

Beiträge zur Basler Geschichte

Yiğit Topkaya

Seiden Offerten

Angefangen den 2. Juny 1840

- 1855



Seidener Handel

Basel und das Osmanische Reich
im 19. Jahrhundert

Christoph Merian Verlag

EASTERN TELEGRAPH COMPANY'S EUROPEAN





Beiträge zur Basler Geschichte

Yiğit Topkaya

Seidener Handel

Basel und das Osmanische Reich
im 19. Jahrhundert

Christoph Merian Verlag

Diese Publikation wurde ermöglicht durch Beiträge der Christoph Merian Stiftung, der Bürgergemeinde der Stadt Basel, der Ernst Göhner Stiftung, der Freiwilligen Akademischen Gesellschaft Basel, des Swisslos-Fonds Basel-Stadt, des Swisslos-Fonds Basel-Landschaft und der Zürcherischen Seidenindustrie Gesellschaft.

cms
Christoph Merian Stiftung

bgbasel
BÜRGERGEMEINDE
DER STADT BASEL

ERNST GÖHNER STIFTUNG

**FA
G**
Freiwillige Akademische
Gesellschaft Basel
seit 1835

**SWISSLOS-Fonds
Basel-Stadt**

**BASEL
LANDSCHAFT**
SWISSLOS

**ZÜRCHERISCHE
SEIDENINDUSTRIE
GESELLSCHAFT**

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische
Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

© 2023 Christoph Merian Verlag

Alle Rechte vorbehalten; kein Teil dieses Werkes darf in irgendeiner Form
ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Verlags reproduziert oder
unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder
verbreitet werden.

Lektorat: Doris Tranter, Basel
Gestaltung und Satz: icona basel
Lithos: bido-graphic GmbH, MuttENZ

eISBN 978-3-03969-018-3
www.merianverlag.ch

Auch als gedrucktes Buch erhältlich:
ISBN 978-3-03969-014-5

Inhalt

7	Vorwort
11	Verbriefter Handel
12	Ein Brief aus Mailand
17	1838: Ein Schicksalsjahr?
22	Der Seidenmarkt von Bursa
25	Erste Fabriken in Basel
26	Levantinische Kaufleute im Osmanischen Reich
33	Kapitulationen und Schutzgenossenschaft
37	«Empires of writing»
43	Zivilisation durch Handel
55	Urbane Räume des imperialen Freihandels
60	Basel: Eine industrialisierte Handelsstadt ohne Hinterland
62	«Alle Konkurrenz mit eigenen Mitteln besiegen»
64	Zunftstadt versus exportorientierte Bandindustrie
67	Der Fall der Mauer: Eine konzentrierte Öffnung
71	Izmir: Regionalisierung einer internationalen Hafenstadt
75	Ökonomien einer Hafenstadt
79	Zu neuen, spekulativen Ufern
83	«Kosmopolitische» Bourgeoisien?
85	Bursa: Industrialisierung einer osmanischen Seidenkultur
86	Der Wandel des lokalen Seidenmarktes
88	Ein Handelszentrum seit dem 15. Jahrhundert
91	Zwei ungleich industrialisierte Seidenstädte

94	Istanbul: Reichshauptstadt am Goldenen Horn
94	<i>Ein unglücklicher Krieg mit Folgen</i>
99	<i>Istanbuler Zünfte zwischen Monopol und Wettbewerb</i>
101	<i>Ein Reich in der Schuldenspirale</i>
115	Ein interkulturelles Kaufmannsnetz
117	Handelspräsenz und Rechtstransfer
119	Die Flubacher-Affäre
121	Interkulturelle Kommunikation in der levantinischen Geschäftswelt
129	Spekulationshandel während der Kontinentalsperre
133	Der soziale Aufstieg der Familie Forcart
134	Geschäftsstrategien in Zeiten des Umbruchs
137	Eine Fusion mit Folgen
145	Die Anfänge der Basler Schappeindustrie
146	Schappe und die Handelsbeziehungen zum Osmanischen Reich
152	Interkulturelle Partnerschaften
156	Smyrnioter Grosskaufleute
167	Der Preis des globalen Seidenmarktes
168	Briefe aus London und Lyon
170	Globalisierung des Rohseidenmarktes
173	Vernetzte Systeme, integrierte Märkte
178	Banque Impériale Ottomane
181	Schweizerisch-osmanische Handelsbeziehungen im Wandel der Zeit
184	Die seidene Welt von gestern
191	Anhang
192	Quellen- und Literaturverzeichnis
203	Bildnachweis
205	Personen- und Firmenverzeichnis

Vorwort

Ein Treffen an einem Herbstmorgen 2019 bescherte mir völlig überraschend einen reichhaltigen Quellenfund. An besagtem Vormittag traf ich die Leiterin des Schweizerischen Wirtschaftsarchivs (SWA), Irene Amstutz, in der Hoffnung, dass sie mir bei meiner Suche nach Quellenmaterial zu Handelsbeziehungen zwischen Basel und dem Osmanischen Reich im 19. Jahrhundert weiterhelfen könnte. Allzu optimistisch waren wir zu Beginn jedoch nicht. Zwei Jahre zuvor hatte eine Ausstellung (‹Von Basel nach Bursa und wieder zurück›) in der Basler Universitätsbibliothek aufgrund eines Zufallsfonds – ein Fotoalbum mit Stadtansichten von Bursa (‹Vues de Brousse›) – das Thema aufgegriffen und einige Indizien präsentiert, die vor allem von Handelsbeziehungen der Industriegesellschaft für Schappe in die Levante zeugten. Auf den Ausstellungsband referierend hatten mich dann Dominik Sieber und André Salvisberg im Sommer 2019 angefragt, ob ich für den Band 5 der neuen Stadt.Geschichte.Basel einen Beitrag schreiben würde, der die globalen Verflechtungen der hiesigen Wirtschaft während der Sattelzeit (1750–1850) erörtert und dabei den Blick insbesondere in die Levante richtet. Neues Quellenmaterial war erwünscht.

