

Netzwerke im europäischen Handel des Mittelalters

Konzepte – Anwendungen – Fragestellungen

VON STEPHAN SELZER UND ULF CHRISTIAN EWERT

I. NETZWERKKONZEPTE

Die diesjährige Frühjahrstagung des Konstanzer Arbeitskreises¹⁾ könnte als eine janusköpfige erscheinen, denn sie blickt in zwei Richtungen zugleich. Ihr Titel verbindet die Begriffe Fernhandel und Netzwerk. Verkettet ist damit ein klassisches Thema nicht nur der deutschsprachigen, sondern der europäischen Mediävistik²⁾ mit einem Wort, das mittlerweile innerhalb und außerhalb der Wissenschaften fast schon ubiquitär geworden zu sein scheint. Wer also den Netzwerkbegriff in wissenschaftlichen Zusammenhängen im Munde führt, tut gut daran, ihn nicht nur metaphorisch, sondern konzeptionell zu fassen.³⁾

1.1 Sozialwissenschaftliche Netzwerkbegriffe und ihre Verwendung in der mediävistischen Forschung

Um die notwendige Tiefenschärfe zu gewinnen, sei zunächst knapp rekapituliert, in welchen mediävistischen Themenfeldern ein methodisch reflektierter Netzwerkbegriff bis-

1) Der am 11. März 2008 auf der Reichenau von Stephan Selzer vorgetragene Text war im Vorfeld der Tagung an alle Referenten versandt worden. Auf die Thesen wurde sich in den Referaten und in der Zusammenfassung zustimmend wie ablehnend bezogen. Es erschien daher als notwendig, den Einleitungstext in seinem ursprünglichen Zustand zu belassen und damit darauf zu verzichten, die reichen Denkanstöße der Tagung einzuarbeiten.

2) Siehe als Überblick zum europäischen Fernhandel Peter SPUFFORD, *Power and Profit. The Merchant in Medieval Europe*, London 2002 [dt. *Handel, Macht und Reichtum. Kaufleute im Mittelalter*, Darmstadt 2004]; Edwin S. HUNT/James M. MURRAY, *A History of Business in Medieval Europe, 1200–1550*, Cambridge 1999.

3) Vgl. z. B. Jürgen BARKHOFF u. a. (Hg.), *Netzwerke. Eine Kulturtechnik der Moderne*, Köln u. a. 2004.

her gebraucht worden ist. Prüft man die Literatur, so sticht die sozialgeschichtliche Erforschung von Eliten in Stadt, Kirche, Staat, Wirtschaft und an den Universitäten heraus.⁴⁾ Außerhalb der Mediävistik, aber innerhalb der deutschsprachigen Geschichtsforschung markieren die Arbeiten von Wolfgang Reinhard eine frühe Stufe der Rezeption. Für seine 1979 publizierte Habilitationsschrift zur römischen Oligarchie um 1600⁵⁾ hatte Reinhard das in Soziologie und Ethnologie etablierte Verfahren der »Network Analysis«⁶⁾ auf einen historischen Gegenstand bezogen. Den Begriff »Network« verdeutschte er dabei mit »Verflechtung« und zeigte später in einer großangelegten prosopographischen Studie zu den Augsburger Eliten des 16. Jahrhunderts⁷⁾ dessen Anwendungschancen für städtische Gesellschaften.⁸⁾

Innerhalb der deutschsprachigen Mediävistik wurde der netzwerkanalytische Ansatz der Sozialwissenschaften frühzeitig dort aufgenommen, wo man nicht eine Geschichte von Institutionen betrieb, sondern über die Personen nachdachte, die sie trugen. Die Untersuchung königsnaher Eliten durch Peter Moraw⁹⁾ oder die Forschungen von Rainer

4) Siehe nunmehr als besten Überblick Mark HÄBERLEIN, Netzwerkanalyse und historische Elitenforschung. Probleme, Erfahrungen und Ergebnisse am Beispiel der Reichsstadt Augsburg, in: Regina DAUSER u. a. (Hg.), Wissen im Netz. Botanik und Pflanzentransfer in europäischen Korrespondenznetzen des 18. Jahrhunderts (Colloquia Augustana, 24), Berlin 2008, S. 315–328. Vgl. noch Hans-Jörg GILOMEN, Wirtschaftliche Eliten im spätmittelalterlichen Reich, in: Rainer C. SCHWINGES/Christian HESSE/Peter MORAW (Hg.), Europa im späten Mittelalter. Politik – Gesellschaft – Kultur (Historische Zeitschrift Beiheft, 40), München 2006, S. 357–384; Hans POHL, Eliten in Wirtschaft und Gesellschaft aus historischer Perspektive, in: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 88 (2001), S. 48–69.

5) Wolfgang REINHARD, Freunde und Kreaturen. »Verflechtung« als Konzept zur Erforschung historischer Führungsgruppen. Römische Oligarchie um 1600, München 1979. Vgl. neuerdings Arne KARSTEN (Hg.), Nützliche Netzwerke und korrupte Seilschaften, Göttingen 2006.

6) Vgl. Bruno TREZZINI, Konzepte und Methoden der sozialen Netzwerkanalyse: Eine aktuelle Übersicht, in: Zeitschrift für Soziologie 27 (1998), S. 378–394.

7) Wolfgang REINHARD u. a. (Hg.), Augsburger Eliten des 16. Jahrhunderts. Prosopographie wirtschaftlicher und politischer Führungsgruppen 1500 bis 1620, Berlin 1996.

8) Siehe als Beispiel für vergleichbare Studien die Arbeiten zum Klientelismus der Medici von Dale KENT, The Rise of the Medici. Faction in Florence 1426–1434, Oxford 1978; DERS./Francis W. KENT, Neighbours and Neighbourhood in Renaissance Florence. The District of the Red Lion in the 15th Century (Villa i Tatti, 6), New York 1982.

9) Peter MORAW, König, Reich und Territorium im späten Mittelalter. Prosopographische Untersuchungen zu Kontinuität und Struktur königsnaher Führungsgruppen, maschinenschriftliche Habilitationsschrift Heidelberg 1971. Siehe zudem die gesammelten Aufsätze in Rainer C. SCHWINGES (Hg.), Über König und Reich. Aufsätze zur deutschen Verfassungsgeschichte des späten Mittelalters aus Anlaß des 60. Geburtstages von Peter Moraw, Sigmaringen 1995.

Christoph Schwinges¹⁰⁾ über die deutschen Universitätsbesucher seien stellvertretend für andere ähnlich fundierte Studien genannt.¹¹⁾

Für unsere Thematik weiterhin bedeutsam ist der Umstand, dass in Deutschland der Netzwerkbegriff recht früh im Bereich der mediävistischen Stadtgeschichtsforschung eingesetzt worden ist.¹²⁾ Hier stießen Begriff und Methodik auf einen Diskussionszusammenhang, in dem mit den Arbeiten von Erich Maschke eine Öffnung zu sozialwissenschaftlichen Begrifflichkeiten bereits vollzogen worden war.¹³⁾ Hatte man sich zunächst auf ökonomische Lagemerkmale städtischer Führungsschichten konzentriert, so wurde seit den 1980er Jahren verstärkt bedacht, wie verwandtschaftliche, freundschaftliche und nachbarschaftliche Kontakte sowie die Patron-Klient-Verhältnisse sozialwirksame Beziehungen innerhalb städtischer Gesellschaften schufen.¹⁴⁾ Die Analyse solcher Beziehungsnetzwerke in sozialwissenschaftlicher Terminologie und mittels prosopographischem Zugang gehört in jüngeren Arbeiten zum üblichen Standard. Genannt seien hierfür die beispielhaften Bücher von Mark Häberlein zur Augsburger Kaufmannschaft um 1550¹⁵⁾, von Simon Teuscher zur Stadt Bern um 1500¹⁶⁾ und von Ulrich Vonrufs zur politischen Führungsgruppe Zürichs zur Zeit von Hans Waldmann.¹⁷⁾

10) Rainer C. SCHWINGES, *Deutsche Universitätsbesucher im 14. und 15. Jahrhundert. Studien zur Sozialgeschichte des Alten Reiches* (Veröffentlichungen des Instituts für Europäische Geschichte Mainz, 123), Stuttgart 1986.

11) Vgl. z. B. Claudia GARNIER, *Amicus amicis, inimicus inimicis. Politische Freundschaft und fürstliche Netzwerke im 13. Jahrhundert* (Monographien zur Geschichte des Mittelalters, 46), Stuttgart 2000.

12) Vgl. Peter JOHANEK, *Stadtgeschichtsforschung: Leistungen und Perspektiven der mediävistischen Stadtgeschichtsforschung*, in: *Schauplatz Mittelalter Friesach. Kärntner Landesausstellung 2001*, Klagenfurt 2001, S. 115–135.

13) Vgl. Erich MASCHKE, *Städte und Menschen. Beiträge zur Geschichte der Stadt, der Wirtschaft und Gesellschaft 1959–1977* (Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Bh. 68), Wiesbaden 1980. Siehe zu ihm Gerhard FOUQUET, *Erich Maschke e le conseguenze: Osservazioni sugli aspetti storico-sociali delle ricerche tedesche di storia urbana dal 1945*, in: Michael MATHEUS/Massimo MIGLIO (Hg.), *Stato della ricerca e prospettive della medievistica tedesca* (Istituto storico italiano per il medio evo. Nuovi studi storici, 71), Rom 2007, S. 139–168.

14) Siehe zum Forschungsstand Matthias MEINHARDT/Andreas RANFT (Hg.), *Die Sozialstruktur und Sozialtopographie vorindustrieller Städte. Beiträge eines Workshops am Institut für Geschichte der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg* (Hallische Beiträge zur Geschichte des Mittelalters und der Frühen Neuzeit, 1), Berlin 2005.

15) Mark HÄBERLEIN, *Brüder, Freunde und Betrüger. Soziale Beziehungen, Normen und Konflikte in der Augsburger Kaufmannschaft um die Mitte des 16. Jahrhunderts* (Colloquia Augustana, 9), Berlin 1998.

16) Simon TEUSCHER, *Bekannte, Klienten, Verwandte. Soziabilität und Politik in der Stadt Bern um 1500* (Norm und Struktur, 9), Köln u. a. 1998.

17) Ulrich VONRUF, *Die politische Führungsgruppe Zürichs zur Zeit von Hans Waldmann (1450–1489). Struktur, politische Networks und die sozialen Beziehungstypen Verwandtschaft, Freundschaft und Patron-Klient-Beziehungen* (Geist und Werk der Zeiten, 94), Bern u. a. 2002.

Neben diesen und ähnlichen Untersuchungen, die sich netzwerkartigen Verbindungen zwischen Menschen zuwenden, ist in der Stadtgeschichtsforschung darüber hinaus ein aus der Geographie rezipierter Netzwerkbegriff mit Gewinn eingesetzt worden. Beispielhaft dafür sind etwa die Trierer Forschungen zu Städtelandschaften, Städtenetzen und zentralörtlichen Gefügen.¹⁸⁾

1.2 Der wirtschaftswissenschaftliche Netzwerkbegriff

Die Sozialwissenschaft nutzt den Netzwerkbegriff zur Beschreibung eines Ordnungsgefüges von Personen. Die Geographie bedient sich des Bildes zur Deutung eines Ordnungsgefüges von Orten. Weniger bekannt und in der deutschsprachigen Mittelalterforschung bisher kaum genutzt ist das Netzwerkparadigma der Wirtschaftswissenschaften. In ihm werden Firmen als miteinander vernetzt verstanden. Netzwerkparadigma und mit ihm verbundene Methodik sind für die hier zur Diskussion stehende wirtschaftsgeschichtliche Thematik zentral. Daher scheint eine ausführlichere Erläuterung angemessen zu sein.¹⁹⁾

Das Interesse der Wirtschaftswissenschaften an Netzen und an der Verbindung solcher Netze zu Netzwerken war empirisch initiiert worden. Seit den 1980er Jahren etablierten sich in der globalisierten Weltwirtschaft gehäuft vernetzte, lose kooperierende Unternehmen, die zur Überraschung der Theoretiker durchaus konkurrenzfähig waren. Der theoretische Paradigmenwechsel hinkte dabei der tatsächlichen Umgestaltung der Firmenlandschaft hinterher.²⁰⁾ Hatte man zuvor alle ökonomischen Vorteile bei hierarchisch organisierten Firmen gesehen und die Integration aller Aufgaben in diese Großorganisation angeraten, wird mittlerweile das Firmennetzwerk gar von manchen Ökonomen als Modell der Zukunft apostrophiert. Einig ist man sich mittlerweile dahingehend, dass die Netzwerkorganisation als vollgültige Alternative zum hierarchisch aufgebauten Großbetrieb verstanden werden kann und sie unter spezifischen Rahmenbedingungen sogar deutliche Vorteile besitzt. Hierüber und zu den spezifischen Chancen und Probleme

18) Siehe z. B. Bernhard KREUTZ, Städtebünde und Städtenetz am Mittelrhein im 13. und 14. Jahrhundert (Trierer historische Forschungen, 54), Trier 2005; Monika ESCHER u. a. (Hg.), Städtelandschaft – Städtenetz – zentralörtliches Gefüge. Ansätze und Befunde zur Geschichte der Städte im hohen und späten Mittelalter (Trierer historische Forschungen, 43), Mainz 2000. Vgl. Gabriel ZEILINGER, Das Netz wird dichter. Neue Veröffentlichungen zu alteuropäischen Städtelandschaften, in: Jahrbuch für Regionalgeschichte 25 (2007), S. 89–99.

