

Zeitschrift: Schweizerische Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialgeschichte = Société Suisse d'Histoire Economique et Sociale
Herausgeber: Schweizerische Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialgeschichte
Band: 26 (2011)

Artikel: Die Basler Handelsgesellschaft im Westafrika-Kartell (Ende 19. Jahrhundert bis circa 1970)
Autor: Franc, Andrea
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-871800>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 01.06.2025

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

Andrea Franc

Die Basler Handelsgesellschaft im Westafrika-Kartell (Ende 19. Jahrhundert bis circa 1970)

Die 1859 gegründete Basler Handelsgesellschaft AG (BHG) mit Sitz in Basel hat bis in die 1950er-Jahre mit der britischen Kolonie Goldküste (heute Ghana, Westafrika) den klassischen Kolonialhandel der Moderne betrieben. Sie führte Verbrauchsgüter wie Textilien, Zement, Werkzeug, Papeteriewaren oder Fahrzeuge ein und Agrarprodukte wie Palmöl, Gummi und insbesondere Kakao aus. Von der Jahrhundertwende bis mindestens in die 1950er-Jahre gehörte das Unternehmen einem Kartell der grossen europäischen Handelsgesellschaften an, das die BHG selbst aus der Taufe gehoben hatte.

Verschiedene Faktoren machen die folgende Fallstudie interessant: generell die Langfristigkeit des Kartells, das ein halbes Jahrhundert überdauerte, sowie der direkte Zugriff auf seine internen Unterlagen im Firmenarchiv der BHG.¹ Dem Kartell gehörten Handelsgesellschaften an, die selbst nichts produzierten und hauptsächlich mit Rohstoffen oder Basisgütern ohne Innovationsbedarf handelten, während sowohl die klassische wirtschaftshistorische Literatur als auch die ökonomischen Grundmodelle vom Kartell in der Industrie (Stahl, Aluminium, Zement, Elektrotechnik) beziehungsweise zwischen produzierenden Firmen ausgehen. Weiter ist der Fall in seiner geopolitischen Situation interessant. Kartelle, insbesondere solche der Zwischenkriegszeit, wurden zwar oft in Bezug auf ihre geopolitische Situation betrachtet, vor allem kamen aber die innereuropäischen Beziehungen mit Deutschland zum Zug. Im vorliegenden Fall geht es nicht nur um eine Schweizer Firma, die in der Kolonie eines anderen europäischen Landes aktiv war² – ein noch kaum erschlossener Forschungsbereich –, sondern auch um einen Zusammenschluss multinationaler Unternehmen mit Sitz in verschiedenen europäischen Nationen, die alle in einer britischen Kolonie aktiv waren. Diese privatwirtschaftliche Aktivität europäischer Firmen in den Kolonien der «anderen» nennt Leonhard Harding «la pêche dans l'eau des autres», ein Studiengebiet, das bisher ebenfalls kaum beachtet wurde.³ Im Folgenden sollen die Voraussetzungen für das Entstehen, die Merkmale und die Ziele des Westafrika-Kartells beschrieben werden. Grundsätzlich aber interessieren

die Folgen des Kartells. Wie beeinflusste es die ghanaische Volkswirtschaft und Politik? Welches waren die Auswirkungen auf die europäischen Handelsgesellschaften? Der Artikel ist in sechs Kapitel gegliedert. In den ersten drei Kapiteln werden die Goldküste, die Basler Handelsgesellschaft beziehungsweise ihre aussergewöhnliche Entstehungsgeschichte sowie die anderen in der Kolonie aktiven Firmen vorgestellt. In einem ausführlichen Kapitel wird auf den sogenannten Pool, das Rohstoffkartell, eingegangen und in einem etwas kürzeren, da wir dazu über weniger Quellen verfügen, über das Kartell im Importwarenbereich. Das Schlusskapitel untersucht die Folgen des Kartellverhaltens der europäischen Handelsgesellschaften auf die Volkswirtschaft der britischen Kolonie respektive des späteren Ghana.

Das koloniale Ghana und der Westafrikamarkt in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts

Die offizielle Kolonisierung der Goldküste durch die Briten erfolgte – sehr früh für Afrika – 1874. Die BHG betrieb einen bilateralen, modernen Handel zwischen Afrika und Europa. Sie kaufte neuartige Rohstoffe wie Palmöl und Gummi, die in der Industrie des 19. Jahrhunderts benötigt wurden. Von der Goldküste aus konnte zwar Gold exportiert werden, doch bis zu den 1890er-Jahren, als neue Fördertechniken eingeführt wurden, waren die Goldmengen begrenzt. Seit den 1830er-Jahren produzierte das südliche Ghana substantielle Mengen an Palmöl für den Export und brachte es damit zu beachtlichem Wohlstand. 1853 löste Palmöl Gold als Hauptexportprodukt Ghanas ab. Ein weiteres Produkt war der Gummi. Das sogenannte *rubber tapping*, das Anschneiden der Gummibäume, begann nach 1880. Gummi wurde sogleich zum zweitwichtigsten Exportprodukt nach dem Palmöl.⁴ In den 1890er-Jahren begann eine Migration von ghanaischen Bauern westwärts, in die feuchten Waldgebiete von Akim-Abuakwa. Diese Gebiete gehörten den Häuptlingen der Akim und waren kaum bewohnt. Die Bauern anderer Ethnien kauften Land von den Akim und legten darauf Kakaofarmen an.⁵ Das Verhältnis von Aufwand und Ertrag war beim Kakao weit besser als beim Palmöl.⁶ Schon 1906 löste Kakao Palmöl als Exportprodukt Nummer eins ab. An manchen Orten fällten die Bauern ihre Ölpalmen, um Platz zu machen für Kakaobäume. Hauptsächlich aber wurden riesige Flächen von Urwald gerodet. Der grösste Teil der Urwaldrodung in Ghana fand Ende des 19. Jahrhunderts durch Einheimische statt. 1911 löste die Goldküste Brasilien als weltgrössten Kakaoproduzenten ab. Abgesehen von der Organisation in Landkaufgemeinschaften schlossen sich die Kakaoproduzenten später auch in sogenannten Genossenschaften zusammen, wie etwa in der Eastern Planters Association 1907 oder der Larteh Planters Union 1908. In den verschiedenen Gegenden und im Laufe der Zeit dürften sich die unterschiedlichsten Organisationsformen herausgebildet haben. Bekannt ist die

1924 gegründete Gold Coast Farmers Association, die in der britischen Kolonie zu einer politischen Kraft wurde. Sie war ein Zusammenschluss von Kakaofarmern, die ihren Kakao gemeinsam verwalteten, und hatte tatsächlich Genossenschaftsstruktur.⁷ Nebst den Bauernkooperativen, denen die Aufmerksamkeit der bisherigen Forschung hauptsächlich galt, strebten auch Häuptlinge sowie afrikanische Geschäftsleute und Grossgrundbesitzer den Verkauf von Kakao an.

