

Marktnetze und Netzwerke im spätmittelalterlichen oberdeutschen Wirtschaftsraum

VON MICHAEL ROTHMANN

I. EINLEITUNG

Im Gegensatz zum Hanseraum stellte Oberdeutschland im Spätmittelalter politisch eine königsnahe Landschaft dar, deren Städte von dieser Königsnähe in der Regel massiv profitierten. Auch die fürstliche Landesherrschaft war nicht minder engmaschig etabliert. Die Grundstruktur der wirtschaftlichen Netzwerke der Städte war durch die politische Zusammenarbeit in den frühen Städtebünden gelegt. Als diese formell verboten waren, blieben die politischen Kontakte informell erhalten, arbeiteten die befreundeten Städte weiterhin intensiv miteinander zusammen.

Parallel wuchs ein räumlich, terminlich und funktional aufeinander abgestimmtes Netz von Märkten und Jahrmärkten, welches das ganze Land flächendeckend überspannte. Die Zentralmärkte fungierten für ihre jeweilige Region als Verteilerknotenpunkte und Kommunikationszentren. Märkte, Jahrmärkte und Messen boten den Kaufleuten und Handwerkern als zentrale Orte und institutionelle Begegnungsstätten Orientierung. Indem man sich auf dem Markt begegnete, trat man in eine konkrete Waren- oder Kreditbeziehung, die von wirtschaftlichen Regeln bestimmt wurde. Die bestehenden Märkte und Messen boten den beteiligten Parteien ein institutionell abgesichertes Bezugssystem mit Bezugsgrößen wie Maße, Gewichte, Währungsrelationen und Preise. Ihre Kerneigenschaft war ihre Regelmäßigkeit, die Sicherheit und Vertrauen für die kaufmännischen Begegnungen schuf. Die personalen Netzwerke reagierten auf diese Raumordnung und griffen für ihre Selbstorganisation zwar zunächst auf die alten familiären und politischen Bindemittel und Werte zurück, die jedoch sukzessive von ökonomischen Zielen überlagert wurden.

a) Tugendkatalog und ökonomische Handlungslogik

Welche sozio-ökonomischen Grundstrukturen bildeten die Rahmenbedingungen? Welche ethischen Werte und Vorstellungen vermittelten und regulierten diesen Handelsverkehr? Die alltägliche Praxis bestand in der Organisation des Handels, in Beziehungen zu Partnern und Mitarbeitern, aus kaufmännischen Traditionen und Gewohnheiten, dem Wissen über Produktionsmethoden etc. Öffentliches professionelles Auftreten rekurrierte auf individuelles Wissen und Erfahrungen ebenso wie auf gemeinschaftliche Konzepte. Wurde eine Person als kompetent, glaubwürdig und teamfähig geschätzt? Ideologische und ethische Werte waren der moralische Code, der jedem Handeln zu Grunde lag. War der Handelspartner ehrenvoll, loyal, vertrauenswürdig, ein Ehrenmann? Zugleich war der Arbeitsalltag auf Erfolg, Effizienz und Gewinnmaximierung ausgerichtet.

Aus den oberdeutschen Städtechroniken, Handbüchern, Rechnungsbüchern, Briefen oder Gerichtsakten, aber auch aus den dort dokumentierten Handlungsmustern der Akteure lässt sich folgender gestaffelter Katalog von Leitbegriffen einer kaufmännischen Kultur herauskristallisieren:

Positiv besetzt waren:

1. Reichtum, Ehre, Guter Name, Würde und Rang, Tugend.
2. Recht und Ordnungen, rechtmäßiger Gewinn, guter Glaube, Gewissen, gute Handelsbräuche und kaufmännische Praxis.
3. Streuung und Minimierung von Risiko, vorausschauende Klugheit, Vertrauenswürdigkeit, gute Organisation und Dokumentation, Kontrolle.
4. Praktisches Wissen und Erfahrung, schnelle Informationswege, gutes Management, sorgfältiges und schnelles Arbeiten, Qualität, die Fähigkeit, Dinge in Bewegung zu setzen und voranzutreiben, Enthusiasmus, mündliche und schriftliche Kommunikationsstärke, Unabhängigkeit, Wissen über mögliche Handelsakteure, Waren, Geld, Transaktionskosten und Märkte.
5. Geduld, Mäßigung, Sparsamkeit-Wirtschaftlichkeit, Entscheidungsstärke, Selbstbeherrschung.
6. Vertrauen, Familie, Freundschaft, Verwandtschaft, Bündnisse, Reziprozität, Qualität, gegenseitige Unterstützung, Verständnis der gegenseitigen Ziele.
7. Wachstum von persönlichem Status und Gütern, höfisches, adelsähnliches Verhalten, körperliche Stärke, Verteidigungsfähigkeit, Gesundheit an Körper und Seele.

Negativ besetzt hingegen waren:

Habgier, Neid, Armut, Hast, Verschwendung, Zeitverschwendung, Selbstbetrug, schlechte Investitionen.

Die Leitbegriffe sind trotz einiger Überschneidungen unter zwei Hauptkategorien zu unterscheiden: allgemeine und kommerzielle Konzepte. Die erste Gruppe konzentriert sich auf Reichtum und Armut, Ehre und guten Namen, Tugend und Würde, Familie und Freunde sowie die Handelsethik. Die zweite Gruppe ist fokussiert auf die Handelspraxis, Waren und Geldhandel, Kaufen und Verkaufen, Planung, Verwaltung und Dokumentation, Produkt- und Marktkenntnisse, Handelspartner, Mitarbeiter und Handelsdiener.

