

Suhrkamp Verlag

Leseprobe



Haller, Lea
Transithandel

Geld- und Warenströme im globalen Kapitalismus

© Suhrkamp Verlag
edition suhrkamp 2731
978-3-518-12731-5

edition suhrkamp 273 I

Kaffee, Baumwolle, Erdöl, Kautschuk: kaum eine Ware, die nicht quer über die Weltmeere verschifft wird. Zwischenhändler sind die treibende Kraft dieser Warenwirtschaft. Lea Haller legt nun erstmals eine detaillierte Geschichte des Transithandels vor, der einen gewaltigen Teil der globalen Wirtschaft ausmacht. Sie zeichnet nach, wie die Schweiz seit Mitte des 19. Jahrhunderts zu einem »Global Hub« wurde, über den heute schätzungsweise ein Viertel des weltweiten Rohstoffhandels abgewickelt wird, und sie zeigt, wie sich zentrale Techniken und Institutionen der Globalisierung herausbildeten: von Terminbörsen über internationale Schiedsgerichte bis hin zu Steuerprivilegien für multinationale Konzerne.

Lea Haller, geboren 1977, ist Historikerin. Als Postdoc und Branco Weiss Fellow arbeitete sie an der ETH Zürich, der Sciences Po Paris, der Harvard University und der Universität Genf. Seit 2018 ist sie Redaktorin für das Magazin *NZZ Geschichte*.

Lea Haller

Transithandel

Geld- und Warenströme im
globalen Kapitalismus

Suhrkamp

edition suhrkamp 2731

Erste Auflage 2019

Originalausgabe

© Suhrkamp Verlag Berlin 2019

Alle Rechte vorbehalten, insbesondere das der Übersetzung,
des öffentlichen Vortrags sowie der Übertragung
durch Rundfunk und Fernsehen, auch einzelner Teile.

Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form
(durch Fotografie, Mikrofilm oder andere Verfahren)
ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert
oder unter Verwendung elektronischer Systeme
verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Satz: Satz-Offizin Hümmer GmbH, Waldbüttelbrunn

Druck: Druckhaus Nomos, Sinzheim

Umschlag gestaltet nach einem Konzept

von Willy Fleckhaus: Rolf Staudt

Printed in Germany

ISBN 978-3-518-12731-5

Inhalt

1. Wohin die Reise führt 7
 2. Kaufleute und Investoren 41
 3. Auswanderung ohne Kolonien 71
 4. Techniken der Globalisierung 108
 5. Die große Illusion 146
 6. Profite in einer instabilen Zeit 183
 7. Die Transithändler organisieren sich 225
 8. Der Umbau der Weltmärkte 277
 9. Eine Branche wächst inkognito 345
 10. Inventur und Bilanz 375
- Epilog 399
- Anmerkungen 407
- Quellen- und Literaturverzeichnis 475

I. Wohin die Reise führt

Der Handel mit Massengütern ist bis heute ein äußerst wichtiger Teil des Welthandels und des internationalen Wirtschaftssystems, und dieser Warenhandel im großen Maßstab bleibt vielleicht der zentrale Schauplatz, an dem die Widersprüche des globalen Kapitalismus beobachtet werden können.

*Arjun Appadurai*¹

Dieses Buch beleuchtet den Aufstieg des Welthandels. Es untersucht den Wandel des Geschäfts im Zuge technologischer Entwicklungen und politischer Krisen. Und es erzählt die Geschichte einer kapitalistischen Wirtschaft, in der Verkäufer und Käufer nicht auf wundersame Weise im wertfreien Raum eines sich selbst regulierenden Marktes zueinanderfinden, sondern erst durch Vermittlung überhaupt in Erscheinung treten. Zwischenhändler organisieren die globale Warenwirtschaft. Sie kaufen Waren, bezahlen sie, versichern sie, verschiffen sie, verkaufen sie wieder und schlagen daraus Profit. Haben sie ihren Firmensitz in einem Drittstaat, handelt es sich um einen chronisch unterbelichteten Bereich der globalen Wirtschaft: Transithandel.

