Zeitschrift: Ferrum : Nachrichten aus der Eisenbibliothek, Stiftung der Georg Fischer AG

Herausgeber: Eisenbibliothek

Band: 92 (2022)

Artikel: Rohstoffe und die Herausforderung globaler Märkte : Konflikte um Kautschuk in der Zwischenkriegszeit

Autor: Linneweh-Kacmaz, Bastian

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-1007768

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 28.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Rohstoffe und die Herausforderungen globaler Märkte

Konflikte um Kautschuk in der Zwischenkriegszeit

Bastian Linneweh-Kacmaz

Der globale Handel mit Rohstoffen ist seit langer Zeit Ausdruck der voranschreitenden Globalisierung. Dennoch führt dieser Austausch nicht nur zu positiven Wohlfahrtsgewinnen für die teilnehmenden Länder, sondern auch zu Abhängigkeiten und Versorgungsunsicherheiten. Staatliche Eingriffe belasten immer wieder das Vertrauen in die globalen Verflechtungen. Am Beispiel des Kautschukhandels in der Zwischenkriegszeit lässt sich exemplarisch zeigen, welche Folgen Eingriffe in globale Rohstoffmärkte für die beteiligten Staaten und Unternehmen hatten. Eine Analyse der Wertschöpfungsketten legt dabei die Probleme von Nationalstaaten offen, Kontrolle in globalen Märkten auszuüben.

Rohstoffe haben auch in den vergangenen Jahrzehnten der Globalisierung wenig an Aktualität verloren. Gerade nach dem russischen Angriff auf die Ukraine wird aktuell in der EU erneut über Rohstoffsicherheit in den Bereichen Öl, Gas oder Nahrungsmittel diskutiert. Der internationale Handel wirkt damit zunehmend als Belastung für die nationale Sicherheit in der Krise und die Globalisierung als eine nicht zu kalkulierende Herausforderung für Unternehmen sowie Nationalstaaten. Diese Muster zeigten sich bereits in der Covid-Pandemie, als sich Schwierigkeiten in den globalen Lieferketten offenbarten. Bei der Suche nach mehr Kontrolle in den globalen Märkten kreisen die konkreten Lösungsansätze dabei auffällig oft um Thematiken von Renationalisierung von Wertschöpfungsketten, um den Aufbau eigener Industriekapazitäten oder um andere Praktiken zur Verringerung der globalen Verflechtung.[1]

Nicht ohne Grund erinnern diese Überlegungen an die Diskussionen der Zwischenkriegszeit. In der von politischen und wirtschaftlichen Krisen gekennzeichneten Periode zwischen den Weltkriegen stand die globale Wirtschaft ebenfalls zur Diskussion. Doch wie viel Erfolg versprechen nationale Eingriffe in die globalen Rohstoffmärkte? Welche Praktiken und Techniken wandten Akteure aus Staat und Wirtschaft an, um im globalen Raum Kontrolle auszuüben? Dieser Fragestellung nähert sich der folgende Aufsatz mit einem Blick auf die globalen Waren- oder Wertschöpfungsketten.[2] Über diese lässt sich neben dem Grad an globaler Verflechtung in einer Industrie auch eine veränderte Haltung in Bezug auf globale Märkte ausdrücken. Entscheidungen von Unternehmen, mehr Kontrolle auszuüben, würden sich auch in deren *Supply Chains* zeigen. Gleiches gilt für staatliche Eingriffe. Nationalstaa-

1 Seringueiros beim Räucherprozess, um 1900.

ten standen verschiedene Massnahmen zur Verfügung, um Anreizpunkte für die Veränderung bestehender oder zur Etablierung neuer Wertschöpfungsketten zu setzen.[3] Gerade Rohstoffe gehörten in der ersten Phase der Globalisierung zu den wichtigsten international gehandelten Gütern und eignen sich daher überaus gut als Untersuchungsgegenstand, um den Erfolg dieser Praktiken und Techniken zu diskutieren.

Gerade Rohstoffe gehörten in der ersten Phase der Globalisierung zu den wichtigsten international gehandelten Gütern.

Ein gutes Fallbeispiel bietet dazu der in der Zwischenkriegszeit international diskutierte Rohstoff Kautschuk. Mit dem 1839 in den Vereinigten Staaten und Grossbritannien entwickelten Verfahren der Vulkanisation, bei der Kautschuk mit Schwefel unter Hitzeeinwirkung vermischt wird, gelang es erstmals, haltbares Gummi herzustellen.[4] Die speziellen Eigenschaften dieser technischen Errungenschaft führten zu zahlreichen weiteren Innovationen, die wesentliche Bereiche der Gesellschaft und Industrie nachhaltig prägten. Dichtungen, Treibriemen und Förderbänder erhöhten die Produktivität von Maschinen. Springende Bälle und andere Freizeitartikel dynamisierten zahlreiche Sportarten. Gummistiefel und Regenmäntel verliehen Schutz vor dem Wetter, während Gummihandschuhe und Kondome vor Krankheiten schützten. Prägend für Zeitgenossen blieben aber die mit Gummi möglichen Fortschritte in der Kommunikation und Mobilität. Kautschuk ummantelte die Unterseekabel von Telegrafenleitungen und gewährte damit den Austausch zwischen den Kontinenten. Mit dem Luftreifen entwickelte sich nicht nur das Fahrrad zu einem Kassenschlager, sondern auch wenig später das Automobil. Wie kaum ein anderer Stoff prägte Kautschuk damit den Fortschritt im frühen 20. Jahrhundert.[5]