In den britischen Kolonien Westafrikas entstanden vor allem in der Zwischenkriegszeit konkurrenzfähige afrikanische Handelsgesellschaften, deren Geschäftsleute mit europäischen Anbietern und Banken in Kontakt standen und versuchten, mit Afro-amerikanern sozusagen «schwarze» Geschäfte zu machen. Ghanaische Geschäftsleute und Firmen sind uns einerseits aus deren Korrespondenz mit der BHG bekannt, andererseits aus den Kartelldokumenten.⁸ Zu Beginn der 1920er-Jahre meldeten sich beim Hauptsitz in Basel brieflich etwa zehn unabhängige Kaufleute, die der BHG nach deren Ausweisung aus der Kolonie 1918 anboten, direkt Kakao nach Basel zu liefern. In den Kartelldokumenten finden sich zwei Listen, auf denen afrikanische Verschiffer verzeichnet sind, 1933 sind es mindestens zehn, 1938 bereits 19. Als die Kolonialregierung während des Zweiten Weltkriegs sogenannte B-Shipper-Lizenzen vergab, die in der Kriegswirtschaft zum Export berechtigten, meldeten sich bereits über 500 afrikanische Exporteure.⁹ Über die privaten Geschäftsleute wurde bisher, abgesehen von einem Artikel über den Geschäftsmann Tete Ansah, der ebenfalls mit der BHG in Kontakt stand, nicht geforscht.¹⁰ Aufgrund ihrer guten Englischkenntnisse, europäischer Verhaltensweisen in Geschäftsdingen, ihren Reisen nach Europa und in Anlehnung an den Prototyp Tete Ansah dürfte es sich bei den ghanaischen Unternehmern meist um Ghanaer der Küste gehandelt haben, die eine Missionsschule besucht und vor ihrem Gang in die Selbständigkeit für eine europäische Firma gearbeitet hatten.

Das Ziel der afrikanischen Firmen beschränkte sich aber nicht darauf, durch den Verkauf von Rohstoffen Bargeld einzunehmen. Dies war nur die Grundlage zum Aufbau eines Warenhandels, der Margen abwarf und viel weniger den Schwankungen des Weltmarktpreises unterworfen war. Das Warengeschäft in der Kolonie war eigentlich ein Tauschhandel: Die Bauern kauften in den über das ganze Land verstreuten kleinen Läden ihre Waren auf Kredit, den sie zweimal im Jahr nach der Ernte durch Kakaolieferungen beglichen. Nur durch die Ausgabe von Waren konnte sich ein Händler über das Jahr hinweg seine Rohstofflieferungen sichern, das Volumen abschätzen und bereits per Termingeschäft verkaufen. Ghanaische Firmen wie etwa die Ofori Brothers oder die Kle Merchandize Co. hatten den Aufbau multinationaler Handelsgesellschaften nach dem Vorbild der europäischen Unternehmen im Sinn.¹¹

Die Basler Handelsgesellschaft und ihre Bedeutung

Die Basler Handelsgesellschaft war ursprünglich eine Missionshandels-gesellschaft mit dem Zweck, die Ziele der Basler Mission zu unterstützen.¹² Bis vor kurzem kursierte sogar die These, sie sei ein frühes Fair-Trade-Unternehmen gewesen.¹³ So lässt sich erklären, dass sie in der Forschung trotz ihrer nur kurzfristigen internationalen Bedeutung oft speziell erwähnt oder als Beispiel genannt wurde. Im schweizerischen Kontext war die BHG eine der bedeutendsten Handelsgesellschaften des 19. und 20. Jahrhunderts.¹⁴ Die Firma wurde 1859 als Aktiengesellschaft unter der Aufsicht des Missionskomitees konstituiert. 1917 fand die juristische Trennung von der Mission statt, doch bis 1928 sollte die Firma noch den Namen «Basler Missionshandlungsgesellschaft» (MHG) beibehalten. In Indien gründeten die Missionskaufleute Ziegeleien und Webereien. In Westafrika betrieb die MHG den klassischen Kolonialhandel. Ideologische Grundlage für die Tätigkeit der Firma war das Konzept der Industriemission. Die Inder und Afrikaner sollten nicht nur zum Christentum bekehrt werden, sondern auch dank Berufsbildung und neuer Wirtschaftszweige einen höheren Zivilisationsstand erreichen. In Westafrika sollte der Export von sogenannten *cash crops* wie etwa Baumwolle, Kaffee oder Kakao den Export von Sklaven ersetzen. Der Erste Weltkrieg hatte weitreichende Folgen für den Geschäftsgang des Unternehmens. 1918 beschlagnahmten die Briten die Güter der Basler Mission und der Basler Handelsgesellschaft in Indien und Afrika unter dem Vorwand, die Unternehmen seien deutschfreundlich. Auch eine hastig vollzogene Trennung der Handelsgesellschaft von der Mission im Jahr zuvor hatte die Firma nicht retten können. Erst 1928 sollten die afrikanischen Besitzungen von den Briten zurückerstattet werden. Die Leitung der Basler Handelsgesellschaft nahm aber bereits 1921 ihre Geschäfte in Westafrika von neuem auf, allerdings gründete sie dafür eine Betriebsgesellschaft, die Union Trading Company (UTC). So sollte der Restitutionsprozess um die beschlagnahmten Güter nicht gefährdet werden. Die BHG war nun nur noch Holding, bildete de facto jedoch mit der UTC ein und dasselbe Unternehmen. Dieses wurde, wie schon die MHG, von der Basler Familie Preiswerk geführt. Das Aktionariat bestand aus Vertretern des Basler Bürgertums, die sich weiterhin der Mission verpflichtet fühlten. Die Statuten sahen auch nach der Trennung von der Mission 1917 vor, dass ein Teil des Gewinnes an «Reichgotteswerke», sprich die Basler Mission, gespendet werden sollte. Nach einigen Jahren erhielt die UTC sogenannte Tochtergesellschaften: 1926 die Overseas Buyers Ltd. in London und Manchester und 1929 die Afram Trading in New York. Die Overseas Buyers gehörte zu 100% der Familie Preiswerk und konnte nicht vom Aktionariat der UTC kontrolliert werden. Für die Afram Trading wurde ein breites Aktionariat aufgeboten. In den folgenden Jahrzehnten expandierte die UTC vor allem in Westafrika, aber auch in Europa und Lateinamerika. Den geschäftlichen Höhepunkt erreichte

das Unternehmen in den 1960er-Jahren mit circa 6000 Mitarbeitern und über einer Milliarde Franken Jahresumsatz. In dieser Zeit hatte sich das Westafrikageschäft insbesondere in Nigeria aufgrund des Ölbooms als lukrativ erwiesen.¹⁵