19) Siehe aus der reichen Einführungsliteratur Matthew O. JACKSON, Social and Economic Networks, Princeton u. a. 2008; Günther KNIIPS, Netzökonomie. Grundlagen, Strategien, Wettbewerbspolitik, Wiesbaden 2007.

20) Vgl. Hartmut BERGHOF/Jörg SYDOW (Hg.), Unternehmerische Netzwerke. Eine historische Organisationsform mit Zukunft?, Stuttgart 2007.

men von Netzwerkorganisationen liegt mittlerweile eine umfangreiche betriebswirtschaftliche Literatur vor.²¹⁾

Wie andere praktische und theoretische Wendungen der Ökonomie wäre auch ihre Hinwendung zur Netzwerkorganisation für die mediävistische Forschung nebensächlich, wenn sich nicht in Arbeiten zu frühneuzeitlichen Unternehmen bereits gezeigt hätte, dass im Transfer für die Analyse historischer Gegenstände erhebliche Erkenntnisgewinne liegen können.²²⁾ Doch die Wechselwirkung zwischen ökonomischer Theoriebildung und mediävistischen Inhalten als weiterführende Perspektive zu begreifen, ist keine Selbstverständlichkeit. Wer so argumentiert, positioniert sich »between two cultures«, wie es der Wirtschaftshistoriker Carlo M. Cipolla treffend betitelt hat.²³⁾ Während Cipolla allerdings dafür plädierte, aus der Gebundenheit an zwei Wissenschaftskulturen besondere Möglichkeiten erwachsen zu lassen, fühlt sich nicht jeder Wirtschaftshistoriker in einer Rolle als Dolmetscher zwischen den Fachkulturen geborgen.²⁴⁾ Vielmehr

21) Siehe z. B. Jörg SYDOW/Guido MÖLLERING, *Produktion in Netzwerken. Make, Buy & Cooperate*, München 2004; Arnold WINDELER, *Unternehmensnetzwerke. Konstitution und Strukturierung*, Wiesbaden 2001.

22) Siehe z. B. Margit SCHULTE-BEERBÜHL, *Deutsche Kaufleute in London. Welthandel und Einbürgerung (1660–1818)*, München 2006; Steve MURDOCH, *Network North: Scottish Kin, Commercial and Covert Associations in Northern Europe. 1603–1746*, Leiden 2006; David HANCOCK, *The Trouble with Networks: Managing the Scots' Early-Modern Madeira Trade*, in: *Business History Review* 79 (2005), S. 467–491; Paul DUGUID, *Networks and Knowledge: The Beginning and End of the Port Commodity Chain, 1703–1860*, in: *Business History Review* 79 (2005), S. 493–526; Margit SCHULTE-BEERBÜHL/Jörg VÖGELE (Hg.), *Spinning the Commercial Web. International Trade, Merchants and Commercial Cities 1640–1939*, Frankfurt am Main 2004; Klaus WEBER, *Deutsche Kaufleute im Atlantikhandel 1680–1830. Unternehmen und Familien in Hamburg, Cádiz und Bordeaux*, München 2004; Sanjay SUBRAHMANYAM (Hg.), *Merchant Networks in the Early Modern World (An Expanding World, 8)*, Aldershot 1998.

23) Carlo M. CIPOLLA, *Between Two Cultures. An Introduction to Economic History*, (ital. 1988) London/New York 1991. Vgl. Toni PIERENKEMPER, *Gebunden an zwei Kulturen. Zum Standort der modernen Wirtschaftsgeschichte im Spektrum der Wissenschaften*, in: *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte* 1995/2, S. 163–176.

24) Siehe zur Problematik z. B. Hartmut BERGHOF/Jakob VOGEL (Hg.), *Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte. Dimensionen eines Perspektivenwechsels*, Frankfurt am Main 2004; Günther SCHULZ u. a. (Hg.), *Wirtschaftsgeschichte. Arbeitsgebiete – Probleme – Perspektiven. 100 Jahre Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte (Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Bh. 169)*, Wiesbaden 2004; Toni PIERENKEMPER, *Wirtschaftsgeschichte*, in: Christoph CORNELISSEN (Hg.), *Geschichtswissenschaften. Eine Einführung*, Frankfurt am Main 2000, S. 194–205; Hansjörg SIENGENTHALER, *Geschichte und Ökonomie nach der kulturalistischen Wende*, in: *Geschichte und Gesellschaft* 25 (1999), S. 276–301; Eckart SCHREMMER (Hg.), *Wirtschafts- und Sozialgeschichte. Gegenstand und Methode (Vierteljahrschrift für Sozial- Wirtschaftsgeschichte, Bh. 145)*, Stuttgart 1998; Toni PIERENKEMPER, *Wirtschaftsgeschichte*, in: Hans-Jürgen GOERTZ (Hg.), *Geschichte. Ein Grundkurs*, Reinbek 1998, S. 362–378; Dieter ZIEGLER, *Die Zukunft der Wirtschaftsgeschichte. Versäumnisse und Chancen*, in: *Geschichte und Gesellschaft* 23 (1997), S. 405–422; Gerold AMBROSIUS (Hg.), *Moderne*

verspüren viele eine eigentümliche Zerrissenheit, für die das hier nur kurz nachzuzeichnende Auseinandertreten beider Fächer im Laufe des 20. Jahrhunderts ursächlich ist.²⁵⁾ Dabei muss man bedenken, dass noch um 1900 die Jüngere Historische Schule der Nationalökonomie befruchtend mit Bruno Kuske und Wilhelm Stieda²⁶⁾ auf die Hanseforschung oder mit den Arbeiten der Schüler von Gustav Schmoller²⁷⁾ auf die Erforschung oberdeutscher Stadtwirtschaften eingewirkt hat. Doch zerriß diese Verbindung seit der methodischen Neuausrichtung der Volkswirtschaftslehre. Schon seit dem Methodenstreit zwischen der Wiener Grenznutzenschule um Carl Menger und der Historischen Schule unter Gustav Schmoller zeichnete sich ab, dass der deutsche Weg einer historischen Ökonomik international nicht weiter beschritten werden würde.²⁸⁾ Volkswirtschaftliche Methodik, wie sie sich weltweit nach 1945 durchsetzte, bedeutet eine verstärkte Mathematisierung, die um erfolgreich sein zu können, eine rigide Ausgrenzung von Problemen betreiben muss. Die als Erneuerung der Wirtschaftsgeschichte in den 1960er Jahren auftretende »New Economic History« war hingedacht auf die Bedürfnisse dieser mathematisierten Ökonomie und stellte folglich Modelldenken, Quantifizierung und Theorienotwendigkeit in den Mittelpunkt. Die daraus hergeleitete Klonometrie hat den Graben zu denjenigen Historikern wohl noch weiter vertieft, von denen weiterhin

Wirtschaftsgeschichte. Eine Einführung für Historiker und Ökonomen, München 1996; Charles TILLY, Einige Bemerkungen zur methodologischen Basis der modernen Wirtschaftsgeschichte, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 1994/1, S. 131–149.

25) Zur Entwicklung der Volkswirtschaftslehre im 20. Jahrhundert siehe hier nur Knut BORCHARDT, Anerkennung und Versagen. Ein Jahrhundert wechselnder Einschätzungen von Rolle und Leistung der Volkswirtschaftslehre in Deutschland, in: Reinhard SPREE (Hg.), Geschichte der deutschen Wirtschaft im 20. Jahrhundert, München 2001, S. 200–222; Harald WINKEL, Die Volkswirtschaftslehre der Neuen Zeit, 4. Auflage, Darmstadt 1994.

26) Vgl. Wilhelm STIEDA, Zur Erinnerung an Gustav Schmoller und seine Straßburger Zeit, in: Schmollers Jahrbuch 45 (1921), S. 219–257; Hermann KELLENBENZ, [Nachruf] Bruno Kuske (1876–1964), in: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 52 (1965), S. 125–144; Friedrich-Wilhelm HENNING, Bruno Kuske (1876–1964), in: DERS. (Hg.), Kölner Volkswirte und Sozialwissenschaftler, Köln 1988, S. 69–95; Joachim DEETERS, Hanseforschung in Köln von Höhlbaum bis Winterfeld, in: Hansische Geschichtsblätter 114 (1996), S. 123–140, hier 136f.

27) Vgl. Werner PLUMPE, Gustav von Schmoller und der Institutionalismus: Zur Bedeutung der Historischen Schule der Nationalökonomie für die moderne Wirtschaftsgeschichtsschreibung, in: Geschichte und Gesellschaft 25 (1999), S. 252–275; Henner SCHELLSCHMIDT, Ökonomische Institutionenanalyse und Sozialpolitik. Gustav Schmoller und John R. Commons als Vertreter einer sozialreformisch ausgerichteten Institutionenökonomie (Institutionelle und Evolutorische Ökonomik, 4), Marburg 1997, S. 79–193; Michael BOCK u. a. (Hg.), Schmoller oggi: lo sviluppo delle scienze sociali in Germania e Italia = Gustav Schmoller heute (Annali dell'Istituto Storico Italo-Germanico in Trento, 6), Bologna 1989.

28) Vgl. Karl HÄUSER, Das Ende der historischen Schule und die Ambiguität der deutschen Nationalökonomie in den Zwanziger Jahren, in: Kurt Wolfgang NÖRR u. a. (Hg.), Geisteswissenschaften zwischen Kaiserreich und Republik. Zur Entwicklung von Nationalökonomie, Rechtswissenschaft und Sozialwissenschaft im 20. Jahrhundert, Stuttgart 1994, S. 47–74.

wirtschaftliche Phänomene des Mittelalters untersucht werden.²⁹⁾ So wird man, eine Formulierung von Arnold Esch aus dem Jahre 1987 aufgreifend, immer noch sagen können, dass man den Eindruck haben kann, dass es zwei Wirtschaftsgeschichten gibt, je nachdem, ob der Forschende von den Geisteswissenschaften oder den Wirtschaftswissenschaften herkommt.³⁰⁾

Indes hat sich während der letzten Jahrzehnte mit der »Neuen Institutionenökonomik« eine Schule der Wirtschaftswissenschaften etabliert, für deren Erfolg der Name des Nobelpreisträgers Douglass C. North steht.³¹⁾ Die Neue Institutionenökonomik untersucht einerseits, welche Bedeutung Institutionen, im Sinne sanktionsbewehrter Verhaltensbeschränkungen (also Gesetze, Konventionen, Sitten usw.), für Marktprozesse und deren Ergebnisse haben, und beobachtet andererseits, wie solche Institutionen entstehen und wie sie sich verändern.³²⁾ Damit aber geraten gerade jene sozialen, politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen des wirtschaftlichen Handelns in den Blick, deren Fehlen die Historiker in den Modellen der Neoklassik stets bemerkt und kritisiert haben.³³⁾

29) Vgl. John KOMLOS/John SCOTT (Hg.), *Selected Cliometric Studies on German Economic History*, Stuttgart 1997; Jörg BATEN, *Die Zukunft der cliometrischen Wirtschaftsgeschichte im deutschsprachigen Raum*, in: SCHULZ u. a. (Hg.), *Wirtschaftsgeschichte* (wie Anm. 24), S. 639–655; Rolf H. DUMKE, *Clio's Climacteric? Betrachtungen über Stand und Entwicklungstendenzen der cliometrischen Wirtschaftsgeschichte*, in: *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 73 (1986), S. 457–487.

30) Arnold ESCH, *Der Historiker und die Wirtschaftsgeschichte*, in: *Historische Zeitschrift* 43 (1987), S. 1–27, hier 10f.

31) Vgl. z. B. Douglas C. NORTH, *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton 2005; DERS., *The Role of Institutions in Economic Development*, New York 2003; DERS., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge 1990.

32) Siehe von den inzwischen zahlreichen Lehrbüchern z. B. Matthias ERLEI/Martin LESCHKE/Dirk SAUERLAND, *Neue Institutionenökonomik*, 2. überarbeitete und erweiterte Auflage, Stuttgart 2007; Ulrich BLUM, *Angewandte Institutionenökonomik. Theorien, Modelle, Evidenz*, Wiesbaden 2005; Werner NEUS, *Einführung in die Betriebswirtschaftslehre aus institutionenökonomischer Sicht*, 3. Auflage, Tübingen 2003; Rudolf RICHTER/Eirik G. FURUBOTN, *Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung*, 3. Auflage, Tübingen 2003.