Schätzungsweise ein Fünftel bis ein Viertel des gesamten weltweiten Rohstoffhandels wird heute über die Schweiz abgewickelt. Eine im Auftrag des Bundesamts für Umwelt durchgeführte Pilotstudie berechnete für das Jahr 2017 für 15 Rohstoffe gar einen Anteil von 42 Prozent.² Bereits im 19. Jahrhundert hatte der Kleinstaat einen gigantischen Transithandel; er übertraf den Import und Export der Schweiz um ein Vielfaches. Als Vermittler zwischen Produzenten und Abnehmern in verschiedenen Weltregionen organisierten die Schweizer

Handelsfirmen den Warenhandel völlig unabhängig von ihrem Domizilland. Sie lieferten japanische Seide, indische Baumwolle, westafrikanischen Kakao und zahlreiche andere Rohstoffe in alle Welt – nach Europa, Russland, Amerika und Asien. Hier lässt sich also über einen langen Zeitraum beobachten, was im ausgehenden 20. Jahrhundert allgemeine Praxis geworden ist: dass Unternehmen ihren Firmensitz und ihr Geschäft trennen.

Auf den ersten Blick scheint eine solche Trennung von Nachteil zu sein. Wenn das Management und der rechtliche Sitz einer Firma weit entfernt vom Einkauf und Verkauf der gehandelten Waren liegen, vervielfachen sich die Kontroll- und Übersetzungsprobleme. Man braucht Personal und Lagerhäuser im Ausland. Die Währungsrisiken und Zahlungsmodalitäten, ja die ganze Logistik werden komplizierter. Die multinationalen Unternehmensstrukturen hatten aber auch Vorteile. Unter sich verändernden rechtlichen, technologischen und geopolitischen Bedingungen entstanden gerade im stark mit der Weltwirtschaft verflochtenen Kleinstaat immer wieder ideale Bedingungen für ein kapitalintensives Geschäft im Weltmaßstab. Die Schweiz war nicht nur eine Globalisierungsgewinnerin im Kräftespiel der Großmächte. Sie war ein Motor der weltwirtschaftlichen Expansion. Und sie ist ein Paradebeispiel dafür, dass die Geld- und Warenströme dieser Welt nicht parallel verlaufen.

Auch beim von nationalstaatlichen Interessen völlig losgelösten globalen Warenhandel waren die wirtschaftlichen Verhältnisse immer politisch bedingt. Um einen vorteilhaften Rechtsrahmen zu schaffen, scheuten Regierung, Diplomaten, Kaufleute und Juristen weder Kosten noch Mühen. Als am 20. Dezember 1862 in Marseille der britische Dampfer Euxine in See stach, befand sich unter den 45 Passagieren auch eine Schweizer Delegation mit Reiseziel Yokohama. Ai-

mé Humbert, der für die Mission verantwortliche Gesandte, hatte von der Regierung den Auftrag gefasst, für die Schweiz einen Freundschafts- und Handelsvertrag mit dem japanischen Kaiserreich abzuschließen – als siebtes Land nach einer Reihe von Großmächten.³ Die Japanmission müsse »mit namhaften Geschenken ausgerüstet auftreten«, hieß es vorab in einem Kreisschreiben an die Kantone. Für Bücher, Karten, Waffen, Kleider, Häuser- und Schiffsmodelle, Naturalien und Erzeugnisse »des schweizerischen Gewerbsfleißes« rechnete man mit einem Aufwand von 40000 Schweizer Franken, die Kosten für die ganze diplomatische Mission wurden mit 100000 Franken veranschlagt (teuerungsbereinigt wären das heute etwa 1,3 Millionen Franken oder 1,1 Millionen Euro).⁴ Drei plombierte Kisten wurden direkt nach Singapur verschifft. Den für den Kaiser bestimmten Chronomètre de marine hatten die Reisenden im Handgepäck dabei.⁵