Geerntet wird der Rohstoff bis heute aus dem koagulierten Milchsaft von verschiedenen Bäumen und Pflanzen. Über das Anritzen der Rinde tritt eine milchartige Flüssigkeit aus den Wunden aus, die als Latex bezeichnet wird. Aufgefangen in Eimern, wird der Latex später mit verschiedenen Methoden zur Gerinnung gebracht. Während früher noch Räucherprozesse für die Koagulation genutzt wurden, werden heute zunehmend Chemikalien wie

Ammoniak dazugegeben. Anschliessend wird das Erzeugnis zu Fellen gewalzt und erneut geräuchert oder getrocknet. Erst diese Felle oder Ballen werden als Kautschuk bezeichnet und stellen den eigentlichen Handelsartikel dar.[6] Viele der latexabgebenden Pflanzen und Bäume wuchsen in tropischen Regionen, sodass die kautschukverarbeitende Industrie früh globale Wertschöpfungsketten herausbildete. Anhand des Rohstoffs lassen sich daher unterschiedliche Strategien von staatlichen und wirtschaftlichen Akteuren rekonstruieren, die einen Einblick in die Versuche globaler Marktkontrolle geben. Im Folgenden stellt der Aufsatz zunächst die verschiedenen Warenketten des Rohstoffs vor. Anschliessend werden die Probleme im globalen Markt gezeigt, die zu den britischen Regulierungsmassnahmen führten. Der letzte Abschnitt setzt sich mit den genauen Praktiken zur Kontrolle des Kautschukmarkts auseinander und diskutiert Erfolge und globale Reaktionen auf dieses Vorgehen.

Warenketten im globalen Kautschukmarkt

Auf dem Kautschukmarkt konkurrierten in der Zwischenkriegsphase verschiedene Warenketten um ihre Bedeutung. Historisch entwickelte sich die Kautschukwirtschaft aus der Nutzung von wild wachsenden Bäumen und Pflanzen heraus. Ein erster Schwerpunkt bildete der Kautschukbaum *(Hevea brasiliensis)* im brasilianischen Amazonasgebiet. Die als «Seringueiros» bezeichneten Kautschuksammler ernteten den Latex dabei oft in sehr peripheren Regionen des Urwalds und machten anschliessend Kautschukballen daraus. Einheimische Händler stellten über das Flusssystem die Verbindung zum Weltmarkt her und versorgten die Sammler mit zahlreichen Waren zum Überleben. Im Gegenzug erhielten diese den Kautschuk und brachten ihn zu den Exporthäfen nach Pará oder Manaus. Erst dort kauften europäische oder US-amerikanische Händler den Rohstoff, um diesen zu den grossen Marktplätzen nach London oder New York zu exportieren.[7] Die einheimischen Händler dominierten dabei die Warenketten und stellten über ein komplexes Schuldensystem eine Abhängigkeit für die Seringueiros her, sodass diese kontinuierlich Kautschuk produzierten.[8] Kautschukverarbeitende Unternehmen erwarben ihre Rohstoffe oft erst auf den internationalen Marktplätzen. Die Einkaufsstrategie setzte dabei auf eine weite Verteilung der Einkäufe, sodass viele Händler oder Broker in Anspruch genommen wurden, um das Risiko von Preisschwankungen zu verteilen. Dies lag auch an den zahlreichen gelieferten Qualitäten des wenig standardisierten Rohstoffs, der ein erhebliches Expertenwissen verlangte. Versuche, mehr direkte Kontrolle über den Produktionsprozess auszuüben, scheiterten oft an einheimischem Widerstand oder der schwierigen Umwelt des Amazonasurwalds.[9]