33) Vgl. Karl-Peter ELLERBROCK/Clemens WISCHERMANN (Hg.), *Die Wirtschaftsgeschichte vor der Herausforderung durch die New Institutional Economics (Untersuchungen zur Wirtschafts-, Sozial- und Technikgeschichte, 24)*, Münster 2004; Oliver VOLCKART (Hg.), *The Institutional Analysis of History (Homo oeconomicus, 21/1; Munich Institute of Integrated Studies. Gesellschaft für integrierte Studien e. V., 53)*, München 2004; Felix BUTSCHK, *Wirtschaftsgeschichte und Neue Institutionenökonomie*, in: SCHREMMER (Hg.), *Wirtschaftsgeschichte* (wie Anm. 24), S. 89–100; Oliver VOLCKART, *Institutionenökonomische Erklärungen und wirtschaftstheoretische Modelle*, in: Günther SCHULZ u. a. (Hg.), *Wirtschaftsgeschichte* (wie Anm. 24), S. 619–638; Felix BUTSCHK, *Die verhaltenstheoretischen Grundlagen der Nationalökonomie und ihre Bedeutung für die wirtschaftsgeschichtliche Forschung*, in: *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 87 (2000), S. 322–335; Hartmut BERGHOF, *Transaktionskosten. Generalschlüssel zum Verständnis langfristiger Unternehmensentwicklung? Zum*

Eine historische Dimension der Ökonomie ist somit zurückgewonnen, sodass eine Anwendung der Theorien der Neuen Institutionenökonomik auf historisches Material leichter möglich scheint. Dadurch ist bereits die erste Vorstellung des neuen Forschungsansatzes durch Knut Borchardt im Jahre 1977 motiviert gewesen.³⁴⁾ Nicht sofort, aber in jüngster Zeit gehäuft sind tatsächlich Arbeiten zu mittelalterlichen Themen vorgelegt worden, die sich der Methodik mit Gewinn bedient haben.³⁵⁾ Will man diesen Transfer als Chance begreifen, ist freilich grundsätzlich ein nicht untypischer Reflex der Geschichtswissenschaft zu vermeiden, durch den »konkrete« Handlungen gegen »mechanische« Modelle ausgespielt werden. Das scharfe Entweder-Oder einer Modellbildung soll nicht alle Graustufen und Paradoxien menschlicher Vergangenheit einfangen, son-

Verhältnis von Neuer Institutionenökonomie und moderner Unternehmensgeschichte, in: *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte* 1999/2, S. 159–176.

34) Knut BORCHARDT, Der »Property Rights-Ansatz« in der Wirtschaftsgeschichte. Zeichen für eine systematische Neuorientierung des Faches?, in: Jürgen KOCKA (Hg.), *Theorien in der Praxis des Historikers. Forschungsbeispiele und ihre Diskussion (Geschichte und Gesellschaft, Sonderheft, 3)*, Göttingen 1977, S. 140–160.

35) Vgl. Ulf Christian EWERT, Der Fürst als Unternehmer. Agency-Problematik und Wandel der Governance-Struktur in den portugiesischen Entdeckungsfahrten, in: Gerhard FOUQUET/Jan HIRSCHBIEGEL/Werner PARAVICINI (Hg.), *Hofwirtschaft. Ein ökonomischer Blick auf Hof und Residenz in Spätmittelalter und Früher Neuzeit (Residenzenforschung, 21)*, Ostfildern 2008, S. 143–170; DERS., Water, Public Hygiene and Fire Control in Medieval Towns. Facing Collective Goods Problems while Ensuring the Quality of Life, in: *Historical Social Research* 32/4 (2007), S. 222–251; Stuart JENKS, Transaktionskostentheorie und die mittelalterliche Hanse, in: *Hansische Geschichtsblätter* 123 (2005), S. 31–42; Christina LINK/Diana KAPFENBURGER, Transaktionskostentheorie und hansische Geschichte. Danzigs Seehandel im 15. Jahrhundert im Licht einer volkswirtschaftlichen Theorie, in: *Hansische Geschichtsblätter* 123 (2005), S. 153–169; Ulf Christian EWERT, Sozialer Tausch bei Hofe. Eine Skizze des Erklärungspotentials der Neuen Institutionenökonomik, in: Reinhard BUTZ/Jan HIRSCHBIEGEL/Dietmar WILLOWEIT (Hg.), *Hof und Theorie. Annäherungen an ein historisches Phänomen (Norm und Struktur. Studien zum sozialen Wandel in Mittelalter und Früher Neuzeit, 22)*, Köln/Weimar/Wien 2004, S. 55–75; Jochen STREB, Die politische Glaubwürdigkeit von Regierungen im institutionellen Wandel. Warum ausländische Fürsten das Eigentum der Fernhandelskaufleute der Hanse schützten, in: *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte* 2004/1, S. 141–156; Oliver VOLCKART, Die Dorfgemeinde als Kartell: Kooperationsprobleme und ihre Lösungen im Mittelalter und in der frühen Neuzeit, in: *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte* 2004/2, S. 189–203; DERS., Wettbewerb und Wettbewerbsbeschränkung im vormodernen Deutschland 1000–1800 (*Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften*, 122), Tübingen 2002; John H. MUNRO, The »New Institutional Economics« and the Changing Fortunes of Fairs in Medieval and Early Modern Europe. The Textile Trades, Warfare, and Transaction Costs, in: *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 88 (2001), S. 1–47; Oliver VOLCKART, Zur Transformation der mitteleuropäischen Wirtschaftsordnung, 1000–1800, in: *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 88 (2001), S. 281–310; DERS., Die Wirtschaftsordnung der Ständegesellschaft, in: *Scripta Mercaturae* 32 (1998), S. 44–84. Zur Kritik dieses Ansatzes siehe Florian SCHUI, Zur kritischen Analyse der neuen Institutionenökonomik. Douglass Norths Interpretation der frühmittelalterlichen Grundherrschaft, in: *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 90 (2003), S. 157–173.

dern dient zur Ordnung des Feldes. Richtig verstanden, vermag Modellbildung somit neue Denkwege zu weisen, auf die ein reiner Empirismus nicht hinzufügen vermag.³⁶⁾

2. MITTELALTERLICHE FERNHANDELSNETZWERKE

2.1 Die Händler der Alt-Kairoer Genizah im hochmittelalterlichen Mittelmeerraum

Trotz erster Ansätze, die institutionenökonomische Methodik auf Gegenstände des Mittelalters zu beziehen, ist es bisher selten unternommen worden, die wirtschaftswissenschaftlichen Theorien der Netzwerkanalyse auf mittelalterliche Unternehmen anzuwenden.³⁷⁾ Die bisher weitgehend ausgebliebene Rezeption dürfte bereits damit zu tun haben, dass innerhalb der deutschen Mediävistik die Erforschung von Wirtschaftsphänomenen überhaupt als rückläufig gelten muss.³⁸⁾ Umgekehrt ist hingegen innerhalb der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung wiederholt mit Phänomenen aus der Geschichte des mittelalterlichen Europas argumentiert worden, so wiederholt von Douglass C. North selbst.³⁹⁾ Für die Fragestellung unserer Tagung gilt dies insbesondere für die Arbeiten von Avner Greif, in denen in einem institutionenökonomischen Ansatz das mittelalter-

36) Vgl. Otto G. OEXLE, »Facts and Fiction«. On the Current Fundamental Crisis in History, in: *Historia, filosofía y política en la Europa moderna y contemporánea*, Leon 2004, S. 101–117; DERS., Von Fakten und Fiktionen. Zu einigen Grundsatzfragen der historischen Erkenntnis, in: Johannes LAUDAGE (Hg.), *Von Fakten und Fiktionen. Mittelalterliche Geschichtsdarstellungen und ihre kritische Aufarbeitung* (Europäische Geschichtsdarstellungen, 1), Köln 2003, S. 1–42; DERS., Mittelalterforschung in der sich ständig wandelnden Moderne, in: Hans-Werner GOETZ/Jörg JARNUT (Hg.), *Mediävistik im 21. Jahrhundert. Stand und Perspektiven der internationalen und interdisziplinären Mittelalterforschung* (Mittelalterstudien des Instituts für Interdisziplinäre Erforschung des Mittelalters und seines Nachwirkens Paderborn, 1) München 2003, S. 227–252; DERS., *Archiv der Fiktionen*, in: *Rechtshistorisches Journal* 18 (1999), S. 511–525.

37) Am Beispiel der Hanseforschung siehe dazu Stephan SELZER/Ulf Christian EWERT, Die Neue Institutionenökonomik als Herausforderung an die Hanseforschung, in: *Hansische Geschichtsblätter* 123 (2005), S. 7–29; DIES., Netzwerkorganisation im Fernhandel des Mittelalters: Wettbewerbsvorteil oder Wachstumshemmnis?, in: BERGHOF/SYDOW (Hg.), *Netzwerke* (wie Anm. 20), S. 45–70.

38) Vgl. Nathalie FRYDE/Michael ROTHMANN, Nouvelles approches dans la recherche en histoire économique allemande, in: Jean-Claude SCHMITT/Otto G. OEXLE (Hg.), *Les tendances actuelles de l'histoire du moyen âge en France et en Allemagne. Actes de colloques de Sèvres (1997) et Göttingen (1998)*, Paris 2002, S. 555–560; Hans-Werner GOETZ, *Moderne Mediävistik. Stand und Perspektiven der Mittelalterforschung*, Darmstadt 1999, S. 242–249, sowie im (west)europäischen Rahmen Adriaan VERHULST, *Medieval Socio-Economic Historiography in Western Europe. Towards an Integrated Approach*, in: *Journal of Medieval History* 23 (1997), S. 89–101.

39) Vgl. z. B. NORTH, *Change* (wie Anm. 31), S. 97–112; DERS., *Institutions and Credible Commitment*, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 149 (1993), S. 11–23; DERS./Barry R. WEINGAST, *Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England*, in: *Journal of Economic History* 49 (1989), S. 803–832; DERS., *Structure and*

liche Handelsnetzwerk der sog. *Maghribi Traders* untersucht wird.⁴⁰⁾ So bezeichnet er jüdische Kaufleute arabischer Zunge, von deren Handel die Forschung durch den Fund von etwa zehntausend in der Genizah der Synagoge von Alt-Kairo aufbewahrter Geschäftsdokumente weiß.⁴¹⁾ Diese Händler waren im 10. Jahrhundert aus dem Gebiet des Zweistromlandes nach Nordafrika, vor allem nach Tunesien eingewandert. Ihre Handelskontakte im islamischen Mittelmeerraum des 11. und 12. Jahrhunderts waren nach Greif fundiert durch starke Bande der Solidarität, die zu solchen Personen weiterbestanden, die den Maghreb verlassen und sich in jüdischen Gemeinden rund um das islamische Mittelmeer integriert hatten. Die durch Emigration geschaffenen Verbindungen seien durch die Händler genutzt worden, indem sie sich gegenseitig als Handelsbeauftragte einsetzten. Dabei stellten sie ihre Zeit, ihr Wissen und ihre Ressourcen ihren Partnern und deren Freunden unentgeltlich zur Verfügung. Die Solidarität innerhalb ihres Geschäftssystems sei durch ihr ausgeprägtes kulturell-religiöses Gemeinschaftsbewusstsein befestigt worden, sodass gegen Betrüger wirksam vorgegangen werden konnte, die nach einem offensichtlichen Betrugsfall von allen Mitgliedern von der Teilnahme an Geschäften ausgeschlossen worden seien. Dieselbe kulturelle Geschlossenheit habe indes auch dazu geführt, dass Wirtschaftsbeziehungen zu jüdischen Händlern in der europäischen Mittelmeerwelt nicht angeknüpft wurden.

2.2 Anwendungschancen: Zwei Fernhändler des Ostseeraums

Herman thor Mölen dürfte um 1505 geboren worden sein.⁴²⁾ Seine Familie stammte aus dem Bistum Münster. Erst seine Eltern waren ins Baltikum zugewandert. Er selbst ist

Change in Economic History, New York 1981; DERS., The Rise and Fall of the Manorial System. A Theoretical Model, in: The Journal of Economic History 31 (1971), S. 777–803.

40) Siehe vor allem Avner GREIF, Institutions and the Path to Modern Economy. Lessons from Medieval Trade, Cambridge 2006. Vgl. auch DERS., Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition, in: American Economic Review 83 (1993), S. 525–548; DERS., Institutions and International Trade: Lessons from the Commercial Revolution, in: American Economic Review 82 (1992), Papers and Proceedings, S. 128–133; DERS., Reputation and Coalition in Medieval Trade. Evidence on the Maghribi Traders, in: Journal of Economic History 49 (1989), S. 857–882.

41) Vgl. Solomon D. GOITEIN, A Mediterranean Society. The Jewish Communities of the Arab World as Portrayed in the Documents of the Cairo Geniza, 5 Bde., Berkeley 1967–1988, hier besonders Bd. 1: Economic Foundations, Berkeley 1967.

42) Die folgende Skizze nach den beiden Aufsätzen von Heinz von zur MÜHLEN, Hansische Warenlieferungen nach Reval 1426–1427, in: Norbert ANGERMANN/Paul KAEGBEIN (Hg.), Fernhandel und Handelspolitik der baltischen Städte in der Hansezeit. Beiträge zur Erforschung mittelalterlicher und frühneuzeitlicher Handelsbeziehungen und -wege im europäischen Rahmen (Schriften der Baltischen Historischen Kommission, 11), Lüneburg 2001, S. 157–176; DERS., Handel und Politik in Livland in der

wohl in Riga geboren worden, doch wurde ihm Narva zum Lebensmittelpunkt.⁴³⁾ Zwischen 1539 und 1558 war er in dieser Stadt, die niemals der Hanse angehörte, Ratsherr und Bürgermeister. Vielleicht war er dort schon im Jahre 1532 ansässig, in dem er erstmals als Kaufgeselle in Reval nachzuweisen ist. Aus diesen kleinen Anfängen entwickelte sich bis zu seinem Tod im Jahre 1559 ein umsatzstarkes Handelsgeschäft, in dem im Ost-West-Handel mit Salz, Hering, Wachs und Tuch einige 10.000 Mark jährlich umgeschlagen wurden. Dafür stützte sich Thor Mölen auf Geschäftspartner in Reval, Dorpat, Danzig, Lübeck, Amsterdam, Antwerpen und vermutlich auch in Kampen. In verschiedenen Partnerschaften waren diese Personen hintereinander oder gleichzeitig als Mitgesellschafter, Faktoren oder Handelsdiener mit ihm verbunden. Doch am wichtigsten waren für den Handelsbetrieb von Herman thor Mölen solche Partner, die für ihn auf Basis der Gegenseitigkeit tätig wurden.⁴⁴⁾ Sie arbeiteten nicht als seine Lieger oder Faktoren für Lohn und mit Vollmachten. Auch waren sie keine Mitgesellschafter und keineswegs Kommissionäre, denn sie betätigten sich unentgeltlich unter dem eigenen Namen, aber für die Kasse des Partners. Nur die Holländer, auf die er sich stützte, nahmen für solche Dienste eine Provision. Heinz von zur Mühlen beschreibt dieses Handelssystem folgendermaßen: »Offenbar war es üblich, daß man für Freunde und Bekannte nach Bedarf Geschäfte abschloß, ohne im Einzelfall nach einem Gegendienst zu fragen, so daß sich ein Netz von Kommissionsdiensten innerhalb eines größeren Bekanntenkreises von Kaufleuten aus Reval und Narva bildete. Dabei stellte man einander auch seine Beziehungen zur Verfügung.«⁴⁵⁾

Der Danziger Kaufmann Johann Piß bewältigte ein Geschäftsvolumen, das in guten Jahren leicht 5000 Mark preußisch erreichte, auf ähnliche Weise. Seine Geschäfte stehen der Forschung durch sein von 1421 bis 1454 laufendes ungedrucktes Handelsbuch⁴⁶⁾ und zahlreiche Arbeiten von Walter Stark, die daraus geschöpft haben, recht gut vor Augen.⁴⁷⁾

Mitte des 16. Jahrhunderts im Spiegel der Biographie Herman thor Mölens aus Narva, in: Zeitschrift für Ostforschung 24 (1975), S. 626–673.

43) Vgl. Karsten BRÜGGEMAN (Hg.), Narva und die Ostseeregion: Beiträge der 2. Internationalen Konferenz über die politischen und kulturellen Beziehungen zwischen Russland und der Ostseeregion (Narva, 1.–3. Mai 2003) = Narva and the Baltic Sea region (Studia humaniora et paedagogica Collegii Narovensis, 1), Narva 2004.

44) Zu diesem Verfahren siehe bereits Gunnar MICKWITZ, Neues zur Funktion hansischer Handelsgesellschaften, in: Hansische Geschichtsblätter 62 (1937), S. 24–39; DERS., Aus Revaler Handelsbüchern. Zur Technik des Ostseehandels in der ersten Hälfte des 16. Jahrhunderts (Societas Scientiarum Fennica. Commentationes Humanarum Litterarum IX, 5), Helsingfors 1938.

45) VON ZUR MÜHLEN, Handel (wie Anm. 42), S. 637.

46) Genutzt wurde ein Mikrofilm von Gdańsk, Wojewódzkie Archiwum Państwowe 300, R, F/4. Eine Edition soll als Kieler Dissertation bei Gerhard Fouquet entstehen.

47) Zu diesem Handlungsbuch siehe Walter STARK, Über Techniken und Organisationsformen des hansischen Handels im Spätmittelalter, in: Stuart JENKS/Michael NORTH (Hg.), Der hansische Sonderweg? Beiträge zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte der Hanse, Köln 1993, S. 191–201; DERS., Untersuchun-

Auch Piß begleitete seine Waren nicht selbst zu ihren Zielorten, sondern disponierte von seinem Danziger Kontor aus. Aber weder in der Fremde, noch in der Heimatstadt bediente er sich dabei fest angestellten Personals. Vielmehr war er selbst in einer Person der Geschäftsführer, Hauptbuchhalter, Faktor, Kassierer, Schreiber und Kopist – nur von Knechten erfährt man an zwei Stellen seines Handlungsbuches. An die Stelle der eigentlich zu erwartenden Angestellten eines Handelshauses traten bei ihm ebenfalls andere selbständige Kaufleute, mit denen er kooperierte. Dabei verzichtete er in aller Regel auf die rechtliche Sicherung der Partnerschaften. Nur ganz wenige solcher Verbindungen waren als Widerlegung oder Handelsgesellschaft fixiert. Zu den meisten seiner Partner stand er hingegen dadurch in einem Geschäftskontakt, dass sie ihm Ware sandten, die er in Danzig verkaufte, um dann vom Verkaufserlös Rückwaren zu besorgen und zurückzusenden. Für seine Aufwendungen erhielt er im Gegensatz zum modernen Kommissiönär keine Gewinnanteile und keinen festen Lohn. Die Geschäfte funktionierten ausschließlich auf Gegenseitigkeit, denn auch Piß selbst versandte seine Waren im gesamten Hanseraum an seine Partner.

2.3 Vorteile und Schwierigkeiten einer Netzwerkorganisation

Es ist naheliegend in allen drei Beispielen von einer Vernetzung von Einpersonenfirmen zu sprechen und über Vor- und Nachteile dieses Organisationsmodells nachzudenken. Dies ist deshalb nicht leicht, weil das Interesse der Forschung an solchen Organisationsformen lange Zeit eher gering war. Bevorzugt wurden historische Firmen, die den modernen hierarchisch-bürokratischen Unternehmen des 19. und 20. Jahrhunderts gleichen.⁴⁸⁾ Freilich waren aber Netzwerkorganisationen im Fernhandel der vormodernen Welt keineswegs selten. Im hansischen Handelsraum des Spätmittelalters war diese Organisationsstruktur wohl sogar vorherrschend.⁴⁹⁾ Am Beispiel von Herman thor Mölen, Johann Piß sowie ihren hansischen Partnern und Konkurrenten seien daher einige

gen zum Profit beim hansischen Handelskapital in der ersten Hälfte des 15. Jahrhunderts (Abhandlungen zur Handels- und Sozialgeschichte, 24), Weimar 1985; DERS., Über Platz- und Kommissionshändlergewinne im Handel des 15. Jahrhunderts, in: Konrad FRITZE/Eckhard MÜLLER-MERTENS/Walter STARK (Hg.), Autonomie, Wirtschaft und Kultur der Hansestädte (Hansische Studien, 6), Weimar 1984, S. 130–146. Siehe noch Walter SCHMIDT-RIMPLER, Geschichte des Kommissionsgeschäfts in Deutschland 1: Die Zeit bis zum Ende des 15. Jahrhunderts, Halle (Saale) 1915; Witold von SLASKI, Danziger Handel im 15. Jahrhundert auf Grund eines im Danziger Stadtarchiv befindlichen Handlungsbuches geschildert, Heidelberg 1905.

48) Vgl. BERGHOFF/SYDOW (Hg.), Netzwerke (wie Anm. 20).

49) Vgl. Stephan SELZER/Ulf Christian EWERT, Verhandeln und Verkaufen, Vernetzen und Vertrauen. Über die Netzwerkstruktur des hansischen Handels, in: Hansische Geschichtsblätter 119 (2001), S. 135–161; DIES., Netzwerkorganisation (wie Anm. 37), S. 58–65.

Grundannahmen veranschaulicht, die von der Wirtschaftstheorie als Effizienzvorteil einer Netzwerkstruktur ausgemacht worden sind.

Allgemein gehen die Ökonomen davon aus, dass in einem Netz die Transaktions-, Informations- und Organisationskosten gesenkt werden können.⁵⁰⁾ Um eine breitgefächerte Produktpalette, wie Johann Piß und Herman thor Mölen sie vertrieben, in einer bürokratisch-hierarchischen Organisation anbieten zu können, hätte es erheblicher Aufwendungen bedurft. Ein Unternehmer hätte an den Produktionsorten der Waren auswärtige Niederlassungen mit qualifizierten Mitarbeitern errichten und diese Infrastruktur dauerhaft vorhalten müssen. Die Mitarbeiter hätten durch Leistungsanreize motiviert und für ihre umfassende und anspruchsvolle Tätigkeit angemessen entlohnt werden müssen, denn sie führten die Verhandlungen mit den Behörden und Geschäftspartnern und wickelten Prüfung, Kauf, Verzollung und Versand der Waren ab. Außerdem hätte sowohl für die Beschaffung von spezifischen Marktinformationen für die einzelnen Produkte als auch für die Berichterstattung an die Zentrale sowie die Anleitung, Kontrolle und Beaufsichtigung der nachgeordneten Mitarbeiter erheblicher Kommunikationsaufwand betrieben werden müssen. Um schließlich die Übersicht über alle Aktivitäten zu behalten, wäre eine umfangreiche und komplizierte Buchführung in der Zentrale notwendig geworden.

Die beiden Händler aus den Ostseestädten Danzig und Narva konnten in einem Netzwerk die gleichen Leistungen bei einem wesentlich geringeren Organisationsbedarf und kleinerem Informations- und Zeitaufwand erbringen. Die Tätigkeit vor Ort erledigten befreundete Händler, die ihre qualifizierten Leistungen auf Gegenseitigkeit erbrachten. Dazu gehörte auch, dass sie die Infrastruktur ihres eigenen Geschäftsbetriebes zugunsten des Partners aktivierten, der dergleichen also nicht vorhalten musste. Entsprechend einfach konnte auch die Abrechnung über ihre Geschäfte sein. Der Verzicht sowohl auf feste Strukturen als auch auf eine umfangreiche Kontrolle hatte also eine Reihe von geldwerten Vorteilen. Diese waren indes erkaufte mit einem weitgehenden Verzicht auf rechtliche Sanktionsmöglichkeiten gegenüber Netzwerkpartnern, von denen man sich übervorteilt fühlte. Kam es nämlich im Geschäft auf Gegenseitigkeit zum Rechtsstreit, dann entschied beispielsweise der Lübecker Rat zumeist so, dass die Haftung vom Maß der Sorgfalt des Partners abhängig gemacht wurde. Um schuldlos zu bleiben, mussten seine Handlungen nur denjenigen entsprechen, die der Betreffende in seinen eigenen

50) Vgl. Ronald H. COASE, *The New Institutional Economics*, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 140 (1984), S. 229–231; DERS., *The Nature of the Firm*, in: *Economica N.S.* 4 (1937), S. 386–405; Oliver E. WILLIAMSON, *Transaction-Costs Economics: The Governance of Contractual Relations*, in: *Journal of Law and Economics* 22 (1979), S. 233–261, sowie zur Anwendung auf die Genese von Institutionen in der Vergangenheit: Douglass C. NORTH, *Transaction Costs in History*, in: *Journal of European Economic History* 14 (1985), S. 557–576.

kaufmännischen Angelegenheiten anwandte.⁵¹⁾ Wilhelm Ebel fasste es so: »Nicht ein Verstoß gegen eine allgemein geforderte Sorgfaltspflicht bedeutete schuldhaftes Verhalten, sondern ein Handeln, das gegen die eigenen Interessen verstieße, wenn sie mit auf dem Spiel ständen.«⁵²⁾

Ist aber damit nicht die Unzulänglichkeit der Netzwerkorganisation offenkundig? Drohte nicht bei der unzureichenden rechtlichen Lage permanent der Verlust der eingesetzten Güter? Wieso nahm ein Hansekaufmann dieses Risiko in Kauf? Erwartete er wirklich, dass seine Partner »ihr Bestes bei seinem Gute« taten und wirklich versuchten, die ihnen zugeschickten Waren zum besten Preis loszuschlagen, obwohl sie aufgrund des fehlenden Konkurrenzverbots⁵³⁾, das etwa die Oberdeutschen Handelsfirmen in ihren Gesellschaftsverträgen ausdrücklich fixierten⁵⁴⁾, möglichen Interessenten auch Eigengut, Sendegut und Gesellschaftsgut anboten? Es ist in der Tat erstaunlich, dass Geschäfte zustande kamen, obwohl das System nicht auf vertragliche Fixierungen und rechtliche Sanktionsmöglichkeiten abgestützt war. Dabei wird niemand erwarten, dass nicht bereits die Hansekaufleute stets misstrauisch waren, von einem Gegenüber übervorteilt zu werden. Hinterlistige Betrugsmanöver sind bekannt: faule Heringe in der Mitte der Tonne, zu einem Viertel mit Kirschkernen gefüllte Weinfässer, zur Gewichtserhöhung eingenasste Rohseide, mit Mehl, Sand und Mäusedreck gemischter gemahlener Ingwer, um nur einige Beispiele aus einer bedrückenden Liste der Fälschungsmöglichkeiten zu referieren.⁵⁵⁾ Wenn also Geschäfte trotz fehlender rechtlicher Sanktionsmöglichkeiten zustande kommen sollten, bedurfte es eines anders strukturierten Anreizsystems, sich fair zu verhalten. Dessen erste Pfeiler war das berechnete und meist auch bestätigte Vertrauen⁵⁶⁾, der Handelspartner werde mit der eigenen Ware zukünftig ebenso sorgfältig verfahren,

51) Siehe Wilhelm EBEL, *Lübisches Kaufmannsrecht*: vornehmlich nach Lübecker Ratsurteilen des 15. und 16. Jahrhunderts (Veröffentlichung. Der Göttinger Arbeitskreis, 37), Göttingen 1952, S. 84.