Als Sekretär mit an Bord war der junge Kaufmann Caspar Brennwald; er gründete später in Yokohama mit einem Compagnon die Handelsfirma Siber & Brennwald. Der Delegierte Aimé Humbert, der mit diplomatischer Unterstützung Hollands die fast ein Jahr dauernden Verhandlungen mit dem Taikun und den japanischen Honoratioren führen würde, war seinerseits Sohn eines Uhrmachers aus La Chaux-de-Fonds und Mitglied der staatsgesinnten Radikalen Partei, er saß im Ständerat (der kleinen Kammer des Parlaments) und war Präsident des Uhren-Exportverbands Union Horlogère. Humbert war überzeugt, dass man die staatlichen Institutionen den wirtschaftlichen Interessen anpassen müsse und nicht umgekehrt. Die Bestimmungen in Artikel 41 der Schweizer Bundesverfassung, die festlegten, dass bei Abschluss von Verträgen mit nichtchristlichen Staaten den Vertragspartnern nicht volles Gegenrecht in Bezug auf die Niederlassung eingeräumt

werden könne (eine Einschränkung, an der ein Handelsvertrag mit Persien gescheitert war), seien obsolet und gehörten abgeschafft. In Bezug auf Japan seien sie ohnehin »gänzlich ohne praktische Bedeutung, da voraussichtlich niemals Japanesen sich in der Schweiz niederlassen werden«. ⁶

Japan, das seine Grenzen nach Jahrhunderten der Isolation auf militärischen Druck der USA zögerlich öffnete, erlaubte seinen Vertragspartnern die Eröffnung von Handels-Comptoirs in den Hafenstädten. Alle anderen blieben vom japanischen Markt ausgeschlossen oder mussten ihre Interessen von einer akkreditierten Firma vertreten lassen. Es war die Zeit der »ungleichen Verträge«, wie sie später genannt wurden, da die Beamten des Shōgunats den westlichen Großmächten mit Blick auf die drohende Kulisse amerikanischer Kriegsschiffe in der Bucht von Edo (dem heutigen Tokio) eine Reihe von Sonderrechten einräumten. So unterstanden die Ausländer nicht japanischem Recht, sondern der Gerichtsbarkeit ihrer Konsulate, sie profitierten von niedrigen Importzöllen, und sie erhielten das Recht, in Japan zu missionieren, ohne dass entsprechende Gegenrechte eingeräumt worden wären.

Humbert, der die große Bedeutung der japanischen Handelskonzessionen erkannte, hatte deshalb an einer beratenden Sitzung im Dezember 1860 für ein Engagement des jungen Schweizer Bundesstaates in Fernost plädiert. »Japan ist nämlich ein an einer Menge werthvoller Produkte sehr reiches Land«, hatte er argumentiert. »Edle und unedle Metalle (namentlich Silber und Kupfer), Steinkohlen, Thee, Seide, Häute, etc. etc. bilden seine hauptsächlichsten Ausfuhrartikel; dann liefert es einige Fabrikate, z. B. Lakwaaren, Porzellan, usf., die für Europa passen.« Zuweilen fänden dort sogar europäische Industrieprodukte einen Markt, der in Zukunft noch »einer außerordentlichen Ausdehnung« fähig sei. Wegen des großen kulturellen Unterschieds zwischen Japan

und Europa deckten die Europäer in Japan ihren Lebensbedarf zum Teil mit Waren aus China, zum Teil sogar aus Europa, »an welche Verhältnisse sich dann wieder, wie überhaupt in ganz Ost-Asien, ein lebhaftes Handelsgeschäft knüpft«.7

Was Humbert 1860 skizzierte, war eine rigorose Umgestaltung der Wirtschaftsbeziehungen. Ab Mitte des 19. Jahrhunderts wurden zuvor relativ kleinräumig organisierte wirtschaftliche Netzwerke zunehmend in einen globalen Warenhandel integriert. Die Levante, Afrika, Indien, Japan und Südostasien wurden Absatzmärkte für europäische Industrieprodukte. Und wo Schiffe beladen mit Textilien, Papier, Tapeten, Uhren, Werkzeugen, Metallwaren und Maschinen hinfuhren, kamen sie bald mit Rohstoffen zurück – mit Edelmetallen, Baumwolle, Wolle, Seide, Kautschuk, Palmöl, Grafit, Kakaobohnen, Getreide, Saaten, Tee und Kaffee. Ein neuer Begriff kam auf: die »internationale Arbeitsteilung«.