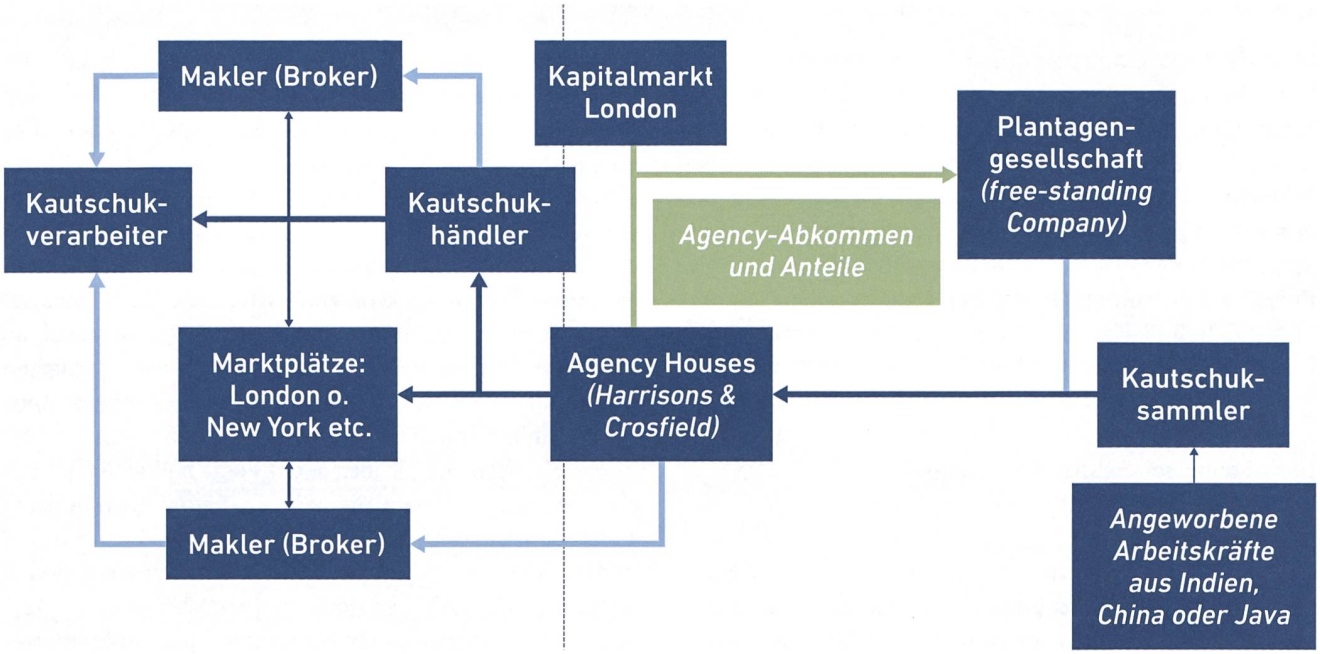
In den tropischen Gebieten Afrikas entwickelten sich die Wildkautschukwirtschaften in ähnlicher Weise. Erneut stellten zunächst einheimische Händler die Verbindung zu den Produzenten im Hinterland her. Die weitere Vermarktung folgte dann den etablierten Mustern.[10] Erst die Herausbildung der europäischen Kolonialstaaten führte zu einer systematischen Ausbeutung der Ressourcen durch europäische Akteure. Konzessionsgesellschaften wie in Belgisch-Kongo zwangen die lokale Bevölkerung oft unter Gewaltandrohung zum Sammeln des Latex. Bilder des Missbrauchs gingen um die Welt und prägten das Bild der Wildkautschukwirtschaft.[11] Diese Art der Warenkette war jedoch nur kurze Zeit am Markt aktiv, da die wild wachsenden Pflanzen, wie die Landolphia-Lianen, bereits nach kurzer Zeit durch Übernutzung erschöpft waren und sich die ständige Überwachung der Produzenten damit als ineffizient erwies. Viele Konzessionsgesellschaften beugten sich daher nicht nur dem gesellschaftlichen Druck nach internationalen Protesten, sondern beendeten ihr Dasein auch wegen fehlender Ressourcen.[12]

Anhand des Rohstoffs lassen sich Strategien von staatlichen und wirtschaftlichen Akteuren rekonstruieren, die einen Einblick in die Versuche globaler Marktkontrolle geben.

Anfang des 20. Jahrhunderts legten imperiale Überlegungen und Projekte den Grundstein für die landwirtschaftliche Nutzung von Kautschukpflanzen. Federführend waren hierbei britische Akteure, die einen Transfer von Heveabäumen aus dem Amazonasgebiet in die asiatisch kolonialen Besitzungen organisierten.[13] Aufbauend auf dem Wissen der botanischen Gärten schwenkten zahlreiche Plantagenbesitzer in Britisch-Malaya, Ceylon oder Sumatra auf die neue *Cash-Crop* um. Unterstützt wurden die Pflanzer von britischen Handelsunternehmen, die nach neuen Diversifizierungsmöglichkeiten suchten. Im Stile der Agency-Verträge im britischen Teehandel investierten Firmen wie Guthrie oder Harrisons & Crosfield in die neuen Plantagenprojekte und übernahmen damit die Verwaltung sowie Vermarktung der Produkte.[14] Erstmals standen europäische Akteure im Zentrum der Warenkette und organisierten auch den Produktionsbereich. Ein kurzer, heftiger Preisanstieg ab 1909 mit Kautschukpreisen von über 140 Pence pro Pfund führte zu einer enormen Investitionswelle in das neue Plantagensystem.[15] Erneut gelang es den etablierten Handelshäusern, ihren Einfluss und das Agency-System auszuweiten. Als erfahrene Akteure in Südostasien sorgten sie für das notwendige Vertrauen in die neuen Plantagenprojekte.[16]

Die Probleme des globalen Kautschukmarkts in der Zwischenkriegszeit

Das immense Wachstum des Plantagensektors in Südostasien setzte dabei die älteren Kautschukwirtschaften un-



2 Warenkette des Plantagenkautschuks mit Agency-House-System in Britisch-Malaya. Die grünen Linien entsprechen den Kapitalströmen.

