



JULIO C. ARANA

Rohstoffbooms

Seit jeher ist Peru reich an Bodenschätzen und Naturprodukten. Unter spanischer Herrschaft exportierte das Andenland hauptsächlich Silber und Gold sowie Zucker und Baumwolle. Gegenwärtig sind Mineralien (Kupfer, Gold, Blei, Zink, Zinn, Eisenerz, Molybdän, Silber) und landwirtschaftliche Produkte (Quinoa, Spargel, Maca-Knollen (*Lepidium meyenii*), Avocados, Artischocken, getrocknete Paprikaschoten, Trauben, Mangos, Mandarinen, Kaffee, Kakaobohnen, Ingwer, Heidelbeeren) die wichtigsten Devisenbringer.¹

Während der Kolonialzeit war Silber mit Abstand das wichtigste Exportgut. Das amerikanische Edelmetall verhalf Spanien im 16. und 17. Jahrhundert zur Vormachtstellung in Europa und trieb die frühneuzeitliche Globalisierung – eine erste Weltwirtschaft – voran.² Amerikanisches Silber gelangte auf dem Seeweg nach Europa und Asien, sei es über den Atlantik und das Kap der Guten Hoffnung, sei es über den Pazifik (Acapulco-Manila-Galeonen). Auch auf dem Landweg wurde das neuweltliche Silber befördert – etwa auf der baltischen Handelsroute oder der Seidenstraße. Armenische, jüdische, osmanische, persische und eine Vielzahl weiterer Händler tauschten Silber gegen indische und chinesische Textilien, Gold und natürlich Pfeffer und Gewürze aus Süd- beziehungsweise Südostasien.³

Die bei Weitem ergiebigsten Silberminen des Vizekönigreichs Peru befanden sich in der Gegend von *Potosí* [heutiges Bolivien]. Im 17. Jahrhundert stammten 61% des weltweit geförderten Silbers aus dieser Bergregion. Auf Blütezeiten folgten jeweils unweigerlich Perioden des Niedergangs. Nach dem Silberaushub der Anfangszeit setzte im Potosí der 1560er-Jahren ein gravierender Produktionsrückgang ein, bedingt durch die Erschöpfung der leicht abbaubaren Silberadern an der Oberfläche. Um 1572 leiteten Arbeitsreformen und technische Innovationen einen zweiten Boom ein.⁴

Ähnliche Zyklen lassen sich auch bei anderen peruanischen Rohstoffen beobachten. Die verschiedenen Booms führten zu wirtschaftlichen Scheinblüten. Anstatt die Gewinne in nachhaltige Entwicklungsprojekte zu investieren, wurden die Einnahmen häufig verschwendet, beispielsweise durch den Erwerb von importierten Luxusgütern. Nach dem Abflauen des Booms trat für viele der einheimischen Nutznießer der Ruin ein. Zurück blieben nicht selten verwüstete Landschaften und gravierende ökologische Schäden.⁵ Im 18. Jahrhundert führte die starke europäische Nachfrage nach Chinarinde – die Baumrinde enthält Chinin und weitere medizinische Wirkstoffe, welche gegen Wechselfieber wie Malaria wirken – zur großflächigen Abholzung der Chinarindewälder an den östlichen Andenabhängen. Im 19. Jahrhundert düngte peruanischer Guano – Dünger aus stickstoff- und



Oben: Bergbau im zentralperuanischen Cerro de Pasco (Departement Pasco)
Unten: Baumwollanbau an der Südküste (Departement Ica)