Die Bedeutung der BHG für die ghanaische Volkswirtschaft muss auf einer quantitativen und einer qualitativen Ebene untersucht werden. Vor 1906, als der Kakao zum Hauptexportprodukt wurde, führte die Firma ein Drittel der Gesamtproduktion aus, vor der Jahrhundertwende, also in der Zeit, als die ersten Säcke auf den Markt kamen, waren es bis zu 80%. In den 1930er-Jahren lag der Anteil der BHG am gesamten Kakaoexport aus der britischen Kolonie unter 5%. Da aber die Goldküste ab den 1920er-Jahren fast die Hälfte der Weltproduktion stellte, dürfte der BHG-Export über 2% der Weltproduktion ausgemacht haben.¹⁶ Auf der Warenimportseite sind Zahlen nicht verfügbar, qualitativ lässt sich hingegen einiges festhalten. So importierte die BHG weder Alkohol noch Schiesspulver, dafür aber religiöse Utensilien wie Bibeln oder Orgeln für Hausandachten und Kirchen.¹⁷ Die MHG war in den 1870er-Jahren die erste europäische Handelsgesellschaft, die nicht nur an der Küste, sondern auch im Hinterland Handelsstationen einrichtete – zum Missfallen der einheimischen Händler, die diesen Zwischenhandel bisher getätigt hatten.¹⁸ Die Stationen der MHG befanden sich meist neben den Missionsstationen und wurden nur von einem einzelnen weissen Missionskaufmann oder von einem Afrikaner geführt, trotzdem stellten sie eine Konkurrenz für die Einheimischen dar. Wir wissen nicht, ob die Missionskaufleute die etablierten Zwischenhändler anwarben oder neue Händler aus den christlichen Gemeinden ins Feld schickten. Jedenfalls hatte die MHG bereits vor Ende des 19. Jahrhunderts einen Zwischenhandelsschritt ausgeschaltet. Die Schweizer Firma hatte aufgrund ihrer Anbindung an die Basler Mission einen sicherlich bedeutenden Informations- und Erfahrungsvorsprung gegenüber den anderen europäischen Handelsgesellschaften. Damit verfügte sie als multinationale Firma der Vorkriegszeit über einen der von Harm Schröter genannten Erfolgsfaktoren.¹⁹

Nach dem Zweiten Weltkrieg beziehungsweise nach der Verstaatlichung des ghanaischen Kakaoeinkaufs 1947 betrieb die BHG nicht nur ein Warenhaus in der Hauptstadt Accra, sondern baute auch Industrie- und Ausbildungsbetriebe auf und bot in der Schweiz Dienstleistungen für Ghanaer an. So betrieb die BHG etwa in Accra eine Autogarage und bildete Automechaniker aus, das heisst, der Import von Fahrzeugen wurde durch entsprechende Direktinvestitionen ergänzt.²⁰ In der Schweiz erbrachte die Firma Dienstleistungen, indem sie etwa den Sohn eines Ministers vom Flughafen in die Privatschule brachte,²¹ oder die Flaggen für die Ausrufung der Republik im Jahre 1960 herstellen liess und nach Ghana lieferte.²² Ende der 1960er-Jahre kam die BHG in finanzielle Schwierigkeiten. 1972 ging die Overseas Buyers, Ltd. Konkurs, womit der Kakaohandel in Europa für die UTC beendet war. Die Holding versuchte sich vom Westafrikageschäft zu emanzipieren und diversifizierte in Gesellschaften in Europa. 1997 wurde die UTC Ghana, Ltd. abgestossen und im

gleichen Jahr fusionierten die UTC und die BHG offiziell. Im Jahre 2000 wurde das zusammengeschrumpfte Unternehmen von der Welinvest AG übernommen.²³ Die juristischen Trennungen, Namensänderungen und Fusionen sollen jedoch nicht davon ablenken, dass wir de facto ein Unternehmen vor uns haben, das von 1859 bis 2000 bestand und mit dem Namen Basler Handelsgesellschaft treffend bezeichnet ist.

Die anderen Firmen

An der Goldküste waren im 19. Jahrhundert fünf grosse Handelsgesellschaften ins Palmölgeschäft eingestiegen, die um die Wende zum 20. Jahrhundert in fließendem Übergang zu Kakaoexporteuren wurden. Zu diesen Alteingesessenen gehörten nebst der Basler Missionshandelsgesellschaft die englischen Firmen Miller Brothers, F. & A. Swanzy und African Association sowie die deutsche Firma J. J. Fischer. Dies waren die Kernfirmen des Kartells, des sogenannten Pools. Nebenher herrschte ein Kommen und Gehen von kleinen Firmen, die sich teilweise auch dem Kartell anschlossen. 1913 wird etwa eine G. Doublet & Co. in Zusammenhang mit dem Pool erwähnt, von der sonst nie die Rede ist.²⁴ Sehr interessant ist das kurze Auftauchen einer afro-amerikanischen Gesellschaft im Jahr 1912, die der BHG und dem Pool Konkurrenz machte. Die Akim Trading Co. war eine von Afroamerikanern gegründete Gesellschaft, die ihren Sitz in New York hatte. Der afroamerikanische Geschäftsleiter war offenbar an die Goldküste gekommen und es war ihm gelungen, Aktien an die einheimischen Bauern zu verkaufen. Ziel war der Export von Kakao in die USA und die Einfuhr amerikanischer Waren. Gemäss den Akten der BHG kam aber nur eine Probeausfuhr von Kakao in die USA zustande. Die Akim Trading Co. gehörte nicht zum Kartell und es ist auch keine Rede davon, sie zum Beitritt einzuladen.²⁵ 1907 schickte die englische Schokoladenfabrik Cadbury Kakaoeinkäufer an die Goldküste. Vor dem Ersten Weltkrieg versuchten viele europäische Schokoladenfabrikanten, das Kartell der Handelsgesellschaften zu umgehen und ihren Kakao direkt bei den Bauern einzukaufen oder sogar eigene Plantagen zu betreiben. Cadbury war eine der wenigen Firmen, die im Rohstoffeinkauf langfristig bestehen konnten. Doch zu Beginn stiess auch sie auf Widerstand. Die Poolfirmen boykottierten den Cadbury-Agenten, indem sie exorbitante Preise für den Transport von Kakao mit ihren Lastwagen verlangten oder ihm den Transport ganz verweigerten. Cadbury wusste sich in den folgenden Jahren jedoch selbst zu helfen. Zehn Jahre später, 1917, gehörte die Firma zu den grössten Konkurrentinnen der BHG beim Einkauf. Cadbury bezahlte stets etwas mehr als die Handelsgesellschaften und hatte in Accra eine Halle gebaut, in der sie 45000 Säcke, also fast drei Tonnen, Kakao lagern konnte.²⁶ Wir wissen nicht, wann genau Cadbury dem Pool beitrug und ob die Firma vorher nicht aufgenommen wurde oder nicht mitmachen wollte. Im Kartell der Saison 1937/38

war Cadbury jedenfalls eine der federführenden Gesellschaften.²⁷ Zwei weitere grosse Westafrika-Handelsgesellschaften betraten 1909 und 1913 den Markt an der Goldküste: Die französischen Firmen Compagnie française d'Afrique occidentale (CFAO) und die Société commerciale de l'Ouest africain (SCOA). In welchem Jahr sie dem Pool beitraten, ist ungewiss. Nach dem Ersten Weltkrieg wurden die Karten neu gemischt. Die drei englischen Firmen Miller Brothers, F. & A. Swanzy und African Association fusionierten 1919 unter dem Namen «African and Eastern Trading Corporation». Die vorher so zahlreichen deutschen Firmen und Geschäftsleute waren verschwunden. Die Basler mussten mit der Union Trading Company (UTC) wieder von vorne beginnen. Eine weitere Schweizer Firma, die Swiss African Trading Company (SAT), gesellte sich 1928 dazu. Die UTC versuchte zu Beginn der 1930er-Jahre die SAT für den Pool anzuwerben, die gemäss den vorhandenen Dokumenten zunächst nicht beiträt.²⁸ Die SAT bestand bis 1937 und gehörte spätestens in der Saison 1936/37 ebenfalls zum Pool. 1929 entstand durch die Fusion von mehreren englischen Firmen, darunter auch der African and Eastern Trading Corporation, die mächtige United African Company (UAC, heute Unilever), die von da an den Kakaoeinkauf dominierte. 1937 sollte sie sich auch die SAT einverleiben. Auf einer Liste der grösseren Exporteure der Saison 1932/33 treten nebst den bereits beschriebenen Firmen noch drei bekannte britische Kakaohändler, ebenfalls Poolfirmen, auf, nämlich Ollivant, Lyons und Bartholomew. Auch Nestlé tätigte in jenem Jahr eine kleine Eigenverschiffung, wird jedoch nie im Zusammenhang mit dem Pool genannt.²⁹

An der Goldküste war die BHG, abgesehen von einem Unterbruch nach der Ausweisung der Firma aus der Kolonie durch die Briten bis spätestens 1931, stets beim Kartell der europäischen Handelsgesellschaften dabei. Dieses bestand einerseits im Pool, der den Produkteeinkauf regelte, andererseits im sogenannten Merchants Agreement über den Wareneinkauf in Europa und den Verkauf in Westafrika.