ter enormen Druck. Bereits vor dem Ersten Weltkrieg zeigte der Rohstoffpreis eine fallende Tendenz. Die gut erschlossenen Plantagen profitierten dabei von einem günstigen Arbeitsmarkt, der Arbeiter aus dem südlichen Indien, dem südlichen China und von Java zur Verfügung stellte.[17] Ebenso konnte die landwirtschaftliche Anpflanzung in langen Reihen die Produktionskosten senken. Von Anfang 1910 bis Sommer 1914 ging der Preis in London von etwa 90 auf 33 Pence pro Pfund zurück.[18] Zahlreiche brasilianische Zwischenhändler standen damit vor dem Ruin. Überlegungen des brasilianischen Staats, den Sektor zu stützen, scheiterten jedoch an den unorganisierten Interessengruppen im Amazonas.[19] Damit ging der Anteil an Wildkautschuk auf dem Weltmarkt zugunsten des Plantagenprodukts zurück. Im Jahr 1914 exportierte Britisch-Malaya mit etwa 47 000 Tonnen erstmals mehr Kautschuk als die gesamte Wildkautschukbranche zusammen.[20]

Dieser Vorgang war noch nicht abgeschlossen, als der Erste Weltkrieg einen erheblichen Wandel der globalen Wertschöpfungsketten auslöste. Dieser betraf weniger die Veränderung der Ketten in den vier Jahren des Krieges, sondern vielmehr das Verhältnis zwischen Staat und Wirtschaft. In den Kriegsökonomien kooperierten staatliche und wirtschaftliche Akteure, um die Lenkungsfunktionen in der industriellen Produktion und Rohstoffzuteilung zu übernehmen.[21] Nach dem Krieg blieben die engen Beziehungen zwischen Unternehmern und Beamten oft erhalten. Auf dieses Netzwerk konnten wirtschaftliche Akteure in ökonomischen Krisen zurückgreifen, um staatliche Hilfen oder Eingriffe in die Wirtschaft zu fordern.

Diese Konstellation ergab sich auch in der Kautschukwirtschaft. Das bereits erwähnte Wachstum der Plantagenindustrie in den britischen und niederländischen Kolonialgebieten traf auf die Nachfrage der expandierenden Automobilindustrie in den USA. Als wichtigster Kautschukimporteur führte aber die schwächelnde US-Wirtschaft ab 1920 zu erheblichen Schwankungen am globalen Markt.[22] Dies brachte wiederum zahlreiche Plantagengesellschaften in Bedrängnis. Viele der im Preisboom 1909 angelegten Flächen waren erst nach etwa sechs Jahren Wachstumszeit bereit für die Ernte. Mit der fehlenden Nachfrage bildeten sich schnell Überkapazitäten am Markt heraus, die gleichzeitig auf den Preis und die Dividenden drückten, sodass einige Firmen bereits kurz vor der Insolvenz standen. Privat organisierte Produktionsbeschränkungen durch Wirtschaftsverbände wie die Rubber Growers Association (R.G.A.) scheiterten jedoch an der Heterogenität der Marktteilnehmer.[23]

Damit griffen die Behörden erheblich in die Wertschöpfungsketten ein und entschieden über Output und Exporte in der Branche.

Ihre Lösung suchten die Akteure daher in einem staatlichen Eingriff in die Wirtschaft. Schnell meldete sich Eric Miller, Vorsitzender des *Agency Houses* Harrisons & Crosfield und R.G.A.-Mitglied, im Frühjahr 1921 beim britischen *Colonial Office*.[24] Der neue Kolonialminister Winston Churchill zeigte Verständnis für die Klagen und setzte seinen Berater James Stevenson auf die Sache an. Nach ausführlichen Diskussionen mit einigen Experten aus der Branche empfahl der von Stevenson erstellte Bericht eine Marktregulierung. Allerdings sah der Wirtschaftsberater eine zentrale Komponente für den Erfolg des Eingriffs in einer Kooperation mit den niederländischen Produzen-

ten.[25] Zahlreiche Anfragen zur Zusammenarbeit durch die britische Regierung und vonseiten der R.G.A. lehnten die Niederländer aber ab. Nach längeren Verhandlungen entschied sich Churchill schliesslich 1922 dennoch für einen britischen Alleingang und ordnete an, die von Stevenson vorgeschlagenen Massnahmen umzusetzen.[26] Ein Grund dafür lag in den britischen Zahlungsschwierigkeiten. Kautschuk zählte zu den wichtigsten Exporten des Empires, und die hohen Kautschukpreise halfen enorm bei der Rückzahlung der Kriegsschulden.[27]