phosphatreichen Exkrementen von Meeresvögeln – ausgelaugte Ackerböden in aller Welt. Europäische Bauern setzten Guano in erster Linie als Universaldünger ein, hauptsächlich beim Anbau von Hackfrüchten. Im Süden der USA verwendeten ihn Tabakpflanzer, um den erschöpften Böden neue Nährstoffe zuzuführen. Nach vier Jahrzehnten ging die Glanzzeit des peruanischen Guanos in den späten 1870er-Jahren zu Ende. Die zum Teil hügelhohen Kotablagerungen entlang der peruanischen Küste und auf den vorgelagerten Meeresinseln waren weitgehend abgebaut. Damit hatte Peru seinen damals wichtigsten Devisenbringer verloren.⁶ Immerhin standen gleich drei weitere neue Naturprodukte bereit, die das Potenzial hatten, die schwächelnde Exportwirtschaft neu zu beleben: Salpeter (Natriumnitrat), Coca-Blätter (zur Herstellung von Kokain) und Kautschuk. Salpeter wurde zur Herstellung von Dünger, Schießpulver und Jod gebraucht. Zudem gewann man aus den Nitraten Salpetersäure, einen der wichtigsten Grundstoffe der Chemie.⁷ 1860 gelang dem deutschen Chemiker *Albert Niemann* die Isolierung von Kokain. Bald schon wurde Kokain zu medizinischen Zwecken, etwa bei chirurgischen Eingriffen, verwendet. Nach 1885 setzte ein erster jahrzehntelanger Boom ein, wobei die Coca-Blätter aus Peru und Bolivien stammten. Ungefähr zur gleichen Zeit, von 1879 bis 1912, erlebte auch der Kautschukboom seinen Höhepunkt. Dank der Dampfschiffahrt öffneten sich die Regenwälder des westlichen Amazonasgebietes dem Weltmarkt.⁸ Die Industrienationen verlangten nach einem besonderen Naturprodukt: Latex, die milchige Absonderung bestimmter tropischer Bäume und Ausgangsstoff für Kautschuk. Dieser wurde zur Herstellung einer breiten Palette von Gummiprodukten benötigt, wie Fahrzeugreifen und Fahrradschläuche oder wasserdichte Schuhe und Kleider, um nur die wichtigsten zu nennen. Die starke internationale Nachfrage löste in den peruanischen Dschungelgebieten einen fieberhaften Boom aus. Abenteurer und Glücksritter, Geschäftsleute und Handelsagenten drängten in entlegene Regionen, wo die Landesgrenzen bloß vage geregelt und eine staatliche Präsenz nur minim waren. Von der Weltöffentlichkeit lange Zeit unbemerkt, setzte sich in den riesigen Waldgebieten eine Extremform von Raubtierkapitalismus durch. Ohne Rücksicht auf Menschenleben wetteiferten skrupellose Individuen darum, den größtmöglichen Gewinn in so kurzer Zeit und zu so tiefen Kosten wie nur möglich abzuschöpfen. In den wichtigsten peruanischen Produktionszonen – im Departement *Madre de Dios* und im nördlichen Teil des Departements *Loreto* – herrschte Gesetzlosigkeit beziehungsweise das Recht des Stärkeren.⁹

Vom Hutflechter zum Kautschuk-Unternehmer

In der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts siedelten sich Hutflechter aus dem ecuadorianischen *Guayaquil* im Nordosten Perus, im *Alto-Mayo*-Tal, an [heu-

tiges Departement *San Martín*]. Das hügelige Gebiet östlich der Anden verbindet das Hochland mit dem Amazonastiefland. Dabei fließt der namengebende *Río Mayo* durch ein weites, fruchtbares Tal mit tropischen Regenwäldern. Der Mayo-Fluss mündet in den *Río Huallaga*, den größten Nebenstrom des *Río Marañón*. Dieser wiederum ist einer der Hauptzuflüsse des *Amazonas*. Die ecuadorianischen Hutflechter verbreiteten das handwerkliche Know-how zur Herstellung von Panama-Hüten unter der einheimischen Bevölkerung. Innerhalb kurzer Zeit entwickelte sich eine rentable Heimindustrie. Zur Jahrhundertmitte produzierte die Gegend zwischen 25'000 und 30'000 Strohhüte pro Jahr. Die breitkrepfigen, biegsamen Hüte verkauften sich gut, nicht nur im peruanischen Hochland, sondern auch im Küstengebiet. Über die Hauptstadt Lima gelangten sie bis nach Chile.