Das Produktkartell

Um die Anfänge der Kartellbildung durch die europäischen Kaufleute zu verstehen, müsste zunächst eingehend das innerafrikanische Handelsnetz beschrieben werden, das jedoch, gerade auch für die Kolonialzeit, sehr schlecht erforscht ist. Wir wissen, dass sich die Europäer vom 16. Jahrhundert bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts ausschliesslich an der Küste oder sogar auf den Schiffen auf See aufhielten und ihre Ware, hauptsächlich Sklaven und Gold, von afrikanischen Händlern geliefert erhielten. An der Goldküste waren etwa die Fante ein politisch bedeutendes Händlervolk, das in regem Kontakt zu den Europäern stand und in seiner Lebensweise europäisches Verhalten übernommen hatte. Ethnien wie die Fante handelten wiederum mit dem

Königreich Asante im Landesinnern, das Gold und Sklaven gegen Schusswaffen und Textilien eintauschte. Nach der Abschaffung des transatlantischen Sklavenhandels durch die Briten 1807 lieferten dieselben Händler neue Produkte an die Europäer, zunächst etwa Palmöl, das seit je für den Eigengebrauch hergestellt worden war. Es ist schwierig zu sagen, was zuerst kam: die europäischen Absprachen oder die Zurückhaltung der Produkte durch die Einheimischen, um den Preis hochzutreiben, wobei hier zwischen den Produzenten und den Händlern unterschieden werden muss. Die erste bekannte Produktezurückhaltung fand in den 1860er-Jahren statt, als die Krobos, ein Volk in der Nähe des Voltasees, das Palmöl zurückhielten, um einen besseren Preis zu erzielen.³⁰ Davon war auch die BHG betroffen, die ein Jahr zuvor gegründet worden war.

Bis anhin ist das Westafrika-Kartell fast ausschliesslich für die Kakaosaison 1937/38 bekannt gewesen.³¹ In jenen Erntemonaten fiel der Kakaopreis auf dem Weltmarkt auf einen Tiefpunkt und die ghanaischen Kakaobauern hielten den Rohstoff zurück, um höhere Preise zu erzielen, und boykottierten die Waren der Kartellfirmen. In der Folge schickte die britische Regierung eine Untersuchungskommission an die Goldküste, deren Akten öffentlich zugänglich sind. Diese Akten wurden in Studien zu europäischen Firmen wie auch zu Ghana mehrfach ausgewertet, sodass in den vergangenen Jahrzehnten in der Forschung die Annahme entstand, das Kartell habe sich auf die Saison 1937/38 hin gebildet und zum Ziel gehabt, den Einkaufspreis für Kakao bei den afrikanischen Bauern tief zu halten. Erst in den vergangenen Jahren wurden in wenigen Artikeln Quellen zitiert, die auf eine Entstehung des Kartells um die Jahrhundertwende sowie auf ein Weiterbestehen bis in den Zweiten Weltkrieg hindeuten.³² Neu geht aus den Akten der BHG hervor, dass nebst den Bauern auch die afrikanische Händlerkonkurrenz vom Kartell betroffen war.

Eine erste Erwähnung der Kartellbildung finden wir in den Akten der BHG für die Jahrhundertwende.³³ Im Februar 1900 berichtete der Generalagent, er habe verschiedene Treffen mit den Agenten der Firma Swanzy abgehalten und es sei vereinbart worden, dass keine Palmkerne mehr gekauft würden, die über 5% Schalen enthielten, und auch zu Gummi und Palmöl habe man sich geeinigt. Die Kolonialregierung kümmere sich nicht darum, deshalb müssten die Firmen sich selbst helfen, berichtete er nach Basel.³⁴ Am Anfang des Kartells stand also die Qualitätskontrolle der neuen Agrarprodukte. Kartellbildung gehörte unter den europäischen Firmen schon im Palmölgeschäft zum Alltag und wurde später im Kakaoeinkauf weiterpraktiziert. In den ersten Jahren des 20. Jahrhunderts bildeten die Firmen Swanzy, Miller, African Association, Fischer und die BHG den Pool. Die Firmen besprachen zusammen Qualitätskriterien, Preise und insbesondere die Höhe der Vorschüsse, die den afrikanischen Zwischenhändlern für den Einkauf bei den Bauern gewährt werden sollten.³⁵ Später verpflichtete man sich gegenseitig, die europäischen Agenten vor Ort nicht abzuwerben. In den ersten Jahren hielten die Generalagenten der Firmen ihre Sitzungen

an der Goldküste ab. Nach ein paar Jahren, spätestens ab 1909, begannen auch die Direktoren in Europa Sitzungen in London abzuhalten, um Kartellangelegenheiten zu besprechen. Vielleicht wurde bereits hier der Warenbereich angesprochen. Klar wird, dass zwei Ebenen des Kartells zu betrachten sind: die Strategien gegenüber den Einheimischen und die Verträge und Absprachen in Europa unter den europäischen Handelsgesellschaften, Transporteuren und Warenherstellern. Während und nach dem Ersten Weltkrieg fielen die deutsche Firma J.J. Fischer und die BHG weg, doch der Pool blieb weiterhin bestehen. Neue Firmen schlossen sich dem Kartell an, und auch die BHG sollte spätestens 1931 wieder beitreten.³⁶

Es scheint, dass das Kartell ursprünglich zur Qualitätssicherung entstanden ist. Mit Preisfestsetzungen sollte bessere Qualität eingefordert werden, doch die eigenen Absprachen wurden von den europäischen Firmen oft selbst unterlaufen. So hatte sich etwa Swanzly im Februar 1901 nicht an die Absprachen für Palmprodukte gehalten und höhere Preise bezahlt als abgemacht. Ausserdem hatte die Firma begonnen, ihre Lieferanten in Schnaps zu bezahlen, was ihr gegenüber der Missionshandlung, die strikte weder Alkohol noch Schiesspulver abgab, einen Vorteil verschaffte.³⁷ In den kommenden Jahren raufte sich die europäischen Kaufleute jedoch zusammen und der Pool begann zu greifen. Das schnelle Erstarken des Kartells muss eine Antwort auf den Kakaoboom und das immer gravierender werdende Transportproblem gewesen sein. Massen von Kakao wurden geerntet, aber die Marktmechanismen hatten sich noch nicht eingespielt. Während die Handelsgesellschaften an der Küste die Sorge plagte, dass der Kakao sie gar nicht erreiche, mussten die Kakaobauern froh sein, wenn sie ihre Ernte überhaupt verkaufen konnten. 1906 waren die meisten Produzenten aufgrund der Quantität nicht mehr in der Lage, ihre Produkte zu einer Annahmestelle zu bringen, und verkauften direkt ab Plantage an Zwischenhändler. Der akute Trägermangel muss den Zwischenhändlern eine Machtposition verschafft haben. Das Kartell richtete sich denn auch nicht direkt gegen die Produzenten, sondern gegen die afrikanischen Zwischenhändler, die aufgrund ihrer Position tiefe Preise an die Produzenten zahlen und gleichzeitig hohe Preise von den Handelsgesellschaften fordern konnten.

