen. Als weiterer Schritt wurde die Handelsgeschichte in Abschnitte unterteilt, die sich durch Veränderungen in der Handelskonstellation, etwa bei Vertragsänderungen oder Verschiebungen von Warengruppen, voneinander schärfer abgrenzen ließen. Schließlich richtete sich der Blick auf den Transportweg und die damit verbundenen Eigenheiten der Seefahrt oder des Kontinentalhandels. Nun ist es an der Zeit, die Differenzen und auch Überschneidungen noch einmal hervorzuheben und zu markieren, um damit die Frage zu beantworten, welche besonderen Merkmale Kanton und welche Kiachta für sich beanspruchen können.

Wir wollen dafür zunächst noch einmal den Weg des Tees zu beiden Ausfuhrstädten Revue passieren lassen. Aus verschiedenen Provinzen, aber hauptsächlich aus dem Norden von Fujian kam das verarbeitete und getrocknete Blatt mit Hilfe von Schubkarren, Ochsespann oder Booten nach Kanton und landete dort in den Lagerhäusern der Händler, die die Europäer als Co-Hong bezeichneten. Begehrter war dabei schon nach wenigen Jahren die Schwarzteesorte Bohea, da sie einen guten Mittelweg zwischen Preis und Qualität darstellte. Grüner Tee war zwar zu Anfang noch mehr in der Achtung der großen Ostindienkompanien gelegen, musste aber gegenüber den Vorteilen des schwarzen Tees schon bald klein beigeben, obwohl der Handel damit nie eingestellt wurde.

Auch nach Maimaicheng wurde aus den Bergen von Fujian geliefert, aber hier waren es hauptsächlich die Sorte Pekoe, die den Geschmack der Händler und letztlich der Abnehmer in Russland treffen sollten. Dabei war der Tee nach Kiachta weit länger unterwegs als nach Kanton, da eine viel größere Distanz überwunden werden musste. Bis zur Stadt Kalgan, an der Chinesischen Mauer gelegen, lieferte man mit Schiffen über den Kaiserkanal oder Karren über das weitverzweigte Straßennetz Chinas, und dort, beim Übertritt in die Mongolei, galt es die Wüste Gobi mit ihrer unwirtlichen Landschaft und den großen Temperaturunterschieden von Tag zu Nacht zu überwinden. Diese Strecke wurde mit Kamelen oder Ochsenkarren zurückgelegt, bis man die Grenzstadt Maimaicheng erreichte, wo der Tee in die Hände der Außenhändler gelegt wurde, die die Russen als „Fuzy“ kannten.

Den „Fuzy“ in Maimaicheng stand der Dzarguchei vor, der sich aus den Beamten des Lifanyuan rekrutierte und damit direkt einer der Personen war, die den Handel mit den nördlichen Grenzlanden überwachten. Dem Kaiserhof gehorsam war es seine Aufgabe, die „Fuzy“ zu einem reglementierten Auftreten gegenüber den fremden Händlern anzuhalten und damit die Handelsposition Chinas stark zu halten. Dies gelang nahezu die gesamte Zeit über und erst gegen Ende der Beobachtungsperiode wurden kleine Risse in der Einheit der „Fuzy“ sichtbar. Bis dahin war es ihnen gelungen durch geschicktes Verhandeln ihre Gegenüber oft zu übervorteilen und die begehrten Waren zu einem guten Preis zu erstehen. Um sich miteinander zu verständigen, sprach man in der Regel Mongolisch und auch eine eigene Sprachvariation, das Kiachta-Pidgin, entwickelte sich um die Handelsplätze Kiachta-Maimaicheng.

Was den Russen der Dzarguchei, war den Engländern und anderen Europäern in Kanton der Hoppo, dessen Aufgabe es war, in den jeweils drei Jahren seiner Amtszeit die Co-Hong zu überwachen und den Gewinn für China sicherzustellen. Er empfing jedes große Handelsschiff, das vor Whampoa, einer Insel vor Kanton, ankerte und ordnete an, welche Zölle zu bezahlen waren, wer überhaupt nach Kanton selbst in die gemieteten Häuser übersetzen durfte und wann eines der Schiffe den Hafen wieder verlassen konnte. Und dies gestattete er nur, wenn es im Lauf der Monate voll beladen worden war. Die Beladung besorgten die Dschunken, die zu tausenden im Delta des Perlflusses vorhanden waren und deren Bewohner Dienstleistungen jeder Art anboten und sich schon bald eine eigene Pidgin-Sprache aus Englisch und Chinesisch zu Nutze machten, um sich mit den Fremden zu verständigen. Während diese also Tee, Seide und Porzellan übersetzten, was mussten die Supercargos und Händler dafür geben?