Ein Regierungsdekret von 1853 erlaubte den Handel und den Schiffsverkehr auf dem peruanischen Amazonasteil für Schiffe aus Brasilien und aus weiteren Vertragsländern. Der freie Schiffsverkehr begünstigte den Handel im Amazonastiefland und eröffnete via Atlantik Exportmöglichkeiten in die USA und nach Europa. In Brasilien etablierte sich eine Dampfschifflinie, die dafür sorgte, dass die Hutflechter von San Martín ihre Erzeugnisse bis nach *Pará* [heutiges *Belén*, unweit der Mündung des Amazonas in den Atlantik] verkaufen konnten – ein profitables Geschäft mit einem Nettogewinn von 60 Prozent.¹⁰

Julio César Arana del Águila wurde am 12. April 1864 in eine Familie von Hutflechtern in *Rioja* hineingeboren. Die Ortschaft auf 1200 m Höhe im nördlichen Alto-Mayo-Tal zählte damals um die 2000 Einwohner. Ursprünglich stammten die Aranas aus der Stadt *Cajamarca* im nördlichen Hochland. Von dort aus verschlug es die männlichen Familienangehörigen in alle möglichen Ecken des Landes, wo sie in verschiedenen Geschäftsbereichen ihr Glück versuchten. *Martín Arana*, Julio Césars Vater, landete schließlich in *Rioja*.¹¹ Wie die meisten der angesehenen ortsansässigen Familien widmeten sich die Aranas dem Geschäft mit Panama-Hüten. In Heimarbeit stellten die Familienbetriebe die geschmeidigen Kopfbedeckungen aus dem Stroh des Scheibenblumengewächses *Carludovica palmata* her. Als Knabe erlernte Julio zuerst das Flechten, dann als fliegender Händler das Verkaufen der selber hergestellten Produkte. Im Alter von 14 Jahren beendete er die Schule. Von nun an arbeitete er vollumfänglich im elterlichen Betrieb. Geschäftsreisen in Begleitung des Vaters führten den jungen Arana bis ins Hochland von *Chachapoyas* und *Cajamarca*.¹² Dem Vater gelang es, den Sohn zur Weiterbildung in einem Büro in *Chachapoyas* unterzubringen. Während zweier Jahre erwarb sich der begabte Junge Kenntnisse in Buchhaltung und Betriebswirtschaft. Bereits mit 17 Jahren machte sich Julio C. Arana selbständig und zog nach *Yurimaguas*, dem Einfallstor ins Amazonastiefland am *Huallaga*-Strom. Am Marktplatz eröffnete er sein erstes eigenes Geschäft, das unter anderem auch Produkte des täglichen Bedarfs im oberen Amazonasgebiet [zwischen Peru und Brasilien] vertrieb. Als 18-jäh-



Oben: Umgebung von Moyobamba (Departement San Martín)

Unten: Der Río Marañón in der Nähe der Stadt Bagua (Departement Amazonas)



Oben: Der Río Marañón
Unten: Lamas (Departement San Martín)



Hutflechter in Celendín (Departement Cajamarca)



Berglandschaft in der Gegend von Chachapoyas (Departement Amazonas)

riger Geschäftsreisender fuhr er auf dem Amazonas bis nach Pará. Auf seinen langen Schifffahrten lernte er Teile des peruanischen, kolumbianischen und brasilianischen Amazonasgebietes kennen. Zwar bargen die langen Reisen auf tückischen Flüssen durchaus ihre Gefahren – beim Untergang eines Bootes nach einer Kollision mit Treibholz entrann der junge Arana nur um Haaresbreite dem Tod –, jedoch waren die geschäftlichen Aussichten auf enorme Gewinne zu verlockend.