b) Familie und Freunde

Der knappe mittelalterliche Satz: »Ein Mann ohne Freunde ist nichts wert,« umreißt treffend die Bedeutung von Familie, Verwandtschaft und Freundschaft als soziales Bindeglied auch für kommerzielle Aktivitäten. In der Semantik der Handelskorrespondenz vertrauen Menschen allein Menschen, die sie kannten oder die ihnen empfohlen worden waren. Wenn eine Person für eine Aufgabe vorgeschlagen wurde, handelte es sich in der Regel um einen guten Freund, eine Freundin der Familie oder einen vertrauten Bediensteten. Zunächst war es außerdem die Familie, an die man sich um finanzielle Hilfe wandte, aus der man potentielle Partner oder Angestellte rekrutierte. Bei aller Bedeutung der Familie als Vertrauensreservoir muss allerdings daran erinnert werden, dass seit Kain und Abel bekannt gewesen sein dürfte, dass auch familiäre Bande nicht immer tragfähig waren. Geflügelte kaufmännische Worte besagten: »Prüfe einen Freund hundertmal, bevor du ihm einmal traust« oder »Bei einem Feind genügt ein Vertrag, bei einem Freund sind vier notwendig«. In der Praxis waren dennoch für alle Partnerschaften und Handelsgesellschaften die Familie und Freunde immer noch die beste Alternative. Zumindest kannte man sie länger und besser als Fremde. Lieber wollte man von einem Verwandten als von einem Fremden betrogen werden. Freundschaft bedeutete eine gegenseitige Verpflichtung, von der beide Teile profitieren sollten und wie die Arbeit hatte sie ein klares Ziel. Familie und Freundschaft boten Schutz, ökonomische Ressourcen und Personal.

Allerdings trat im Verlaufe der Entwicklung für alle Netzwerke die familiäre Verwandtschaftsstruktur mehr und mehr hinter den ökonomischen Interessen zurück. Angesichts der Fülle der Beziehungen und der räumlichen Entfernungen nahmen die tatsächlichen verwandtschaftlichen Bande ab. Erhalten blieb jedoch eine ausgeprägte Semantik der Verwandtschaft. Zwar waren etwa Kreditgeber und Kreditnehmer zumeist nicht tatsächlich verwandt, sollten aber so vertrauensvoll und offen miteinander umgehen, als ob sie es wären. Trotz oder gerade wegen dieser pragmatischen Fiktion orientierten sich ökonomische Werte an einem ursprünglich familiären Wert, an einem auf Glaubwürdigkeit basierenden gegenseitigen Vertrauen.

c) Geschäftsmoral

Die Existenz eines relativ freien Marktes verlangte nach gewissen Regeln und konkreten Ordnungen. Ohne Respekt für Recht und vertragliche Verpflichtungen war kein Markt auf Dauer lebensfähig. Eine Marktwirtschaft trägt die Saat ihrer eigenen Zerstörung in sich, da ab einem gewissen Punkt ein Akteur zu erfolgreich werden und einen so hohen Marktanteil erwerben kann, so dass die Freiheit des Marktes verloren geht. Mittelalterliche Gesetzgeber waren sich dessen bewusst und verdamnten alle Tendenzen zur Monopolbildung; darüber hinaus versprach der Gewinn aus einem Monopol wie aus Wucher ewige Verdammnis.

Der ethische Blick auf eine Gesellschaft ist generell mit Zukunftserwartungen verknüpft. Mit anderen Worten, eine Geschäftsidee basierend auf einer Langzeitstrategie mit einer klaren Vision für die Zukunft fördert ein moralisches Handeln auf dem Markt. Mittelalterliche Handelsgesellschaften waren zumeist auf 3 bis 5 Jahre vertraglich gebunden und besaßen damit eine langfristige Perspektive. Moralisches Verhalten wird zudem eher von Leuten erwartet, die man kennt, als von Fremden. Handelspartnerschaften wurden in der Regel mit vertrauten Personen eingegangen, wenn nicht aus dem Kreis der Freunde, dann doch wenigstens aus dem Umkreis der eigenen städtischen Region. Hinzukam, dass die Märkte, indem sie einen abgegrenzten Raum für regelmäßige ökonomische Begegnungen schufen, ebenfalls vertrauensbildend wirkten. Wer das in ihn investierte Vertrauen brach, konnte sich an diesen konkreten Orten nie wieder sehen lassen und war endgültig aus dem Geschäft. Marktwirtschaftliche Moral basierte dementsprechend auf einer pragmatischen Fiktion der Aufrichtigkeit auf Gegenseitigkeit.

Verträge von Handelsgesellschaften und Dienstverträge enthielten üblicherweise entsprechende Klauseln über moralisch korrektes Verhalten. Jeder Partner versprach etwa in Treu und Glauben und in Übereinstimmung mit seinem Gewissen zu handeln. Sie konnten auch schwören, für die Ehre und zum Vorteil und Wohlstand der besagten Gesellschaft im Einklang mit den guten Handelssitten zu arbeiten. Je loser die Bindung oder je weiter entfernt die Arbeitsstätte des Handelsdieners umso höher die moralische Verpflichtung. Zum einen hafteten selbst die Gesellschafter häufig gesamtgesellschaftlich für die in ihrem Namen abgeschlossenen Geschäfte. Neben dem finanziellen Verlust drohte jedoch aufgrund des potentiellen Fehlverhaltens eines Mitgliedes der Gesellschaft auch der Verlust des hart erarbeiteten guten Namens.

d) Planung und Dokumentation

Den Handbüchern und Dienstanweisungen gemäß musste ein Kaufmann über einen großen Weitblick verfügen. Grundlage dafür war ein umfangreicher Briefverkehr und regelmäßiger Austausch mit Berufsgenossen. Marktfluktuationen, Währungsschwan-

kungen, Angebot und Nachfrage, Zoll und Abgabentaxen, Preisentwicklungen, politische Rahmenbedingungen waren systematisch zu sammeln und entsprechend in die Entscheidungen einzubinden. Buchführung und Korrespondenz gehören ebenfalls zu den Kernaufgaben kaufmännischen Verwaltens, Planens und der Rechtssicherheit. Ab einem bestimmten Geschäftsvolumen war ansonsten der eigene Waren- und Geldverkehr kaum mehr zu kontrollieren. Bevor ein Geschäft nicht in den Büchern eingetragen war, konnte man zudem kaum beweisen, dass es tatsächlich stattgefunden hatte, oder dass die Verpflichtungen erfüllt waren. Da die Zukunft nie sicher vorhergesagt werden konnte, hatte man zu planen, zu prüfen, wiederum zu prüfen und erneut zu planen.