Die Europäer hatten in Kanton anfangs außer asiatischen Produkten wenig zu bieten. Pfeffer oder Zinn kamen hier zur Anwendung, aber aus Europa oder den Amerikas war es das Silber, welches in großen Mengen durch Kanton nach China floss, bis es auch die Anbaugelände selbst in Fujian erreichte und dort mit den Jahren den Teeanbau um ein Vielfaches wachsen ließ. Erst später konnte man mit dem Opium eine Tauschware bieten, die den Silberabfluss umkehren sollte, und dies war, obgleich in der chinesischen Bevölkerung begehrt, dem Kaiserreich nur durch Waffengewalt aufzuzwingen.

In Maimaicheng hingegen gab es lange keinen direkten Kauf von chinesischen Waren, sei es Tee, medizinischer Rhabarber oder dem Stoff Nanking. Hier wurde unter Zuhilfenahme von Standardwerten wie besagtem Nanking und später Tee ein Tauschgeschäft vollzogen, weil die russischen Händler eine begehrte Handelsware bieten konnten. Es war der Pelz. Seeotter, Füchse verschiedenster Herkunft, Zobel, aber auch rohe Lederhäute und gar russische Stoffe galten den „Fuzy“ viel, war es doch eine Ware mit gutem Absatz, vor allem im nördlichen China. So wurde im Gegensatz zu Kanton getauscht und erst nach 1830 kamen illegal, da schon seit 1800 verboten, wieder Silber und Gold ins Spiel, welches die russischen Händler in Kiachta gegen den Tee zu den Webstoffen russischer Produktion gaben, die zu dieser Zeit schon den Pelz abgelöst hatten.

Dieser Tee nämlich, seit Ende des 18. Jahrhunderts vermehrt aus China eingeführt, war zu ihrem einzigen Gewinn geworden und sie, die schon Jahrzehnte von den chinesischen Händlern teilweise übervorteilt worden waren, hatten sich darauf spezialisiert, mit dem Verkauf der Blätter auf dem Markt von Nischni Nowgorod, Moskau oder St. Petersburg dennoch große Gewinne zu erwirtschaften und den Transport von Kiachta nach Westen zu finanzieren. Denn obwohl der Weg über den Kontinent schon in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts auch über den Moskauer Trakt, eine über 4000 Kilometer lange Straßenverbindung, möglich war, so lief der Warentransport noch lange über die vielen Flüsse in Sibirien, um die schweren und unhandlichen Güter so günstig wie möglich zu befördern. So konnte man zwar Moskau in vielleicht sechs Monaten erreichen, aber bei schlechten Bedingungen auch gut ein Jahr oder länger für die Strecke benötigen und es war wichtig, die richtige Jahreszeit für den Beginn der Reise abzuwarten, um die Flüsse eisfrei vorzufinden.

Ebenso von den Jahreszeiten abhängig war man bei den Schiffsreisen vom Hafen in Kanton, wenn es galt den Monsun abzuwarten, bis eine alternative Route über die Philippinen in der Mitte des 18. Jahrhunderts gefunden wurde. Dann allerdings konnten die Supercargos, die spezialisierten Händler der Ostindienkompanien, mit vollem Laderaum die Heimreise antreten. Und obwohl sie dafür eine Strecke zurücklegen mussten, die siebenmal länger war als der Kontinentalweg der russischen Handelskarawanen, so kamen sie doch im Durchschnitt schon nach sechs Monaten in europäischen Gewässern an, um ihre Ware zu löschen. Und so kam der Tee von den Schiffen in die Häuser der Adeligen und schon bald auch zum Mittelstand bis, durch die günstigen Sorten, auch die einfache Bevölkerung in den Genuss der getrockneten Blätter kam. In Russland war dies nicht anders, da die Händler aus Kiachta zwar sehr

hochwertigen Tee einführen, aber auch die ärmeren Schichten mit dem günstigen Ziegeltee bedienen konnten.