Irene Amstutz wies mich auf die sogenannten Detailverzeichnisse für Briefdossiers hin, die das SWA für die Firmenarchive der Basler Seidenbandindustrie erstellt hatte. Die PDF-Findmittel sind nach Briefabsender, Absendeort und -jahr gegliedert. Und so gingen wir Briefdossier für Briefdossier durch, gaben osmanische Städtenamen in ihren unterschiedlichen Schreibweisen ein und stellten alsbald fest, dass wir auf eine wahre Goldgrube gestossen waren. Bis Ende des Tages ergab sich ein Fund von rund zweihundert Briefen, die bis dahin der Forschung unbekannt gewesen waren. Abgesendet wurden sie aus Konstantinopel (Istanbul), Smyrna (Izmir) und Brussa (Bursa), adressiert an Alioth & Cie., Burckhardt-Wildt & Sohn sowie Forcart-Weiss & Söhne. Im Verlauf der Nachrecher-

chen entdeckte ich um die hundert weitere Briefe und erteilte in Absprache mit der Projektleitung der Stadtgeschichte im Sommer 2020 den Auftrag, das Quellenmaterial zu digitalisieren und auf «e-manuscripta» öffentlich zugänglich zu machen.

Die Briefe umfassen den Zeitraum von 1820 bis Ende des 19. Jahrhunderts. Mein Beitrag für die Stadt.Geschichte.Basel nimmt indes nur die erste Jahrhunderthälfte in den Blick; das reichhaltige Quellenmaterial und die darin enthaltenen spannenden Aspekte finden dort nur ansatzweise Platz. Nachdem ich meine Arbeit für die Stadtgeschichte im Frühling 2022 abgeschlossen hatte, fasste ich daher den Entschluss, ein eigenes Buch in Angriff zu nehmen: Das 100-Jahr-Jubiläum der Türkischen Republik im Jahr 2023 schien mir ein guter Anlass, um neue Erkenntnisse über die baslerisch- beziehungsweise schweizerisch-türkische Beziehungsgeschichte zu veröffentlichen; Erkenntnisse, die sich vor allem der Auswertung der Geschäftskorrespondenz verdanken. Einige der Briefe sind hier vollständig abgedruckt, transkribiert und übersetzt. Auch zu längeren zitierten Passagen aus französischsprachigen Originalen sind die Übersetzungen in den Endnoten zu finden.

Dass der Christoph Merian Verlag sehr schnell Interesse am Buch zeigte, machte die Realisierung des Buchprojektes überhaupt erst möglich, wofür ich Oliver Bolanz und Iris Becher herzlich danken möchte. Ebenso geht der Dank an Doris Tranter, die das Lektorat übernommen und dem Manuskript den letzten Feinschliff gegeben hat. Ermöglicht wurde dieses Buch durch Beiträge der Christoph Merian Stiftung, der Bertha Hess-Cohn Stiftung, der Ernst Göhner Stiftung, der Freien Akademischen Gesellschaft, der Swisslos-Fonds Basel-Stadt und Basel-Landschaft sowie der Zürcherischen Seidenindustrie-Gesellschaft. Für die tolle Unterstützung möchte ich mich ebenso bei den Verantwortlichen von Band 5 der Stadt.Geschichte.Basel, Marc Fehlmann, Dominik Sieber und André Salviseberg, bedanken. Letzterer sowie Christian Van der Steeg und Roberto Zaugg haben das Manuskript kritisch gegengelesen und mit ihren Rückmeldungen die Arbeit auf substanzielle Weise bereichert. Ein besonderer Dank geht auch an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Schweizerischen Wirtschaftsarchivs und der Abteilung Handschriften und Alte Drucke der Universitätsbibliothek Basel für die stets freundliche und hilfsbereite Betreuung. Neben Irene Amstutz, der

das Buch den unschätzbaren Hinweis auf die Briefdossiers zu verdanken hat, möchte ich besonders die Zusammenarbeit mit Martin Lüpold hervorheben, der meine Anfragen immer auf kompetente und zuvorkommende Weise beantwortet hat. Nicht zuletzt geht der wichtigste Dank an meine Lebenspartnerin Nebahat Araz, die mir einmal mehr vieles abgenommen und damit wesentlich dazu beigetragen hat, dass dieses Buch in so kurzer Zeit geschrieben werden konnte.

Als ich im Juni 2019 von den Projektverantwortlichen der Stadt.Geschichte. Basel kontaktiert wurde, hielt ich mich in Izmir auf, noch nicht ahnend, dass ich mich alsbald mit der Geschichte der Stadt an der Ägäis auseinandersetzen werden würde. Es war der erste gemeinsame Aufenthalt mit meinem Sohn Yaren Melih Araz in meiner Geburtsstadt. Ihm ist dieses Buch gewidmet.

Yiğit Topkaya

Verbrieftter Handel

Ein Brief aus Mailand

Mailand, 13. Juli 1838. Seit 5 Uhr früh sind Jacob Burckhardt (1818–1897) und Johann Jacob Oeri (1817–1897) auf den Beinen, getrieben von der Hoffnung, den Dom besichtigen zu können. Der Eintritt bleibt ihnen jedoch trotz Bestechungsversuch verwehrt. Zum Glück ist «die Entrée ... für 6 Kreuzer beständig offen», sodass sie, um sich «schadlos zu halten», auf die Dachterrasse steigen und die Aussicht genießen. Ein «Mischmasch aus Deutschland, Italien und Frankreich» sei Mailand, «selbst das kleine Lugano ist viel italienischer», schreibt Burckhardt an die Familie. Seit einer Woche sind die jungen Basler unterwegs, schicken, bildungsbürgerlichen Gepflogenheiten entsprechend, regelmässig Briefe nach Hause und berichten über den Fortgang ihrer Italien- beziehungsweise Kunstreise, die ihr Budget stärker belastet als erwartet. Am Tag der Dombesteigung ist denn auch ein Treffen geplant, um möglichen Geldsorgen vorzubeugen: «Diesen Nachmittag suchen wir Falkeisen auf, präsentieren unsern Kreditbrief, und gehen um 7 Uhr nochmals auf den Dom.»¹

Die Herausgeber der Burckhardt-Briefe vermuten, dass es sich bei der besagten Person um Emanuel Falkeisen (1807–1869) handelte, «bisher als Kaufmann in Triest, Konstantinopel und Brussa bezeugt».² Argumente, die diese Vermutung stützen, gibt es in der Tat. Falkeisen stammte von einem Basler Regimentsgeschlecht ab,³ wanderte wohl in den frühen 1830er-Jahren ins Osmanische Reich aus und pflegte in der Levante weiterhin den Kontakt zu Basler Geschäftskreisen. Dies geht unter anderem aus einem Zirkular hervor, das er 1836 an Basler Unternehmen versendet hat, um die Gründung der Firma Falkeisen & Co. mit Handelsniederlassung in Bursa mitzuteilen. Als Geschäftszweck nennt der Brief «la branche intéressante des soies», wobei die Firmengründung «généreu-