Tatsächlich war der ghanaische Kakao in den Anfangsjahren von so schlechter Qualität, dass die englische Schokoladenfabrik Cadbury verheimlichte, dass sie mit Goldküstenkakao produzierte.³⁸ Die Schweizer Schokoladenfabrikanten kauften keine Bohne.³⁹ Die schlechte Qualität hatte jedoch einen logischen Grund: Bis etwa 1908 wurde an der Goldküste für Kakao ein Einheitspreis nach Gewicht bezahlt, der nicht nach Qualität abgestuft war. Ein Gesetz, das die Beschaffenheit der getrockneten Bohnen beschrieb und somit genaue Qualitätsstandards setzte, entstand sogar erst 1953. Die Produzenten hatten also nicht den geringsten Anreiz, irgendetwas an der Bearbeitung der Ernte zu ändern. Bis 1900 soll der Kakao nicht einmal fermentiert worden sein.⁴⁰

Das Kartell richtete sich aber wie erwähnt nicht nur gegen die Zwischenhändler und somit indirekt gegen die rohstoffproduzierenden Kleinbauern, sondern auch gegen eine starke afrikanische Privatwirtschaft. Häuptlinge, Zwischenhändler und ghanaische Geschäftsleute versuchten seit den 1920er-Jahren selbständig Kakao nach Europa zu exportieren und Waren aus Europa in die Kolonie einzuführen. Diese afrikanischen Handelsgesellschaften konnte das Kartell nur bedingt an ihrem Einstieg in den Welthandel hindern. Dies dürfte vor allem daran gelegen haben, dass der Pool nur den Import von Konsumgütern – durch Abkommen mit den Lieferanten in Europa – monopolisieren konnte. Beim Kakaoeinkauf und -verkauf hingegen kamen dem Kartell mehrere Faktoren in die Quere: erstens die fehlende Kontrolle über die Zwischenhändler, die unabhängig arbeiteten und nur so lange an die europäischen Handelsgesellschaften gebunden waren, wie sie für einen Vorschuss noch Kakao liefern mussten. Die Zwischenhändler konnten nach jeder Saison zu einer afrikanischen Firma abwandern oder sogar selbst exportieren. Es bestanden nur marginale Möglichkeiten, die Afrikaner aus dem Kakaohandel zu drängen, wie beispielsweise, das für den Transport benötigte Verpackungsmaterial zurückzuhalten, das ebenfalls zur Importware gehörte. Ein zweiter Faktor waren die hohen Personalkosten für Europäer, welche die Zwischenhändler und Arbeiter beaufsichtigten. Diese Kosten verteuerten den Verkauf, was insofern doppelt ins Gewicht fiel, als drittens den meisten ghanaischen Händlern, allen voran den Häuptlingen, der Kakao bereits gehörte und sie ihn nicht erst einkaufen mussten wie die Europäer. Die Afrikaner hatten also im Gegensatz etwa zu den Schweizern schlicht keine Schwelle zum Markteintritt, da sie bereits über den Rohstoff verfügten. So konnten sie mit tieferen Verkaufspreisen auftrumpfen, weil sie viel weniger Ausgaben decken mussten. Vor allem die tiefen Preise dürften Käufer in Europa dazu verlockt haben, es für einmal mit einem afrikanischen Händler zu versuchen.⁴¹ Gegenüber dem Export von Kakao durch Einheimische war das Kartell also fast machtlos. Aufgrund der Dominanz beim Warenimport konnte der Pool jedoch den grössten Teil der Ernte, in der Saison 1936/37 fast 95%, auf sich vereinigen, sodass die wenigen afrikanischen und anderen Firmen ausserhalb des Kartells kaum ins Gewicht fielen.

Das Merchants Agreement

Parallel zum Pool, der sich auf den Produkteinkauf bezog, entstand später – das genaue Entstehungsjahr ist ungewiss – das Merchants Agreement, das das Warengeschäft der Poolfirmen regelte. Vor allem den wichtigen Textilsektor in Europa teilten in den Jahren nach der Ausweisung der BHG aus der Kolonie die anderen Firmen unter sich auf. Die für Westafrika typischen Wachs- und Batikdrucke wurden damals nur von einigen, darauf spezialisierten Textildruckereien in Europa her-

gestellt. Die Konkurrenzfirmen hatten sich in den Jahren der Abwesenheit der BHG die Produktion dieser Druckereien gesichert, sodass sich die UTC nicht nur an der Goldküste von neuem etablieren, sondern sich auch beim Einkauf in Europa einen Platz erkämpfen musste. Während die UTC an der Goldküste in den ersten Jahren auf Sparflamme fuhr, wurde in der Schweiz aufgerüstet. 1924 kaufte die BHG die Textildruckerei Hohlenstein in Ennenda im Kanton Glarus. Dort wurden nun nach Vorlagen von ghanaischen Designern Stoffdrucke eigens für die UTC hergestellt.⁴² Insbesondere in der Zwischenkriegszeit entstanden an der Goldküste selbständige afrikanische Firmen, die versuchten, Waren aus Europa zu importieren. Spätestens in diesem Zusammenhang muss das Merchants Agreement im Warenbereich gegründet worden sein. Es scheint, dass die Poolfirmen die europäischen Produzenten, aber auch die Lieferanten an sich banden, um zu verhindern, dass die afrikanischen Handelsgesellschaften Waren einkaufen konnten. So schlossen sie ein Gentlemen's Agreement mit der mächtigen deutschen Dampfergesellschaft Woermann, die auch nach dem Ersten Weltkrieg den Schiffsverkehr zwischen Europa und Westafrika dominierte. Dieses Gentlemen's Agreement kam den ghanaischen Häuptlingen 1938 in die Quere, als sie versuchten, sich über die Firma Woermann Säcke für 100 000 Tonnen Kakao liefern zu lassen.⁴³

Während die Handelsgesellschaften des Merchants Agreement in Europa Abreden und Verträge eingingen, wurde das Kartell im Warenbereich an der Goldküste geheim gehalten. Die Generalagenten der Firmen trafen sich in ihren privaten Häusern, um sich zu besprechen.⁴⁴ Im Gegensatz zum Pool, der die Ernte eines einzigen Rohstoffs unter seinen Firmen aufteilte, ging es beim Merchants Agreement um unzählige Waren verschiedenster Hersteller, die das ganze Jahr über an der Küste eintrafen und über ein verästeltes Zwischenhändlernetz bis in die entferntesten Regionen des Landes vertrieben wurden.