Der «Stevenson Restriction Scheme» und die globalen Reaktionen

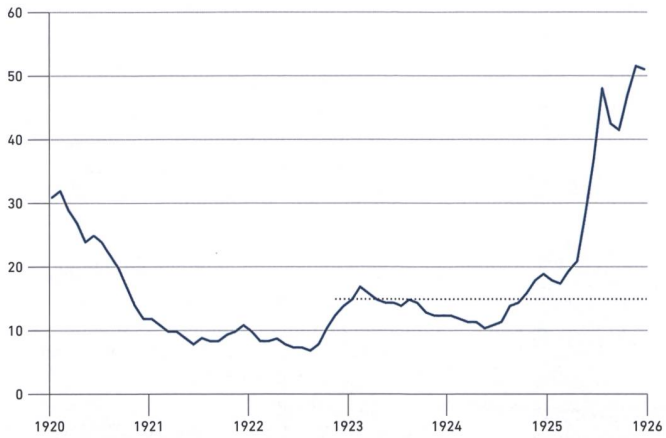
Ab dem 1. November 1922 regulierte der «Stevenson Restriction Scheme» die britischen Exporte im globalen Kautschukmarkt. Die britischen Kolonien Britisch-Malaya und Ceylon erwirtschafteten einen weltweiten Produktionsanteil von etwa zwei Dritteln, sodass diese Massnahmen eine enorme Marktmacht besassen. Die Praktiken der Behörden zielten dabei auf die Erhöhung des Rohstoffpreises ab. Ziel war ein Standardpreis von 15 Pence pro Pfund. Dieses Level war aber nur über eine Verringerung des Angebots zu erzielen, daher sollten alle Produzenten ihren Output auf sechzig Prozent ihrer Standardproduktion zurückfahren. Exportierte ein Unternehmen dennoch mehr, griff ein Exportzoll, der anteilig zur Quote anstieg. Jeweils nach drei Monaten entschieden die Behörden über eine mögliche Anpassung der Standardproduktion, falls der Preis über den geforderten 15 Pence lag. Die Plantagenindustrie hatte in diesem System nur eine beratende Funktion und keinen direkten Einfluss auf die Entscheidung des britischen Kolonialministeriums.[28] Damit griffen die Behörden erheblich in die Wertschöpfungsketten ein und entschieden über Output und Exporte in der Branche. Im Alltag zog dieser Plan eine erhebliche Bürokratie nach sich, da der Staat die Regulierung mit Exportcoupons kontrollierte. Unternehmen oder Produzenten bekamen diese vom Amt des *Rubber Controller* ausgehändigt und mussten sie beim Verkauf oder Export an die entsprechenden Institutionen wieder abgeben.[29]

Nach organisatorischen Problemen in den ersten Monaten zog der Preis mit der wieder steigenden Nachfrage in den USA ab Oktober 1924 deutlich an. Von unter 10 Pence kletterte der Preis bis November 1925 auf knapp 50 Pence pro Pfund in London. In dieser Lage zeigten sich aber die Probleme des Regulierungsapparats. Das System der Standardproduktion konnte nur langsam auf Veränderungen reagieren. Obwohl die Quote umgehend verringert wurde, blieben die Preise fast ein Jahr über dem anvisierten Standardpreis.[30]

Reaktionen auf den Markteingriff blieben daher nicht aus. Gerade in den USA als grösstem Importeur formierte sich Widerstand, organisiert durch den Unternehmer Harvey S. Firestone und den Handelsminister Herbert Hoover. Unter der Agenda «America should grow it's Own Rubber» forderten beide eine Unabhängigkeit vom britischen Kautschukkartell.[31] Bei einer anschliessenden Konferenz diskutierten Politiker und Unternehmer über geeignete Antworten auf die Marktrestriktion. Einige schlugen vor, die Exporte umgehend durch die Nutzung von Altgummi als Ersatzstoff zu verringern. Andere plädierten für die Erschliessung von neuen Kautschukquellen ausserhalb des britischen Territoriums, besonders auf dem amerikanischen Kontinent. Dies richtete sich auch an die Wildkautschukwirtschaft. Erste Stimmen forderten zudem die Erforschung eines synthetischen Kautschuks, um die Abhängigkeit zu beenden.[32]

Firestone begab sich in der Folge selbst auf die Suche nach alternativen Produktionsgebieten. Sein Interesse fiel auf das westafrikanische Liberia, das bisher wenig in den Kautschukmarkt integriert war. Nach einigen Verhandlungen begann Firestone im Jahr 1925 mit dem Aufbau unternehmenseigener Plantagen.[33] Der Unternehmer wählte somit die Strategie der rückwärtigen Integration, um auf den Markteingriff zu reagieren. Auch Firestones enger Freund Henry Ford setzte auf eine ähnliche Taktik und entschied sich für den Aufbau von Plantagen in Brasilien. Dort hatte die Kautschukplantagenökonomie bisher kaum Fuss fassen können. Wie Ford später feststellte, war das Heimatland des Heveabaums aufgrund von natürlichen Krankheiten und Schädlingen nur wenig für den engen Anbau geeignet, sodass die Pläne scheiterten.[34] Andere US-Reifenproduzenten wie Goodyear oder United States Rubber hatten bereits vor 1914 in eigene Plantagen investiert.[35] Die Marktregulierungen führten damit allgemein zur Ausweitung der rückwärtigen Integration bei den Grossunternehmen. Tendenziell war die Versorgung aus den betriebseigenen Plantagen aber gering und lag häufig unter einem Viertel.[36] Mit den langen Wachstumszeiten war der unmittelbare Einfluss ebenfalls kaum zu spüren, da Firestone seinen ersten Kautschuk erst in den 1930er-Jahren erntete.[37]