Politische und wirtschaftliche Räume

Dass industrialisierte Länder durch Tausch ihrer Fabrikate auf dem Weltmarkt in den Besitz von Rohstoffen aus nicht-industrialisierten Ländern kommen sollten (und umgekehrt), dass dieser Gütertausch der natürlichen Disposition der verschiedenen Völker entspreche, und dass der freie Warenhandel dem Wohl aller diene, darüber herrschte im 19. Jahrhundert weitgehend Konsens. Die »internationale Arbeitsteilung« sei die »nothwendige Voraussetzung unserer heutigen Weltkultur«, hieß es etwa beim deutschen Verein für Socialpolitik.⁸ Auch aufseiten der Industriellen fand man: »Je rascher und vollkommener ein Staat sich in diese internationale Arbeitsteilung hineinfügt, [...] desto vorteilhafter wird sich

der internationale Wirtschaftsverkehr für ihn gestalten, desto grösser wird seine wirtschaftliche Übermacht in der Weltwirtschaft werden.«⁹ Der Austausch von Rohstoffen und Gütern ermögliche ein Wohlstand generierendes System gegenseitiger Abhängigkeit, oder wie der deutsche Wirtschaftstheoretiker Friedrich List schrieb: »Aus dem Tausch von Manufacturproducten der gemäßigten gegen die Agriculturproducte der heißen Zone (Colonialwaaren) entsteht hauptsächlich die kosmopolitische Theilung der Arbeit und Kräfte-Conföderation, der großartige internationale Handel.«¹⁰

Differenzen gab es nur bei der Wirtschaftspolitik. Adam Smith, der Doyen der klassischen Nationalökonomie, hatte argumentiert, dass sich ein Land von vornherein auf die Herstellung jener Güter beschränken soll, die es am besten und günstigsten produzieren kann, und jene Güter importieren soll, die in anderen Ländern am günstigsten hergestellt werden. Einfuhrzölle und Ausfuhrprämien behinderten nach seinem Verständnis eine wohlstandsfördernde Arbeitsteilung und schaden nicht nur dem Land mit einem Exportüberschuss, sondern auch jenem mit einem Importüberschuss.¹¹ Das Geschäftskapital eines Landes suche sich »sozusagen von selbst den Einsatz, der am vorteilhaftesten für das Land ist«,¹²

Friedrich List hingegen argumentierte 1841, Schutzzölle seien durchaus legitim, bis die Industrialisierung in einem Land derart fortgeschritten sei, dass die Güterproduktion im freien Spiel der Kräfte mit der Industrie hochentwickelter Länder konkurrieren könne. Er wehrte sich gegen den »Kosmopolitismus« britischer Prägung und forderte eine lenkend eingreifende Wirtschafts- und Zollpolitik.¹³ Schutzzölle verteuerten zwar zu Beginn die Industriegüter, im Laufe der Zeit ermöglichten sie allerdings den Aufbau einer funktionierenden inländischen Industrie.¹⁴ Der Vorsprung, den Eng-

land in Industrie und Handel erlangt habe, dürfe keine »durch geeigneten Territorialbesitz, Nationalkraft und Intelligenz zur Manufacturproduction berufene Nation« davon abschrecken, die »Manufactur-Suprematie« Englands in die Schranken zu weisen.¹⁵

List hatte mit dem Recht auf Schutz und Förderung der inländischen Industrie selbstredend die nachholenden westlichen Nationalstaaten im Sinn und nicht etwa die Länder der südlichen Hemisphäre. Länder, die agrarische Rohstoffe exportierten, standen für ihn auf der untersten Stufe der wirtschaftlichen Entwicklung. Durch Ausfuhr von Rohstoffen könne eine arme Nation wohl »im Anfang der Civilisation« ihren Ackerbau heben, »aber noch nie hat sich dadurch eine große Nation zu Reichthum, Civilisation und Macht erhoben«, hielt er fest. Umgekehrt sei gerade der Rohstoffimport aber zentral für den Fortschritt der Industrienationen: Rohstoffe dienten nicht bloß als »Productivstoffe oder Nahrungsstoffe«, sondern hauptsächlich auch als »Reizmittel« für die industrielle Produktion.¹⁶ Sie waren also, in Lists Verständnis, nicht nur eine materielle Voraussetzung, sondern gleichsam der Motor für technologische Innovation.