Die Folgen des Kartells

Das Jahrzehnte währende Kartell der europäischen Handelsgesellschaften hatte direkten und tiefgreifenden Einfluss auf die Politik und Volkswirtschaft der späteren Republik Ghana. Der britische Gouverneur an der Goldküste wusste stets vom Kartell. Er teilte den Agenten der Kartellfirmen zwar sein Missfallen mit, unternahm aber nichts dagegen.⁴⁵ In der Kakaosaison 1937/38, als die Kakaopreise einen Tiefpunkt erreichten, bekämpften die einheimischen Bauern das Kartell mit dem Zurückhalten der Ernte. Dies war der berühmte Hold-up von 1937/38, der gleichzeitig eine erste eindrückliche Kostprobe der politischen Geschlossenheit des ghanaischen Volkes darstellte.⁴⁶ Anlässlich dieses Hold-ups wurden die Kartellfirmen erstmals von der Regierung belangt. Das Kolonialministerium in London schickte eine Kommission

an die Goldküste, die die Umstände der Kakaozurückhaltung untersuchen sollte und die Vertreter der Poolfirmen zu Anhörungen vorlud. Die Untersuchungskommission gab schliesslich die Empfehlung ab, den Kakaohandel unter einer von den Bauern geleiteten Organisation zu zentralisieren, wie dies insbesondere von den politisch gewichtigen Genossenschaften gefordert worden war. So war der Hold-up aus Sicht der Einheimischen zumindest ein Teilerfolg geworden. Sie konnten zwar die Preise nicht erhöhen, aber die Kolonialregierung hatte sich verpflichtet, einen Plan auszuarbeiten, nach dem der Kakaoeinkauf geregelt und eine Reserve für Baissejahre zurückgelegt werden sollte. Mit diesem Versprechen, das während Monaten ein solches blieb, konnte die Regierung die Einheimischen vorläufig ruhigstellen. Die europäischen Firmen hatten sich offiziell verpflichtet, das Kartell zu brechen. Tatsächlich liefen die Absprachen aber im Geheimen weiter. Im September 1938 fand eine – vermutlich geheime – Konferenz in London statt.⁴⁷ Es wurde beschlossen, dass die Absprachen unter den einzelnen Firmen an der Goldküste möglichst inoffiziell weitergehen sollten. Die Agenten sollten sich per Telefon verständigen und die Zusammenkünfte wie seit je beim Merchants Agreement in den Wohnhäusern der Generalagenten abhalten.

Zu Beginn des Zweiten Weltkriegs wurden dieselben Kartellfirmen vom Kolonialministerium beauftragt, eine staatliche Regulierung für den Kakaohandel auszuarbeiten.⁴⁸ Die kontrollierte Kriegswirtschaft begann in der Kolonie bereits im Juni 1939, drei Monate vor dem Ausbruch des Kriegs. Seit April 1938 hatte der Vorschlag der Kommission auf Eis gelegen und nun entschied der Gouverneur, unterstützt vom Kolonialministerium in London, dass der Vorschlag nicht machbar sei. Im Hinblick auf den drohenden Krieg musste eine Vermarktungsorganisation gefunden werden, die die Regierung wenig kostete und wo das Know-how schon vorhanden war. So wandte sich das Kolonialministerium für die Regelung der Kriegswirtschaft an die europäischen Firmen, die nun sogar noch Forderungen stellen konnten. Die Verstaatlichung des Kakaohandels brachte also zunächst nicht die erhoffte Ausschaltung der Poolfirmen, sondern im Gegenteil die offizielle Einsetzung des Kartells durch die Regierung. Am 1. November 1939 zitierte das Kolonialministerium die Firmen, um die Details zu besprechen. Die Kartellfirmen wurden zu sogenannten A-Shippers, denen eine Quote zustand, die sich aus dem Mittel der Kakaoeinkäufe der letzten drei Saisons ergab. Die Quotenzuteilung und die allgemeinen administrativen Aufgaben wurden von Vertretern der Firmen in London erledigt. Des Weiteren gab es die B-Shippers, die afrikanischen Verschiffer, die vom Landwirtschaftsdepartement der Goldküste sozusagen die Reste zugeteilt bekamen. Über 500 afrikanische Verschiffer meldeten sich für den B-Anteil und das Landwirtschaftsdepartement konnte weniger als 100 berücksichtigen. Dies und die völlige Verdrehung des Vorschlags der Untersuchungskommission führten zu heftigen Protesten unter der ghanaischen Elite an der Küste. Die garantierte Abnahme der gesamten Ernte zu einem festgesetzten Preis beruhigte jedoch die Bauern.⁴⁹

Die BHG wurde an der Goldküste zum offiziellen Kakaoeinkäufer für die Schweiz bestimmt und konnte für die Schweizer Schokoladeindustrie bedeutende Kakaoimporte tätigen.⁵⁰ Die Basler Firma arbeitete während der Kriegsjahre mit dem eidgenössischen Kriegsernährungsamt und den kriegswirtschaftlichen Syndikaten zusammen.

Langfristig hatten der Frust der Einheimischen über die (kartellbedingten) tiefen Produzentenpreise und die Unterdrückung der privaten ghanaischen Aussenwirtschaft zur Folge, dass sich Vertreter unterschiedlichster sozialer Schichten für neue Marktmodelle zu interessieren begannen und die Abkehr von der «freien» Marktwirtschaft und die Einführung einer zentralistisch organisierten Abnahmeorganisation forderten. Die Forderungen nach Veränderung auf ökonomischer Ebene ging einher mit der Forderung nach mehr Selbstbestimmung auf politischer Ebene. Der spätere Präsident Kwame Nkrumah forderte ab den 1940er-Jahren die sofortige Unabhängigkeit beziehungsweise die Schaffung der Nation Ghana (Ghana sollte 1957 als erstes schwarzafrikanisches Land unabhängig werden). Um sich Spielraum auf der politischen Ebene zu schaffen, ging die Kolonialregierung auf die ökonomischen Forderungen der Einheimischen zumindest vordergründig ein. Nach einer längeren Übergangsphase während des Zweiten Weltkrieges setzte die englische Regierung 1947 tatsächlich eine zentrale Verwaltungsorganisation, das Gold Coast Cocoa Marketing Board, ein und servierte die Poolfirmen kalt ab. Der an der Goldküste eingekaufte Kakao musste fortan zu einem festgelegten Preis an das Gold Coast Cocoa Marketing Board abgegeben werden und konnte danach wiederum für einen vorgegebenen Preis erworben werden. Aus der Differenz zwischen dem Annahme- und dem Abgabepreis ergab sich der Gewinn für den Staat. 1952 erlangte die Kolonie Goldküste unter Premierminister Kwame Nkrumah interne politische Autonomie, was auch den Einfluss Englands auf das Gold Coast Cocoa Marketing Board beseitigte, da der Kakaoeinkauf innerhalb des Landes nun von der Regierung Nkrumah bestimmt wurde.⁵¹ Das Gold Coast Cocoa Marketing Board war jedoch ein *cadeau empoisonné* der Briten an das spätere Ghana, das die Kakaobauern noch schlechter stellte als unter der Kartellwirtschaft der privaten europäischen Handelsfirmen.⁵² Während die Regierung zunächst in Forschungsinstitute und verschiedenste Projekte zur Besserstellung der Bauern investierte, wurde das Board spätestens Ende der 1960er-Jahre zum Honigtopf der gerade amtierenden Regierung. Den Tiefpunkt der Misswirtschaft dürfte die staatliche Vermarktungsstelle zu Beginn der 1980er-Jahre erlebt haben, als es unter anderem 25 000 sogenannte Geisterarbeiter auf seiner Lohnliste führte, also Gehälter an Personen ausbezahlte, die entweder tot waren, nicht mehr dort arbeiteten oder gar nie dort gearbeitet hatten.⁵³ Die grösste Fehlleistung dürfte aber darin bestanden haben, dass es dem Board nicht gelang, Ghana von einem Kakao produzierenden zu einem Kakao verarbeitenden Land zu machen. Tatsächlich nahm sogar die Quantität der Kakaoproduktion nach der Rekordsaison 1964/65 stetig

ab, da die Bauern vom Board immer schlechter bezahlt wurden und ihre Plantagen vernachlässigten. Die industrielle Kakaoverarbeitung und Schokoladeproduktion der staatlichen Cocoa Processing Company war derweil noch bis zum Turnaround und zur Privatisierung vor einigen Jahren ein Verlustgeschäft.⁵⁴