Dennoch gerieten die britischen Behörden ab 1926 zunehmend in Bedrängnis. Trotz einer Verringerung der Standardproduktion fiel der Kautschukpreis kontinuierlich.[38] Schuld war nicht die Reaktion der USA, sondern die Expansion einer anderen Warenkette. Unbeachtet von vielen Experten hatten gerade auf Sumatra zahlreiche Kleinbauern mit dem Anbau von Heveabäumen auf ihren Flächen begonnen.[39] Damit reagierten sie auf die attraktiven Preise im Markt und profitierten von den Vorteilen der globalen Weltwirtschaft. Die Kautschukernte war überaus lukrativ gegenüber anderen *Cash-Crops* und arbeitstechnisch weniger intensiv als der Anbau von Reis.[40] Die in Südostasien ansässigen chinesischen, indischen und arabischen Zwischenhändler versorgten die Bauern nicht nur mit dem notwendigen Pflanzmaterial und Kapital, sondern kümmerten sich auch um die Vermarktung der Produkte. Gerade chinesische Händler besassen auf der malaiischen Halbinsel eigenes Interesse in der Kautschukplantagenwirtschaft und konnten die neuen Produ-



3 Preisentwicklung für Naturkautschuk in London, Januar 1920 bis Dezember 1925, in Pence pro Pfund. Die gestrichelte Linie zeigt den Standardpreis von 15 Pence.

zenten leicht in ihr Arbeitsgebiet integrieren.[41] Auch Verarbeiter reagierten auf die neue Warenkette und eröffneten eigene Einkaufsbüros in Südostasien.[42] Gerade der Freihafen Singapur entwickelte sich zu einem wichtigen Umschlagplatz für den importierten Kautschuk von Kleinbauern aus Sumatra.[43] Chinesische Unternehmer investierten dort ebenfalls in eine Aufbereitungsindustrie, um die geringe Qualität des Produkts für den globalen Markt zu verbessern.[44] Die britischen Behörden waren damit in einem Dilemma. Je stärker sie versuchten, den Preis durch Produktionsbeschränkungen in den eigenen Gebieten zu erhöhen, desto mehr Kautschuk exportierten die Bauern über die neuen Vertriebskanäle.[45] Damit entglitt ihnen zunehmend die Kontrolle im globalen Markt. Schnell hatte sich das Gewicht zwischen den Warenketten verschoben. Bis 1929 war der Output der Kleinbauern in Niederländisch Ostindien mit 106 900 Tonnen gestiegen und nur etwa ein Drittel kleiner als der von den Plantagen mit etwa 151 200 Tonnen. [46]

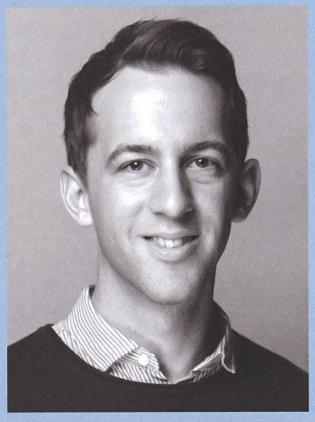
Den britischen Akteuren blieb damit keine andere Wahl mehr, als Ende 1928 die Regulierungen aufzuheben. Fortan bestimmte der direkte Wettbewerb zwischen Kleinbauern und Plantagen den globalen Markt. Mit der Weltwirtschaftskrise und dem weiteren Fall der Rohstoffpreise forderten die Plantagenbesitzer erneut einen Markteingriff. Um die Fehler der Stevenson-Restriktionen zu vermeiden, wählten die staatlichen und wirtschaftlichen Akteure dieses Mal einen kooperativen Stil. Das 1934 geschlossene «International Rubber Regulation Agreement» (IRRA) vereinte nun die wichtigsten Produzentenländer in Südostasien bei ihrem Versuch, den Kautschukmarkt zu stabilisieren.[47] Während die einzelnen kolonialen Regierungen erneut Exportkontrollen in den Wertschöpfungsketten etablierten, entschied nun ein internationales Gremium aus Wirtschaftsexperten und Kolonialbeamten im «International Rubber Regulation Committee» über den weiteren Gang der Regulierungen. In beratender Funktion waren auch Vertreter der Verarbeiterseite zugelassen, sodass sich hier einige Lerneffekte aus den vorherigen Restriktionen zeigten.[48] Das IRRA fror damit den Wettbewerb im Markt auf Kosten der einheimischen Kautschukbauern ein. Der Erfolg dieser internationalen Zusammenarbeit zeigte sich in den stabilen Preisen im Markt, die sich bis zum Zweiten Weltkrieg hielten.

Fazit

Der Blick auf die Kautschukwirtschaft der Zwischenkriegszeit verdeutlicht die zahlreichen Parallelen zu den heutigen Problemen mit Rohstoffen. Das Fallbeispiel offenbart die Schwierigkeiten in der Kontrolle von Rohstoffen. Staatliche Regulierungsmassnahmen riefen oft globale Reaktionen hervor, mit denen Experten zunächst nicht rechneten. Dies führte im Fall von Kautschuk zu einer nachhaltigen Veränderung der Wertschöpfungsketten, nicht nur auf der Verarbeiterseite, sondern auch auf Seiten der Produzenten. Den Kampf um die Kontrolle in den globalen Märkten dominierten Unternehmen, aber ebenso staatliche Akteure, die Vorteile für ihre nationale Wirtschaft in globalen Kontexten einforderten. Eingriffe, wie sie auch heute wieder diskutiert werden, können zwar kurzfristig die Abhängigkeiten verringern, aber langfristig unfreiwillige Anpassungen im Markt hervorrufen. Das Fallbeispiel Kautschuk verdeutlicht, dass die internationale Kooperation zwischen den Akteuren eine deutlich bessere Alternative zu nationalstaatlichen Überlegungen darstellt und dem Abhängigkeitsrisiko in Rohstoffmärkten besser entgegenwirkt.