Um selber ins Kautschuk-Geschäft einzusteigen, brauchte Arana zusätzliches Investitionskapital und zuverlässige Partner. Beides floss ihm 1887 durch die Heirat mit seiner Jugendliebe *Eleonora Zumaeta* zu. Die Zumaetas waren wohlhabende Nachbarn der Aranas. Die beiden Familien wohnten Seite an Seite am Hauptplatz in Rioja. Eleonora war drei Jahre älter als Julio. Sie war sie das erste Mädchen aus Rioja, das ein Diplom als Primarschullehrerin erlangte. Nach Absolvierung der Grundschulausbildung hatte sie ein Stipendium erhalten, um an der Klosterschule von *San Pedro* in Lima zu studieren. 1884 zog sie zu ihrer Großmutter nach Yurimaguas, wo sie an der neu etablierten staatlichen Grundschule unterrichtete. Eleonora Zumaeta und Julio C. Arana heirateten am 2. Juni 1887 in Yurimaguas. Wohnung bezogen sie in der Ortschaft *Lamas*, 20 km von der Schule beziehungsweise Julios Geschäft entfernt. In Lamas kam auch *Alicia* zur Welt, das erste von insgesamt fünf Kindern des Paares.¹³

Ein Jahr nach der Heirat eröffnete Arana mit seinem Schwager *Pablo Zumaeta* einen Handelsposten in *Tarapoto* – einem Dschungelort nahe des Río Huallaga, dessen Umland reich an Kautschukbäumen war. Der 18-jährige Bruder von Eleonora entwickelte sich zum loyalen Vertrauensmann und zur rechten Hand von Arana. Er war der erste aus dem engeren Familienkreis, der eine wichtige Stütze in Aranas Unternehmen bildete. Bei einem Überfall räuberischer Indianer auf dem Heimweg von Tarapoto nach Lamas rettete der kräftige Bursche durch sein beherztes Eingreifen dem Schwager sogar das Leben.¹⁴

Arana und Zumaeta versorgten die Kautschuksammler mit allem, was zum Überleben in der Einsamkeit des Dschungels notwendig war: Lebensmittel, Fleisch- und Fischkonserven, Macheten, Gewehre und Munition. Daneben führten sie auch Kleinkram im Angebot wie Glasperlen oder Billigparfum. Als Bezahlung verlangten sie kein Bargeld, sondern Kautschuk, der erst noch gesammelt werden musste. Das heißt, dass sie Kautschuk auf der Basis von Warenvorschüssen kauften, und zwar zu einem festen Preis, den sie bei der Übergabe der Ware aushandelten. Dank der Preissteigerungen auf dem Weltmarkt betrug die durchschnittliche Gewinnrate 400 Prozent.¹⁵

Die beiden Schwager investierten die hohen Gewinne in den Aufbau eines eigenen Kautschuk-Unternehmens. 1890 erwarben sie eine Konzession, die ihnen die Ausbeutung eines kleinen Stücks Urwald erlaubte. Nun fehlten nur mehr möglichst billige Arbeitskräfte. Auch dieses Problem ließ sich

einfach lösen. Von 1877 bis 1879 hatte eine Dürrekatastrophe den Nordosten Brasiliens – ohnehin das Armenhaus des Landes – heimgesucht. Das folgenschwere Naturereignis forderte eine halbe Million Tote. Die Überlebenden suchten verzweifelt Arbeit, so dass die beiden peruanischen Geschäftspartner problemlos 20 Mann rekrutieren konnten, die sich und ihre Arbeitskraft für einen Spottpreis verkauften.¹⁶

Jeder der 20 Brasilianer nahm seine neue Arbeit verschuldet auf. Denn für den Transport von Nordostbrasilien nach Peru berechnete Arana je 30 englische Pfund (£). Im geschäftseigenen Laden deckten sich die Arbeiter mit überteuerten Ausrüstungsgegenständen und Lebensmitteln für jeweils drei Monate ein – ebenfalls auf Kreditbasis. Obschon der tatsächliche Warenwert nur etwa 4 £ betrug, war jeder Kautschuksammler schnell einmal mit 70 und mehr Pfund verschuldet. Wenige Arbeiter schafften es innerhalb der nächsten 3 Monate, ihre Verbindlichkeiten durch die Ablieferung von genügend Kautschuk zu erfüllen. Nach Ablauf dieser Periode waren die Vorräte aufgezehrt und mussten für die nächsten 3 Monate neu aufgestockt werden, wodurch auch der Schuldenberg wuchs. Gewöhnlich blieben die Arbeiter stark verschuldet vom Gläubiger abhängig und kontrollierbar. Anders als erwartet zahlte sich das schuldenbasierte Geschäftsmodell für die beiden peruanischen Schwager nicht aus. Von Dezember bis Juni, in der Regenzeit, musste die Arbeit ruhen, weil der Latexsaft wegen der Feuchtigkeit nicht gerann. Die Vorschüsse und der Sold für die bewaffneten Wächter, die eine Flucht aus den Kautschukwäldern verhindern sollten, drückten auf den Gewinn. Nach einem Zwischenfall mit verärgerten, betrunkenen Kautschuksammlern verkaufte Arana die Kautschuk-Konzession, die Schulden seiner Arbeiter dem neuen Besitzer übertragend.¹⁷