Wenn wir nun noch einmal die Unterschiede zusammenfassen, so ergibt sich ein recht klares Bild. China schuf in Kanton und Maimaicheng zwei Möglichkeiten mit anreisenden Fremden Handel zu treiben und tat dies unter dem Diktat strenger Regeln. Dabei gab es jegliche Kontaktmöglichkeiten vor und strukturierte die Abläufe gekonnt und straff. Dort, wo es um diplomatische Flexibilität ging, stellten Beamte, auf einen kurzen Zeitraum berufen, sicher, dass jede Partei ihr Auslangen fand. Sie steuerten in Kanton dem Monopolisierungsdrang der Engländer entgegen und profitierten vom Handel mit verschiedenen Parteien.

Während sich also die beiden Städte in dieser Hinsicht glichen, so gab es Unterschiede bei den chinesischen Handelswaren, die in Kanton mit Silber in Kiachta aber mit Gegenware bezahlt wurden. Ebenso unterschied sich die Organisation der Händler, da die Ostindienkompanien eine klare Struktur aufbauten, um im Handel Gewinne zu erwirtschaften. Das russische Reich konnte seine Händler bis zuletzt nur sehr selten zu einem geeinten Vorgehen bringen und die Gründung einer Kompanie schlug aus Mangel an Interesse und Kapital fehl.

Im Warentransport gab es ebenfalls Unterschiede, da der Tee über den Landweg im Durchschnitt bedeutend länger unterwegs war und auch nicht mit dem Volumen der vielen Frachtschiffe mithalten konnte. Zuletzt gab es aber wieder eine Überschneidung, da in Russland, wie auch in Zentral- und Westeuropa alle Gesellschaftsschichten mit Tee bedient werden konnten und die jeweiligen Händler mit dem Transport und der Lieferung versuchten so lange als möglich und oft mit staatlicher Unterstützung ein Monopol aufzubauen und zu halten.

Schließlich lässt sich auch eine Überschneidung mit China und Europa festhalten, denn während China den Zufluss von Silber und anderen Handelswaren sicherstellen konnte, so profitierten auch die Europäer, und hier ist Russland miteingeschlossen, durch ihre Flexibilität und den Handel mit den Blättern, die die Welt bedeuten.

7. Transkribierte Wörter

Anhui (Ānhuī, 安徽)	Provinz in China.
Fujian (Fújiàn, 福建)	Provinz in China.
Gaoyou (Gāoyóu, 高邮)	Stadt in der Provinz Jiangsu.
Guangdong (Guǎngdōng Shěng, 廣東省)	Provinz in China.
Hoppo (戶部)	Chinesischer Beamter mit Verantwortung über den gesamten Handel in Kanton.
Kanton (Guǎngzhōu Shì, 廣州市)	Stadt an der Ostküste Chinas.
Kiachta (Кяхта)	Stadt an der Grenze zur Mongolei.
Lifanyuan (Lǐfànyuàn, 理藩院)	Kontrollamt für die innerasiatischen Grenzregionen.
Maimaicheng (Mǎimàichéng, 買賣城)	Grenzstadt in der Mongolei/Chinesische Stadt in der Mongolei zum Zwecke des Handels.
Minbei (Mǐnběi, 閩北)	Nördliche Region von Fujian.
Nischni Nowgorod (Нижний Нóвгород)	Große Russische Stadt, die den größten Markt der damaligen Zeit beherbergte.
Sichuan (Sìchuān Shěng, 四川省)	Provinz in China.
Starosta (староста)	Vorstehender/ Hauptmann. In diesem Fall Ältester der Händler in Kiachta.
Tianjin (Tiānjīn, 天津)	Stadt südlich von Peking.
Xiamen (Xiàmén, 廈門)	Hafenstadt in der Provinz Minbei, ehemals als Amoy bekannt.
Zhangjiakou (Zhāngjiākǒu, 張家口)	Stadt an der Nordwestgrenze Chinas, von den Mongolen Kalgan genannt.

8. Literaturverzeichnis

Avery, Martha: The Tea Road. China and Russia meet across the Steppe. Beijing: China Intercontinental Press 2003.

Bao, Muping: Trade Centres (Maimaicheng) in Mongolia, and their function in sino-russian trade networks. In: International Journal of Asian Studies, 3. United Kingdom: Cambridge University Press 2006.