Zum Autor

Bastian Linneweh-Kacmaz, M.A.



Bastian Linneweh-Kacmaz ist seit 2019 Mitarbeiter in dem von der Deutschen Forschungsgemeinschaft geförderten Forschungsprojekt «Die Rekonfiguration eines globalen Marktes. Die Ökonomie des Kautschuks, 1850–1960» von Prof. Dr. Hartmut Berghoff. Zuvor war er von 2016 bis 2019 wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte der Georg-August-Universität Göttingen und promoviert dort seit 2016. Von Januar bis März 2018 war er zudem Stipendiat am Deutschen Historischen Institut in London. Erste Ergebnisse veröffentlichte er in der Zeitschrift Business History unter dem Titel: «Global trading companies in the commodity chain of rubber between 1890 and the 1920s».

Georg-August-Universität Göttingen, Deutschland
bastian.linneweh@wiwi.uni-goettingen.de

Verwandter Artikel im Ferrum-Archiv:
«Chemiker als Handelsreisende.
Pharmazeutische Rohstoffe und globale Differenz»
von Lea Haller in Ferrum 85/2013

Anmerkungen

1 Siehe hierzu David Böcking, Holt die Industrie ihre Produktion zurück nach Deutschland?, in: Spiegel Online, 28.12.2020, www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/corona-verlagert-die-industrie-ihre-produktion-zurueck-nach-deutschland-a-dca1df47-1bec-40d6-8e7b-06c126e16250 (Stand 31.3.2022).

2 Zur Thematik der historischen Warenkettenanalyse: Bernd-Stefan Grewe, Wie verortet man eine globale Verflechtungsgeschichte? Global Commodity Chains und die Verkettung lokaler Kontexte, in: B. Barth, S. Gänger, N.P. Petersson (Hg.), Globalgeschichten. Bestandsaufnahme und Perspektiven, Frankfurt 2014, S. 41–74; Mona Rudolph, Das global commodity chain-Narrativ. Deskriptive und analytische Potenziale und Fallstricke, in: Gabriele Lingelbach (Hg.), Narrative und Darstellungsweisen der Globalgeschichte, München, Wien 2022 (Schriften des Historischen Kollegs Kolloquien 108), S. 129–142.

3 Eine Übersicht der staatlichen Eingriffsmöglichkeiten findet sich bei Gerold Ambrosius, Staat und Wirtschaft im 20. Jahrhundert, München 1990, S. 21 ff.

4 Zeitgenössisch erklärt in Charles Goodyear, Gum-elastic and its varieties: with a detailed account of its applications and uses, and of the discovery of vulcanization, New Haven 1853.

5 Hierzu ausführlich die einzelnen Kapitel in Ulrich Giersch, Ulrich Kubisch (Hg.), Gummi – die elastische Faszination, Berlin 1995.

6 Colin Barlow, The natural rubber industry. Its development, technology, and economy in Malaysia, Kuala Lumpur 1978, S. 112 ff.

7 Allgemein dazu Barbara Weinstein, The Amazon rubber boom, 1850–1920, Stanford CA 1983.

8 Bradford L. Barham, Oliver T. Coomes, Wild Rubber: Industrial organisation and the microeconomics of extraction during the Amazon Rubber Boom (1860–1920), in: Journal of Latin American studies 26 (1994), S. 37–72.

9 Glenn D. Babcock, History of the United States Rubber Company: A case study in corporation management, [Bloomington] 1966, S. 82 f.

10 Albert Wirz, Vom Sklavenhandel zum kolonialen Handel. Wirtschaftsräume und Wirtschaftsformen in Kamerun vor 1914, Konstanz 1972, S. 69 ff.; Patrick Krajewski, Dhauhandel in Ostafrika und die Transformation der Warenströme 1885–1914, S. 151 ff.

11 Adam Hochschild, Schatten über dem Kongo: Die Geschichte eines der großen, fast vergessenen Menschheitsverbrechen, Stuttgart 2012; John Andrew Tully, The devil's milk: A social history of rubber, New York 2011, S. 77 ff.

12 Robert Harms, The End of Red Rubber: A Reassessment, in: The Journal of African History 16 (1975), S. 73–88.

13 Joe Jackson, The Thief at the End of the World, New York 2010.

14 Geoffrey G. Jones, Judith Wale, Diversification strategies of British trading companies: Harrisons & Crosfield 1900-1980, in: Business History 41 (1999), S. 69–101; allgemein auch in Geoffrey G. Jones, Merchants to multinationals: British trading companies in the nineteenth and twentieth centuries, Oxford 2000.

15 Preis aus Marktberichten des India Rubber Journal, Jg. 39 (1910).

16 Phin Keong Voon, Western rubber planting enterprise in Southeast Asia, 1876–1921, Kuala Lumpur 1976.

17 Jess Norman Parmer, Colonial labor policy and administration: A history of the labor in the rubber plantation industry in Malaya, C. 1910–1941, Locust Valley NY 1960.