e) Vertrauen, Reziprozität und Netzwerke

Eine der wesentlichen Grundlage aller Geschäfte – heutiger und mittelalterlicher – besteht darin, dass Käufer und Verkäufer nach dem Geschäftsabschluss eine gewisse Zufriedenheit erwarten. Dies setzt auf der einen Seite eine zweifelsfreie Qualität des Produktes voraus und auf der anderen Seite die uneingeschränkte Zahlungsfähigkeit. Der mittelalterliche Käufer erkundigte sich zunächst über den Ruf des Verkäufers, eventuell standen auf dem Markt produktspezifische Unterkäufer als Informanten zur Verfügung oder konnten vorherige Kunden über die zu erwartende Qualität des Produktes Auskunft geben. War sein Leumund gut? Konnte man eine Vorauszahlung riskieren? Der Verkäufer kannte die Bedenken seiner potentiellen Kunden und achtete darauf, seinen guten Namen auf dem Markt dauerhaft zu etablieren. Wer Vertrauen gewinnen wollte, musste die Erwartungen anderer in seine Selbstdarstellungen integrieren. Vertrauen repräsentierte die gemeinsamen Erwartungen auf aufrichtiges und kooperatives Verhalten in alltäglichen persönlichen Beziehungen. Ohne solche gegenseitigen Erwartungen würde sich das Leben ungemein kompliziert gestalten und nicht nur das Geschäftsleben; endlose Verträge würden alle Transaktionen bis ins letzte Detail regeln, jedes erdenkbare Risiko wäre zuvor abzuwägen und schriftlich vorwegzunehmen. Die Transaktionskosten stiegen ins Unermessliche.

Handelshemmnisse waren zahlreich. Ein mittelalterlicher Käufer auf der Suche nach einem verderblichen Gut musste wissen, wo und wann es am besten zu kaufen war, wie es zu verpacken, zu transportieren und zu lagern war, welche Zölle und Abgaben auf dem Weg zum möglichen Endverbraucher lauerten und welche Produkte zu welchem Preis dieser gerade nachfragte. Wohin sollte er seine Waren senden, wo war die Nachfrage am Größten, wann war der richtige Zeitpunkt zu verkaufen. Was geschah, falls sich seine Absatzerwartungen nicht erfüllten?

Die Handbücher rieten dazu, die Investition in verschiedene Unternehmungen und Transporte aufzuteilen und damit das Risiko zu reduzieren. Jenseits der unberechenbaren, aber dennoch durch Beobachtung und Risikoverteilung verringerbaren natürlichen

Gefahren war gegenseitiges Vertrauen als gemeinsame Geschäftsgrundlage ohnehin keine schlechte Investition. Denn jedem Marktteilnehmer war bewusst, dass er, sobald er die Regeln verletzte und das Vertrauen missbrauchte, lediglich kurzfristigen Gewinn erzielte, anschließend aber seiner Teilnahmeberechtigung und Geschäftsgrundlage beraubt war. Auf dem besagten Markt würde ihm niemand mehr mit ihm Geschäfte machen. Vertrauensmissbrauch war daher eher die Ausnahme als die Regel. Auch Miss-trauen beruhte nämlich auf Gegenseitigkeit. Vertrauensbildende Maßnahmen bestanden in konstanten und regelmäßigen sozialen Kontakten und in glaubwürdigem Verhalten, welche die gegenseitigen Erwartungen immer wieder aktuell bestätigten. Angesichts der regelmäßigen Präsenz der Marktteilnehmer auf eben diesen Märkten gestaltete sich die Vertrauensbildung durchaus sehr transparent. Regelmäßige Investitionen in dieses soziale Kapital ermöglichten eine Marktgesellschaft, die nicht mehr nur auf die Familie setzte, sondern auch fremde, nicht verwandte Mitglieder integrieren konnte.

Solche marktwirtschaftlichen Netzwerkstrukturen reagierten auf die Handelsrisiken und suchten diese in personalen Netzen aufzufangen. Gemeinsam trugen sich auch große Risiken leichter oder wurden überhaupt erst kalkulierbar und finanzierbar. Netzwerkbildung und Netzwerkpflge waren konstante Prozesse der reziproken Vertrauensbildung. Sie wären allerdings kaum möglich gewesen, wären nicht Vertrauen und Gegenseitigkeit bereits in der Marktgesellschaft etabliert gewesen

Konkret fassbare Formen der kaufmännischen Netzwerke waren auf der obersten Ebene zeitlich und funktional konzentrierte Handelsgesellschaften, die sich zur Risikobegrenzung und Gewinnmaximierung zunächst für einen bestimmten Zeitraum bildeten und die bei wachsendem Erfolg auf Dauer gestellt wurden. Da der Fokus der älteren Forschung bisher ebendiese großen Handelsgesellschaften und Handelshäuser bevorzugt hat, wird sich meine Untersuchung eher mit den allgemeinen strukturellen Formen der Vernetzung beschäftigen. Denn neben den großen Handelshäusern existierten zahllose weniger geregelte Netzwerke, ohne schriftliche, explizit vertragliche Festsetzung, die sich jenseits familiärer Bindungen aufgrund von gemeinsamer durch die mittelalterlichen Transportbedingungen geprägter Reiseerfahrung und durch regelmäßige Besuche auf denselben Märkten als Interessengemeinschaften – Einkaufs- und Verkaufsgemeinschaften – formierten.

