Der Dschunkenhandel aus den südchinesischen Häfen

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

Die Jahreszeiten des Dschunkenhandels

Singapurs älteste Handelsverbindung war die Verbindung nach China. Chinesische Dschunken segelten seit Jahrhunderten die Häfen des Nanyang an, wie das erste Kapitel dieses Teils gezeigt hat. Schon bald nach der Gründung liefen sie auch die neue britische Niederlassung an. Ihre Fahrten folgten den Monsunen. Die Dschunken verließen die Häfen von Fujian und Guangdong zum Jahresende mit dem Nordostmonsun, erreichten Singapur Anfang des folgenden Jahres und kehrten im Sommer mit dem Südwestmonsun zurück.[1] Die Ankunft der ersten Dschunken der Saison war eines der großen Ereignisse des Handelsjahres. Kaufleute, Ladenbesitzer und die Familien der Auswanderer erwarteten sie mit Spannung.

Der Dschunkenhandel verband Singapur mit den Küstenprovinzen Südchinas, aus denen der größte Teil seiner chinesischen Bevölkerung stammte. Dschunken aus Amoy in Fujian, aus Kanton und aus den Teochew-Häfen im Osten Guangdongs versorgten jeweils ihre eigenen Gemeinschaften in Singapur, die ihren Dialekt und

© 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.

ihre Heimatbezirke teilten. Dschunken aus Hainan bildeten eine weitere Gruppe. Der Aufbau des Dschunkenhandels spiegelte damit die Dialektgruppen der chinesischen Gemeinschaft wider, die das folgende Kapitel genauer untersucht.[2]

Ladung und Passagiere

Die Dschunken brachten, was die Chinesen des Nanyang aus der Heimat wünschten: Tee, Seide, Porzellan und Steingut, Arzneien, Papier, Tabak und eine große Auswahl an Lebensmitteln und Haushaltswaren. Auf der Rückfahrt beförderten sie Erzeugnisse der Straits und des Archipels, britische Industriewaren und sogar Waffen nach China.[3] Mit Straits produce waren vor allem Zinn, Pfeffer, Rattan, Seegurken, Vogelnester und andere Erzeugnisse aus Wald und Meer gemeint, für die chinesische Märkte gut bezahlten.

Die wertvollste Fracht waren Menschen. Die Dschunken brachten Kaufleute, Handwerker und Arbeiter aus China nach Singapur. Über sie erfuhren die Migranten Neuigkeiten aus der Heimat, schickten Geld an ihre Familien oder kehrten nach Hause zurück.[4] Jede Saison kamen Tausende Neuankömmlinge. Viele hatten die Kosten der Überfahrt gegen ihren künftigen Lohn geliehen. So speiste der Dschunkenhandel den Arbeitsmarkt des Hafens sowie der Plantagen und Zinnminen im Hinterland. Er schuf auch die ersten Geldüberweisungen von Singapur nach China. Daraus wuchs später ein wichtiger Teil des Finanzsektors der Stadt.

Die Dschunke als Handelsunternehmen

Eine Dschunke war ein Handelsunternehmen mit eigener Organisation. Das Eigentum teilten sich oft mehrere Investoren. Der Laderaum wurde unter Kaufleuten aufgeteilt, die Waren auf eigene Rechnung verschifften. Kapitän und Superkargo leiteten die Reise. Mitglieder der Besatzung durften häufig eine kleine Menge Ladung für den eigenen Handel mitführen.[5] Diese Verteilung des Risikos auf viele Beteiligte ähnelt den Partnerschaftsformen der mittelalterlichen europäischen Schifffahrt. Sie erlaubte auch kleinen Kapitalgebern die Teilnahme am Fernhandel und verteilte die Verluste aus Schiffbruch oder Piraterie.

© 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.

Die Dschunke diente zudem als Kanal für Geld und Nachrichten. Briefe, Überweisungen und Handelsnachrichten reisten mit ihr. Ein Kaufmann in Singapur, der einen Lieferanten in Amoy bezahlen wollte, oder ein Arbeiter, der Ersparnisse in sein Dorf schicken wollte, vertraute Geld oder Waren einem Mitreisenden an. Diese informellen Überweisungswege wurden später in den Überweisungshäusern und den Qiaopi-Netzwerken institutionalisiert, die das nächste Kapitel behandelt.