Kautschuk – eine wunderliche Substanz

Lange vor dem Auftauchen der ersten Europäer nutzten die Indianer Mittelamerikas und des Amazonasbeckens eine milchige, sirupartige Substanz (Latex), die gewisse Bäume, Pflanzen oder Wurzeln ausscheiden, wenn Stamm, Rinde oder Oberfläche durch Einschnitte verletzt werden. Auf seiner Amazonasreise von 1743–1744 notierte der französische Forscher *Charles Marie de La Condamine*, dass die Anwohner des *Río Pastaza* die Latex-haltigen Bäume *Cau-chu* nannten, was so viel wie »Baum, der weint« bedeutet. Abgeleitet von dieser Bezeichnung sind das französische Wort *Caoutchouc*, das spanische *Caucho* und das deutsche *Kautschuk*.¹⁸

Unter den Latex produzierenden Bäumen Südamerikas gab und gibt es zwei Hauptarten: *Castilla elastica* (Caucho), die hauptsächlich in den tropischen Dschungelgebieten Ecuadors, Kolumbiens und Perus in Hö-

hen bis zu 500 m wächst, und *Hevea brasiliensis* (Para-Kautschukbaum).¹⁹ Letzterer erbrachte die beste Qualität, den Feinkautschuk. Aus dem Saft von *Castilla elastica* gewann man zwei (minderwertige) Qualitäten: zum einen *Caucho*, zum anderen *Sernamby de Caucho*.²⁰

Für die Extraktion des Milchsaftes (Latex) von *Castilla elastica* gab es zwei Methoden. Entweder fällte man die bis zu 30 m hohen Bäume oder man schnitt Kerben in die Rinde. Wie bei einer kleinen menschlichen Schnittwunde Blut austritt und nach einer gewissen Zeit gerinnt, floss aus der verletzten Baumrinde der Milchsaft und gerann nach etwa 2–3 Stunden an der freien Luft. Der Baum regenerierte sich nach einer sachgerecht vorgenommenen Kerbung und konnte zu einem späteren Zeitpunkt erneut angeritzt werden. Bei der Gewinnung des Kautschuks aus dem Milchsaft gab es regional verschiedene Verfahren. Die *Uitoto*- und *Bora*-Indianer im *Putumayo*-Gebiet ließen den Milchsaft ungehindert den Stamm hinuntersickern, so dass jener ohne weiteres Zutun auf natürliche Art zu Gummistreifen gerann. Dann wuschen sie die Gummistreifen mit kaltem und heißem Wasser und formten mit Hilfe eines Holzstumpfers daraus ca. 0,9 m lange, bis zu 23 kg schwere Rollen. Die üblichste Methode in den meisten Teilen des Amazonas-Beckens dagegen bestand darin, den Latex in Gefäße tropfen zu lassen, die am Baumstamm befestigt waren. Der Milchsaft gerann in den flachen Gefäßen, wobei sich die Kautschukteilchen von der Flüssigkeit absetzten und abgehoben werden konnten.²¹

