

Indienreise und Indigopreise

Bevor Johann Rudolf Geigy als ältester Sohn endgültig ins väterliche Geschäft für Drogenwaren und Farbstoffe eintrat, beendete er mit einer Indienreise seine fünf Wanderjahre, die ihn bisher nach Frankreich und England geführt hatten. Ziel seiner Expedition auf den Subkontinent war es, den Indigoanbau und -handel besser kennenzulernen. Im Schweizerischen Wirtschaftsarchiv sind die Briefe erhalten geblieben, in welchen der damals 23-jährige Geigy seinem Vater genau rapportierte, was sich geschäftlich und privat auf seiner Reise abspielte.

Die Überfahrt im Herbst 1853 brachte einige Unannehmlichkeiten mit sich. Geigy hatte aufgrund der hohen See schreckliche Kopf- und Magenschmerzen, war aber stolz darauf, dass ihm die Seekrankheit von allen Passagieren am wenigsten zusetzte. Das Schiff fand er recht hübsch, «obschon nichts im Vergeich mit den Steamers, die nach New York gehen, auch sind die Essen bei weitem nicht so splendid, im Gegenteil muss man so ziemlich vorlieb nehmen mit dem was aufgetragen wird, und das fast einzig in Bohnen, auf verschiedene Arten zubereitet, besteht.» Sogar das Wasser habe einen ekligen Geschmack und Wein dürfe man bei dieser Hitze auch nicht trinken.

Kurz nach seiner Ankunft in Kalkutta beschrieb er seinen neuen Tagesablauf: «Das Leben hier ist ganz anders als in Europa; man steht um 4 Uhr auf, macht einen Spazierritt, nimmt dann ein Bad und hernach Frühstück. Um 9 Uhr geht man in die Stadt, und bleibt auf dem Bureau bis Abends 5 à 6 Uhr. Dann nimmt man das Dinner zu sich, raucht eine türkische Pfeife und begiebt sich dann zu Bett ungefähr gegen 10 Uhr.» Für Europäer sei es viel zu warm, um zu Fuss zu gehen. Um einem Sonnenstich auszuweichen, müsse man fahren, sich in einem Palanquin tragen lassen oder eben: reiten. «In keiner anderen Stadt habe ich so viel Reiter und Frauenzimmer à cheval gesehen wie hier; des Abends begegnet man ganzen Gruppen von 50 à 60 auf prächtigen Araber. Es ist dies aber auch fast der einzige Luxus, man hat nie Concert, nie Chanter, sehr selten ein Ball oder sonst etwas der Art.»

Geigy hatte so genügend Zeit, sich in die indischen Geschäftspraktiken einzuarbeiten. Da sich die Waren in den Händen der «Eingeborenen» befänden, müsse man sie gut kennen, um nicht betrogen zu werden. «Gewöhnlich verlangen sie mehr als den doppelten Werth der Waren, und man muss wirklich Waarenkenntnisse haben, um nicht überfordert zu

werden.» Das Verhältnis zu den anderen Kaufleuten sei allerdings, anders als in Europa, ausgezeichnet: «(...) die Jalousie zwischen Concurrenten existirt hier gar nicht, der Einte geht zum Andern, und fragt um Rath über irgend einen Gegenstand.» Bei einer Reise ins Innere des Landes besuchte er einige Indigomanufakturen und Indigoplantagen, um die Produktion des kostbaren Farbstoffes von A bis Z zu verstehen. Neben den Indigoauktionen, an denen er rege teilnahm und fleissig Indigo von guter Qualität ersteigerte, berichtete er seinem Vater auch vom gut rentierenden Opiumhandel nach China und von den unzähligen Geschäftsmöglichkeiten, welche der Handel zwischen Kalkutta und Amerika biete. Verwundert reagierte er auf die Nachricht seines Vater, im Geschäft werde ein wichtiger Posten nicht durch ihn, sondern durch einen langjährigen Mitarbeiter neu besetzt. Er hielt dem entgegen, dass er zwar lange abwesend gewesen, aber jung und gesund sei und eine Menge Geschäftspartner persönlich kennengelernt habe. Und schliesslich sei ja der Vater auch noch da, um ihn anfangs anzuleiten.

Offenbar war der junge Geigy auch bemüht, die Familien-Sammlung von Gegenständen aus aller Welt um weitere Stücke zu ergänzen. «Für unser Museum habe ich auf dem Schiffe ‚Himalaya‘ ein Kistchen mit cca 6 indischen Götzenbilder verschifft; nächstens bekomme ich von einem Indigopflanzer ein sehr seltenes Götzenbild, dass ich dann auch nach Havre verschiffen werde, nebst einer Kiste ausgestopfter Vögel von Thibet, für die ich in Unterhandlung bin.» Pflanzen und Amphibien könne man bedauerlicherweise nicht bekommen.

Auf der Rückreise wurde er direkt mit dem Krimkrieg konfrontiert, dessen wechselvoller Verlauf schon den Einkaufspreis des Indigos in Kalkutta immer wieder beeinflusst hatte. In Malta konnte er den Truppenaufmarsch der Engländer und Franzosen hautnah beobachten. Er prophezeite aufgrund der Stärke der Westmächte ein schnelles Ende des Krieges und hoffte, dass seine eingekaufte Ware unangetastet bleibe und heil in Europa eintreffe. Die Reise war anstrengend und aus seinen letzten Briefen ist herauszuhören, dass er gerne auf direktem Wege nach Hause gegangen wäre. Aber sein Vater liess ihm Instruktionen zukommen, die einen zusätzlichen Abstecher an die Levante-Küste nötig machten. Im Mai 1854 konnte er endlich seine Familie wieder in die Arme schliessen, der er in jedem Brief mit der stets gleichen Formel gedacht hatte: «Nochmals meine besten Grüsse an Alle, besonders der lieben Mama, Adele, Alphonse, Onkel Eduard, Carl und ein Küsschen dem kleinen Alfredli. Dein Dich herzlichliebender Sohn.»



Modell mit Hut, Frühling 1913 (SWA PA J 5)

Die Entwicklung der Seidenbandmode zwischen 1907 und 1930 kann anhand von über 1300 Fotografien im Bestand des Bandpropaganda-Comités, das sich der Vermarktung des Seidenbandes angenommen hatte, mitverfolgt werden.



Modisches Kopftuch von Marthe Régnier, Frühling 1926 (SWA PA 274 J 3)

Gegen die Aktivierung der Frauen in Arbeit und Sport und die damit verbundene Vereinfachung des Lebensstils in der Zwischenkriegszeit war kein Kraut gewachsen. Auch für das Bandpropaganda-Comité nicht. Die Damenmode hatte definitiv weniger Bedarf an Seidenbändern. Elaborierte Hutgebilde wurden durch einfacheren Kopfschmuck verdrängt.