Während die Wirtschaftspolitik Gegenstand kontroverser Theorien war, sah man die »internationale Arbeitsteilung« als naturgegeben an. Jedes Volk setze sein »Naturkapital« selbstverständlich da ein, wo es angesichts der Umstände günstig sei, schrieb ein deutscher Kulturhistoriker 1856.¹⁷ Man war sich zwar uneinig, inwiefern der globale Gütertausch nach dem Prinzip des Freihandels organisiert werden sollte oder wie stark die einzelnen Nationen ihren Import und Export durch Zölle und Begünstigungen regulieren sollten, um im Konkurrenzkampf zu bestehen. Klar war hingegen, dass einem Land, das aufgrund seiner natürlichen Ausstattung nur Rohstoffe exportierte, keine Schutzmaßnahmen

zugestanden wurden. Im Gegenteil: Viele dieser Länder wurden im Zuge des europäischen Imperialismus mit Waffengewalt »unter Schutz« gestellt.

England verwaltete Ende des 19. Jahrhunderts den indischen Subkontinent, Ceylon (heute Sri Lanka), Hongkong, Malaysia und Singapur – hinzu kam eine Reihe von Protektoraten. Die Holländer besaßen Niederländisch-Indien (Indonesien), Frankreich kontrollierte Vietnam, Kambodscha und Laos. Im Winter 1884/85 fand in Berlin auf Einladung von Reichskanzler Otto von Bismarck die Kongokonferenz statt. Die Kongoakte, das Schlussdokument der Konferenz, war die Grundlage für die europäische Kolonisierung Afrikas. Sie hielt unter anderem fest, dass nur jene Macht das Recht auf Erwerb einer Kolonie habe, die diese dann auch tatsächlich in Besitz nehme. Dem kamen die imperialen Mächte lückenlos nach: Zwischen 1885 und 1914 wurde fast der gesamte afrikanische Kontinent unter den europäischen Kolonialmächten aufgeteilt.¹⁸ In Asien verfolgte auch Japan, das sich nach seiner wirtschaftlichen Öffnung Mitte des 19. Jahrhunderts schnell industrialisierte, eine imperialistische Politik. 1895 nahm es Formosa (heute Taiwan) in Besitz, 1910 annektierte es Korea, 1931 besetzte es die Mandschurei, und während des Zweiten Weltkrieges fielen Französisch-Indochina, Niederländisch-Indien, Malaysia, Singapur, Borneo, Hongkong, die Philippinen und zahlreiche Inselgruppen im Pazifik unter japanische Herrschaft.¹⁹

Das Paradox des Imperialismus des 19. Jahrhunderts liegt darin, dass der Nord-Süd-Handel als naturgegeben angesehen und gleichzeitig mit aller zur Verfügung stehenden Technik-, Finanz- und Staatsgewalt überhaupt erst hergestellt wurde. Der damals erfundene und bis heute gängige Begriff der »internationalen Arbeitsteilung« täuscht darüber hinweg, dass der globale Güteraustausch nie in einem koor-

dinativen Sinn arbeitsteilig organisiert war, und schon gar nicht zwischen souveränen Nationen. Auch und gerade eine dezidierte Freihandelsnation wie England strebte nach einer umfassenden Kontrolle über die »internationale Arbeitsteilung«. Es gehöre zu Englands Staatsmaximen, so List, »die Versorgung der Colonien und unterworfenen Länder mit Manufacturwaaren dem Mutterlande ausschließlich vorzubehalten, dagegen aber denselben ihre Rohstoffe und besonders ihre Colonial-Producte vorzugsweise abzunehmen«. ²⁰