Chaudhuri, Kirti N.: The trading world of Asia and the English East India Company 1660-1760 K. N. Cambridge: Cambridge University Press 1978.

Dabringhaus, Sabine: Grenzzone im Gleichgewicht. China und Rußland im 18. Jahrhundert. In: Ronald G. Asch, u.a. (Hg.): Frieden und Krieg in der Frühen Neuzeit. Die europäische Staatenordnung und die außereuropäische Welt. München: Wilhelm Fink Verlag 2001.

Downs, Jaques M.: The Golden Ghetto, The American commercial community at Canton and the shaping of American China policy 1748 – 1844. Hong Kong: Hongkong University Press 2014.

Emmer, Piet C.: Wirtschaft und Handel der Kolonialreiche. München: C.H.Beck 1988.

Erikson, Emily: Between Monopoly and free trade, The English East India Company, 1600-1757. Princeton: Princeton University Press 2014.

Foust, Clifford M.: Muscovite and Mandarin: Russia's Trade with China and Its Setting, 1727-1805. United States: The University of North Carolina Press 1969.

Fries, Ludwig von, Fries, Siegmund von: Uebersichtliche Darstellung der Thee-Cultur und des Thee-Handels in China. als Ms. gedr. Wien: Seidel 1878.

Gardella, Robert: Harvesting Mountains, Fujian and the China tea trade, 1757-1937. Berkeley and Los Angeles, California: University of California Press 1994.

Hauer, Erich, Corff, Oliver (Hg.): Handwörterbuch der Mandschusprache, 2., durchgesehene und erweiterte Auflage. Wiesbaden: Harrassowitz Verlag 2007.

Krieger, Martin: Tee: eine Kulturgeschichte. Köln: Böhlau 2009.

Krünitz J. G.: Oekonomische Encyklopädie oder allgemeines System der Staats- Stadt- Haus- und Landwirthschaft. in alphabetischer Ordnung. Bd. 1 - 242. Berlin: Pauli, 1773-1858.

Liu, Yong: The Dutch East India Company's Tea Trade with China. Leiden-Boston: Brill 2006.

Marquis, F: Taschenbuch für Theetrinker oder der Thee in naturhistorischer, culturlicher, merkantilischer, medicinisch=diätetischer und luxuriöser Hinsicht. Weimar: Verlag von Bernhard Fr. Voigt 1836.

Menninger, Annerose: Genuß im kulturellen Wandel. Tabak, Kaffee, Tee und Schokolade in Europa (16.-19. Jahrhundert). Stuttgart: Steiner 2004.

Merritt, Jane T.: The trouble with tea: the politics of consumption in the eighteenth-century global economy, Baltimore: Johns Hopkins University Press 2017.

Meyer, Joseph: Das große Conversations-Lexicon für die gebildeten Stände. Siebenzehnter Band. Hildburghausen: Druck und Verlag des Bibliographischen Instituts 1850.

Meyer, Joseph: Das große Conversations-Lexicon für die gebildeten Stände. Zwanzigster Band. Hildburghausen: Druck und Verlag des Bibliographischen Instituts 1851.

Moessner, Victoria Joan: Eine kommentierte Transkription der Tagebücher von Hermann Ludwig von Löwenstern (1777-1836). Lewiston: Mellen Press 2005.

Nagel, Jürgen G.: Abenteuer Fernhandel, Die Ostindienkompanien. Darmstadt/Mainz: Verlag Philipp von Zabern 2011.

Needham, Joseph: Science and Civilisation in China, Physics and Physical Technology Part II: Mechanical Engineering. Cambridge: University Press 1965.

Needham, Joseph: Science and Civilisation in China, Physics and Physical Technology Part III: Civil Engineering and Nautics. Cambridge: University Press 1971.

Nierstrasz, Chris: Rivalry for Trade in Tea and Textiles, The English and Dutch East India Companies (1700-1800). England: Palgrave Macmillan 2015.

Ning, Chia, Schorkowitz, Dittmar: Managing Frontiers in Qing China, The Lifanyuan and Libu Revisited. Brill's Inner Asian Library Vol. 35. Boston: Brill 2017.