Zudem vergisst man bei einer allzu sehr auf den Handel und seine Gesellschaftsformen fixierten Netzwerk-Fokussierung zum einen die Produzenten als Marktteilnehmer, die spätestens für den Absatz ihrer Produkte und die Rohstoffversorgung ihrer Gewerbe auf dem Markt kaufmännisch agierten, und dabei sich ihres zünftigen, genossenschaftlichen Netzwerkes bedienten. In Zunftstädten waren teilweise sogar Patriziat und Kaufmannschaft gezwungen, auf entsprechende Organisationsformen und Netzwerkstrukturen zurückzugreifen. Zum anderen übersieht eine angebotsorientierte Wirtschaftsgeschichtsschreibung des Öfteren die Nachfrageseite und damit ein ebenfalls zentrales Ziel eines Handelsnetzwerkes: die dauerhafte Kundenbindung. Wir müssen

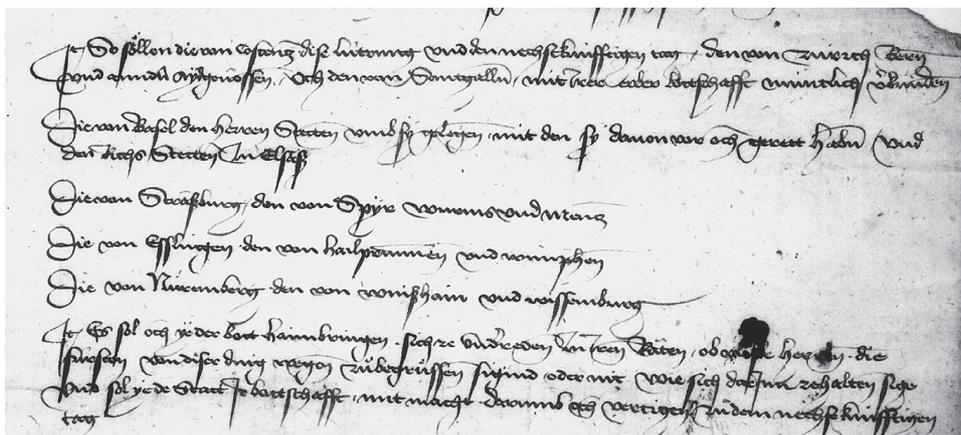
also für eine umfassende Analyse der spätmittelalterlichen Handelsnetze und Handelsnetzwerke die ineinander verwobenen Beziehungsgeflechte von Handels-, Produzenten- und Kundenbeziehung berücksichtigen, soweit diese quellenmäßig zu erschließen sind.

Im Folgenden wird daher zunächst der grundlegende Aufbau von Marktnetzen und Marktordnungen erläutert und anschließend an einem ausgewählten Beispiel, der zentralen oberdeutschen Regionalmesse, der Nördlinger Messe, die ökonomische Interessengemeinschaften prägende Infrastruktur und Marktorganisation beschrieben. Als Herkunftsstädte der Besucher wurden aus dem Nahbereich Dinkelsbühl, aus dem weiteren Einzugsgebiet Augsburg, Ulm und Nürnberg gewählt. Schließlich werden die Handlungsoptionen und Handlungsmuster einzelner Besucher exemplarisch konkretisiert. Hier liegt der räumliche Fokus allerdings nicht mehr auf der zentralen Regionalmesse Nördlingen, sondern auf den überregionalen Frankfurter Messen, um das oberdeutsche Einkaufs- und Verkaufsverhalten auch außerhalb der Kernregion beobachten zu können.

II. DER OBERDEUTSCHE WIRTSCHAFTSRAUM UND SEINE MARKTSTRUKTUR

Das oberdeutsche Kerngebiet bildeten die Regionen zwischen Vogesen und Böhmerwald, zwischen den Alpen und Thüringer Wald. Oberdeutschland, oder das »Oberland«, war ein zunächst eher sprachlich definierter Raum denn eine politisch, herrschaftliche Einheit, die sich vollends erst durch den Gegenpart das »Niederland« erklärt. Jeder Archivbesucher der sowohl niederländische als auch oberländische Quellen gelesen hat, kennt die deutlichen sprachlichen Unterschiede. Sowohl das Land, die Herren als auch die Städte werden in den Quellen häufig entsprechend als ober- oder niederländisch bezeichnet.

Politische Grundprägung in Oberdeutschland war eine weitaus größere Königsnähe und eine Konzentration an Kur- und Reichsfürsten im städtischen Umland. Zunächst organisierten sich die Städte in Städtebünden, die jedoch nach der vernichtenden Niederlage von 1389 dauerhaft aufgehoben wurden, als informelle Netzwerke aber weiterhin aktiv blieben. Ein Adressenverteiler, der sich unter einem oberdeutschen Serienbrief findet, führt diese städtischen Basisnetzwerke exemplarisch vor:



Die jeweiligen Leitstädte der alten Städtebünde vermittelten die Botschaften an ihre alten Mitglieder weiter: Konstanz etwa sollte die Ergebnisse und den neuen Tag an Zürich, Bern und die anderen Eidgenossen sowie St. Gallen mündlich mitteilen. Basel diese den umliegenden Städten und denen, mit denen sie zuvor geredet hatten und den Reichstädten des Elsass verkünden. Die von Straßburg denen von Speyer, Worms, Mainz; Esslingen denen von Heilbronn und Wimpfen; Nürnberg denen von Windsheim und Weißenburg die Nachrichten überbringen. Von den üblichen, sich gegenseitig helfenden Verdächtigen aus alten Städtebundtagen, die man auf einer solchen, die Netzwerke aufdeckenden Liste vermutet, fehlen lediglich die Ulmer und ihre Bundgenossen, die aber den Brief verfassten, sowie die Wetterauer und Mittelrheinischen, alte Freunde, die diesmal aber Verhandlungsgegenstand waren und damit nicht informiert wurden.¹⁾