Die imperialen Mächte Europas beeilten sich, dem englischen Beispiel zu folgen. Ein deutscher Afrikaforscher schrieb 1892, Deutschland habe bisher vor allem zur Erweiterung der geografischen Kenntnisse fremder Erdteile beigetragen, »während England es sich angelegen sein ließ, ein Stückchen herrenloser Erde nach dem andern als Kolonie in Besitz zu nehmen«. England investiere seine überschüssigen Kapitalien in seinen überseeischen Gebieten und ziehe jährlich etwa »eine Milliarde Zinsen« daraus. Ganz Europa versorge es mit Rohstoffen von dorthier. Deutschland hingegen gingen durch Auswanderung »ungeheure Summen an Kapital und Arbeitskraft unwiederbringlich ans Ausland verloren«. Lange habe es gedauert, ehe man zu der Überzeugung gelangt sei, »dass das einzige Mittel zur Erhaltung derselben in Erwerbung von Kolonien bestand«. ²¹

Die achtziger Jahre des 19. Jahrhunderts waren, wie der Globalhistoriker Jürgen Osterhammel schreibt, das »Schwellenjahrzehnt« der globalen Neuordnung. Immer mehr europäische und nordamerikanische Großunternehmen erschlossen ausländische Märkte, und es fand in großem Stil ein Kapitalexport nach Übersee statt. Die Durchsetzung von Dampfschiffen im Hochseeverkehr und die telegrafische Verkabelung aller Kontinente verursachten einen »Verdich-

tungssprung« der Weltwirtschaft.²² Schiffe stellten als »Go-Betweens« die globalisierte Welt durch Mobilisierung von Waren, Wissen und Menschen erst her.²³ Mit Schiffen verlegte man auch die ersten Telegrafenkabel im Meer. Und die Telegrafie wiederum war, dem Historiker Roland Wenzlhuemer zufolge, ebenso sehr ein Instrument imperialer Kontrolle, wie sie den Handel beförderte und es den Briten ermöglichte, zuvor schwer zugängliche Regionen für den Export von Waren und Kapital zu erschließen. »In einem imperialen Setting ist es fast unmöglich, zwischen territorialen und ökonomischen Interessen, zwischen administrativen und finanziellen Absichten zu unterscheiden.«²⁴

Das ist die Kontrastfolie, sozusagen der wirtschaftspolitische und geistesgeschichtliche Resonanzraum dieses Buches: Das große Ziel der imperialistischen Staaten war es, den politischen und den ökonomischen Raum in Übereinstimmung zu bringen. Die »internationale Arbeitsteilung«, also der globale Austausch von Rohstoffen, Industrieprodukten, Kapitalinvestitionen und Zinsen, sollte so weit wie möglich staatlich kontrolliert werden. Staatsmacht und Wirtschaft waren direkt aufeinander bezogen, Kapitalismus und Imperialismus gingen in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts eine enge, reziproke Verbindung ein. »Indem wir die kapitalistischen Motive des modernen Imperialismus uns vergegenwärtigen, bestimmen wir gleichzeitig die Bedeutung des Imperialismus für die Entwicklung des Hochkapitalismus«, schrieb Werner Sombart 1927. Man habe damals die Idee einer »freischwebenden Konkurrenz von Einzelwirtschaften« aufgegeben zugunsten einer starken Staatsgewalt – nicht nur im Inneren, sondern vor allem auch »im Verkehr mit dem Auslande«, wo der Staat erst zu seiner »formidablen Größe« erwachsen sei.²⁵