Latex besitzt zwei besondere Eigenschaften: Einerseits ist er wasserabweisend, andererseits ändert er je nach Temperatur seinen Zustand. Diese Eigenschaften führten im Anschluss an La Condamines Forschungsreise zu den ersten Experimenten und Patenten mit dem wasserabweisenden Werkstoff. 1763 stellten *P. I. Macquer* und *L. A. M. Hérisseau* fest, dass Kautschuk in Äther und Terpentin löslich ist und nach Verdunsten des Lösungsmittels wieder dieselben Eigenschaften zeigt wie der Rohstoff. Zwei Jahre später fertigte Macquer erstmals Stiefel und Schläuche aus Kautschuk an. Durch Zufall entdeckte derweil ein Engländer, dass man mit einem Kautschukstück Bleistiftstriche entfernen kann. Der Radiergummi war erfunden. Ein nächster Engländer, der Schuhmacher *Samuel Peal*, erhielt 1791 in London das erste Patent zur Herstellung gummierter Gewebe. Allerdings wurde der in Terpentin gelöste Kautschuk bei Kälte steif und bei Wärme klebrig. Zudem verbreitete er einen unangenehmen Geruch. Der Schotte *Charles Macintosh* verbesserte Peals Verfahren und produzierte ab 1823 brauchbare wasserdichte Stoffe, indem er auf die gummierte Leinwand eine zweite Stoffbahn aufklebte.²²

1839 erhitzte der US-amerikanische Chemiker *Charles Goodyear* ein Gemisch aus Kautschuk und Schwefel. Durch dieses neue Heißvulkanisation genannte Verfahren erhielt er einen vielseitig verwendbaren Werk-

stoff: Gummi, der bei Kälte elastisch und bei Wärme fest blieb. Sechs Jahre später meldete der schottische Erfinder *Robert William Thomson* beim Londoner Patentamt den ersten vulkanisierten Luftreifen an. Die Erfindung des aufblasbaren Gummireifens war entscheidend für den Siegeszug des Fahrrads wie des Automobils. 1855 wurden die ersten Gummikondome produziert und 1878 die ersten Tennisbälle hergestellt. Die Heißvulkanisation ermöglichte die Produktion von isolierten Kabeln und Leitungen, von Puffern und Stoßdämpfern für das Eisenbahnwesen, von Bandengummi für Billardtische und wasserdichten Schuhen und Kleidern.²³ Nachdem in den späten 1880er-Jahren Gummireifen und -schläuche in den Handel gelangten, schnellte die Nachfrage nach Kautschuk in die Höhe. An der Londoner und New Yorker Börse erzielte der Kautschukpreis Rekordnotierungen. 1910 wurden rund 70 Prozent des weltweit hergestellten Kautschuks vom Automobil-Sektor (Autos, Lastwagen, Busse) absorbiert. Zu diesem Zeitpunkt wurde Kautschuk im Wert von 160 Mio. Pfund pro Jahr produziert, das war 50 Mal mehr als noch zur Mitte des 19. Jahrhunderts.²⁴

Bei der kommerziellen Latexgewinnung stellten sich zwei grundsätzliche Probleme: Einerseits standen die größten Bestände an Kautschukbäumen auf dem Territorium von Indianern, die in keinen der Anrainerstaaen des Amazonas-Gebietes integriert waren und die sich Eindringlingen gegenüber nicht selten feindlich verhielten. Andererseits waren für die Belieferung des Weltmarktes Tausende von (möglichst billigen) Arbeitskräften und eine konstante Produktion notwendig. Gewiefte Händler lösten die beiden Probleme, indem sie indianischen *Jefes* [Chefs; Anführern; Häuptlingen] westliche Produkte wie Äxte, Messer, veraltete Schusswaffen, Kram und Alkohol im Tausch gegen Kautschuk anboten. Im Allgemeinen sorgten dann die indianischen Führer dafür, dass ihre Leute den Latex sammelten, diesen zu Kautschuk verarbeiteten und zu den Sammelposten der Händler transportierten.²⁵