Der Niedergang des Dschunkenhandels

Seinen Höhepunkt erreichte der Dschunkenhandel Anfang der 1840er Jahre. Die Tonnage der in Singapur eintreffenden Dschunken stieg 1841–1842 auf 18.400 Tonnen und fiel bis 1865–1866 steil auf 3.280 Tonnen.[6] Den Wendepunkt markierte der Vertrag von Nanking von 1842, der den Ersten Opiumkrieg beendete. Er öffnete mehrere chinesische Häfen für ausländische Schiffe und erlaubte europäischen Schiffen den direkten Handel mit China. Ein Großteil des Geschäfts der Dschunken ging so auf rahgetakelte Schiffe über. Küstenpiraterie und die geringeren Kosten europäischer Schifffahrt beschleunigten den Wandel.[7]

Wong Lin Kens Studie zum Entrepôt-Handel Singapurs bestätigt diese Entwicklung. Seine Tabellen belegen, wie westliche Rahsegler zwischen 1830 und 1866 die chinesischen Dschunken und die Prahus der Bugis nach und nach verdrängten, vor allem auf den Routen nach China und Thailand.[8] Die chinesischen Kaufleute Singapurs überlebten ihre Dschunken. Sie charterten europäische Schiffe, kauften eigene und investierten später in Dampfschiffe. Der Wechsel des Transportmittels ließ die Handelsnetzwerke unberührt. Das ist ein Grund dafür, dass chinesische Firmen ihre zentrale Rolle im Handel des Hafens behielten.

Anmerkungen

1. Zum zeitlichen Ablauf der Dschunkenfahrten zwischen den südchinesischen Häfen und Singapur, mit Ankünften etwa ab Januar und Abfahrten im

© 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.

Sommer, siehe Wong Lin Ken, „The Trade of Singapore, 1819–69“, *Journal of the Malayan Branch of the Royal Asiatic Society*, Bd. 33, Nr. 4, 1960. ↩

2. Zur Gliederung des Dschunkenhandels nach Herkunftshafen und Dialektgruppe siehe Kua Bak Lim, „Chinese Junk Trade in Early Singapore“, in Kwa Chong Guan und Kua Bak Lim (Hrsg.), *A General History of the Chinese in Singapore*, Singapur, World Scientific, 2019, Kapitel 2. ↩
3. Kua Bak Lim, „Winds of trade: Chinese junks in early Singapore“, *Culturepaedia* (Singapore Chinese Cultural Centre), 21. Februar 2024: Die Ausfuhren nach China umfassten „Straits local produce, British manufactured goods, and armaments“. ↩
4. Kua Bak Lim, „Winds of trade: Chinese junks in early Singapore“, *Culturepaedia*, 21. Februar 2024: Die Dschunken brachten „merchants, craftsmen, and labourers from China to Singapore“, über die Migranten „inquire about news from their homeland, send money to their families, or return home“ konnten. ↩
5. Zur Organisation des Dschunkenhandels, einschließlich gemeinsamen Eigentums, der Aufteilung des Laderaums unter Kaufleuten und des privaten Handels der Besatzung, siehe Jennifer Wayne Cushman, *Fields from the Sea: Chinese Junk Trade with Siam during the Late Eighteenth and Early Nineteenth Centuries*, Ithaca, Cornell University Press, 1993. ↩
6. Kua Bak Lim, „Winds of trade: Chinese junks in early Singapore“, *Culturepaedia*, 21. Februar 2024: Spitzentonnage von 18.400 Tonnen 1841–1842, Rückgang auf 3.280 Tonnen bis 1865–1866. ↩
7. Kua Bak Lim, „Winds of trade: Chinese junks in early Singapore“, *Culturepaedia*, 21. Februar 2024: Europäische Schiffe ersetzten die Dschunken nach 1842 wegen der Vertragsbestimmungen, die ausländischen Schiffen direkten Zugang zu chinesischen Häfen gewährten, wegen der Küstenpiraterie und wegen günstigerer europäischer Alternativen. ↩

© 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.

8. Wong Lin Ken, „Singapore: Its Growth as an Entrepot Port, 1819–1941“, Text abgerufen über Cambridge Core, September 2026 (Tabelle 5 zur Verdrängung von Dschunken und Prahus durch Rahsegler zwischen 1830 und 1866). ↩

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.

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.