18 Preise aus den Marktberichten des India Rubber Journal, Jg. 39-48 (1910–1914).

19 Vgl. Orange Matos Feitosa, Alexandre Macchione Saes, O plano de defesa da borracha: entre o desenvolvimentismo e a negligência política ao Norte do Brasil, 1900–1915, in: América Latina en la Historia Económica 20 (2013), S. 138–169.

20 Beim Wildkautschuk waren es nur etwa 44 000 Tonnen. Werte für Kautschukproduktion aus: Andrew McFadyean, The history of rubber regulation 1934–1943, London 1944, S. 226–229.

21 Zur deutschen Kriegswirtschaft beispielsweise Regina Roth, Staat und Wirtschaft im Ersten Weltkrieg: Kriegsgesellschaften als kriegswirtschaftliche Steuerungsinstrumente, Berlin 1997.

22 Paul Erker, Vom nationalen zum globalen Wettbewerb: Die deutsche und die amerikanische Reifenindustrie im 19. und 20. Jahrhundert, Paderborn 2005, S. 226 ff.

23 John H. Drabble, Rubber in Malaya 1876–1922, Kuala Lumpur and Singapore 1973, S. 171 ff.

24 London Metropolitan Archives, CLC/B/194/MS24863/009, S. 79 f.

25 Report of a Committee appointed by the Secretary of State for the Colonies to Investigate and Report upon the present Rubber Situation in British Colonies and Protectorates, London 1922, S. 2.

26 Drabble (wie Anm. 23), S. 194.

27 Dies sahen vor allem Zeitgenossen. Vgl. James Cooper Lawrence, The world's struggle with rubber 1905–1931, New York 1931, S. 36 f.

28 John H. Drabble, Malayan Rubber: The Interwar Years, London 1991, S. 13 ff.

29 Charles Raymond Whittlesey, Governmental Control of Crude Rubber: The Stevenson Plan, Princeton, London 1931, S. 48 f.

30 Preise aus Marktberichten des India Rubber Journal, Jg. 59-70 (1920–1925).

31 India Rubber World, Jg. 68 (1923), Nr. 1, S. 421 f. Unterlagen zur Konferenz finden sich in: NARA, RG 16, E 13, Box 1023.

32 Mark Finlay, Growing American Rubber: Strategic Plants and the Politics of National Security, New Brunswick NJ 2009, S. 56.

33 Alfred Lief, The Firestone story: A history of the Firestone Tire & Rubber Company, New York 1951, S. 159 ff.

34 Warren Dean, Brazil and the Struggle for Rubber: A Study in Environmental History, Cambridge 1987, S. 71 ff.

35 Zu Goodyear siehe Hugh Allen, Rubber and the Goodyear Plantations, Akron 1940, S. 25 f.; zu United States Rubber vgl. Babcock (wie Anm. 9), S. 184 ff.

36 Bei Goodyear waren es sogar nur 10 Prozent, vgl. Michael J. French, The emergence of a US multinational enterprise: The Goodyear Tire and Rubber Company, 1910–1939, in: Economic History Review 40 (1987), S. 64–79.

37 1934 lag die jährliche Ernte gerade mal bei 198 Tonnen, vgl. Lief (wie Anm. 33), S. 206.

38 Vgl. Drabble (wie Anm. 28), S. 158.

39 Ebd., S. 248 ff.

40 Peter Tamas Bauer, The rubber industry. A study in competition and monopoly, London 1948, S. 58 ff.

41 W. G. Huff, Sharecroppers, risk, management, and Chinese estate rubber development in interwar British Malaya, in: Economic development and cultural change 40 (1992), S. 743–773.

42 Mansel G. Blackford, K. Austin Kerr, BFGoodrich. Tradition and transformation, 1870–1995, Columbus OH 1996, S. 54 f.

43 Vgl. W. G. Huff, The economic growth of Singapore: Trade and development in the twentieth century, Cambridge 1994, S. 218 ff.

44 Ein Pionier in der Aufbereitungsindustrie war der chinesische Unternehmer Tan Kah-Kee. Vgl. Ching Fatt Yong, Tan Kah-kee: The making of an overseas Chinese legend, New Jersey 2014.

45 Diese Thematik stellt auch der britische Abgeordnete William Ormsby-Gore später fest. Vgl. William George Arthur Ormsby-Gore, Report by the Right Honourable W.G.A. Ormsby Gore, M.P. (Parliamentary Under-Secretary of State for the Colonies), on his visit to Malaya, Ceylon, and Java during the year 1928, London 1928, S. 141.

46 Zahlen nach Bauer (wie Anm. 40), S. 49.

47 Agreement between the Governments of France, the United Kingdom, India, the Netherlands and Siam to Regulate Production and Export of Rubber, London, May 7, 1934, London 1934.

48 K. E. Knorr, World Rubber and its Regulation, Stanford CA 1945, S. 108 ff.

Bildnachweise

1 Henry C. Pearson, The Rubber Country of the Amazon, New York 1911, S. 72.

2 Eigene Darstellung des Autors.

3 Eigene Darstellung des Autors. Werte aus: India Rubber Journal, Jg. 59-70 (1920–1925).