Ein alternatives System um Arbeitskräfte an sich zu binden, war die Schuldknechtschaft. Dabei gewährte der Arbeitgeber oder Patron einen Kredit in Form von überbewerteten Gütern und Waren. Vom Kautschuksammler wurde erwartet, dass er die Schuld Wochen oder Monate später durch die Abgabe der Früchte seiner Arbeit beglich. Weil er dafür nur einen Spottpreis erhielt, konnte er kaum je die Zahlungsverpflichtung vollständig erfüllen. Er steckte in der Schuldenfalle und musste weiterhin für den Patron arbeiten. Damit nicht genug: Verschuldete Indianer konnten wie Handelsware verschachert werden. Der Patron durfte nach Recht und Gesetz Schulden weiterverkaufen, wobei er mit einem Verlust von etwa 20% rechnen musste. Den Transfer besiegelte ein amtliches Dokument, unterzeichnet von einem Staatsbeamten. Ein Kautschuksammler konnte so im Verlauf seines Lebens mehrfach veräußert werden. Wenn er

vorzeitig verstarb, erbten die Kinder die Schulden und mussten diese abarbeiten.²⁶

Trotz alledem genügten die geschilderten Mechanismen der Arbeitskräfterekrutierung nie und nimmer, um die rasant wachsende Nachfrage nach Kautschuk zu befriedigen. Zudem waren sich die autark lebenden Indianer überhaupt nicht gewohnt, ausschließlich einer einzigen Arbeit nachzugehen, die noch dazu monoton, repetitiv und miserabel vergütet war. Verständlicherweise sahen sie nicht ein, weshalb sie sich für eine Substanz abrackern sollten, die sie selber kaum gebrauchen konnten. Bald einmal widersetzten sie sich der geforderten neuartigen Arbeitsdisziplin, so dass skrupellose Händler zu brutalen Zwangsmitteln griffen. Entweder rüsteten sie verbündete Indianer mit Schusswaffen aus und stifteten sie zu Jagden auf Kinder und Frauen aus verfeindeten Gruppen an. Oder sie ließen bewaffnete Banden ausschwärmen, die den Dschungel auf der Suche nach Arbeitssklaven durchkämmten. Trotz des offiziellen Verbots der Kautschuk-Sklaverei etablierte sich im Amazonasgebiet eine eigentliche Sklavenwirtschaft, zu der auch Kauf und Verkauf von indianischen Kindern, Frauen und Männern gehörte.²⁷

Iquitos

1889 verlegte Arana den Hauptsitz seiner Geschäfte nach *Iquitos*, während Eleonora mit den Töchtern in Yurimaguas zurückblieb. Die entlegene Stadt inmitten des peruanischen Amazonas-Dschungels war nur über ein weitverzweigtes Flussnetz erreichbar. Für die Reise per Boot und auf dem Landweg über die Anden in die Hauptstadt Lima brauchte man rund 40 Tage. Isoliert von der Mehrheit der peruanischen Bevölkerung, die im Berggebiet und an der Pazifikküste lebte, orientierte sich Iquitos ostwärts an den Atlantikländern. Trotz der Abgeschlossenheit bildete Iquitos, seit Ende 1897 Hauptstadt des Departements Loreto, das Epizentrum des peruanischen Kautschukhandels: Hier befanden sich die großen Handelshäuser und Banken sowie die Konsulate der USA, von Großbritannien, Deutschland, Spanien, Portugal, Frankreich, Italien, China, Brasilien und Kolumbien. Hier verkehrten die Handelsschiffe, und hier gab es ein Schwimmdock, 1904 erbaut von der britischen Schiffahrtsgesellschaft Booth, an dem die Überseedampfer anlegten.²⁸ Großbritannien war denn auch der wichtigste Absatzmarkt. Etwa die Hälfte von Iquitos' Kautschuk-Exporten hatte als Ziel Liverpool. Weitere wichtige Märkte waren Deutschland, Frankreich und die USA. Die Liverpooler Booth Steamship Company verband Iquitos mit Brasilien und dem Rest der Welt. Ihre Dampfschiffe fuhren regelmäßig nach *Manaus* und *Pará* [das heutige *Belém*], etwas mehr als 3000 km von Iquitos entfernt nahe der Mündung des Amazonas in den Atlantik. Von Pará aus ging die Fahrt



Oben: Schwimmdock der britischen Schiffahrtsgesellschaft Booth in Iquitos (1912)

Unten: Eine Hauptstrasse in Iquitos (1912)



Oben: Seitenstraße (um 1910)

Unten: Straße von Iquitos nach Punchana (1913)

zur Karibikinsel Barbados und weiter an die Ostküste der USA oder nach Europa (Liverpool, Le Havre, Lissabon und Hamburg). Inoffizielle Währung in Iquitos war das Pfund Sterling.²⁹

In Iquitos arbeitete Arana anfänglich mit verschiedenen, auch ausländischen Partnern zusammen. Während dreier Jahre reiste er unermüdlich auf Flüssen und Strömen durch die Regenwälder. Dabei stieß er bis in das abgechiedene Yavarí-Gebiet vor [Grenzregion zwischen Peru und Brasilien], wo er lukrative Geschäfte machte. Wie zu seinen Anfangszeiten lieferte er den Kautschuksammlern vor Ort alles, was diese zum Leben brauchten – zu überteuerten Preisen und im Tausch gegen Kautschuk. Was Arana von seinen Konkurrenten unterschied, war ein grenzenloser Ehrgeiz, ein ungeheurer Schaffensdrang und die Gründlichkeit, mit der er die Buchhaltung erledigte. Vom ausschweifenden Vergnügungsbetrieb (Trinken, Spielen, Frauen) hielt er sich fern. Stattdessen bildete er sich autodidaktisch weiter, erwarb Fremdsprachenkenntnisse und las alles, was ihm in die Hände kam. Freilich forderten Aranas hochfliegende Ambitionen, sein unstillbarer Hunger nach Reichtum und Macht ihren Preis. Seine Familie in Yurimaguas sah er nur mehr während vier Monaten im Jahr. Schlimmer noch: auf einer seiner langen Flussfahrten ins Yavarí-Gebiet erkrankte er lebensgefährlich an Beriberi, einer Krankheit, die durch Vitaminmangel aufgrund einer einseitigen Ernährung aus Konserven ohne Früchte, Gemüse und Milchprodukte entsteht.³⁰ Die Mangelkrankheit zwang Arana zum Abbruch der Geschäftsreise. Ausgezehrt, mit geschwollenem Bauch kehrte er nach Yurimaguas zurück. Bei seiner Ankunft war er so geschwächt, dass er in einer Hängematte getragen werden musste. Für sechs Monate blieb Arana ans Haus gefesselt. Dank der Fürsorge seiner Frau, die ihn mit allen erdenklichen Hausmitteln pflegte, kam er langsam wieder zu Kräften. Die Krankheit hinterließ ihre physischen und psychischen Spuren. Weggefährten aus jener Zeit versicherten, dass Arana danach nicht mehr der Alte gewesen sei, dass ihn das Kranksein unzugänglich, verbittert und abweisend gemacht habe. Seinem Ehrgeiz, seiner Gier nach Macht und Geld tat das aber keinen Abbruch. Ein Rückzug aus dem Kautschukgeschäft stand außer Frage.

1896 zahlte Arana seinen mit der französischen Firma Mourraille [auch: Mouraille], Hernández, Magne & Co. liierten Geschäftspartner aus. Damit wurde er über Nacht zum alleinigen Chef einer Importfirma und Handelsbank. Dem Familienfrieden zuliebe beschloss er, den Wohnsitz nach Iquitos zu verlegen. Die Aranas packten ihr Hab und Gut und verließen Yurimaguas. In Iquitos bezogen sie ein geräumiges Haus mit zehn Zimmern. Die Zuzügler fanden rasch Anschluss an die bessere Gesellschaft der Boom-Stadt, nicht zuletzt dank des politischen Engagements des Familienoberhauptes. Wenige Jahre nach dem Umzug wurde Arana Bürgermeister von Iquitos, und bald darauf besetzte er eine Reihe weiterer Ämter wie den Vorsitz der Handelskammer und das Präsidium der Junta Departamental von Loreto.³¹