Etwas ging allerdings sowohl beim kolonialistischen Pro-

jekt als auch in der Historiografie über den New Imperialism gern vergessen: Nicht Staaten handeln mit Waren, sondern Unternehmen. Nicht Länder exportieren oder importieren Waren, sondern Handelshäuser. Und diese Handelshäuser hatten zwar irgendwo ihren Firmensitz; niemand schrieb ihnen allerdings vor, ausschließlich oder bevorzugt den eigenen Heimmarkt zu beliefern. Auf der Ebene der wirtschaftlichen Akteure erweist sich die »internationale Arbeitsteilung« als viel fragmentierter und komplexer, als die Geschichte des europäischen Imperialismus suggeriert. Dass die größtmögliche Kongruenz von wirtschaftlichem und politischem Raum von Vorteil – ja gar die unabdingbare Voraussetzung – für wirtschaftlichen Erfolg sei, war eine Illusion; wenn auch eine Illusion mit weitreichenden sozialen und politischen Folgen.

Kaufleute, Zwischenhändler, Reeder, Bankiers, Börsenmakler, Lageristen, Diplomaten und Analysten: Sie waren die Architekten der »internationalen Arbeitsteilung«. Sie reisten in die Ferne, investierten Kapital, kauften Waren, verschifften sie und verkauften sie in einer anderen Ecke der Welt wieder – nach Möglichkeit mit Profit. »Letztlich basiert der Kapitalismus nicht nur auf Institutionen und Regeln, und auf Machtverhältnissen, sondern auch auf Kapitalisten«, so der Wirtschaftshistoriker Patrick Fridenson.²⁶ Diese kaufmännischen Unternehmer agierten nicht immer entlang imperialer Strukturen. Die neuen Formen territorialer Macht über Ressourcen, die in den letzten Dekaden des 19. Jahrhunderts aufkamen, wirkten nicht exkludierend. Wenn die Kongruenz von politischem und ökonomischem Raum ein Vorteil war, dann konnte dieser Vorteil nicht konsequent nationalisiert werden, das heißt, er kam allen zugute, die sich privat an der wirtschaftlichen Expansion beteiligten. Um diese Protagonisten ausfindig zu machen, reicht es nicht,

den Armeen, den Schiffen und den Warenströmen zu folgen. Man muss auch dem Kapital folgen.

Follow the money

Zahlreiche im globalen Handel tätige Handelsfirmen waren nicht Importeure oder Exporteure, sondern Zwischenhändler. Domiziliert in Drittstaaten, betrieben sie Welthandel im wahrsten Sinn des Wortes: Sie vermittelten Waren zwischen entfernten Märkten. Um staatliche Grenzen kümmerten sie sich wenig oder besser gesagt: Die Grenzüberschreitung war Kern ihres Geschäfts.

Transithandel (*merchanting trade*) ist sozusagen die höchste Steigerungsform einer globalisierten kapitalistischen Wirtschaft.²⁷ Völlig losgelöst von nationalen Interessen und mit einem Minimum an personellem Aufwand am Hauptsitz wurden und werden in aller Welt Geschäfte abgewickelt. Transithandel ist internationaler Zwischenhandel, das heißt Ein- und Ausfuhr zwischen verschiedenen Ländern durch Dritte, oder wie es ein Betriebswirtschaftler formulierte: Der Transithandelsbetrieb »schaltet sich in den Warenverkehr zweier fremder Volkswirtschaften ein bzw. stellt durch seine Aktivität eine vorher nicht existente Marktverbindung zwischen dritten Volkswirtschaften her.«²⁸ Beim Transithandel erhalten die Käufer die Ware direkt aus dem Ursprungsland, bezahlen sie aber an die Handelsfirma in einem Drittstaat, die sie ihrerseits beim Produzenten bereits bezahlt hat. Waren und Kapital nehmen also unterschiedliche Wege: die Waren den direkten, das Geld den triangulären. Aus Sicht des Landes, in dem solche Handelsfirmen ihren Sitz haben, handelt es sich dabei um einen Dienstleistungsexport.