Albert Höflinger, Porträt des Kupferstechers Johann Jakob Falkeisen, 1882. Falkeisen war Maler, Kupferstecher und Konservator der öffentlichen Kunstsammlung Basel. Er unterstützte seinen Bruder Emanuel Falkeisen bei dessen Geschäften in Bursa.



sement commandités par M. Math. Ehinger de Bale» geworden sei.⁴ Sollte damit Christoph Matthias Ehinger gemeint sein, würde dies Fragen aufwerfen, da der Gründer der Privatbank Ehinger & Cie. (1810) bereits 1833 verstorben war.⁵ Wahrscheinlicher ist, dass seine Nachfolger Falkeisens Firma finanziell unterstützten.⁶ Aussergewöhnlich wäre eine solche Investition nicht. Schliesslich zählten Ehinger & Cie. zu den führenden Basler Privatbanken auf dem Schweizer Kapitalmarkt und beteiligten sich wiederholt an Industriefinanzierungen im Ausland, auch in der Levante.⁷

Falkeisens Verbindungen zur Schweizer Geschäftswelt und insbesondere zur Schweizer Textilindustrie waren vielseitig. In den 1830er- und 1840er-Jahren führte er regelmässige Geschäftskorrespondenz mit Basler Fabrikanten und besorgte für sie Rohseide und Seidenabfälle aus Bursa. Zu seinen Basler Geschäftspartnern zählten angesehene Unternehmen wie Forcart-Weiss & Söhne,

3935 II

Brousse 1^{re} Juin 1836.Messieurs Vincart, Wier & fils
Bâle.

Nous avons l'honneur de vous prévenir que, généreusement commandités par M. MATR. EHINGER, de Bâle, et efficacement secondés par MM. CH. MORELL et Comp. de Constantinople, nous nous sommes établis en cette ville, sous la raison :

FALKEISEN & COMP.

pour exploiter en commission, la branche intéressante des soies, dont le choix et le conditionnement sont essentiellement dévolus à notre collaborateur et associé, M. FÉLIX TRABATTONI, de Monza, si réputé en Piémont et dans toute la Lombardie pour ses parfaites connaissances des soies en général, et sa longue expérience pratique dans le classement de celles d'Italie et de Brousse, en particulier.

A M. TRABATTONI nous avons adjoint d'autres Italiens très versés dans les différents assortissements et pliage, des soies, de manière qu'une supériorité, heureuse en résultats, distinguera sans cesse l'exécution des ordres qui nous seront confiés.

Nous nous occuperons aussi, Messieurs, et toujours en commission, des divers genres d'affaires que comporte la Place, et plus spécialement d'achats et ventes de marchandises.

Notre Sieur E. FALKEISEN, de Bâle, aura seul la gestion responsable de notre maison et la signature sociale, apposée ci-bas pour votre gouverne.

Veuillez bien agréer, Messieurs, nos Salutations respectueuses.

FALKEISEN & COMP.

Notre Sieur E. FALKEISEN Signera :

Falkeisen & Comp.

Zirkular von Falkeisen & Co. an Forcart-Weiss & Söhne

Bursa, 1. Juni 1836

An die Herren Forcart-Weiss & Söhne in Basel

Wir haben die Ehre, Ihnen mitzuteilen, dass wir, nachdem wir grosszügig von Herrn Math. Ehinger aus Basel gefördert und von Herren Ch. Morell und Co. aus Konstantinopel effektiv unterstützt wurden, uns in dieser Stadt unter folgendem Firmennamen niedergelassen haben:

Falkeisen & Comp.

um Kommissionsgeschäfte in der interessanten Seidenbranche zu betreiben, wobei Auswahl und Aufbereitung hauptsächlich unserem Mitarbeiter und Partner, Herrn Felix Trabattoni aus Monza, obliegt. Er ist in Piemont und in der gesamten Lombardei für seine perfekten Seidenkenntnisse im Allgemeinen sowie seine lange praktische Erfahrung in der Klassifizierung von Seide aus Italien und Bursa im Besonderen bekannt. Wir haben Herrn Trabattoni weitere Italiener zur Seite gestellt, die in verschiedenen Sortierungen und Zusammenlegen von Seide sehr bewandert sind, sodass eine Überlegenheit, die sich positiv auf die Ergebnisse auswirkt, die Ausführung der uns anvertrauten Aufträge immer wieder auszeichnen wird.

Wir werden uns auch, meine Herren, mit verschiedenen Geschäftsarten beschäftigen, die der hiesige Marktplatz anbietet, insbesondere mit dem Kauf und Verkauf von Waren. Unser Herr E. Falkeisen aus Basel wird allein die verantwortliche Leitung unseres Hauses haben und die Gesellschaftsunterschrift führen, die zu Ihrer Information hier unten angebracht ist.

Genehmigen Sie, meine Herren, unsere respektvollen Grüsse.

Falkeisen & Comp.



Johann Jakob Falkeisen, Lager der Brüder Falkeisen mit Hans Conrad und Felix Robert von Muralt-Locher in Çekirge (Umgebung Bursa), das bekannt war für seine heissen Thermalquellen, 1848.

Burckhardt-Wildt & Sohn, die 1845 fusionierten, sowie J. S. Alioth & Cie. Aus Letzterem ging in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts die Industriegesellschaft zur Schappe hervor.⁸ Aber auch zu Unternehmen aus anderen Landesteilen hatte Falkeisen Geschäftsverbindungen. So etwa zur Glarner Textilfärberei Blumer & Jenny aus Schwanden, die sich ab 1835 mit Beteiligungen an einheimischen Firmen sowie mit Kommanditeinlagen im Osmanischen Reich etablierte. In den Jahren 1842 bis 1853 steigerte das Glarner Unternehmen den Umsatz in der Levante um ein Mehrfaches, wobei Falkeisen zu den wichtigsten Kunden zählte.⁹ Der umtriebige Basler Geschäftsmann agierte zudem als Vertreter der Zürcher Seidenfirma Heinrich de Daniel von Muralt & Söhne und unternahm mit den Kaufherren Hans Conrad (1829–1863) und Felix Robert von Muralt-Locher (1826–1906) im Jahr 1848 eine sogenannte Orientreise, die nach Bursa und

Umgebung führte.¹⁰ Falkeisens Bruder, der Künstler und Kupferstecher Johann Jakob Falkeisen (1804–1883), unterstützte ihn bei seinen Geschäften. Von ihm sind Aquarellbilder überliefert, die sowohl Ansichten von Bursa enthalten als auch das Netzwerk der Falkeisens bildlich dokumentieren.¹¹

Falkeisens Ruf als geschäftstüchtiger Unternehmer reichte über die Welt der Kaufleute und Bankiers hinaus. Insbesondere in Reiseberichten über das Osmanische Reich fand sein Unternehmen immer wieder Erwähnung, manch ein Reisender suchte ihn persönlich auf, wie etwa der deutsche Arzt August Griesbach im Jahr 1839. Zu einem Treffen mit dem Basler Geschäftsmann sei es aber nicht gekommen, so Griesbach, da Falkeisen, «an den ich empfohlen war», auf Europareise gewesen sei.¹² Seit wann sich der Basler Geschäftsmann in Europa aufhielt, gibt Griesbach nicht an.