Weitaus umfangreicher als der Kernbereich war der oberdeutsche Wirtschaftsbereich. Der Weg Oberdeutschlands zum starken Wirtschaftsraum im Spätmittelalter begann mit einer sukzessiven West-Ostverschiebung der Gewerbe- und Handelsschwerpunkte, mit der deutschen Ostsiedlung und dem Aufstieg Venedigs. Erst diese wirtschaftshistorischen und politischen Veränderungen rückten die oberdeutsche Städtelandschaft von der Peripherie ins Zentrum wichtiger europäischer Handelsrouten. Den weiteren oberdeutschen Wirtschaftsraum veranschaulicht eine, erneut Ulmer, Einladungsliste anlässlich einer 1439 geplanten Einrichtung einer Ulmer Messe, deren zugrundeliegende Intention nahezu genau diesen Bereich im Blick hat. Ich halte jedoch die Liste anders als Ammann, der sie bereits kurz behandelt hat²⁾, nicht nur für einen Ausdruck geographischen Wissens, die mehr oder minder die Botenroute abbildet, sondern zugleich für ein Zeugnis

1) Stadtarchiv Ulm, A Urk 1429 Mai 1, Nr. 684.

2) Hektor AMMANN, Vom geographischen Wissen einer deutschen Handelsstadt des Spätmittelalters, in: Ulm und Oberschwaben 34 (1955), S. 39–65.

räumliche Lage zwischen den führenden Gewerbe- und Handelsregionen Europas im Verbund mit ihrer zunächst massiven politischen Unterstützung besonders durch das Königtum machten die oberdeutschen Städte und ihre Kaufmannschaften zu wichtigen Verteilern im Warenumsatz zwischen Italien und Nordwesteuropa.

Zentrale Verteilerorte für die europäischen Waren stellten vor allem die beiden Messeplätze Nördlingen und Frankfurt dar, wobei Nördlingen sich zum regionalen oberdeutschen Messezentrum entwickelte, während Frankfurt durch seine hervorragende Mittellage internationales Niveau erreichte und vor allem den Warenverkehr zwischen Nieder- und Oberdeutschland an sich zog. Die Zeitgenossen beschrieben diese Mittellage treffend:

»So ist auch die messe und merckte zu Franckenfurd von gnaden und frijheiden des heiligen Romischen richs dem selben riche zu eren und umb eins gemeines nutzes willen gesatz und gemacht lange jar und zijt loblich gehalten und wol herbracht und gein Franckefurd gelegen, als an ein stat, die dan obern und nidern und auch andern umb gelegen Dutschen landen baß gemyttelt und gelegen ist den kauffluden zu wasser und zu lande.«³⁾

Diese beiden großen Messeplätze waren jedoch lediglich die Spitze des Eisbergs der allgemeinen mittelalterlichen Marktstruktur. Es scheint dabei fast eine Grundidee des Handels zu sein, Marktzyklen zu bilden, damit die Kaufleute im ständigen Wechsel von einem Markt zum anderen ziehen können. Durch einen glücklichen Zufall der Überlieferung hat sich ein Graffito aus Pompeji erhalten, das den Weg nachzeichnet, den der Wochenmarkt im 1. Jahrhundert n. Chr. nimmt und auf dem der Händler seine Waren anbietet: Samstag in Pompeji, Sonntag in Nuceria, Montag in Atella, Dienstag in Nola, Mittwoch in Cumae, Donnerstag in Puteoli, Freitag in Rom.⁴⁾

Das Marktnetz zwischen Pompeji und Rom

| Dies | Nundinae | Tag | Markt |
|---------|----------|-----------|---------|
| Saturni | Pompeis | Sonnabend | Pompeji |
| Solis | Nuceria | Sonntag | Nuceria |
| Lunae | Atilla | Montag | Atella |
| Martis | Nola | Dienstag | Nola |

3) Quellen zur Zürcher Wirtschaftsgeschichte. Von den Anfängen bis 1500, 2 Bde., hg. von Werner SCHNYDER, Werner/Zürich/Leipzig 1937, Bd. 1, Nr. 938. Der Brief war von Frankfurt aufgesetzt und mit der Bitte um Absendung einer entsprechenden Kundtschaft an Zürich und andere befreundete Städte und Fürsten geschickt worden.

4) Siehe hierzu vor allem: CIL IV 8863, nach W. KRENKEL, Pompejanische Inschriften, Leipzig/Heidelberg 1962, S. 55; zitiert nach: Hans KLOFT, Die Wirtschaft der Griechisch-Römischen Welt, Darmstadt 1992, S. 220f.

| Dies | Nundinae | Tag | Markt |
|---------|----------|------------|---------|
| Mercuri | Cumis | Mittwoch | Cumae |
| Iovis | Putiolos | Donnerstag | Puteoli |
| Veneris | Roma | Freitag | Roma |
| | Capua | | Capua |

Fast jede mittelalterliche und frühneuzeitliche Stadt besaß einen periodischen Markt. Er gehörte gewissermaßen zur städtischen Grundausrüstung, versorgte die Stadtbevölkerung mit den nur periodisch verfügbaren Gütern des weiteren und fernerer Umlandes und bot den städtischen Handwerkern und Kaufleuten die Chance, ihre Produkte und Waren abzusetzen. Lediglich die Qualität und Quantität des jeweiligen periodischen Marktes, sein Einzugsbereich und seine Funktion für Stadt und Umland differierten von Stadt zu Stadt. Sie reichte vom kleinen lokalen Markt über den regionalen Verteilermarkt bis hin zur internationalen Messe.

Um sich dem Phänomen zu nähern, ist es zunächst sinnvoll, sich nicht allein den großen oberdeutschen Messen zuzuwenden, sondern die Institution des »periodischen Markts« insgesamt zu untersuchen. Man würde ansonsten vor schierer Größe die ungeheure Vielzahl und die gegenseitigen Abhängigkeitsverhältnisse der verschiedenen periodischen Märkte nur allzu leicht übersehen.