Die Schweiz ist ein Paradebeispiel einer mächtigen Dienst-

leistungsnation in diesem Sinn. Als kleines Land im Herzen Europas, das über keine nennenswerten Rohstoffvorkommen verfügt, keinen direkten Zugang zum Meer hat, nie eigene Kolonien besaß und nie eine imperialistische Politik verfolgte, wies sie bereits im 19. Jahrhundert einen bedeutenden Zwischenhandel auf und wurde an der Wende ins 21. Jahrhundert zur weltweit größten Drehscheibe des globalen Rohstoffhandels. Das Domizil des Stammhauses einer Transithandelsfirma sei für den Transithandel »an sich unwesentlich«, hieß es 1947 im *Handbuch des Bank-, Geld- und Börsenwesens der Schweiz*. Es habe sich aber gezeigt, dass die Schweiz zu den Staaten gehöre, die sich »für den Sitz von Transithandelsfirmen eignen«. ²⁹ Für das Warengeschäft mochte der Sitz der Firma an sich unwesentlich sein. Für den Zahlungsverkehr und die ganze Organisation des Geschäfts spielte er aber, wie wir sehen werden, eine nicht unerhebliche Rolle.

Beim Transithandel kommen die Waren nicht in das Land, in dem der Transithändler seinen Sitz hat, Transithandel ist also zu unterscheiden von der Wiederausfuhr (dem Re-Export). »Die Rohstoffe werden über die Welthandelsplätze London, Amsterdam, Hamburg, Bremen, Antwerpen, Genua, Triest gehandelt und lediglich der Kopf dieser Unternehmen ist schweizerisch«, schrieben die Transithändler 1938 erklärend ans Handelsregister in Bern. »Ihre Ware transitiert nicht durch die Schweiz, sondern ihre Ware wird im Weltmarkt verschifft und verkauft.« ³⁰ Ein Wirtschaftshistoriker formulierte es so: Schweizerische Transithandelsfirmen »kaufen in den Ländern A, B, C usw. und verkaufen in den Ländern X, Y, Z. Ihre Ware transitiert beispielsweise von Indien nach England, Deutschland usw., während der Ertrag zum größten Teil der Schweiz zufließt.« ³¹ Der Transithändler bemüht sich folglich auch nicht wie der Importeur um die Beschaffung von Rohwaren für die heimische Industrie. »Dem

Transithandel ist der Handel weit mehr Selbstzweck«, hielt ein Staatswissenschaftler 1958 fest. »Dank seiner Organisation ist dieser Handelszweig befähigt, die Nachfrage- und Angebotssituation außerhalb seines Domizillandes zu übersehen und gewinnbringend auszunützen. Er kann auf weltweiter Basis als Transmission der Vorteile nationaler Spezialisierung und internationaler Arbeitsteilung wirken.«³²

Für die Schweiz handelte es sich also um eine rein statistische Durchfuhr, wobei die Statistik, die diese Art von Handel hätte messen können, lange Zeit nicht existierte und bis heute schwer zu erstellen ist. Da die Waren beim internationalen Zwischenhandel nie in das Domizilland der Handelsfirma kommen, werden sie dort zollrechtlich auch nicht erfasst. Dienstleistungen blieben in den Außenhandelsstatistiken unsichtbar, man ist für Zahlen auf die Selbstdeklaration der Firmen angewiesen. Bis in die Nachkriegsjahre hat man sich nicht einmal dafür interessiert bzw. es gab keine Grundlage für eine systematische Erhebung. Die Schweizerische Nationalbank erstellt erst seit 1947 eine Leistungsbilanz.³³

Erste Zahlen zum Transithandel liegen dennoch bereits aus der Zwischenkriegszeit vor. 1934 führte Fritz Mangold, Professor für Statistik an der Universität Basel und Leiter des Schweizerischen Wirtschaftsarchivs, eine systematische Umfrage unter den Schweizer Transithandelsfirmen durch. Es war eine Auftragsarbeit der Branche selbst: Mit der Enquête Mangold wollten die Firmen im Kontext der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise auf ihre prekäre Lage aufmerksam machen. Mangold wies auf die große Wissenslücke hin, die sich um diesen Wirtschaftszweig auftat. »Es ist seltsam, dass der schweizerische Handel, welcher Art er auch sein mag, in allen wirtschaftswissenschaftlichen Darstellungen der Schweiz über der Landwirtschaft, der Industrie usw.