52) EBEL, *Kaufmannsrecht* (wie Anm. 51), S. 83.

53) Trotzdem fixierten erst »moderne« und damit offenbar untypische hansische Unternehmungen, wie die des *Hermann Carsten*, *Gert vom Brocke* und *Heinrich von Kampen* um die Mitte des 16. Jahrhunderts in ihrem Gesellschaftsvertrag das Konkurrenzverbot. Siehe dazu Pierre JEANNIN, *Lübecker Handelsunternehmungen um die Mitte des 16. Jahrhunderts*, in: *Zeitschrift des Vereins für Lübeckische Geschichte und Altertumskunde* 43 (1963), S. 19–67, hier 46f. und 57f. Nr. 3.

54) Siehe die zahlreichen Belege für ein solches Konkurrenzverbot bei Elmar LUTZ, *Die Rechtliche Struktur süddeutscher Handelsgesellschaften in der Zeit der Fugger*, 2 Bde., Tübingen 1976; Rolf SWOBODA, *Das Wettbewerbsverbot unter Handelsgesellschaftern vorzugsweise nach deutschem Recht*, Diss. Heidelberg 1931.

55) Ermentrude VON RANKE, *Von kaufmännischer Unmoral im 16. Jahrhundert*, in: *Hansische Geschichtsblätter* 50 (1925), S. 242–250, hier 244.

56) Vgl. Martin FIEDLER, *Vertrauen ist gut, Kontrolle ist teuer. Vertrauen als Schlüsselkategorie wirtschaftlichen Handelns*, in: *Geschichte und Gesellschaft* 27 (2001), S. 576–592; Tanja RIPPERGER, *Ökonomik des Vertrauens. Analyse eines Organisationsprinzips*, Tübingen 1998 (*Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften*, 101), S. 63–67.

wie man selbst es tat. Diese gegenseitige Angewiesenheit hätte aber nicht ausgereicht, um die Barriere zu überwinden, aus Angst vor Enttäuschung nicht besser ganz von vertrauensbasierter Kooperation abzulassen.⁵⁷⁾ Daher kam in einem Netzwerk als zweiter Pfeiler entscheidend hinzu, dass enttäuschtes Vertrauen nicht nur zweiseitig, durch Abbruch der Handelsbeziehungen zwischen zwei Kaufleuten, sondern durch kollektive Bestrafung, durch Ausschluss aus dem gesamten Netzwerk, sanktioniert werden konnte. Nicht blindes Vertrauen, sondern ein institutionell abgestütztes Anreizsystem wirkte dahin, dem Gegenüber vertrauen zu können, weil für ihn der kurzfristige Gewinn durch unredliches Verhalten mit dem langfristigen Verlust durch Netzwerkausschluss in einem ungünstigen Verhältnis stand. Daher war es nicht nur tugendhaft, sondern auch ökonomisch rational, sein Bestes in einem Geschäft auf Gegenseitigkeit zu geben. Denn der aus dem Kontakt zu allen Händlern des Netzwerks zu erwartende ökonomische Gewinn, war deutlich höher als ein kurzfristiger Profit durch betrügerisches Handeln.

3. ALTE PROBLEME, NEUE SYSTEMATIK, WEITERFÜHRENDE FRAGEN

Kaufleute, die an verschiedenen Orten eines Wirtschaftsraums ansässig waren, bildeten ein Netzwerk, das eine räumliche Spezialisierung aufwies. Andere historische Fallstudien zeigen, dass Netzwerke im vormodernen Fernhandel ebenso sachlich spezialisiert sein konnten, wenn etwa in einer vertikalen Integration einzelne Produktionsstufen vernetzt wurden.⁵⁸⁾ Bevor man indes solche Typologien, die für das Verständnis aktueller Netzwerkformen entwickelt worden sind, auf mittelalterliche Phänomene bezieht, sollte unser empirisches Wissen erweitert werden. Diese Tagung soll dies leisten.

Um allerdings einer späteren Einordnung und einer epochenübergreifenden Vergleichbarkeit von Netzwerken im Fernhandel des Mittelalters vorzuarbeiten, seien in einem dritten Abschnitt beispielhaft fünf Problemlagen beschrieben, die für Struktur und Funktion solcher Netzwerke unter wirtschaftstheoretischen Gesichtspunkten hervorgehoben worden sind. Die Beispiele sind dabei so gewählt, dass sie ein neues Licht auf ältere Themenbereiche der wirtschaftshistorischen Forschung zum mittelalterlichen Fernhandel zu werfen versprechen.

57) Zum Folgenden demnächst ausführlich und spieltheoretisch begründet Ulf Christian EWERT/Stephan SELZER, Wirtschaftliche Stärke durch Vernetzung. Zu den Erfolgsfaktoren des hansischen Handels, in: Mark HÄBERLEIN/Christof JEGGLE (Hg.), Praktiken des Fern- und Überseehandels. IV. Tagung des Irseer Arbeitskreises für vorindustrielle Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Stuttgart 2010 [im Druck].

58) Vgl. z.B. Gunnar DAHL, Trade, Trust, and Networks. Commercial Culture in Late Medieval Italy, Lund 1998; Francine ROLLEY, Entre économie ancienne et économie de marché. Le rôle des réseaux de parenté dans le commerce du bois au XVIII^e siècle, in: Annales de démographie historique 1995, S. 75–96.

3.1 *Firma, Familie und Freunde*

Besonderes Vertrauen genießen Familienmitglieder, die unter Handelspartnern in Netzwerkstrukturen gehäuft und in enger Kooperation erscheinen. Herman thor Mölen beispielsweise arbeitete in Reval mit seinem Schwager zusammen. In Danzig unterstützte ihn der Schwager eines Revaler Partners, in Kampen sein Halbbruder und in Lübeck wurden zwei Kaufleute für ihn tätig, die selbst aus Narva und Reval stammten und später zu seinen beiden Schwiegersöhnen wurden.⁵⁹⁾ Von Brügge aus stützte Hildebrand Veckinchusen in den beiden ersten Jahrzehnten des 15. Jahrhunderts seinen Handel auf Brüder, Vettern, den Schwiegervater, Neffen und Freunde in London, Lübeck, Danzig, Riga, Reval und Dorpat.⁶⁰⁾ Des späteren Lübecker Bürgermeisters Hinrich Castorps wichtigste Geschäftsverbindung war diejenige zu seinem Bruder Hans. Ihrer beider Interessen am zentralen Handelsplatz Brügge nahmen von 1450 bis 1470 ihre Neffen Hinrich und Dietrich Prume war.⁶¹⁾

Prosopographische Analysen wirtschaftlicher Führungseliten des Mittelalters haben solche verwandtschaftlichen und freundschaftlichen Verflechtungen regelmäßig erkennen lassen.⁶²⁾ Freilich muss man unterscheiden, inwieweit und ob überhaupt soziale und geschäftliche Netzwerke zur Deckung gekommen sind. Für die vorgestellten jüdischen Händler aus dem Maghreb und die meisten hansischen Kaufleute des Mittelalters⁶³⁾ ist eine solche weitgehende Überdeckung festzustellen, ein »overlap between firm and fa-

59) VON ZUR MÜHLEN, Handel (wie Anm. 42).

60) Siehe vor allem FRANZ IRSIGLER, Der Alltag einer hansischen Kaufmannsfamilie im Spiegel der Veckinchusen-Briefe, in: *Hansische Geschichtsblätter* 103 (1985), S. 75–99. Siehe noch STARK, Techniken (wie Anm. 47), S. 193f.; Albrecht CORDES, Spätmittelalterlicher Gesellschaftshandel im Hanseraum (Quellen und Darstellungen zur Hansischen Geschichte N.F., 45), Köln/Weimar/Wien 1998, S. 244–260.

61) Gerhard NEUMANN, Hinrich Castorp. Ein Lübecker Bürgermeister aus der zweiten Hälfte des 15. Jahrhunderts (Veröffentlichungen zur Geschichte der Freien und Hansestadt Lübeck, 11), Lübeck 1932, S. 16–36.

62) Außer der oben in Anm. 7 bis 9 oben genannten Literatur siehe beispielsweise noch Jenny KERMODE, *Medieval Merchants. York, Beverley and Hull in the Later Middle Ages* (Cambridge Studies in Medieval Life and Thought, Reihe 4 38), Cambridge/New York 1998; Claudia SCHNURMANN, *Kommerz und Klüngel. Der Englandhandel Kölner Kaufleute im 16. Jahrhundert* (Veröffentlichungen des Deutschen Historischen Instituts London, 27), Göttingen/Zürich 1991; Martin ALIOTH, *Gruppen an der Macht. Zünfte und Patriziat in Straßburg im 14. und 15. Jahrhundert. Untersuchungen zu Verfassung, Wirtschaftsgefüge und Sozialstruktur*, 2 Bde. (Basler Beiträge zur Geschichtswissenschaft, 156), Basel/Frankfurt am Main 1988.

63) Vgl. demnächst Ulf Christian EWERT/Stephan SELZER, *Social Networks*, in: Donald J. HARRELD (Hg.), *A Companion to the Hanseatic League*, Leiden 2009 [im Druck].

mily« wie ihn Wirtschaftswissenschaftler etwa auch bei der Analyse heutiger asiatischer Unternehmen herausgestellt haben.⁶⁴⁾

Auch oberdeutsche Handelshäuser⁶⁵⁾ wie Fugger⁶⁶⁾ und Welser⁶⁷⁾ unterhielten ausge dehnte verwandtschaftliche, freundschaftliche und nachbarschaftliche Netze. In Augsburg und darüber hinaus waren mannigfaltige Interessen miteinander verflochten, unterstützten diese Netze doch das wirtschaftliche Handeln, wenn etwa das Leitungspersonal untereinander verwandt und bekannt war oder in einer Trinkstube miteinander kommunizierte. Doch waren diese Verbindungen nicht tragend für die praktische Wirtschaftstätigkeit, denn die Abwicklung der Geschäfte erfolgte bürokratisch aus der Firmenzentrale durch angewiesene Angestellte und Faktoren und war kein Handel zwischen vernetzten autonomen Partnern.⁶⁸⁾ Neben den soziologischen Aspekt der Verflechtung trat hier also nicht die wirtschaftliche Organisation im Netzwerk.

3.2 *Reputation sichtbar machen*

Auf Vertrauen basierte Handelsnetzwerke bedurften stets stabilisierender Mechanismen. Da es schlechterdings unmöglich war, mit jedem potentiellen Handelspartner innerhalb des Handelsnetzes ein Verwandtschaftsverhältnis aufzubauen, bedurfte es eines Zeichens, welches die Vertrauenswürdigkeit jedes neuen Handelspartners anzeigte. Dies

64) Vgl. Peter P. LI, Towards a Geocentric Framework of Organizational Form: A Holistic, Dynamic and Paradoxical Approach, in: *Organization Studies* 19 (1998), S. 829–861, hier S. 840.

65) Siehe die unter Anm. 5 und 7 oben zitierten Arbeiten von REINHARD und die unter Anm. 15 zitierte Arbeit von HÄBERLEIN.

66) Die ältere Literatur erschließt Mark HÄBERLEIN, *Die Fugger. Geschichte einer Augsburger Familie (1367–1650)*, Stuttgart 2006.

67) Vgl. Mark HÄBERLEIN/Johannes BURKHARDT (Hg.), *Die Welser. Neue Forschungen zur Geschichte und Kultur des oberdeutschen Handelshauses (Colloquia Augustana, 16)*, Berlin 2002.

68) Aus der reichen Literatur zu den oberdeutschen Handelshäusern siehe Reinhard HILDEBRANDT, *Unternehmensstrukturen im Wandel. Personal- und Kapitalgesellschaften vom 15.–17. Jahrhundert*, in: Hans J. GERHARD (Hg.), *Struktur und Dimension. Festschrift für Karl-Heinrich Kaufhold zum 65. Geburtstag 1: Mittelalter und Frühe Neuzeit (Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte. Beiheft, 132)*, Stuttgart 1997, S. 93–110; Reinhard HILDEBRANDT, Diener und Herren. Zur Anatomie großer Unternehmen im Zeitalter der Fugger, in: Johannes BURKHARDT (Hg.), *Augsburger Handelshäuser im Wandel des historischen Urteils (Colloquia Augustana, 3)*, Berlin 1996, S. 149–174; Joachim RIEBARTSCH, *Augsburger Handelsgesellschaften des 15. und 16. Jahrhunderts. Eine vergleichende Darstellung ihres Eigenkapitals und ihrer Verfassung*, Bergisch Gladbach 1987; Wolfgang von STROMER, *Organisation und Struktur deutscher Unternehmen in der Zeit bis zum Dreißigjährigen Krieg*, in: *Tradition* 13 (1968), S. 29–37; Clemens BAUER, *Unternehmung und Unternehmungsformen im Spätmittelalter und in der beginnenden Neuzeit (Münchner Volkswirtschaftliche Studien N.F., 23)*, Jena 1936.

geschah mittels Reputation.⁶⁹⁾ Sie musste gewonnen und erhalten werden, um mit anderen Kaufleuten des Netzwerks Geschäfte abwickeln zu können. Daher konnte ein politisches Amt ein geldwerter Vorteil sein, weil es Verbindungen, Informationen und Reputation einbrachte.⁷⁰⁾ Über das Geschehen am Markt der steigenden und fallenden Reputation musste ein Kaufmann präzise und konstant fließende Informationen erlangen.⁷¹⁾ Umgekehrt musste die eigene Reputation einem potentiellen Handelspartner auch signalisiert werden können. Um beides zu erreichen, bediente man sich Institutionen, die unabhängig vom Netzwerk bestanden. Dazu gehörten Bruderschaften der städtischen Führungsschichten⁷²⁾ oder institutionalisierte Treffpunkte von Fernhändlern⁷³⁾, etwa die bereits erwähnten Trinkstuben⁷⁴⁾. Sie trugen zum Erfolg eines Netzwerks wesentlich bei. Beispielsweise wurden die Namen von Kaufleuten, die vom Genuss der hansischen Privilegien in Brügge ausgeschlossen worden waren, in den preußischen Artushöfen veröffentlicht.⁷⁵⁾ Dies bedeutete, dass jeder Kaufmann, der in einem auf Reputation gestütztem Netzwerk geschäftlich erfolgreich sein wollte, am öffentlichen Leben teilnehmen musste.

69) Zum Reputationsmechanismus innerhalb des hansischen Netzwerkes siehe SELZER/EWERT, *Neue Institutionenökonomik* (wie Anm. 37), S. 22–27; DIES., *Wirtschaftliche Stärke* (wie Anm. 57).

70) Vgl. z. B. Jürgen ELLERMEYER, *Der Hamburger Bürgermeister Henning Büring. Beobachtungen zum Zusammenhang von Fachkenntnissen, Interessen und Politik*, in: *Hansische Geschichtsblätter* 115 (1997), S. 133–161.

71) Vgl. Markus A. DENZEL, »Wissensmanagement« und »Wissensnetzwerke« der Kaufleute: Aspekte kaufmännischer Kommunikation im späten Mittelalter, in: *Das Mittelalter* 6 (2001), S. 73–90.

72) Siehe z. B. für Lübeck Georg FINK, *Die Lübecker Leonhardsbruderschaft in Handel und Wandel bis zur Reformation*, in: *Lübische Forschungen. Jahrhundertgabe des Vereins für Lübeckische Geschichte und Altertumskunde, Lübeck 1921*, S. 325–370; Heinrich DORMEIER, *Religiöse Bruderschaften der »Oberschicht« in Lübeck im 15./16. Jahrhundert: Frömmigkeitsformen, soziale Beziehungen und wirtschaftliche Interessen*, in: Antjekathrin GRASSMANN (Hg.), *Der Kaufmann und der liebe Gott. Zu Kommerz und Kirche in Mittelalter und Früher Neuzeit* (*Hansische Studien*, 18), Trier 2009, S. 21–44.

73) Vgl. Jürgen SCHNEIDER, *Die Bedeutung von Kontoren, Faktoreien, Stützpunkten (von Kompagnien), Märkten, Messen und Börsen in Mittelalter und früher Neuzeit*, in: Hans POHL (Hg.), *Die Bedeutung der Kommunikation für Wirtschaft und Gesellschaft* (*Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, Bh. 87), Stuttgart 1989, S. 37–63.

74) Vgl. Gerhard FOUQUET/Matthias STEINBRINK/Gabriel ZEILINGER (Hg.), *Geschlechtergesellschaften, Zunft-Trinkstuben und Bruderschaften in spätmittelalterlichen und frühneuzeitlichen Städten* (*Stadt in der Geschichte*, 30), Stuttgart 2003.

75) Vgl. Stephan SELZER, *Trinkstuben als Orte der Kommunikation. Das Beispiel der Artushöfe im Preußenland (ca. 1350–1550)*, in: FOUQUET/STEINBRINK/ZEILINGER (Hg.), *Geschlechtergesellschaften* (wie Anm. 74), S. 73–98.

3.3 Personale und räumliche Netzwerkergrenzen

Reicht das Quellenmaterial aus, so lassen sich beim Blick auf die personalen Kontakte eines Kaufmanns zumeist Zonen größerer und geringerer Intensität von Handelsbeziehungen systematisieren. Im Zentrum lagen Kernpartnerschaften, die zumeist mit Familienmitgliedern, Verwandten und Mitgliedern derselben ethnischen oder landsmannschaftlichen Gruppe bestanden.⁷⁶⁾ Um überörtliche Handelsnetzwerke zu spinnen, war es daher förderlich, wenn soziale Initialnetzwerke bestanden.⁷⁷⁾ Die Bedeutung derartiger, oftmals durch Emigration geschaffener Verbindungen, die für den Geschäftsbetrieb nutzbar waren, ist für die jüdischen Kaufleute des Mittelmeerraums offensichtlich. Auch die Existenz von überregionalen verwandtschaftlichen Kontakten im Hanseraum ist eine Tatsache, die von der hansischen Forschung seit jeher und gerade in den letzten Jahren durch feinmethodische prosopographische Studien herausgestellt worden ist. Wirksam wurde hier der Umstand, dass ein Teil der Bevölkerung der neu gegründeten Städte des Ostseeraums aus der Ferne zugewandert war.⁷⁸⁾ Ob man nun die Familien Plescow⁷⁹⁾, Warendorp⁸⁰⁾ oder Hengstenberg⁸¹⁾ nimmt, um nur einige der besonders gut untersuchten Fälle zu nennen, immer wieder stellt sich heraus, dass sie Verwandte an einem der auswärtigen Punkte besaßen, die für das Handelsgeschäft wichtig waren.

Um über die verwandtschaftliche Kernzone hinaus ein Netz zu spinnen, mussten an Reputation orientierte, vertrauensbasierte Beziehungen erst geknüpft werden. Dies geschah vermutlich in einem Prozess: Schritt für Schritt wurden immer risikoreichere Geschäfte abgewickelt, bei denen sich die neuen Partner ihre Vertrauenswürdigkeit demonstrieren konnten. Das einmal geknüpfte Beziehungsnetz konnte dann verdichtet werden, indem man Gelegenheitspartner zu Freunden oder Freunde zu tatsächlichen

76) Siehe als graphische Umsetzung die Darstellungen bei EWERT/SELZER, *Wirtschaftliche Stärke* (wie Anm. 57).

77) Vgl. Ina B. McCABE/Gelina HARLAFTIS/Ioanna P. MINOGLU (Hg.), *Diaspora Entrepreneurial Networks. Four Centuries of History*, Oxford 2005.

78) Siehe z. B. Theodor PENNERS, *Fragen zur Zuwanderung in den Hansestädten des späten Mittelalters*, in: *Hansische Geschichtsblätter* 83 (1965), S. 12–45; DERS., *Untersuchungen über die Herkunft der Stadtbewohner im Deutsch-Ordensland Preußen bis in die Zeit um 1400* (Deutschland und der Osten, 16), Leipzig 1942; Ernst G. KRÜGER, *Die Bevölkerungsverschiebung aus den altdeutschen Städten über Lübeck in die Städte des Ostseegebiets bis zum Stralsunder Frieden*, in: *Zeitschrift des Vereins für Lübeckische Geschichte und Altertumskunde* 27 (1934), S. 101–158 und 263–313.

79) Jürgen WIEGANDT, *Die Plescows. Ein Beitrag zur Auswanderung Wisbyer Kaufmannsfamilien nach Lübeck im 13. und 14. Jahrhundert* (Quellen und Darstellungen zur hansischen Geschichte. N.F., 28), Köln 1988.

80) Uta WEBBELER, *Die Warendorp im Ostseeraum. Ein Überblick*, in: *Warendorfer Schriften* 28 (1999) S. 263–286.

81) August MEININGHAUS, *Das Dortmunder Patriziergeschlecht von Hengstenberg. Eine Regesten-sammlung mit Stammtafeln, Wappen- und Siegeltafel*, Dortmund 1930.

oder künstlichen Verwandten machte. Durch vielfältige Verbindungen zu anderen Kaufleuten, die Verwandte und Freunde waren, entstand so ein weit verzweigtes Netzwerk von Geschäftsbeziehungen, Verwandtschafts- und Freundschaftsverhältnissen. Dieses Beziehungsgeflecht wies zwar als Ganzes eine geringe Gesamtdichte auf, war jedoch durch starke separate Gruppenbildung und Überlappung dieser Gruppen gekennzeichnet. Ein solches Erscheinungsbild wird in der Soziologie auch als »small world« bezeichnet, weil jede Person über Brückenpersonen andere Netzwerkteilnehmer in sehr wenigen Schritten erreichen kann.⁸²⁾ Ein Beispiel aus den Alt-Kairoer Papieren mag dies illustrieren: Ein Kaufmann aus Marokko war mit einem Kollegen aus Kairo verbunden. Nunmehr schickte ein Freund des Mannes aus Marokko eine Lieferung über einen Partner aus Alexandria nach Kairo und konnte auf Abwicklung seiner Sendung rechnen.⁸³⁾

Personale Netzwerkorganisationen standen in Wechselwirkung zu sozialen, religiösen und sprachlichen Gegebenheiten, die sie nicht selbst schufen, sondern die ihnen vorausgingen.⁸⁴⁾ Während durch die Flexibilität der Netzwerkorganisation eine sachliche Ausweitung der Warenpalette stets recht leicht möglich gewesen ist, stieß eine räumliche Expansion dort an ihre Grenze, wo das reputationsgestützte Personennetz nur unter erheblichen Aufwand zu erweitern war. Die Zone vorfindbarer Personenverbindungen zu überschreiten, war mit besonderen Schwierigkeiten verbunden. Dergleichen gelang zumeist nur über Brückenpersonen, die deshalb ein besonderes Interesse auf sich ziehen müssen. Die Schwierigkeiten der Veckinchusen im Venedighandel könnte vielleicht mit der falschen Wahl dieser Brückenperson, Peter Karbow, zusammenhängen.⁸⁵⁾

Diese Schwierigkeiten der hansischen Händler außerhalb ihres Haupthandelsraumes sind gespiegelt die Probleme von Nichthansen bei einer Geschäftsanbahnung im Hanseraum. Denn grundsätzlich war für Nichtmitglieder das Anknüpfen an derartige Netzwerke deshalb schwierig, weil bei ihnen Verwandtschaft und Freundschaft, Reputation und Vertrauen fehlten. Daher gelang ihnen die Verbindung oftmals nur durch kulturelle Integration oder Einheirat. Selbst Italiener verhielten sich im Hanseraum so. Die Frau des Florentiners Gherardo Bueri, der seit 1410 in Lübeck ein Bankgeschäft betrieb, entstammte einer prominenten Lübecker Kaufmannsfamilie.⁸⁶⁾ Den hansischen Handels-

82) Vgl. dazu Duncan WATTS, *Networks, Dynamics, and the Small-World Phenomenon*, in: *American Journal of Sociology* 105 (1999), S. 493–527, hier S. 495–498.

83) GOITEIN, *Foundations* (wie Anm. 41), S. 166.

84) Vgl. Gerhard FOUQUET, *Das Reich in den europäischen Wirtschaftsräumen des Mittelalters*, in: Bernd SCHNEIDMÜLLER/Stefan WEINFURTER (Hg.), *Heilig, römisch, deutsch. Das Reich im mittelalterlichen Europa*, Dresden 2006, S. 323–344.

85) Vgl. Wilhelm STIEDA, *Hansisch-venetianische Handelsbeziehungen im 15. Jahrhundert*. Festschrift der Landes-Universität Rostock zur zweiten Säcularfeier der Universität Halle, Rostock 1894.

86) Siehe Kurt WEISSEN, *Briefe in Lübeck lebender Florentiner Kaufleute an die Medici (1424–1491)*, in: *Zeitschrift des Vereins für Lübeckische Geschichte und Altertumskunde* 83 (2003), S. 53–81; Gerhard FOUQUET, *Ein Italiener in Lübeck. Der Florentiner Gherardo Bueri (gest. 1449)*, in: *Zeitschrift des Vereins für Lübeckische Geschichte und Altertumskunde* 78 (1998), S. 187–220.

formen tatsächlich oder rhetorisch angeglichen hatten sich auch die Brüder Reimer und Klaus Munter. Beide stammten aus Nürnberg, doch war einer der beiden mittlerweile in Lübeck ansässig. Im Jahre 1451 wurden sie vom Lübecker Rat befragt, ob sie in einer Handelsgesellschaft verbunden seien, was nach hansischem Recht zwischen Hansens und Nichthansens verboten war. Ihre Gegenrede war deutlich und beschrieb ein typisches Netzwerkverhalten: »ich bin sehr wohl mit meinem bruder einig, wenn ich im was schick, das er mir daz verkaufft und widerschickt«. ⁸⁷⁾

3.4 Schrift und Netzwerk

Historische Hypothesenbildung bedarf der Quellen. Die Forschungen von Avner Greif über das Netzwerk der jüdischen Händler des Maghreb sind nicht denkbar ohne die berühmten Dokumente aus der Alt-Kairoer Genizah. ⁸⁸⁾ Einem Überlieferungszufall zu verdanken ist die Existenz des Handlungsbuches des Danzigers Johann Piß. ⁸⁹⁾ Der Handel von Herman thor Mölen ist bekannt aus Kopien der Korrespondenz mit seinem Revaler Handelsdiener, Gesellschafter und Partner Evert Broiell. Sie wurden von diesem zu seiner Entlastung dem Revaler Rat vorgelegt, als die Erben von Herman thor Mölen gerichtlich gegen ihn stritten. ⁹⁰⁾

Schriftlichkeit war für die Geschäftstätigkeit in allen diesen Netzwerken wichtig, weil die Waren nicht mehr selbst begleitet, sondern aus der Ferne disponiert wurden. Spätestens seit dem Ende des 13. Jahrhunderts begleiteten die hansischen Kaufleute ihre Waren zwischen Novgorod und Brügge nicht mehr selbst. Der Typus des reisenden Kaufmanns wurde durch den in seiner *scrivekamere* arbeitenden Handelsherrn ersetzt. ⁹¹⁾ Das Kontor war gleichsam der hansische Ort des gesamteuropäischen Aufschwungs des Fernhandels, der eine »commercial revolution« im Sinne von Robert Lopez war. ⁹²⁾ Die Veränderung geht zeitlich einher mit der Überlieferung von einigen Bruchstücken kauf-

87) Claus NORDMANN, *Oberdeutschland und die deutsche Hanse* (Pfungstblätter des Hansischen Geschichtsvereins, 26), Weimar 1939, S. 61. Zum Hintergrund siehe noch DERS., *Der Einfluß des oberdeutschen und italienischen Kapitals auf Lübeck und den Ostseeraum in der Zeit von 1370–1550*, in: *Mitteilungen des Vereins für die Geschichte der Stadt Nürnberg* 35 (1937), S. 123–135; DERS., *Nürnberger Großhändler im spätmittelalterlichen Lübeck* (Nürnberger Beiträge zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 37/38), Nürnberg 1933.

88) Vgl. GOITEIN, *Foundations* (wie Anm. 41).

89) Siehe die oben in Anm. 46 genannten Studien.

90) VON ZUR MÜHLEN, *Handel* (wie Anm. 42), S. 633f.

91) Fritz Rörig, *Die geistigen Grundlagen der hansischen Vormachtsstellung*, in: *Historische Zeitschrift* 139 (1929), S. 242–251.

92) Robert S. LOPEZ, *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950–1350*, Englewood Cliffs 1971.

männischer Buchführung. Sie reichen im Hanseraum schon ins 13. Jahrhundert zurück⁹³⁾ und sind damit ältere Zeugnisse als vergleichbare Kaufmannsaufzeichnungen aus Oberdeutschland.⁹⁴⁾

Freilich lässt sich grundsätzlicher überlegen, ob in einer als Firmennetzwerk organisierten Fernhandelstätigkeit nicht überhaupt weniger geschrieben und gerechnet werden musste als in einer hierarchischen Organisationsform. Sicherlich entfiel das Schreiben zur Anweisung von Bediensteten und zur Rechenschaftslegung gegenüber Vorgesetzten oder Mitgesellschaftern. In einem Brief aus der Alt-Kairoer Genizah heißt es in Übersetzung: »God forbid that I should request exact accounts from you or anyone else. I simply wanted to know how much I still owe and what you have shipped.«⁹⁵⁾

Indes musste geschrieben werden, um Informationen über Preise, Waren und die Reputation von Partnern zu erlangen. Ein eingehender Vergleich steht noch aus. Doch scheint das System oberdeutscher oder italienischer Handelshäuser einen höheren Zu- und Abfluss von schriftlichen Informationen produziert zu haben. Schriftlichkeit war hier ein Instrument, mit dem Gesamtübersichten in der Zentrale zu erreichen, die regionalen Tätigkeiten zu koordinieren und die weisungsgebundenen Faktoren zu lenken waren. Diese Notwendigkeiten erklären den erstaunlichen Umfang und die Häufigkeit von Mitteilungen, von dem das umfangreiche Quellenmaterial aus dem Betrieb beispielsweise der Großen Ravensburger Handelsgesellschaft⁹⁶⁾ oder des Francesco di Marco Datini zeugt.⁹⁷⁾ Hingegen waren in einem Handelsnetzwerk die Partner nicht auf präzise Anweisungen aus der Konzernzentrale angewiesen. Nicht Aufsicht über alle Geschäftsvorgänge, sondern vertrauensbasierte Selbständigkeit lautete das Grundprinzip. Wäh-

93) Vgl. Fritz Rörig, Das älteste erhaltene deutsche Kaufmannsbüchlein, [erstmalig 1926, dann] in: DERS., Wirtschaftskräfte im Mittelalter. Abhandlungen zur Stadt- und Hansegeschichte, 2. Auflage, Wien u. a. 1971, S. 167–215; Ahasver von Brandt, Ein Stück kaufmännische Buchführung aus dem letzten Viertel des 13. Jahrhunderts. Aufzeichnungen aus dem Detailgeschäft eines Lübecker Gewandschneiders, in: Zeitschrift des Vereins für Lübeckische Geschichte und Altertumskunde 44 (1964), S. 5–34 [ND in: Klaus Friedland/Rolf Sprandel, Lübeck, Hanse, Nordeuropa. Gedächtnisschrift für Ahasver von Brandt, Köln/Wien 1979, S. 308–335].

94) Vgl. Wolfgang von Stromer, Das Schriftwesen der Nürnberger Wirtschaft vom 14. bis zum 16. Jahrhundert. Zur Geschichte oberdeutscher Handelsbücher, in: Beiträge zur Wirtschaftsgeschichte Nürnbergs, hg. vom Stadtarchiv Nürnberg, Nürnberg 1967, S. 751–799. Siehe dazu jetzt Rolf Hammel-Kiesow, Schriftlichkeit und Handelsgesellschaften niederdeutsch-hansischer und oberdeutscher Kaufleute im späten 13. und 14. Jahrhundert, in: Marie-Luise Heckmann/Jens Röhrkasten (Hg.), Von Novgorod bis London. Studien zu Handel, Wirtschaft und Gesellschaft im mittelalterlichen Europa. Festschrift für Stuart Jenks zum 60. Geburtstag (Nova Mediaevalia, 4), Göttingen 2008, S. 213–242.

95) Goitein, Foundations (wie Anm. 41), S. 205.

96) Vgl. Aloys Schulte, Geschichte der Großen Ravensburger Handelsgesellschaft 1380–1530 (Deutsche Handelsakten des Mittelalters und der Neuzeit, 1), 3 Bde., Stuttgart 1923.

97) Vgl. Franz-Josef ARLINGHAUS, Zwischen Notiz und Bilanz: zur Eigendynamik des Schriftgebrauchs in der kaufmännischen Buchführung am Beispiel der Datini di Berto-Handelsgesellschaft in Avignon 1367–1373 (Gesellschaft, Kultur und Schrift, 8), Frankfurt am Main 2000.

rend Oberdeutschen und Italienern die Buchführung als ein »Managementinstrument« diente, um Faktoren anzuweisen und unrentable Investitionen zu erkennen, bestand in Netzwerken eine viel geringere Informationskomplexität.⁹⁸⁾ Handlungsbücher von Netzwerkkaufleuten konnten deshalb eine recht einfache Struktur aufweisen.⁹⁹⁾ Sie waren personenbezogen und nicht firmenbezogen angelegt. Daher konnten sie unsystematisch sein und mussten nicht den Standards doppelter Buchführung entsprechen, was denn das Buch von Johannes Piß auch deutlich zeigt.¹⁰⁰⁾ Weil in einer Netzwerkorganisation mithin vieles im Bereich mündlicher Abmachungen verblieb, haben deren heutige Erforscher stets mit in diesem Sinne »dunklen Netzwerken« zu rechnen.

3.5 Effizienz von Netzwerken

Die Frage nach den Quantitäten des Schrifteinsatzes zeigt bereits die interessante Möglichkeit, in der spätmittelalterlichen Handelswelt verschiedene Organisationsformen auf demselben Markt zu vergleichen. Zum Zwecke des Vergleichs kann man von der Typisierung Rolf Sprandels ausgehen, der zwischen hierarchischer und partnerschaftlicher Struktur von Handelsbetrieben unterschieden hat.¹⁰¹⁾ In Form der italienischen Kompagnien¹⁰²⁾ und der oberdeutschen Handelshäuser¹⁰³⁾ traten im späten Mittelalter verstärkt hierarchische Organisationsmuster im Fernhandel auf. Jakob Strieder formulierte im Jahre 1914 so: »Der hansische Kaufmann trieb Geschäfte, der süddeutsche Kaufmann hatte – in der Regel wenigstens – ein Geschäft ...«. ¹⁰⁴⁾ Es war dann Wolfgang von Stromer, der diesen Gegensatz entfaltet hat, um die Modernität der Oberdeutschen Hochfinanz

98) Siehe zur doppelten Buchführung und ihrem Vordringen im deutschen Sprachraum Markus A. DENZEL, Art. »Buchführung, doppelte«, in: DERS. (Hg.), Enzyklopädie der Neuzeit, Band 2: Beobachtung – Dürre, Stuttgart/Weimar 2005, Sp. 495–499; DERS., Professionalisierung und sozialer Aufstieg bei oberdeutschen Kaufleuten im 16. Jahrhundert, in: Günter SCHULZ (Hg.), Sozialer Aufstieg. Funktionseliten im Spätmittelalter und in der Frühen Neuzeit. Büdinger Forschungen zur Sozialgeschichte 2000 und 2001, München 2002, S. 413–442, jeweils mit weiterer Literatur.

99) ARLINGHAUS, Notiz und Bilanz (wie Anm. 97); DERS., Die Bedeutung des Mediums »Schrift« für die unterschiedliche Entwicklung deutscher und italienischer Rechnungsbücher, in: Walter POHL/Paul HEROLD (Hg.), Vom Nutzen des Schreibens. Soziales Gedächtnis, Herrschaft und Besitz im Mittelalter (Forschungen zur Geschichte des Mittelalters, 5), Wien 2002, S. 237–268

100) Siehe die oben in Anm. 46 genannte Literatur.

101) Rolf SPRANDEL, Die Konkurrenzfähigkeit der Hanse im Spätmittelalter, in: Hansische Geschichtsblätter 102 (1984), S. 21–38, hier S. 27.

102) Vgl. z. B. Edwin S. HUNT, The Medieval Super-Companies. A Study of the Peruzzi Company of Florence, Cambridge/Mass. 1994.

103) Vgl. HILDEBRANDT, Diener (wie Anm. 68), S. 149–174; DERS., Unternehmensstrukturen (wie Anm. 68), S. 93–110.

104) Jakob STRIEDER, Studien zur Geschichte kapitalistischer Organisationsformen. Monopole, Kartelle und Aktiengesellschaften im Mittelalter und zu Beginn der Neuzeit, Leipzig 1914, S. 97.

von der Rückständigkeit der hansischen Handelswelt abzuheben. Einem Paukenschlag gleich schlug sein Aufsatz über den »Innovatorischen Rückstand der hansischen Wirtschaft«¹⁰⁵⁾ in das vielstimmige Orchester der Hanseforschung ein und beförderte deren Produktivität ungemein.¹⁰⁶⁾ Sein Verfahren war idealtypisch, indem er die Vielfalt oberdeutscher Handelsunternehmungen auf die großen Handelsgesellschaften reduzierte. Was diesen Punkt angeht, so wird man darauf hinweisen dürfen, dass es auch im italienischen und oberdeutschen Raum ganz unterschiedliche Kaufmannstypen gab. Nicht jeder Unternehmer aus Prato glich einem Francesco di Marco Datini¹⁰⁷⁾, Regensburger Kaufleute waren nicht nur Runtinger¹⁰⁸⁾, und Augsburger Handel glich nicht nur der Fuggerschen Hochfinanz¹⁰⁹⁾. Werden aber für eine Gegenüberstellung nicht die Große Ravensburger Handelsgesellschaft oder die Fugger gewählt, sondern etwa Ulrich Meltinger¹¹⁰⁾ oder Felix Grimmel¹¹¹⁾, dann zeigt sich rasch, dass in einer solchen Paarung

105) Wolfgang VON STROMER, Der innovatorische Rückstand der hansischen Wirtschaft, in: Knut SCHULZ (Hg.), Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte des Mittelalters. Festschrift für Herbert Helbig zum 65. Geburtstag, Köln 1976, S. 204–217.