Osterhammel, Jürgen: Die Verwandlung der Welt, Eine Geschichte des 19. Jahrhunderts. München: C. H. Beck 2016.

Pallas, Peter Simon: Reise durch verschiedene Provinzen des russischen Reiches, Dritter Theil in den Jahren 1772-1773. Frankfurt und Leipzig: Johann Georg Fleischer 1778.

Perdue, Peter C. Rise & Fall of the Canton Trade System I, China in the World (1700-1860s) 3.

Hardlink:

https://ocw.mit.edu/ans7870/21f/21f.027/rise_fall_canton_01/pdf/cw_essay03.pdf

Ritter, Carl: Die Erdkunde von Asien Band II, Der Nord-Osten und der Süden von Hoch-Asien. Berlin: Reimer 1833.

Schiedlausky, Günther: Tee, Kaffee, Schokolade: ihr Eintritt in die europäische Gesellschaft. München: Prestel 1961.

Schütz, Joseph: Russlands Samowar und russischer Tee: kulturgeschichtlicher Aufriss. Regensburg: Laßleben 1986.

Solar, Peter: Why were Dutch East Indiamen so slow? In: The International Journal of Maritime History 2017 Vol. 29. London: Sage 2017.

Stern, Dieter: Myths and facts about the Kyakhta trade pidgin. In: Journal of Pidgin and Creole Languages 20:1 Amsterdam: John Benjamins 2005.

Ukers, William H.: All about Tea. New York: Kingsport Press Inc. 1935.

Van Dyke, Paul Arthur, Mok, Maria Kar-wing: Images of the Canton Factories 1760-1822. Hongkong: HK University Press 2016.

9. Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Marquis, F: Taschenbuch für Theetrinker oder der Thee in naturhistorischer, culturlicher, merkantilischer, medicinisch=diätetischer und luxuriöser Hinsicht. Weimar: Verlag von Bernhard Fr. Voigt 1836. Tafel 3 Seite 175.

Abbildung 2: Tea Warehouse, 1820-1840 Guangzhou, China. Gouache on paper. Hardlink: https://visualizingcultures.mit.edu/rise_fall_canton_04/cw_gal_03_thumb.html

Abbildung 3: Großer Kanal vor der Stadt Gaoyou. Nieuhof, L'ambassade de la Compagnie Orientale des Provinces Unies vers l'Empereur de la Chine, 1665. Wikipedia: https://en.wikipedia.org/wiki/Gaoyou#/media/File:Nieuhof-Ambassade-vers-la-Chine-1665_0794.tif

Abbildung 4: Teetransportmenge der EIC aus: Chaudhuri: Company, Appendix 5. Tabelle C.19. und Gardella: Harvesting, 37.

Abbildung 5: Route der VOC Schiffe nach Batavia. Piet: Kolonialreiche.

Abbildung 6: Kanton und die Inseln Hanan und Whampoa. Isaac Purdy - William Dallas Bernard; William Hutcheon Hall (1844). Narrative of the Voyages and Services of the Nemesis, from 1840 to 1843. Volume 1. London: Henry Colburn.

Abbildung 7: Rückweg der Schiffe aus Ceylon und Batavia nach Europa. Piet: Kolonialreiche, 168.

Abbildung 8: Maimaicheng um 1780. Foust: Muscovite, Figure 5, 80-81.

Abbildung 9: Teeimport nach Russland in Tonnen. Daten aus Foust: Muscovite, 358,370 sowie Heller: Handel, 527.

Abbildung 10: Transportmengen der Karawanen und Schiffe beim Tee in Tonnen. Daten für die Karawanen aus: Foust: Muscovite, 358,370 sowie Heller: Handel, 527. Für den Schiffsverkehr aus: Chaudhuri: Company, Appendix 5. Tabelle C.19. und Gardella: Harvesting, 37.

Anhang:

Zusammenfassung:

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit dem Teehandel, den China mit Europa vom Anfang des 18. Jahrhunderts bis zum ersten Opiumkrieg führte. Dabei werden die beiden Exportpunkte des großen Reiches, Kanton im Süden und Kiachta im Norden, miteinander verglichen, um Gemeinsamkeiten und Differenzen im Transport und Handel von Tee herauszuarbeiten.