Jahrmärkte waren im Gegensatz zu den städtischen Wochenmärkten mit ihren zum Teil strengen Zugangsbeschränkungen und im Gegensatz zum Konzept des städtischen Stapelplatzes Inseln des »Freien Marktes«. Und sie waren zugleich der den mittelalterlichen und frühneuzeitlichen Transport-, Produktions- und Lebensbedingungen angemessenste Markttyp.⁵⁾

5) Im Gegensatz zum ständigen Markt haben die periodischen Märkte bisher nur selten systematisch-theoretische Beachtung gefunden, obwohl sie als wirtschaftliche Faktoren für die Stadt kaum weniger wichtig einzuschätzen sind. Zum ständigen Markt siehe Werner SPIESS, *Das Marktprivileg*, Heidelberg 1916; Friedrich PHILIPPI, *Der Markt in der mittelalterlichen Stadt*, in: *Historische Zeitschrift* 138 (1928), S. 229–254; Peter SCHÖLLER, *Der Markt als Zentralisierungsphänomen. Das Grundprinzip und seine Wandlungen in Zeit und Raum*, in: *Westfälische Forschungen* 15 (1962), S. 85–92 sowie die übrigen Aufsätze des Tagungsbandes: DERS. (Hg.), *Das Marktproblem im Mittelalter*, *Westfälische Forschungen* 15 (1962), S. 43–84; Edith ENNEN, *Zur Typologie des Stadt-Landverhältnisses im Mittelalter*, in: DIES., *Gesammelte Abhandlungen*, Bd. 2, Bonn 1977, S. 181–197; Wolfgang METZ, *Marktrechtsfamilie und Kaufmannsfriede in ottonisch-salischer Zeit*, in: *Blätter der deutschen Landesgeschichte* 108 (1972), S. 28–55; Walter SCHLESINGER, *Der Markt als Frühform der deutschen Stadt*, in: *Vor- und Frühformen der europäischen Stadt*, Bd. 1, Göttingen 1973, S. 262–293; Franz IRSIGLER, *Stadt und Umland im Spätmittelalter: Zur Zentralitätsfördernden Kraft von Fernhandel und Exportgewerbe*, in: Emil MEYNEN, *Zentralität als Problem der mittelalterlichen Stadtgeschichtsforschung* (*Städteforschung* A, 8), Köln/Wien 1979; Friedrun HARDT-FRIEDRICHS, *Markt und Zoll im ostfränkischen Reich bis zum Ende der Ottonen*, in: *Blätter der deutschen Landesgeschichte* 116 (1980), S. 1–31; die Diskussion zusammenfas-

In engem Zusammenhang mit der Funktion eines periodischen Marktes standen seine Voraussetzungen und Rahmenbedingungen. Der im Folgenden behandelte Faktorenkatalog aus naturräumlichen, wirtschaftsgeographischen, wirtschaftlichen und politischen Faktoren zeichnet keinen zwangsläufigen Verlauf der Entwicklung. Er nennt lediglich idealtypisch die Faktoren, die zum Entstehen einer Messe und zu ihrem dauerhaften Bestand beitragen. Sie wirken vielmehr als Faktorenbündel und beeinflussen sich gegenseitig.

Entscheidend für die Entwicklung eines periodischen Marktes war zunächst einmal angesichts der mittelalterlichen Transportbedingungen sein Standort und die verkehrsgeographische Lage. Günstige Voraussetzung bildete hier die Lage an einem schiffbaren Wasserweg. Die Anbindung an eine größere Stadt war zwar nicht unabdingbar, bedeutete aber dennoch einen entscheidenden Vorteil. Es genügt dabei nicht, von einer herausgehobenen Lage zu sprechen. Immer muss auch die Frage geklärt werden, für welche Funktionen der jeweilige Markt bevorzugt war. Eine sehr gute Lage für den Fernverkehr entsprach nicht immer einer günstigen Umlandlage, konnte aber auch den Handel des Umlandes mit der Zeit an sich binden. Die verkehrsgeographische Lage war im Grunde

send: Eugen EHMANN, Markt und Sondermarkt. Zum räumlichen Geltungsbereich des Marktrechtes im Mittelalter (Nürnberger Werkstücke zur Stadt und Landesgeschichte, 40), Nürnberg 1987. Ansätze zu einer systematischen Auseinandersetzung mit dem periodischen Markt bei: John GILLISON, *The Notion of the Fair in the Light of the Comparative Method*, in: *La Foire*, S. 333–342; Anne LOMBARD-JOURDAN, *Du problème de la continuité: Y a-t-il une protohistoire urbaine en France*, in: *Annales. Economies – Sociétés – Civilisations* 25 (1970), S. 1121–1142. sowie vor allem Michael MITTERAUER, *Das Problem der zentralen Orte als sozial- und wirtschaftshistorische Forschungsaufgabe*, in: DERS., *Markt und Stadt im Mittelalter. Beiträge zu einer Historischen Zentralitätsforschung*, Stuttgart 1980, S. 22–51; DERS., *Jahrmärkte in Nachfolge antiker Zentralorte*, ebd., S. 68–153; zusammenfassend DERS., *Jahrmärkte und Stadtentstehung*, ebd., S. 154–191. Für die regionalen Jahrmärkte siehe: Stephan R. EPSTEIN, *Regional fairs, institutional innovation, and economic growth in late medieval Europe*, in: *Economic Historical Review* 47,3 (1994), S. 459–482. Am weitesten vorgedungen scheinen mir zum einen Franz IRSIGLER, *Jahrmärkte und Messesysteme im westlichen Reichsgebiet bis ca. 1250*, in: Peter JOHANEK/Heinz STOOB (Hg.), *Europäische Messen und Märktesysteme in Mittelalter und Neuzeit (Städteforschung A, 39)*, Köln/Weimar/Wien 1996, S. 1–34, der einen historisch gewachsenen Kriterienkatalog für die Unterscheidung Jahrmarkt und Messe vorschlägt, siehe hierzu vor allem S. 12f.; zum anderen Rolf KIESSLING, *Die Stadt und ihr Land. Umlandpolitik, Bürgerbesitz und Wirtschaftsgefüge in Ostschwaben vom 14. bis ins 16. Jahrhundert (Städteforschungen A, 29)*, Köln/Wien 1989 sowie DERS., *Markets and Marketing, Town and Country*, in: Bob SCRIBNER (Hg.), *Germany. A new social and economic History*, London u. a. 1966, S. 145–179; Simonetta CAVACIOCCHI (Hg.), *Fiere e mercati nella integrazione delle economie europee secc. XIII–XVIII. Atti della »Trentaduesima Settimana di Studi« 8–12 maggio 2000 (Istituto Internazionale di Storia Economica F. Datini, Prato: Serie 2, Atti delle »settimane di studi« e altri convegni, 32)*, Florenz 2001; zuletzt den Überblick ergänzend: Franz IRSIGLER/Michel PAULY (Hg.), *Messen, Jahrmärkte und Stadtentwicklung in Europa*, Trier 2007.