106) Siehe STARK, Techniken (wie Anm. 47), S. 191–201; Franz IRSIGLER, Der hansische Handel im Spätmittelalter, in: Jörgen BRACKER (Hg.), Die Hanse. Lebenswirklichkeit und Mythos. Katalog der Ausstellung im Museum für Hamburgische Geschichte 1989, Lübeck 1989, S. 518–532; SPRANDEL, Konkurrenzfähigkeit (wie Anm. 101), S. 21–38; Michael NORTH, Kreditinstrumente in Westeuropa und im Hanseraum, in: Nils JÖRN/Detlef KATTINGER/Horst WERNICKE (Hg.), »kopet uns werk by tyden«. Beiträge zur hansischen und preußischen Geschichte. Festschrift für Walter Stark zum 75. Geburtstag, Schwerin 1999, S. 43–46; Michael NORTH (Hg.), Kredit im spätmittelalterlichen und frühneuzeitlichen Europa (Quellen und Darstellungen zur hansischen Geschichte. N.F., 37), Köln 1991; Stuart JENKS, War die Hanse kreditfeindlich?, in: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 69 (1982), S. 305–337; Rolf SPRANDEL, Das mittelalterliche Zahlungssystem nach hansisch-nordischen Quellen des 13.–15. Jahrhunderts (Monographien zur Geschichte des Mittelalters, 10), Stuttgart 1975. Siehe auch Stuart JENKS, Hansisches Gästerecht, in: Hansische Geschichtsblätter 114 (1996), S. 2–60.

107) Richard K. MARSHALL, The Local Merchants of Prato. Small Entrepreneurs in the Late Medieval Economy (The John Hopkins University Studies in Historical and Political Science, Reihe 117, 1), Baltimore 1999.

108) Klaus FISCHER, Regensburger Hochfinanz: die Krise einer europäischen Metropole an der Wende zur Neuzeit (Regensburger Studien und Quellen zur Kulturgeschichte, 14), Regensburg 2003, S. 140–148.

109) Vgl. HÄBERLEIN, Fugger (wie Anm. 66).

110) Matthias STEINBRINK in diesem Band sowie DERS., Ulrich Meltinger. Ein Basler Kaufmann am Ende des 15. Jahrhunderts (Vierteljahrschrift zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Bh. 197), Stuttgart 2007.

111) Vgl. Andreas NUTZ, Unternehmensplanung und Geschäftspraxis im 16. Jahrhundert. Die Handelsgesellschaft Felix und Jakob Grimmel zwischen 1550 und 1560 (Beiträge zur südwestdeutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte, 20), St. Katharinen 1996.

ein Vicko von Geldersen aus Hamburg¹¹²), eine Detlev Einbeck aus Malmö¹¹³) oder ein Laurenz Isermann aus Lübeck¹¹⁴) durchaus nicht ungünstig abschneiden.

Zudem ist Von Stromer entgegenzuhalten, dass nach der skizzierten Wandlung der betriebswirtschaftlichen Forschung die oberdeutschen Handelsfirmen nicht mehr nur deshalb als modern und effizient einzuschätzen sind, weil sie den Unternehmensformen des 19. und 20. Jahrhunderts ähneln.¹¹⁵) Absehen wird man heutzutage auch von einer Deutung, die den Gegensatz zwischen dezentraler hansischer und zentralistischer oberdeutscher Handelsorganisation einem Unterschied zwischen demokratisch-hansischer und aristokratisch-oberdeutscher (bzw. italienischer) Stadtkultur entsprechen lässt.¹¹⁶) Hingegen wird man immer noch mit Von Stromer fragen müssen, welche spezifischen Vorteile die jeweilige Organisationsform unter wechselnden Umfeldbedingungen des Fernhandels aufwies. Hierarchisches Handelshaus und Netzwerkunternehmen sind in diesem Sinne als differenzierte Strategien zur Anpassung an unterschiedliche Märkte aufzufassen.

Ein solcher Vergleich ist bisher unterblieben und so sind wir auf Vermutungen angewiesen: Schon mehrfach ist dabei angenommen worden, dass es der Seefernhandel war, der eine Organisation erleichtert habe, die als Handel auf Gegenseitigkeit zwischen selbständigen Kaufleuten betrieben wurde, die ortsfest in den einzelnen Seehäfen ihrem Geschäft nachgingen. So zu verfahren sei entlang von Schifffahrtslinien wesentlich leichter gewesen, als innerhalb eines Binnenraums, den etwa die Oberdeutschen überbrückten und in dem die Handelsgeschäfte, von einem Zentrum ausgehend, in die verschiedenen Richtungen zu disponieren waren.¹¹⁷) Schon die Zeitgenossen zogen Vergleiche. Als auf den Reichstagen des 16. Jahrhunderts über die Monopole debattiert wurde, stellte man den oberdeutschen Häusern die Prinzipien des Hanseraums gegenüber, wo viele kleine Kaufleute ihr Auskommen fänden.¹¹⁸) Was in der Tat im Vergleich zwischen Augsburg und Lübeck für die Hansestadt eine ausgeglichene Vermögensstruktur in der besitz-

112) Vgl. Hans NIRRNEHEIM, *Das Handlungsbuch des Vicko von Geldersen, Hamburg 1895.*

113) Vgl. Emilie ANDERSEN, *Malmøkøbmanden Ditlev Enbeck og hans regnskabsbog. Et bidrag til Danmarks handelshistorie i det 16. århundrede, Kopenhagen 1954.*

114) Vgl. Berta KOEHLER, *Das Revalgeschäft des Lübecker Kaufmanns Laurens Isermann (1532–1535), Diss. Kiel 1936.*

115) Vgl. Paul DUGUID, *Introduction: The Changing Organization of Industry*, in: *Business History Review* 79 (2005), S. 453–466.

116) Nicolaas W. POSTHUMUS, *De oosterse handel te Amsterdam. Het oudst bewaarde koopmansboek van een Amsterdamse vennootschap betreffende de handel op die Oostzee 1485–90, Leiden 1953, S. 28.*

117) Vgl. Stuart JENKS, *Von der archaischen Grundlage zur Schwelle der Moderne (ca. 1000–1450)*, in: Michael NORTH (Hg.), *Deutsche Wirtschaftsgeschichte, München 2000, S. 15–106, hier S. 27.*

118) Fritz BLAICH, *Die Reichsmonopolgesetzgebung im Zeitalter Karls V. Ihre ordnungspolitische Problematik (Schriften zum Vergleich von Wirtschaftsordnungen, 8), Stuttgart 1967, S. 44f.*

den Schicht beförderte¹¹⁹⁾, bedeutete betriebswirtschaftlich, dass die Kapitalausstattung hansischer Händler im Vergleich zu den Oberdeutschen weitaus geringer war. Der spezialisierte Handel mit einem oder mehreren Massengütern, das Eindringen in den kapitalintensiven Bergbau und den Textilverlag sowie das lukrative Geschäft mit Fürstenkrediten waren auf dieser Basis offenbar schwieriger zu realisieren, weil hochspekulative Geschäfte und langfristige Investitionen einen höheren Kapital- und möglicherweise auch Organisationsbedarf verursachten. Ebenso war die schnelle strategische Neuausrichtung eines gesamten Netzwerkes nur schwer möglich, weil es sich um eine Kooperation von in ihrer Geschäftspolitik unabhängigen Kaufleuten und nicht um zentralgesteuerte Firmenentscheidungen handelte. Hingegen besaß ein Netzwerk dort Vorteile, wo sich an plötzliche Marktumschwünge anzupassen war, man sich schnell und flexibel auf neue Produkte, Einkaufsorte oder Absatzmärkte umzustellen hatte oder der Betrieb für eine Zeit bei reduzierten Umsätzen fortgesetzt werden musste. Solche Umschwünge konnten hingegen für große Handelshäuser, deren Kapital in Produktionsstätten, Faktoren und Transportmitteln gebunden war, ruinöse Folgen haben.

4. SCHLUSS

Die diesjährige Frühjahrstagung möchte den Fernhandel des Mittelalters eingehender thematisieren. Als kategoriales Angebot dient dabei der Begriff des Netzwerkes. Der sachliche Rahmen ist dabei so gestaltet, dass die anders gearteten Verhältnisse im warenbegleitenden Wander- und im ortsfesten Detailhandel nicht eingehend thematisiert werden. Zeitlich liegt der Schwerpunkt auf dem 12. bis 15. Jahrhundert. Geografisch spannt sich der Bogen von Frankreich, über den Mittelmeerraum, die alten Niederlande, Oberdeutschland und den Ostseeraum bis nach Skandinavien. Aus den skizzierten Beobachtungen und Zusammenhängen ergeben sich Fragen, auf deren Beantwortung die Tagung hinarbeiten soll. Sechs zentrale Fragestellungen seien zum Schluss *pro memoria* noch einmal genannt:

1. Das in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften erprobte Konzept des Netzwerkes soll versuchsweise auf den mittelalterlichen Fernhandel bezogen werden. Lassen sich mit Hilfe dieser Begrifflichkeit die Beobachtungen der Wirtschaftshistoriker besser systematisieren? Und führt umgekehrt das am historischen Material gewonnene empirische Wissen dazu, die aus modernen Gesellschafts- und Wirtschaftsverhältnissen abgeleiteten Gesetzmäßigkeiten der Netzwerktheorie zu redimensionieren?

119) Vgl. Ahasver von BRANDT, Die gesellschaftliche Struktur des spätmittelalterlichen Lübecks, in: FRIEDLAND/SPRANDEL (Hg.), Lübeck (wie Anm. 93), S. 209–232.

2. Um eine Vergleichbarkeit zu erleichtern, wird man in einer Grundtypologie zu unterscheiden haben, wie die Knoten und wie die Verbindungen einzelner Netze beschaffen waren. Beschreiben wir ein Gesamtnetzwerk oder die Kontakte einer einzelnen Person? Standen Firmen in Verbindung oder einzelne Kaufleute? Waren die Mitglieder regionaler wirtschaftlicher Eliten stets durch Verwandtschaft, Freundschaft und Nachbarschaft vernetzt und wie vertrauensintensiv waren diese Verbindungen? Bestanden zwischen miteinander verwandten und untereinander befreundeten Kaufleuten stets auch ökonomische Kontakte? Oder basierte gleich ihr gesamtes Handelssystem auf sozialen Netzwerken?
3. Fernhandelsnetzwerke beruhten auf Bedingungen, die sie weder generierten noch beeinflussten. Wodurch wurden diese politischen, geographischen und ökonomischen Rahmenbedingungen bestimmt? Was weiß man über die Umschlaggeschwindigkeiten von Kapital und Waren sowie über Dauer und Art der Informationsbeschaffung? Welche weiteren Kostenfaktoren, also Transaktionskosten wie beispielsweise Rechtsgarantien, Vertragssicherheit, Einheitlichkeit von Gewichten oder Qualitätskontrollen, sind zu beachten?
4. Netzwerke im Fernhandel des Mittelalters sind nicht nur im Quer-, sondern ebenfalls im zeitlichen Längsschnitt und damit in ihrer dynamischen Entwicklung zu beobachten. Wie wurde ein Fernhandelsnetzwerk geknüpft? Bestanden soziale Initialnetzwerke und wie waren diese beschaffen? Wurde die Fortexistenz des Netzwerkes durch die Ausbildungswege zukünftiger Kaufleute befördert? Lassen sich das Knüpfen und das Zerreißen von Netzwerkverbindungen beobachten?
5. Bewahrheitet sich eine besondere Flexibilität von Netzwerkorganisationen in der historischen Praxis? Sind tatsächlich rasche Anpassungsleistungen von Netzwerken dort zu beobachten, wo durch kriegerische Zustände, erhöhte Steuern, Stapelzwänge oder ähnliches die Kosten nachhaltig anstiegen? Konnte rasch auf neue Märkte, Handelslinien und andere Warensortimente umgesteuert werden?
6. Netzwerkorganisationen standen im Spätmittelalter in Konkurrenz zu hierarchisch organisierten Handelshäusern. Wie in der heutigen Wirtschaft gab es mithin alternative Organisationsmodelle, die für spezifische Zwecke offenbar relative Vorteile besaßen. Ist die Organisationswahl eine Folge unterschiedlicher Ausgangsbedingungen? Lassen sich Aussagen darüber treffen, ob der seegestützte Handel das Agieren in Netzwerken beförderte. Ließen sich informationsintensive Warenspekulationen, Fürstenskredite oder Langzeitinvestitionen in Bergbau und Textilverlag nur durch generationenbeständige Handelshäuser erfolgreich tätigen? War es möglich, den einmal eingeschlagenen Pfad, ein Unternehmen hierarchisch oder netzwerkgestützt aufzubauen, unter gewandelten Rahmenbedingungen rasch wieder zu verlassen oder standen dem erhebliche Probleme entgegen?