Die europäischen Handelsgesellschaften verloren zwar durch die Verstaatlichung des Kakaoeinkaufs einen ihrer angestammten Kernbereiche, doch die Verstaatlichung führte bei keiner der Firmen zur Geschäftsaufgabe. Während sie sich langsam aus dem Kakaoeinkauf vor Ort zurückzogen, erhielten sie ihren internationalen Handel mit dem Rohstoff per Einkauf ab Marketing Board weiterhin aufrecht. Zudem hatten die Firmen die Möglichkeit, sowohl die Geschäftsbereiche als auch in ihren geographischen Märkten zu diversifizieren. Zweitens kam die Aufgabe des Kakaoeinkaufs nicht plötzlich, sondern hatte sich über mehrere Saisons hin aufgedrängt, da der Einkauf seit dem Ausbruch des Zweiten Weltkriegs durch Regulierungen kompliziert worden war. Bei der BHG war es sogar so, dass sie bereits im Ersten Weltkrieg ihre führende Position im Einkauf, sprich ihre Zwischenhändler, Kontakte und Stammlieferanten, verloren hatte und in der Zwischenkriegszeit nicht mehr zu ihrer früheren Position hatte aufholen können.

Vor Ort, also im Westafrikageschäft, konzentrierten sich die Kartellfirmen nach 1947 auf den Warenverkauf und bedienten eine kaufkräftige einheimische Klientel, die nun endlich, praktisch von einem Tag auf den anderen, über die gesamte Rohstofferteile verfügen konnte. Die 1950er- und frühen 1960er-Jahre waren geprägt von einer euphorischen Konsumstimmung sowohl unter der einheimischen Elite, die die Einnahmen aus dem staatlichen Kakaoverkauf für westliche Konsumgüter ausgab, anstatt nachhaltig in das Wachstum der Volkswirtschaft zu investieren, als auch unter den Angestellten und Direktoren der BHG. Die Schweizer Kolonie in Ghana erreichte in diesen Jahren mit circa 600 Personen ihren bisherigen Höhepunkt.⁵⁵ Die letzten Jahre der Regierung Nkrumah brachten jedoch eine Komplizierung des Warengeschäfts, da für alle Importwaren sogenannte Lizenzen erteilt wurden, deren Vergabe oft unvorhersehbar und willkürlich verlief. Die Regierung hatte die von den Briten angesparten Reserven des Marketing Board aufgebraucht und befand sich 1965 in einem finanziellen Engpass. Als Befreiungsschlag schloss Handelsminister Andrew Yaw Djin in diesem Jahr mit der Genfer Finanzgesellschaft Coficomex ein *barter trade agreement*, das dieser 44000 Tonnen Kakao gegen die Lieferung verschiedenster Waren sicherte.⁵⁶ Mit dem Militärputsch gegen Nkrumah 1966 wurde nicht nur das *barter trade agreement* hinfällig, sondern vermutlich auch verschiedenste Geschäfte der Coficomex mit den Handelsgesellschaften des Kartells. Die Coficomex war erst 1959 im Handelsregister des Kantons Genf eingetragen worden und war gemäss Registereintrag eine reine Finanzgesellschaft. Nach dem *barter trade agreement* von 1965 hatten die Poolfirmen vermutlich einen Teil ihrer Kakaoeinkäufe wie auch ihrer Warenlieferungen nach Ghana mit der Coficomex verhandeln müssen. Es ist

wahrscheinlich, dass der Konkurs der Overseas Buyers, Ltd. 1972 eine Folge des geplatzten Deals mit der Coficomex war. Der Coup der vorher völlig unbekannten Coficomex markierte den Beginn der Unrentabilität des Westafrikageschäfts für die BHG, das auch für Nigeria gelten sollte und in den Verkauf der Gesellschaft im Jahr 2000 mündete.

Anmerkungen

- 1 Siehe dazu Franc, Andrea, *Wie die Schweiz zur Schokolade kam. Der Kakaohandel der Basler Handelsgesellschaft mit der Kolonie Goldküste (1893–1960)*, Basel 2008. Die im Folgenden zitierten Quellen befinden sich im Besitz des Archivs der mission 21, im «UTC-Archiv» genannten Bestand, der ausser einer Durchnummerierung beginnend mit der Zahl 4001 noch nicht bearbeitet ist und nicht offiziell konsultiert werden kann.
- 2 Ähnliche Arbeiten sind Witschi, Beat, *Schweizer auf imperialistischen Pfaden. Die schweizerischen Handelsbeziehungen mit der Levante 1848–1914*, Wiesbaden 1986; Veyrassat, Béatrice, *Réseaux d'affaires internationaux, émigrations et exportations en Amérique latine au XIX^e siècle. Le commerce suisse aux Amériques*, Genf 1993.
- 3 Harding, Leonhard, «La pêche dans l'eau des autres: le commerce des étrangers dans les colonies nationales d'Afrique de l'Ouest, 1890–1914», in: Bonin, Hubert; Cahen, Michel (Hg.), *Négoce blanc en Afrique noire. L'évolution du commerce à longue distance en Afrique noire du 18^e au 20^e siècles*, Paris 2001, S. 255–263.
- 4 Dickson, Kwamina B., *A Historical Geography of Ghana*, London 1969.
- 5 Hill, Polly, *The Migrant Cocoa-Farmers of Southern Ghana. A Study in Rural Capitalism*, 2nd ed., Oxford 1997 (Cambridge, UK 1963).
- 6 Austin, Gareth, «Mode of production or mode of cultivation: Explaining the failure of European cocoa planters in competition with African farmers in colonial Ghana», in: Clarence-Smith, William Gervase (Hg.), *Cocoa Pioneer Fronts since 1800. The Role of Smallholders, Planters and Merchants*, Basingstoke, London 1996, S. 154–174.
- 7 Amoah, J. E. K., *Marketing of Ghana Cocoa 1885–1992*, Accra 1998.
- 8 Insbesondere Archiv der mission 21, UTC-Archiv, 4496, Native Correspondence, 4334, Produce Pool.
- 9 Alence, Rod, «Colonial government, social conflict and state involvement in Africa's open economies: The origins of the Ghana cocoa marketing board, 1939–46», *Journal of African History* 42 (2001), S. 397–416.
- 10 Hopkins, Antony G., «Economic aspects of political movements in Nigeria and in the Gold Coast 1918–1939», *Journal of African History* 7 (1966), S. 133–152.
- 11 Archiv der mission 21, UTC-Archiv, 4496, Native Correspondence.
- 12 Wanner, Gustaf Adolf, *Die Basler Handels-Gesellschaft A.G. 1859–1959*, Basel 1959.
- 13 Siehe Schweizer, Peter Alexander, *Mission an der Goldküste. Geschichte und Fotografie der Basler Mission im kolonialen Ghana*, Basel 2002; Jenkins, Paul, «Basler Mission», in: *Historisches Lexikon der Schweiz*, Bd. 2, Basel 2003, S. 61 f.
- 14 Guex, Sébastien, «Le négoce suisse en Afrique subsaharienne: Le cas de la société Union Trading Company (1859–1918)», in: Bonin, Hubert; Cahen, Michel (Hg.): *Négoce blanc en Afrique noire. L'évolution du commerce à longue distance en Afrique noire du 18^e au 20^e siècles*, Paris 2001, S. 225–253; Guex, Sébastien, «The development of Swiss trading companies in the twentieth century», in: Jones, Geoffrey (Hg.), *The Multinational Traders*, London etc. 1998, S. 150–172.
- 15 Stettler, Niklaus, «Basler Handelsgesellschaft», in: *Historisches Lexikon der Schweiz*, Bd. 2, Basel 2003, S. 60 f.
- 16 Franc, Andrea, *Der Kakaohandel der Basler Missionshandelsgesellschaft mit Ghana, 1893–1914*, Lizentiatsarbeit phil. I, Universität Basel 2003.