ständig von sich verändernden Standortbedingungen und von der Verschiebung der Handelswege bedroht.

In den wirtschaftsgeographischen Bereich gehörte die Nähe zu einem landwirtschaftlich entwickelten Gebiet. Ihre Regelmäßigkeit zu einem bestimmten Termin hatten Jahrmärkte und Messen mit den Abgabeterminen der Grundherrschaften gemein, ebenso die Nähe zu bestimmten Kirchenfesten. Periodische und zyklisch wiederkehrende Märkte waren mit dem Abgabesystem der Grundherrschaft vernetzt. Dies hing mit den natürlichen Produktionsbedingungen einer agrarisch strukturierten Gesellschaft zusammen. Zudem waren die Abgabetermine auch der Zeitpunkt, zu dem erwirtschaftete Überschüsse erhoben und auf dem Markt in Geld umgetauscht werden konnten. Neben der von Mitterauer herausgearbeiteten antiken Kontinuität von Marktorten auf der römischen Seite des Limes⁶⁾ ließe sich daher eine enge Funktionsanbindung an die mittelalterliche Grundherrschaft behaupten. Die Funktion als Sammeljahrmarkt für die ortsansässige Grundherrschaft stand häufig am Beginn einer späteren Messe. Fast alle kleinen oder großen periodischen Märkte fielen auf einen der alten Abgabetermine.

Auch eine wohlgesonnene starke politische Kraft als Unterstützung war unabdingbar für den Aufstieg. Zwar entschieden nicht die Privilegien über den Erfolg, doch vor allem in der Schutzfunktion spielte der politische Faktor eine große Rolle. Ohne garantierten Geleitschutz wagte sich kein Kaufmann auf die Straße.

Bei der Einrichtung und der Wahrung der Rechte lässt sich für den deutschen Raum eine der allgemeinen Reichspolitik vergleichbare Entwicklung beobachten. Zunächst war das Jahrmarktsprivileg ebenso wie der Kaufmannsschutz königliches Regal. Bei der räumlichen Verteilung der Privilegien fällt eine eindeutige Konzentration der Verleihung auf das jeweilige Hausgut des Königs auf. Im Zuge der Entstehung der Fürstentümer übernahmen auch die jeweiligen Territorialherren diese Rechte und Pflichten. Ging die Zuständigkeit für den Geleitschutz gänzlich auf die Territorialherren über, so wurden bestehende Jahrmärkte, selbst wenn sie von den zuständigen Fürsten eingerichtet worden waren, zumeist noch einmal durch ein königliches Privileg bestätigt. Die großen Messen besaßen ohnehin zumeist königliche Privilegien oder ließen sich ihre Rechte im Nachhinein privilegieren. Die Grenzen von Privilegien setzen jedoch andere Privilegien, die sich durchaus widersprechen konnten.

Als wirtschaftliche Faktoren waren eine stark entwickelte Eigenwirtschaft und ein Gewerbegebiet im Umland von Nutzen. Nur so konnte ein naturräumlicher und landwirtschaftlicher Vorteil auf Dauer gehalten und ausgebaut werden. Der periodische Markt erfüllte dann die Funktion eines regionalen Gewerbejahrmarktes. Entscheidend für den

6) MITTERAUER, Jahrmärkte (wie Anm. 5), S. 68–153.

Aufstieg zum überregionalen Verteilermarkt und zum Messeplatz war jedoch die Mittellage zwischen mindestens zwei starken Wirtschaftsgebieten, die auf der jeweiligen Messe ihre Produkte austauschten. Dies galt für alle großen Messestädte. In Brügge/Antwerpen und Genf/Lyon wurden die Spezereien und südlichen Produkte gegen die nordwesteuropäischen Tuche ausgetauscht. Vergleichbares galt für die Frankfurter Messen.

Die herausgehobene, wirtschaftsgeographische Lage war allerdings ständig durch politische, wirtschaftspolitische, wirtschaftliche Verschiebungen bedroht. Dabei kam es nun auf das Geschick der jeweiligen Messestadt an, den jeweiligen Rahmenbedingungen entsprechend zu reagieren oder diese zu verändern. Hier spielten die Organisationen und Institutionen eine Rolle, die die jeweilige Messestadt zugunsten ihrer Besucher bereitstellte. Die Grundvoraussetzung war die Gewährleistung einer relativen Handelsfreiheit. Die periodischen Märkte und voran die Messen bildeten gewissermaßen die Inseln des freien Marktes. Die Messe war das Gegenkonzept einer zünftisch abgeschotteten städtischen Wirtschaft, die zugunsten des eigenen Handwerks versuchte, die fremden Güter vom städtischen Markt fernzuhalten. Nur hier bestand für die Kaufleute und fremden Handwerker freier Zugang. Ebenso standen die Messen in ihrem Vertrauen auf die eigene Anziehungskraft in gewissem Gegensatz zum Stapel- und Niederlagerecht. Zwar öffnete auch dieses den fremden Kaufleuten den eigenen Markt, allerdings auf eine völlig andere Weise; denn es zwang die Kaufleute auswärtiger Herkunft, ihre Reise zu unterbrechen und ihre Waren zum Verkauf anzubieten, teilweise sogar ausschließlich an Einheimische wie in Venedig.⁷⁾