Gleichwohl ist es nicht unwahrscheinlich, dass es in Mailand im Sommer 1838 zwischen dem Geschäftsreisenden Falkeisen und dem Bildungsreisenden Burckhardt zu einer kurzen Begegnung kam, als Letzterer einen Reisekreditbrief einlöste. Kreditbriefe waren beliebte Instrumente im internationalen Zahlungsverkehr, wobei man auf die Vertrauenswürdigkeit der im Kreditbrief aufgeführten Zahlungsstelle achtete. Zudem betätigten sich seit dem 18. Jahrhundert fast alle Basler Fabrikanten auch im privaten Bank- und Kreditgeschäft.¹³ Dass Falkeisen in Basler Kreisen ein vertrauter Name war, dürfte mithin der Grund dafür gewesen sein, wieso ihn Burckhardt im Brief aus Mailand lediglich beim Familiennamen nannte.

1838: Ein Schicksalsjahr?

Während die Italienreise den beruflichen Werdegang des späteren Renaissancehistorikers prägen sollte, ereignete sich im selben Jahr in der osmanischen Geschäfts- und Lebenswelt Falkeisens Entscheidendes, das im Hinblick auf die Handelsbeziehungen zwischen Basel und dem Osmanischen Reich aufschlussreich ist. Im Jahr 1838 schloss Sultan Mahmud II. (1785–1839) mit Grossbritannien ein Freihandelsabkommen ab (Vertrag von Balta Limani), das die Aufhebung osmanischer Staatsmonopole «zum Zwecke der Handelserleichterung»¹⁴ festhielt. Britische Händler und Industrielle erhielten damit weitreichende

Handelszusagen zu einem Zeitpunkt, als sich in Europa eine protektionistische Handelspolitik mit Schutzzöllen ausbreitete. «Britain most of all needed the Ottoman economy for raw material imports and export markets for its vastly expanding industries.»¹⁵ Diesem Bedürfnis kamen die niedrigen Ein- und Ausfuhrzölle entgegen, wobei im Gegenzug das Abkommen, «at least in principle»,¹⁶ osmanischen Kaufleuten die gleichen Handelserleichterungen in Grossbritannien in Aussicht stellte.¹⁷

Handelsbeziehungen zwischen beiden Staaten hatten freilich schon vor dem Abkommen existiert: «Ottomans already were buying mainly finished (and colonial) goods and selling chiefly raw materials.»¹⁸ So hatte ein im Jahr 1820 ausgehandelter Handelstarif den Export britischer Güter in die Levante begünstigt. Das Abkommen von 1838 forcierte so gesehen die zunehmende Handelspräsenz der Briten im Osmanischen Reich,¹⁹ die durch ein Vakuum möglich geworden war, welches Frankreich im Zuge der Revolutionswirren hinterlassen hatte. Nachdem bereits der Ägyptenfeldzug Napoleons (1798–1801) das einstige Bündnis mit der Pforte belastet hatte, war die französische Wirtschaft während der Napoleonischen Kriege (1799–1815) beinahe kollabiert. Die Gunst der Stunde nutzte Grossbritannien und löste Frankreich als wichtigsten Handelspartner der Osmanen ab.²⁰ Das Freihandelsabkommen von 1838 unterzeichneten allerdings auch Frankreich sowie weitere europäische Staaten und die USA, womit der osmanische Staat die Dominanz der Briten einzudämmen hoffte.²¹

Der Vertrag öffnete dem internationalen Handel das anatolische Hinterland, zu dem europäische Kaufleute bis dahin ausschliesslich zu Exportzwecken²² und nur an wenigen Orten Zugang hatten. So etwa in der Handels- und Hafenstadt Izmir, die in der Forschungsliteratur in Anlehnung an Karl Polanyi als ein Handelshafen (*port of trade*) charakterisiert wird: «Un port ou les marchands étrangers sont autorisés à résider, et bénéficie de la protection du souverain, mais n'ont pas le droit de négocier directement avec la population, et encore moins avec l'arrière-pays.»²³ Mahmud II. hatte allerdings bereits vor dem Vertrag von Balta Limani die Handels- und Wirtschaftspolitik des Reiches neu ausgerichtet und Reformen in die Wege geleitet, um das Heeres- und Staatswesen, die Stadtverwaltung sowie die Verkehrsinfrastruktur zu reorganisieren. Einer der wichtigsten und nachhaltigsten Entscheide stellte dabei die gewaltsame Auflösung

des Janitscharenkorps im Jahr 1826 dar, was nicht nur militärpolitische, sondern auch sozioökonomische Bedeutung hatte: «These one-time professional soldiers had become a group who first of all were artisans and guildsmen and only incidentally were on the military payroll. The sultan's actions in 1826 disarmed the urban guildsmen and eliminated the most powerful and best-organized advocates of protectionism.»²⁴

Damit hatte sich Mahmud II. aber nicht grundsätzlich von einer protektionistischen Handelspolitik verabschiedet, die weiterhin auf den Binnenmarkt fokussiert blieb und primär danach strebte, die Rohstoffversorgung für das produzierende Gewerbe sowie die Versorgung der Bevölkerung mit Grundnahrungsmitteln zu gewährleisten. Das daraus resultierende, im Vergleich mit europäischen Märkten niedrige Preisniveau der Rohstoffe hatte allerdings bereits im 18. Jahrhundert das Interesse der wachsenden europäischen – und insbesondere britischen – Industrie geweckt und aufgrund der Exportverbote den Schmuggel ins Ausland gefördert.²⁵ Um die Umgehung des Binnenhandelsverbots durch ausländische Kaufleute und ihre Mittelsmänner sowie Monopolmissbräuche durch einheimische Zünfte zu unterbinden, hatte der osmanische Staat zunächst neue Monopolregelungen eingeführt.²⁶ Ausserdem war man bestrebt, «den Abstand zu den europäischen Industrienationen aufzuholen», und investierte in die Industrialisierung der osmanischen Wirtschaft.²⁷ Dass letztlich doch der schrittweise Abbau des Monopolsystems erfolgte, zeigt auf eindrückliche Weise den Einfluss, den der internationale Handel Anfang des 19. Jahrhunderts auf die osmanische Wirtschaft ausübte.²⁸ Gleichwohl ist das Handelsabkommen von 1838 vor dem Hintergrund der Bestrebungen des osmanischen Staates zu sehen, die einheimische Wirtschaft zu schützen, und war weniger vom Gedanken geleitet, «den freien Handel zu fördern, so wie es etwa England vorhatte.»²⁹ Auf osmanischer Seite gelangte man jedoch zur Einsicht, dass mit noch mehr monopolistischer Wirtschaftskontrolle der ständig steigende Abfluss der einheimischen Rohstoffe ins Ausland nicht verhindert werden konnte.

Es waren indes nicht allein ökonomische Motive, die Mahmud II. dazu bewogen, Freihandelsabkommen mit europäischen Staaten zu schliessen. Die 1820er- und 1830er-Jahre waren geprägt von politischen Krisen, die die territoriale Integrität des Reiches bedrohten.³⁰ Dazu zählten militärische Auseinander-



Johann Jakob Falkeisen, Ansicht des Bosphorus, um 1843.

Blick auf den Bosphorus von Kadıköy aus, einem Quartier auf der asiatischen Seite.

setzungen mit dem russischen Zarenreich auf dem Balkan und im Kaukasus, die 1829 mit dem Frieden von Edirne und der Abtretung des Donaudeltas endeten. Im darauffolgenden Jahr verlor das Osmanische Reich Algerien an Frankreich und musste die Unabhängigkeit Griechenlands anerkennen.³¹ Die grösste Bedrohung stellte allerdings ausgerechnet ein offizieller Untergebener des Sultans dar: Hatte der Gouverneur von Ägypten, Mehmet Ali Pascha, den Sultan noch während des griechischen Unabhängigkeitskampfes in den 1820er-Jahren unterstützt, so wendete er sich angesichts der militärischen Schwäche des osmanischen Heeres gegen Mahmud II. und fiel 1831 in Syrien und ein Jahr später in Kleinasien ein. Als Mehmet Ali 1838 beabsichtigte, die Unabhängigkeit Ägyptens und Syriens zu erklären, wendete sich Mahmud II. an die Briten, die nach anfänglicher Zurückhaltung beziehungsweise Fehleinschätzung des Konfliktpotenzials schliesslich der Pforte ihre finanzielle wie militärische Unterstützung

zusagten.³² «In many ways, the Baltalimani Free Trade Treaty was the price paid for that support.»³³

Die britische Unterstützung stützte sich auf eine aussenpolitische Doktrin, die sich nach der Unabhängigkeit Griechenlands aus handelsstrategischen Gründen die Integrität des Osmanischen Reiches zum Ziel gesetzt hatte. Damit reagierten die Briten nicht zuletzt auf die Expansionspolitik Russlands im Schwarzen Meer und im Donaugebiet, die wiederum in Konflikt mit britischen Handelsinteressen stand. Der Interessengegensatz reichte allerdings über die «Orientalische Frage» hinaus und besass aus britischer Sicht eine globale Dimension, die mit einer neuen Form imperialer, informeller Macht- und Expansionspolitik korrespondierte: Statt neue Kolonien zu erobern und Territorien der direkten politischen Kontrolle zu unterwerfen, konzentrierte man sich primär darauf, Handelswege zu sichern, insbesondere nach Indien und Ostasien, und neue Märkte dem globalen Wirtschaftssystem einzuverleiben. Dabei kamen Dampfschiffahrt und Eisenbahnbau als neue Transport- und Verkehrsnetze der neuen expansionistischen Handelsstrategie zugute.³⁴ Die Freihandelsidee war, so gesehen, mit einer informellen imperialen Herrschaft kompatibel, schloss freilich militärische Interventionen und territoriale Expansion nicht grundsätzlich aus.³⁵

Der Vertrag von Balta Limani fügte daher aus britischer Sicht ein weiteres Gebiet in ein globales Freihandelssystem ein, das im Handelsvertrag mit Frankreich im Jahr 1786 seinen Anfang genommen, in den Handelsabkommen mit lateinamerikanischen Ländern zu Beginn des 19. Jahrhunderts seine Fortsetzung gefunden hatte und letztlich nach dem ersten Opiumkrieg (1839–1842) im Vertrag von Nanking (1842) mit China kulminieren sollte.³⁶

Vom Standpunkt britischer Expansionspolitik betrachtet, stand das Abkommen von 1838 im Zeichen handelspolitischer Kontinuität und forcierte den Handel mit dem Osmanischen Reich, was im internationalen Vergleich deutlich wird: Während in den darauffolgenden beiden Jahrzehnten die britischen Import- und Exportzahlen um rund 50 Prozent anstiegen, verzeichneten in derselben Zeit Frankreich, Russland und Österreich einen zweistelligen Rückgang.³⁷ Aus osmanischer Sicht blieb der Binnenhandel allerdings bis zum Ende des 19. Jahrhunderts ein gewichtigerer Faktor als der Aussenhandel mit europäischen Staaten.³⁸ Nichtsdestotrotz stellte die nachnapoleonische Ära für das Osmanische Reich

eine Phase des Umbruchs dar, wobei insbesondere die Textilwirtschaft aufgrund zunehmender europäischer Präsenz nachhaltig transformiert wurde.

Der Seidenmarkt von Bursa

Die Folgen einer liberalen, auf Freihandel ausgerichteten Handelspolitik bekam insbesondere das osmanische Seidengewerbe zu spüren. Bursa war seit dem 15. Jahrhundert einer der wichtigsten Handels- und Produktionsplätze für Seide im Osmanischen Reich. Seidenstoffe, die in dieser einstigen osmanischen Hauptstadt gewoben wurden, waren sowohl in italienischen Stadtrepubliken als auch im Nahen und Fernen Osten gefragt.³⁹ Die osmanische Regierung war denn auch Anfang des 19. Jahrhunderts bestrebt, mit protektionistischen Massnahmen die Versorgung der einheimischen Seidenweber mit Rohseide sicherzustellen. «Beide Produktionsausrichtungen, Seidengarn- und Seidenstoffherstellung, waren handwerklich in Bursa präsent.»⁴⁰ Das sollte sich jedoch innerhalb weniger Jahrzehnte drastisch ändern. Beschäftigte die Seidenweberei zu Beginn des Jahrhunderts rund zehntausend Personen, die sowohl für die osmanische Elite als auch für die Mittelschicht Seidenstoffe herstellten, so ging die Produktion von 1825 bis 1850 um rund 80 Prozent zurück. «Higher prices for European raw silk overrode official enactments and siphoned away the needed raw materials. As the silk weavers struggled with these supply problems, the official dress code changed to Western-style clothing, overnight eliminating the major domestic market.»⁴¹ Viele Seidenweber stiegen daraufhin entweder auf die Produktion von Baumwolltüchern um, derweil das industriell hergestellte britische Baumwollgarn die einheimische Ware aus Bursa bereits verdrängt hatte. Oder sie suchten sich eine Stelle in der aufkommenden Rohseidenproduktion, die bis Mitte des Jahrhunderts ihre Produktionsmenge aufgrund der grösseren Nachfrage aus Europa vervierfachte.⁴²

Die Geschichte der Rohseidenproduktion in Bursa ist in Anbetracht der technologischen Umstellung und signifikanten Produktionssteigerung ab den 1830er-Jahren ein eindrückliches Beispiel dafür, wie sehr sich das jeweilige Kräfteverhältnis zwischen Marktakteuren auf die Transformation lokaler Märkte auswirkte und ihre Integration in den Weltmarkt forcierte. Zwei technologische

Veränderungen waren dabei essenziell: die Einführung von kurzen in Ergänzung zu langen Haspeln sowie der Wechsel vom manuellen zum dampfbetriebenen Abwickeln. Beide Veränderungen zielten auf eine bessere Kompatibilität der osmanischen Rohseidenproduktion mit der europäischen, insbesondere britischen, italienischen und französischen Seidenindustrie hin, die aufgrund ihrer mechanisierten Webstühle auf einheitlichen und kurzgewickelten Seidenfaden angewiesen waren, was wiederum maschinelles Spinnen erforderte. Um die Umstellung zu intensivieren, zahlten europäische Seidenkäufer zeitweilig fast doppelt so viel für kurzgewickelte wie langgewickelte Haspelseide.⁴³

Lange richtete sich die Produktionsumstellung in Bursa auf britische Anforderungen aus, doch Mitte des Jahrhunderts beherrschten französische Kaufleute den lokalen Rohseidenhandel. Begleitet und unterstützt wurde der Wechsel durch die Immigration von Mechanikern, Spinnerinnen, Färbern und Weberinnen aus Frankreich, die in der lokalen Seidenindustrie Beschäftigung fanden. Dabei verkürzten die neu aufgekommenen österreichischen und französischen Dampfschiffe die Reisezeit deutlich und erleichterten die Mobilität.⁴⁴

Zur neuen französischen Kolonie, die in den 1850er-Jahren 67 Mitglieder zählen sollte, gehörte vorübergehend auch die Familie Glaizal, die im Jahr 1834 eine Seidenspinnerei in Bursa eröffnete. Auch wenn dem Projekt nur eine kurze Lebensdauer vergönnt war und die Familie die Stadt bereits im Jahr 1838 wieder verließ, sollte die Geschichte ein Nachspiel haben. «In the year of the Glaizals' departure, the first short reels came to Bursa, on the insistence of London merchants.»⁴⁵ In den folgenden Jahren gelang es der französischen Kolonie, den Export der örtlichen Rohseidenindustrie von London nach Lyon umzulenken; beide Städte zählten zu den wichtigsten Umschlagplätzen für Rohseide im 19. Jahrhundert.⁴⁶ Zu den Akteuren, die zur Umstellung und Umgestaltung der Rohseidenproduktion in Bursa tatkräftig beitrugen, gehörten auch Emanuel Falk-eisen und sein armenischer Geschäftspartner Ohannes Tasciyan. Gemeinsam übernahmen sie Anfang der 1840er-Jahre den Betrieb der Familie Glaizal, als der Transformationsprozess in der lokalen Seidenhaspelei bereits im Gange war.⁴⁷ «By 1840, short-reels were commonplace and in this successful transfer, Emanuel Falkeisen surely played a role. He represented the Zurich firm of H(einrich) D(aniel) de Muralt, signed a contract with a firm from Lyons, and opened what



Johann Jakob Falkeisen, Büro und Geschäft der Falkeisens im Mahmud Pascha Han in Bursa, um 1843.

most historians consider the first steam-powered silk reeling mill in Bursa.»⁴⁸ Die zunehmende Bedeutung des osmanischen Marktes für die französische Seidenindustrie spiegelt sich denn auch in Zahlen wider: Lag der Anteil der von Frankreich aus dem Osmanischen Reich importierten Rohseide im Jahr 1840 mit 23 Prozent noch deutlich unter demjenigen aus Italien (54 Prozent), so kehrten sich die Verhältnisse im Jahr 1850 auf 36 gegenüber 23 Prozent zugunsten der osmanischen Rohseide.⁴⁹ Dabei profitierte die zunehmend fabrikindustrielle Rohseidenproduktion in Bursa in den 1850er-Jahren von der Seidenraupenkrankheit (*pébrine*), die sich in Italien und Frankreich ausbreitete und die Kokonproduktion einbrechen liess.

Erste Fabriken in Basel

Zur selben Zeit, als in Bursa die Rohseidenproduktion technisch umgestellt und industrialisiert wurde, führte man auch in Basel die Mechanisierung der Seidenproduktion ein und es entstanden bereits vor, aber insbesondere nach der Kantonstrennung (1833) erste Fabriken. Allerdings stellten nicht alle Fabrikanten von Anfang an auf die maschinelle Produktion um. So verzichteten Forcart-Weiss & Söhne auf eine technische Produktionsumstellung, als Mitte der 1830er-Jahre die Mechanisierung auch Basels Bandproduktion erfasste. Stattdessen hielt man im Württembergerhof, wo Forcart-Weiss & Söhne seit Ende des 18. Jahrhunderts domizilierten,⁵⁰ weiterhin an der handwerklichen Fabrikation fest, änderte aber die Produktionsstrategie. «Nous avons adopté un autre système de fabrication depuis peu, celui de n'employer désormais que des qualités des soies supérieures afin d'obvier aux inégalités», schrieben Forcart-Weiss & Söhne 1837 an einen Geschäftspartner in Brüssel.⁵¹

Der neuen Produktionsstrategie entsprechend bestellten Forcart-Weiss & Söhne Ende der 1830er-Jahre bei Geschäftspartnern in Bursa wiederholt Rohseide sowohl mit langen als auch mit kurzen Haspeln, wobei Letztere nicht nur teurer, sondern nach Meinung der Zeitgenossen in der Qualität auch besser waren.⁵² Der Rohmaterialpreis war für das Geschäftsmodell der Seidenbandfabrikanten essenziell, machte er doch rund 55 Prozent des Selbstkostenpreises der Bänder aus.⁵³

Einen anderen Weg als Forcart-Weiss & Söhne ging Johann Sigmund Alioth (1788–1850), der bereits im Jahr 1824 eine mechanisierte Schappe-Spinnerei in Basel eröffnete. Aufgrund der vielen Arbeitsschritte, die notwendig waren, um aus Seidenabfällen Seidengarn herzustellen, gestaltete sich die Schappeproduktion technologisch aufwendiger, während der Rohmaterialpreis nur einen kleinen Kostenfaktor darstellte.⁵⁴ Trotz dieser Unterschiede in Produktion und Geschäftsmodell waren beide Basler Unternehmen Teil des gleichen Kaufmannsnetzwerkes, das sich in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts für den Handel in der Levante herausbildete.