- 17 Archiv der mission 21, UTC-Archiv, 4530–4533, Versicherungs- und Commissionsjournale.
- 18 Rennstich, Karl Wilhelm, *Die Basler Mission und die Basler Handelsgesellschaft*, Göttingen 1981.
- 19 Schröter, Harm G., *Aufstieg der Kleinen. Multinationale Unternehmen aus fünf kleinen Staaten vor 1914*, Berlin 1993.
- 20 Buser, Hans, *Als Schweizer Kaufmann in Ghana*, Basel 2009.
- 21 Lenzin, René, «Afrika macht oder bricht einen Mann». Soziales Verhalten und politische Einschätzung einer Kolonialgesellschaft am Beispiel der Schweizer in Ghana (1945–1966), Basel 1999.
- 22 Archiv der mission 21, UTC-Archiv, 4339, 14.6. 1960, Rechnung von A. Tschudin & Co., Fahnenfabrik.
- 23 Schweizerisches Wirtschaftsarchiv, H + I C 602, Basler Handelsgesellschaft.
- 24 Franc (wie Anm. 1), S. 107–111.
- 25 Archiv der mission 21, UTC-Archiv, 4412, 6. 12. 1912, Korrespondenz, Generalagent an Basel.
- 26 Archiv der mission 21, UTC-Archiv, 4417, 10.8. 1917, Korrespondenz, Generalagent an Basel.
- 27 Ehrler, Franz, *Handelskonflikte zwischen europäischen Firmen und einheimischen Produzenten in Britisch-Westafrika. Die «Cocoa Hold-ups» in der Zwischenkriegszeit*, Erlangen 1977.
- 28 Archiv der mission 21, UTC-Archiv, 4496, 26.6. 1931, Korrespondenz, BHG an SAT.
- 29 Archiv der mission 21, UTC-Archiv, 4469, Liste der Kakaoverschiffer in der Saison 1932/33.
- 30 Hopkins (wie Anm. 10), S. 137.
- 31 Alence (wie Anm. 9).
- 32 Siehe dazu Dorward, David, «Arthur London, chief agent of Swanzy and Co: A biography of imperial commerce on the Gold Coast», *African Economic History* 29 (2001), S. 61–77; Alence (wie Anm. 9).
- 33 Bereits Ende des 19. Jahrhunderts war die Basler Missionshandelsgesellschaft an einer gewissen Volta Transport Co. beteiligt gewesen, deren Struktur im Rahmen der bisherigen Forschung nicht eruiert werden konnte. Diese wurde von ihrem Kritiker ein «Schiffahrtkartell» genannt. Archiv der mission 21, Q-6.1 II 13, 18. 12. 1907, Korrespondenz, Fincke an Missionskomitee.
- 34 Archiv der mission 21, UTC-Archiv, 4035, 14.2. 1900, Korrespondenz, Binhammer an Basel.
- 35 Archiv der mission 21, Q-6.1, Missionshandelsgesellschaft, Drucksachen I 10, 14.3. 1908, Korrespondenz, Götz an Komitee.
- 36 Archiv der mission 21, UTC-Archiv, 4496, 26.6. 1931, Korrespondenz, BHG an SAT.
- 37 Archiv der mission 21, UTC-Archiv, 4004, 20.2. 1901, Korrespondenz, Binhammer an Hutter.
- 38 Dickson (wie Anm. 4), S. 169.
- 39 Archiv der mission 21, UTC-Archiv, 4008, 9. 12. 1904, Korrespondenz, Generalagent an Basel.
- 40 Dickson (wie Anm. 4), S. 171.
- 41 Archiv der mission 21, UTC-Archiv, 4293, 24.6. 1938, Korrespondenz, Generalagent an Basel.
- 42 Wanner (wie Anm. 12).
- 43 Archiv der mission 21, UTC-Archiv, 4293, 8.4. 1938, Korrespondenz, Generalagent an Basel.
- 44 Archiv der mission 21, UTC-Archiv, 4293, 10.9. 1938, Korrespondenz, Basel an Generalagent.
- 45 Archiv der mission 21, UTC-Archiv, 4004, 6. 10. 1906, Korrespondenz, vermutlich Generalagent an Basel.
- 46 Siehe dazu etwa Ehrler (wie Anm. 27).
- 47 Archiv der mission 21, UTC-Archiv, 4293, 10.9. 1938, Korrespondenz, Basel an Generalagent.
- 48 Siehe dazu Alence (wie Anm. 9).
- 49 Siehe dazu ebd.
- 50 Schweizerisches Wirtschaftsarchiv, H + I Ba 287 (Bro), 1947, chocosuisse, Bericht über die Tätigkeit des kriegswirtschaftlichen Syndikates der schweizerischen Schokoladeindustrie.
- 51 Buah, F.K., *A History of Ghana*, Oxford 1998.
- 52 Siehe dazu Amoah (wie Anm. 7).
- 53 Hutchful, Eboe, *Ghana's Adjustment Experience. The Paradox of Reform*, Oxford etc. 2002, S. 67.
- 54 Awua, P.K., *Turning Fortunes. Overcoming the Challenges of a Loss Making Company*, Tema 2004.
- 55 Lenzin, René, «Schweizer im kolonialen und postkolonialen Afrika. Statistische Übersicht und

zwei Fallbeispiele», *Die Auslandschweizer im 20. Jahrhundert. Studien und Quellen. Zeitschrift des Schweizerischen Bundesarchivs*, Bd. 28, Bern 2002, S. 299–325.

- 56 Ghana National Archives, Accra, *Report of the Commission of Enquiry into alleged Irregularities and Malpractices in connection with the grant of Import Licences*, Accra, 19.4. 1967, Kapitel 5, S. 21–23. Ebenso Gombeaud, Jean-Louis; Moutout, Corinne; Smith, Stephen, *La guerre du cacao. Histoire secrète d'un embargo*, Paris 1990.