Zu Beginn wird die Teepflanze, ihr Anbau und Ertrag kurz umrissen und eine anfängliche Einteilung der gehandelten Sorten gegeben. Weiters wird die Bedeutung des Tees für den europäischen Markt im langen 18. Jahrhundert erläutert. Dabei wird auch erklärt, dass die Nachfrage aufgrund der Durchdringung aller Bevölkerungsschichten stetig anstieg. In Folge wird der Ursprung des Tees in China und den dort verwendeten Anbau und Erntestrategien gezeigt. Exemplarisch wird dabei die Region Fujian herausgegriffen, von welcher der Transportweg an beide Exportpunkte beschrieben wird. Einerseits der knapp viertausend Kilometer lange Weg nach Kiachta, der über Wasserstraßen und Wüsten führte, andererseits der Landweg in die Seestadt Kanton, der mit tausend Kilometern auch keine kurze Strecke darstellte.

Die erste beschriebene Stadt ist Kanton, für die zunächst die Handelssysteme der Europäer, mit den beiden großen Ostindienkompanien der Engländer (EIC) und Niederländer (VOC), erläutert werden. Demgegenüber wird das regulierte chinesische System gestellt, welches die Monopolstellung der Ware Tee zu seinem Vorteil zu nutzen wusste. Kanton zeigt sich dabei als wandlungsfähiger Markt, der China mit großen Mengen Silber versorgte. Auch die Ostindienkompanien konnten trotz Konkurrenzkampf hohe Gewinne auf den Teetransport realisieren. Der Schiffsweg von Europa nach Asien und retour, mit den Tücken der Beladung und den Gefahren der See, beschließt das Kapitel über Kanton.

Es folgt der zweite große Teil der Arbeit über die Stadt Kiachta und ihre Entstehung nach den Verträgen von Kiachta um 1727, ein kurzer Umriss über die sino-russischen Grenzstreitigkeiten und ihre Lösung. Auch in Kiachta werden die Handelssysteme gegenübergestellt, wobei sich starke Parallelen auf chinesischer Seite zum System in Kanton verorten lassen. Die russischen Händler waren hingegen weniger straff organisiert, konnten

aber ihren Gewinn ebenfalls durch ein Teemonopol innerhalb Russlands steigern. Im Gegensatz zu Kanton war dieser Handelsplatz allerdings hauptsächlich auf den Tausch von Tee gegen Pelze und Felle ausgerichtet.

Zuletzt folgt eine Zusammenfassung der wichtigsten Unterschiede und Überschneidungen beider Exportpunkte. China trat im gesamten Zeitraum und in beiden Städten stark und strukturiert auf und dominierte somit die Handelsbeziehungen. Die Händler aus Europa konnten durch ihre Monopolstellung in der Heimat dennoch große Gewinne erwirtschaften und bedienten einen stets wachsenden Teemarkt. Im Vergleich zum Landweg wurden über den Seeweg zwar längere Distanzen zurückgelegt, jedoch in kürzerer Zeit und mit höherem Transportvolumen bewältigt. Trotz unterschiedlicher Zugänge und Transportwege war der Handel den China mit den europäischen Mächten führte, für alle Beteiligten ein einträgliches Geschäft.

Abstract:

This thesis compares the major tea-exporting Cities Canton and Kiachta from 1713 to 1841 and focuses on the similarities and differences in trading, handling and transportation of Tea.

Background:

Over the course of the eighteenth century, tea became one of the major export goods of china. Steadily increasing demand in Europe spurred a continuing growth of East India Companies and Russian Merchants, who sought to increase their share of the Market by direct trade with China. Tea was transported by ship from Canton but also over land to central Russia via the Bordertown of Kiachta. While the way to Europe was long and arduous, the journey in China proved also to be formidable, as distances of up to 4000 kilometers had to be covered, before the border town of Kiachta could be reached.

Results:

Even though the East India Companies and the Russian Merchants tried their best to monopolize the market, tea export was highly regulated through Chinese authorities and supplied China with an ever-growing influx of silver from Canton and favored goods from Kiachta. While the Sea route was several times longer than the way through Russia it proved to be faster and could supply a much higher volume of tea to Europe. Nonetheless all merchants involved in the trade made substantial profits if they could secure enough tea for their markets.

Conclusion:

The ever-growing demand for tea in Europe led to a significant increase in volume of trade over both routes as profits increased steadily for China and the Merchants of Europe.