Zölle und Abgaben müssen den dafür gewährten Dienstleistungen entsprechen. Unterkunft und Verpflegung der Messebesucher sind ebenso wie der Transport der Waren sicherzustellen. Auch mussten der Friede und die Rechtssicherheit vor Ort gewährleistet sein. Für Warenschau, Zahlungs- und Kreditverkehr waren Einrichtungen wie Kaufhäuser, Geldwechsel oder Münze und die jeweiligen Kontrollorgane zur Verfügung zu stellen. Vor allem mussten die Messebesucher über eine gängige Währung verfügen können. Die Stadt hatte zudem weitgehende politische Neutralität zu wahren, damit den Kaufleuten aus den verschiedenen Regionen der freie Zugang erhalten blieb. Die Wirtschaftspolitik der Messestadt musste immer darauf bedacht sein, positiv für bedrohte Messebesucher bei den betreffenden Herrschaften einzugreifen und auf der anderen Seite wirtschaftliche Konkurrenz auszuschalten. Nur allzu leicht konnte man die einmal erungene Position im Marktgefüge verlieren und den wirtschaftsgeographischen Standortvorteil auf der politischen Ebene verspielen.

7) Siehe hierzu vor allem Otto GÖNNEWAIN, *Das Stapel- und Niederlagerecht*, Weimar 1939. Man sollte die Grenzen zwischen Messe und Stapel/Niederlage freilich nicht all zu scharf ziehen, denn manchmal sind sie fließend. So besaß die über jeden Verdacht erhabene Messestadt Frankfurt neben den Messeprivilegien ein in eine Abgabe – Guldenzoll – umgewandeltes Niederlagerecht. Wie so oft kam es weniger auf die Privilegienlage an, als vielmehr auf die Handhabung derselben.

Allerdings hatte sich bis etwa 1500 ein terminlich, räumlich und funktional stark vernetztes Marktsystem etabliert, das eine gewisse Stabilität bewahrte.⁸⁾ Die Grundtendenzen in der Entwicklung der Marktstruktur scheinen dabei ein wenig von den allgemeinen ökonomischen Entwicklungen zu differieren. Die demographische Zäsur des 14. Jahrhunderts und die folgende »Agrarkrise« sollte nicht mit einer allgemeinen Schwäche des Marktes verwechselt werden. Vor allem für die deutschen Städte lässt sich eine differenzierte Entwicklung konstatieren. Dank ihrer Zwischenlage zwischen den beiden bedeutendsten europäischen Wirtschaftsgebieten, Norditalien und Brabant-Flandern, sorgte der Fernhandel seit dem Spätmittelalter für entscheidende Wachstumsimpulse. Die deutschen Städte profitierten damit von zwei starken unabhängigen Produktionsgebieten. Auch die neu entdeckten transatlantischen Handelsrouten, die zu einer langsamen Verschiebung der wirtschaftlichen Fokussierung von der Mittelmeer – Nordwesteuropa – Achse auf die Atlantikküste führten, bedeuteten keine Schwächung des deutschen Wirtschaftsgebietes. Vielmehr verstärkten die verschiedenen Tendenzen der wirtschaftlichen Entwicklungen den Austauschcharakter aller Güter und festigten die Marktstruktur.

Für das alte deutsche Reich ergab eine keineswegs abgeschlossene und vollständige Sammlung periodischer Märkte bis zum Jahr 1500 eine Zahl von über 5000 periodischen Märkten in ca. 1500 Orten.⁹⁾ Fast jede Stadt besaß einen oder mehrere wie auch immer genutzte Jahrmärkte. Der oberdeutsche Raum ist nahezu flächendeckend von Jahrmarktnetzen durchzogen und verzeichnet bei weitem die meisten Nennungen. Das Raster der Datenbank erfasst: den Ort, die Termine der periodischen Märkte, den Termin der Privilegierung oder Ersterwähnung, die Aussteller der Privilegien, die Region, die Verkehrslage, wenn möglich die bevorzugt gehandelte Warengattung, sowie die funktionale Typenklassifizierung und die Bedeutung und Wirkungsgeschichte des jeweiligen Marktortes. Als oberste Referenzquellen für die tatsächliche Bedeutung eines periodischen Marktes dienten, neben Einzelstudien oder der Quellenlage, vor allem die seit dem 16. Jahrhundert recht häufig für die verschiedenen Regionen überlieferten Messekalender sowie kaufmännische Rechnungsbücher.

Für den erfassten Zeitraum fällt sogleich die zunehmende terminliche Verdichtung des Netzes auf. Waren bis etwa 1400 zwei Jahrmärkte pro Ort typisch, erhöhte sich die

8) Auf die Vernetzung erneut und pointiert hingewiesen hat vor allem Franz IRSIGLER, *Fernhandel, Märkte und Messen in vor- und frühhansischer Zeit*, in: Jörgen Bracker (Hg.), *Die Hanse. Lebenswirklichkeit und Mythos*, Hamburg 1989, Bd. 1, S. 22–27 [ND in: Rainer KOCH (Hg.), *Brücke zwischen den Völkern – Zur Geschichte der Frankfurter Messe*, 3 Bde., Frankfurt 1991, Bd. 1, S. 85–95].

9) Ähnliche Beobachtungen bei: Ferdinand OPLL, *Jahrmarkt oder Messe? Überlegungen zur spätmittelalterlichen Handelsgeschichte Wiens*, in: JOHANEK/STOEB (Hg.), *Messen (wie Anm. 5)*, S. 191–204, vor allem S. 202. OPLL spricht völlig zu recht von einer »Inflation des Jahrmarktswesens im österreichischen Donauraum«. