Europäische Firmen und ihre chinesischen Mittelsleute

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland and Germany),
Solicitor (England & Wales and Hong Kong)
Of Counsel, KGP Legal LLC
alexander.ressos@kgplegal.com.sg
www.ressos.com.sg

Der Komprador in der Bank

Die Exchange Banks standen vor einem Problem, das ihre Charter nicht lösen konnte. Ihre Mitarbeiter waren Europäer. Sie sprachen die Dialekte ihrer möglichen Kunden nicht, konnten keine chinesischen Geschäftsbücher lesen und hatten kein Mittel, den Ruf eines chinesischen Kaufmanns zu beurteilen. Jede Bank beschäftigte deshalb einen örtlichen Mittelsmann, den Komprador (nach dem portugiesischen Wort für Käufer), über den sie an chinesische Kaufleute und Händler Kredite vergab.[1] Der Komprador führte Kunden zu, bürgte für ihre Kreditwürdigkeit, stellte das chinesische Personal ein und beaufsichtigte es. Oft garantierte er der Bank auch Verluste aus den Konten, die er vermittelt hatte.

Das Kompradorensystem hatte die Schwächen jedes Netzwerks. In Singapur stammten die Kompradoren der Banken überwiegend aus der kantonesischen Dialektgruppe und machten am liebsten Geschäfte mit anderen Kantonesen. Weil Kantonesen die Kompradorenstellen in der Singapurer Filiale der Hongkong and Shanghai Bank besetzten, fiel es Kaufleuten der Teochew und Hokkien schwer, die Dienste der Bank zu nutzen.[2] Die in Kapitel V von Teil A beschriebenen

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Dialektgrenzen setzten sich so innerhalb der europäischen Banken fort. Das erklärt mit, warum die Gemeinschaften der Hokkien und Teochew später eigene Banken gründeten.

Makler und Mittelsleute in den Agency Houses

Die Agency Houses stützten sich auf dieselbe Weise auf chinesische Mittelsleute. Hisasue stellt fest, dass der Bedarf an Handelsfinanzierung, soweit er unter chinesischen Kaufleuten bestand, vor allem von Kompradoren oder Maklern gedeckt wurde. Sie sammelten für ausländische Handelsfirmen örtliche Erzeugnisse wie Zinn oder Gewürze. Diese Makler hatten leichteren Zugang zu den ausländischen Banken und konnten kurzfristige Darlehen vermitteln, für die die Handelsfirmen bürgten.[3] Die Garantie des europäischen Hauses wurde so zur Brücke, über die Bankkredit den chinesischen Produktenhandel erreichte.

Einzelne Lebensläufe veranschaulichen diese Ordnung. Tan Kim Seng, 1805 in Malakka geboren, gründete 1840 Kim Seng & Co. Er war Mittelsmann im Handel von Boustead & Co. und ein Freund von Edward Boustead.[4] 1857 wurde er das erste asiatische Mitglied der Municipal Commission und spendete 13.000 Dollar für das erste öffentliche Wasserwerk Singapurs. Chia Ann Siang trat 1848 in Boustead & Co. ein und arbeitete zweiundvierzig Jahre für die Firma.[5] Tan Kim Tian, 1832 in Malakka geboren, kam 1847 nach Singapur und trat in die später als Paterson, Simons & Co. bekannte Firma ein. Dort sorgte der Partner William Paterson dafür, dass er eine englische Schule besuchen konnte. 1865 gründete er mit seinem Sohn Tan Beng Wan eine Dampfschifffahrtsgesellschaft.[6]

Diese Lebensläufe folgten einem gemeinsamen Muster. Ein junger Chinese, oft in den Straits geboren und des Englischen mächtig, trat in eine europäische Firma ein, lernte ihre Methoden, baute sein eigenes Kundennetz auf und machte sich schließlich selbständig, häufig in einem Bereich, den ihm die europäische Firma erschlossen hatte. Die europäischen Häuser erhielten Zugang zu chinesischen Lieferanten und Käufern. Ihre chinesischen Partner gewannen Kapital, Kontakte und kaufmännisches Wissen. Das Verhältnis war hierarchisch, denn die

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

europäischen Partner kontrollierten die Firma und ihre Verbindungen nach Europa. Zugleich war es eine Schule des Handels, aus der eine Generation chinesischer Unternehmer hervorging.

Buchhalterischer Tauschhandel und die Grenzen der ausländischen Bank

Die meisten chinesischen Kaufleute nutzten die ausländischen Banken im 19. Jahrhundert kaum unmittelbar. Ihr Geschäft beruhte auf Vertrauen innerhalb von Verwandtschafts- und Dialektgruppen. Deshalb glichen sie ihre Konten untereinander über ein System aus, das der Wirtschaftshistoriker W. G. Huff als „bookkeeping barter“ (buchhalterischen Tauschhandel) bezeichnet hat. Jede Partei führte ein Buch, das nahezu ausgeglichen war, eine tatsächliche Abrechnung war nur zweimal im Jahr nötig.[7] Das System sparte Bargeld und Bankkredit. Es hielt den chinesischen Handel außerdem weitgehend außerhalb der Dokumentenwelt der Exchange Banks.

Unterschiedliche Denkweisen verstärkten die Trennung. Die ausländischen Banken beurteilten Kredit nach Finanzvermögen, chinesische Kaufleute dagegen sahen Kredit als Frage des persönlichen Rufs, einschließlich Fähigkeiten und gesellschaftlichen Einflusses. Den Chinesen erschien das westliche Bankwesen starr, die Banken wiederum hielten langfristige Darlehen an chinesische Kreditnehmer für hochriskant. Genau diese Kluft sollten der Komprador und der Makler überbrücken. Ihre Garantien übersetzten persönlichen Ruf in eine Form von Sicherheit, die eine europäische Bank annehmen konnte.

Die Chettiars

Wo weder die Gemeinschaft noch die ausländischen Banken Mittel bereitstellen konnten, wandten sich Kaufleute an die Chettiars. Diese südindischen Geldverleiher waren die bekanntesten gewerbsmäßigen Kreditgeber der Kolonie. Die Chettiars liehen bei europäischen Banken gegen Sichtschuldscheine und verliehen das Geld zu höheren Zinsen weiter. Der Kreditnehmer unterschrieb einen Schuldschein über eine höhere Summe als den Betrag, den er tatsächlich erhielt. Unbezahlte Zinsen

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

wurden zu einem höheren Satz dem Kapital zugeschlagen.[8] So erweiterten die Chettiars die Reichweite der Exchange Banks auf Kreditnehmer, die die Banken nie unmittelbar akzeptiert hätten. Sie standen in einer Kreditkette, die vom Londoner Geldmarkt über die Exchange Banks bis zu kleinen Händlern in den Basaren und Dörfern der Halbinsel reichte.

Vom Mittelsmann zum Wettbewerber

Das Kompradorensystem und die Maklertätigkeit für die Agency Houses waren Übergangslösungen. Als Straits-chinesische Kaufleute englische Bildung, Kapital und Erfahrung mit Gesellschaftsformen erwarben, begannen sie eigene Banken, Versicherungsgesellschaften und Reedereien zu gründen. Die Kwong Yik Bank von 1903, die Hokkien-Banken der folgenden Jahrzehnte und die Fusion dreier Hokkien-Banken 1932 erwuchsen aus den Netzwerken, die die Mittelsleute aufgebaut hatten.[9] Kapitel III dieses Teils untersucht diese Entwicklung. Hisasue merkt an, dass die frühen chinesischen Banken eine ähnliche Rolle spielten wie der Bankkomprador, aber einen größeren Kundenkreis bedienten. Ihr Einlagenanteil in Singapur und Malaya lag Ende der 1930er-Jahre dennoch unter 25 Prozent der Gesamteinlagen.[10] Die Exchange Banks behielten ihre Vorherrschaft im Außenhandel und im Devisengeschäft also bis zum Ende der Kolonialzeit.

Anmerkungen

1. Ong Eng Chuan, “Money Lending: A Short History”, *BiblioAsia*, April 2007: Jede Bank stellte einen örtlichen Mittelsmann ein, den sogenannten Compradore (portugiesisch für „Käufer“); „The banks lent money to Chinese merchants and traders through the comprador“; der Komprador betreute die chinesischen Konten und stellte örtliches Personal ein; Wikipedia, „Comprador“ (abgerufen im November 2026): Der Begriff ist „a Portuguese word that means buyer“. ↩

2. Ryoichi Hisasue, “Chinese Banking Business in Singapore”, S. 15: „these compradors mainly came from the Cantonese dialect group and preferred to deal with other Cantonese“; da Kantonesen die Kompradorenstellen der

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Singapurer Filiale der Hong Kong and Shanghai Banking Corporation beherrschten, galt für Kaufleute anderer Gruppen „such as the Teochew or Hokkien“, dass sie „found it difficult to access the services the bank offered“. ↩

3. Ryoichi Hisasue, “Chinese Banking Business in Singapore”, S. 14: Der Bedarf an Handelsfinanzierung „was met mainly by the compradors or brokers that collected local products, such as tin or spices, for foreign trading firms“; sie „could arrange short-term loans with credit guaranteed by foreign trading firms“. ↩

4. Wikipedia, „Edward Boustead“ (abgerufen im November 2026): Tan Kim Seng „acted as a middleman“ im Handel von Boustead und war ein guter Freund von ihm; Wikipedia, „Tan Kim Seng“ (abgerufen im November 2026): am 18. November 1805 in Malakka geboren; gründete 1840 Kim Seng and Company; starb am 14. März 1864; 1857 zum ersten asiatischen Mitglied der Municipal Commission ernannt; spendete 1857 13.000 $ für Singapurs erstes öffentliches Wasserwerk. ↩

5. Wikipedia, „Boustead Singapore“ (abgerufen im November 2026): Chia Ann Siang trat 1848 in die Firma ein und arbeitete dort 42 Jahre; Tan Kim Seng war Mittelsmann in ihrem Handel. ↩

6. Wikipedia, „Tan Kim Tian“ (abgerufen im November 2026): 1832 in Malakka geboren; kam 1847 nach Singapur; trat in Paterson Simons ein, wo William Paterson ihm den Besuch einer englischen Schule ermöglichte; arbeitete im Produce Department; gründete 1865 mit seinem Sohn Tan Beng Wan die Tan Kim Tian and Son Steamship Company; starb 1882. ↩

7. Ryoichi Hisasue, “Chinese Banking Business in Singapore”, S. 14, unter Verweis auf W. G. Huff, “Bookkeeping Barter, Money, Credit, and Singapore’s International Rice Trade, 1870–1939”, *Explorations in Economic History*, Bd. 26, 1989, S. 161–189: Die Abrechnung zwischen Handelspartnern erfolgte über buchhalterischen Tauschhandel, „in which each book is balanced almost evenly and actual settlement is only required twice a year“; S. 14–15: ausländische Banken „viewed credit solely in terms of financial assets, whereas

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

the Chinese viewed credit as based on personal reputation“; die Chinesen „considered the Western banking system inflexible“. ↩

8. Ong Eng Chuan, “Money Lending: A Short History”, *BiblioAsia*, April 2007: „the chettiars were the most prominent professional moneylenders“; sie liehen bei europäischen Banken gegen Sichtschuldscheine und verliehen zu höheren Zinsen; der ausgezahlte Betrag war geringer als die im Schuldschein genannte Summe; unbezahlte Darlehen wurden dem Kapital zugeschlagen; Hisasue, “Chinese Banking Business in Singapore”, S. 15: Chinesen liehen häufig zu hohen Zinsen beim Chettiar. ↩
9. Ryoichi Hisasue, “Chinese Banking Business in Singapore”, S. 15–21: Kwong Yik Bank „established in 1903 by Wong Ah-Fook“ und kantonesischen Kollegen; die Krise der Weltwirtschaftskrise „led to the merger of Singapore’s three Hokkien banks in 1932“. ↩
10. Ryoichi Hisasue, “Chinese Banking Business in Singapore”, S. 16–21: Die frühen chinesischen Banken „played a similar role to the bank comprador but served a wider“ Kreis; Anm. 30: „In the late 1930s, the deposit share in Chinese banks in Singapore and Malaya was less than 25% of the total“. ↩

Disclaimer

This article is provided for general information only. It is based on publicly available sources as at its date of publication. These sources have not been independently verified against licences, regulatory registers or the records of the entities concerned. It is not legal, tax, financial or investment advice. Nor is it a recommendation to invest in, transact with or use the services of any entity mentioned. Law and regulation change frequently, so the content may be incomplete or outdated. To the fullest extent permitted by law, Dr Alexander Ressos and the publisher of SingaporeIQ exclude all liability for loss or damage arising from the use of or reliance on this article. Readers should obtain advice on their specific circumstances before acting or refraining from action.

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Names and trademarks of the entities discussed belong to their owners and are used for identification only. Their mention implies no endorsement, affiliation or allegation of wrongdoing. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. Corrections and updates: contact@ressos.com.

© 2026 Dr Alexander Ressos. This article may be quoted with attribution to SingaporeIQ (SingaporeIQ.com). Reproduction in full and any commercial use require prior written consent. The Legal Terms at https://singaporeiq.com/legal-terms apply.

Author contact: Dr Alexander Ressos, TEP · contact@ressos.com

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.