Levantinische Kaufleute im Osmanischen Reich

Kaufleute aus Europa, die sich im Osmanischen Reich niederliessen, gab es seit dem 15. Jahrhundert. Die Ersten, die zum Teil bereits unter byzantinischer Herrschaft eingewandert waren, stammten aus den italienischen Stadtrepubliken Genua und Venedig. Um 1500 kamen von der iberischen Halbinsel vertriebene sephardische Juden, während sich ab dem 16. Jahrhundert zunehmend auch Kaufleute aus Frankreich sowie aus anderen europäischen Ländern niederliessen. In der Forschungsliteratur werden sie als Levantiner bezeichnet. Etymologisch geht der Begriff auf das italienische *levantini* zurück, das sich ursprünglich auf alle Bewohner der ostmittelmeerischen Städte bezog. In der Frühen Neuzeit waren damit sowohl Christen als auch Muslime und Juden gemeint. Im 19. Jahrhundert fand jedoch eine begriffsgeschichtliche Verengung statt, sodass nur noch Nichtmuslime und insbesondere Nachfahren von europäischen Katholiken im Osmanischen Reich als Levantiner galten. Obschon sie europäische, manche auch osmanische Staatsangehörige waren, definierten sich Levantiner primär nicht über ihre nationale, sondern über ihre konfessionelle Identität und hatten in der osmanischen Gesellschaft eine feste Stellung. Zu Beginn des 19. Jahrhunderts prägten sie insbesondere in Istanbul und Izmir, wo die ältesten Levantiner-gemeinschaften existierten, Handel und Diplomatie.⁵⁵

Es waren schliesslich levantinische Kaufleute und Handelshäuser, die den Basler Bandfabrikanten Forcart-Weiss & Söhne lange vor dem Freihandelsvertrag von 1838 den Zugang zum osmanischen Seidenmarkt ermöglichten. Davon zeugen Briefe aus den 1820er-Jahren, aus einer Zeit also, in der der osmanische Seidenmarkt noch nicht für europäische Bedürfnisse umstrukturiert worden war. Einer der ersten lokalen Handelshäuser, das sich an den Württembergerhof wandte, war Dutilh Père Fils & Co. Die Firmenträger Jean Jacques und Daniel Pierre Dutilh zählten zur wohlhabenden Kaufmannsgemeinschaft in Izmir. In ihrem ersten Brief aus dem Jahr 1820 informierten sie den Württembergerhof über die Handelsbedingungen in der ägäischen Hafenstadt und unterstrichen dabei die starke wirtschaftliche Vernetzung Izmirs, das als «entrepôt aux riches productions de l'Asie» Handelsschiffe aus aller Welt anziehe: «Les caravanes qui y abordent journellement s'approvisionnent en retour des denrées coloniales et

manufactures en tout genre que l'on apporte d'Europe et d'Amérique.» Aus Marseille und Triest kämen alle zehn bis fünfzehn Tage Schiffe an, etwas seltener aus Livorno. Es sei ein guter Zeitpunkt, um in den Warenhandel zu investieren und profitable Geschäfte zu machen. «Tous les achats des produits Turcs se font au comptant et les ventes de ceux d'Europe pour le terme, à moins qu'un article ne soit fort rare et très recherché.»⁵⁶

Der Briefinhalt macht deutlich, dass sich die Dutilhs nicht an Forcart-Weiss wandten, weil sie spezifisch am Seidengeschäft interessiert waren. Zwar fand im Brief die «soie de Brousse» Erwähnung, jedoch nur als eine unter anderen Handelswaren, nebst Weizen, Wolle, Baumwolle, Kaffee, Opium und anderem mehr.⁵⁷ Das eigentliche Interesse galt also dem allgemeinen Warenhandel. Aus der überlieferten Korrespondenz lässt sich zwar nicht erschliessen, ob das Schreiben aus Izmir bei Forcart-Weiss & Söhne auf Interesse stiess, da die ausgehenden Briefe erst ab den 1830er-Jahren überliefert sind. Tatsache ist jedoch, dass sich Forcart-Weiss & Söhne nicht nur als Bandfabrikanten, sondern auch im Fernhandel betätigten.⁵⁸

Obwohl anzunehmen ist, dass es zu keinem Handel gekommen ist,⁵⁹ haben die Briefe der Dutilh-Brüder im Württembergerhof wohl ihre Spuren hinterlassen und die Aufmerksamkeit auf den Seidenmarkt in Bursa gelenkt. Einen impliziten Hinweis hierzu findet man in einem Brief von Forcart-Weiss & Söhne an den Basler Bandfabrikantenverein aus dem Jahr 1823. Gegenstand ist eine Beschwerde über das Marktverhalten einiger Basler Fabrikanten, die sich weder «an die vereinbarten Ellenmasse» noch an Preisbindungen halten würden. Nebst der Drohung, den Verein zu verlassen, findet sich im Brief die Bemerkung, dass seit geraumer Zeit die Preise für italienische Rohseide kontinuierlich steigen würden.⁶⁰ Dieser Punkt ist insofern relevant, als Italien in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts mit einem Marktanteil von 55 bis 65 Prozent der weltweit bedeutendste Produzent und Exporteur von Rohseide war. Der Anteil der Levante – neben Bursa zählten Aleppo, Saloniki sowie weitere Städte und Regionen dazu – bewegte sich hingegen zwischen 6 und 11 Prozent.⁶¹

Die Basler Bandfabrikation deckte ihren Bedarf grösstenteils mit Rohseide aus Italien. Doch die steigenden Preise bewogen Forcart-Weiss & Söhne wohl dazu, Mitte der 1820er-Jahre erste Versuche zu unternehmen, Rohseide aus

Bursa zu günstigeren Konditionen zu beziehen. Diese Vorgehensweise entsprach einer vor allem in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts vorherrschenden Haltung unter europäischen Kaufleuten und Fabrikanten, die sich für Rohseide in Bursa vor allem dann interessierten, wenn die Preise «eine bedeutende Marge gegen die Italienischen» liessen.⁶² Man wandte sich dabei in der Regel an Handelshäuser und Kommissionäre in Istanbul und Izmir. So auch im Fall von Forcart-Weiss, wobei die Initiative wiederum von levantinischer Seite ausging.

Am 10. März 1825 schrieb das in Istanbul ansässige Handelshaus Jacques Glavany & Fils erstmals an den Württembergerhof. Die französischstämmige Kaufmannsfamilie war seit dem 18. Jahrhundert am Bosphorus ansässig und zählte zu den einflussreichsten levantinischen Häusern im Osmanischen Reich.⁶³ Im erwähnten Brief hebt Glavany zunächst den Stellenwert des Seidenhandels für die osmanische Hauptstadt hervor:

«Le commerce des étoffes en soie étant un des plus important de notre capitale tant pour sa propre consommation, que pour la Perse, nous avons toujours été attentifs à la marché de cet article et nous en avons conclu qu'il faut absolument renoncer à l'Italie car les prix y sont trop élevés et la France produit des Soieries trop légères que les Perses n'estiment pas. Nous avons donc songé à vos cantons dans l'espérance que nous parviendrons à faire éviter les Soieries de Florence et les avoirs à meilleur compte. Sachant que vous avez des fabriques dans ce genre nous prenons la liberté d'entrer en correspondance avec vous, messieurs, dans l'espoir qu'il en résultera entre nous des relations agréables et avantageuses auxquelles de notre côté nous attachons le plus grand prix. Nous sommes convaincus, et vous partagerez sans doute notre opinion, que rien n'anime plus les rapports commerciaux que la réciprocité...»⁶⁴

Glavany hatte offensichtlich keine genaue Vorstellung vom Produktesortiment des Württembergerhofes, weswegen er um detaillierte Informationen «et vos cartes d'échantillons» bat. Wenige Monate nach dem ersten Brief schrieb Glavany erneut, nunmehr im Bild über das Basler Geschäftsmodell. Er nehme mit Bedauern zur Kenntnis, «que votre manufacture soit borné exclusivement à la Rubanerie en soie [Seidenbänder] dont le débit ici et en général en Turquie est



Zwei türkische Damen aus der osmanischen Oberschicht mit Rauch- und Wasserpfeife, Foto Abdullah Frères (Hoffotografen des Sultans), 1870.

très peu important». Gleichwohl bot er seine Dienste für den Kauf von Rohseide an, «si vous êtes disposés à nous transmettre vos ordres», was jedoch voraussetze, dass «les soies de Brousse parvient convenir à la Rubanerie». In diesem Zusammenhang verwies Glavany auf «notre voyageur» Alex Autran, «une personne qui a toute notre confiance et qui est digne de la vôtre». Autran halte sich zurzeit in der Schweiz auf und könne alle Fragen über den Seidenmarkt in Bursa beantworten.⁶⁵

Constantinople 10 Mars 1825.

Messieurs Forcart Wees & Fils à Basle.

Le commerce des Dattes en Syrie étant un des plus importants de l'Etat impérial, tant pour la production que pour la Cons., nous nous sommes toujours été attachés à la marche de cet article. & nous en avons conclu qu'il faut absolument remuer à St. Rémy car les prix y sont trop élevés & la France produit des Dattes trop légères que les Persans ne tiennent pas.

Nous nous donnons soigne à nos tentatives sans l'espérance que Mr. parviendrait à
 faire ouvrir les Séminaires de Rouen & les avoir à Middlem. compte. Sachant
 que vous avez des faiblesses dans ce genre, Mr. prenons la liberté d'entreprendre en conser-
 vation avec Mr. Murphy, sans l'espérance qu'il en résulte entre nous des
 relations agréables, & avantageuses auxquelles se rattachent Mr. attachons le plus
 grand prix. Nous sommes convaincus, & vous partagez sans doute notre
 opinion, que rien n'anime plus les rapports commerciaux que la bienveillance,
 aussi espérons-nous, qu'après avoir reçu vos informations détaillées & vos tentatives
 d'échantillons qui ne sont indispensables, Mr. pourrions combiner ensemble
 les opérations & le compte en participation que Mr. chercherait à rendre toujours
 l'important de votre volonté est conforme à la nôtre.

Dans cette attente M^{rs} vous prie, Monsieur, d'agréer l'assurance de

Notre précieuse Considération.

Neog. Granatij. N. 84.

France 80.79
 London 49 1/4 48 3/8
 Vienna 2 243.197
 Trieste
 Amsterdam 165.164 1/2
 Livorno 404.400
 Genoa 65 1/2 65

Brief von Jacques Glavany an Forcart-Weiss & Söhne

Konstantinopel 10. März 1825

Herren Forcart-Weiss & Söhne in Basel

Da der Handel mit Seidenstoffen für unsere Hauptstadt einer der wichtigsten ist, sowohl für den Eigenbedarf als auch für Persien, haben wir den Markt für diesen Artikel immer aufmerksam verfolgt und sind zu dem Schluss gekommen, dass wir unbedingt Italien aufgeben müssen, da die Preise dort zu hoch sind und Frankreich zu leichte Seidenstoffe herstellt, die die Perser nicht schätzen. Wir haben daher an Ihre Kantone gedacht, in der Hoffnung, dass es uns gelingt, die Florentiner Seidenweberei zu meiden und die Ware preiswerter zu erhalten. Da wir wissen, dass Sie Fabriken dieser Art haben, nehmen wir uns die Freiheit, mit Ihnen in Korrespondenz zu treten, meine Herren, in der Hoffnung, dass sich daraus angenehme und vorteilhafte Beziehungen zwischen uns ergeben, denen wir unsererseits den grössten Wert beimessen. Wir sind davon überzeugt, und Sie werden unsere Meinung zweifellos teilen, dass nichts die Handelsbeziehungen mehr belebt als die Gegenseitigkeit; deshalb hoffen wir, dass wir nach Erhalt Ihrer detaillierten Informationen und Ihrer Musterkarten, die für uns unerlässlich sind, gemeinsam eine Reihe von Beteiligungsgeschäften tätigen können, die wir, wenn Ihr Wille mit unserem übereinstimmt, zu einem wichtigen Unternehmen machen werden.

In dieser Erwartung bitten wir Sie, meine Herren, die Zusicherung unserer höchsten Hochachtung anzunehmen.

Jacq. Glavany Fils & Co.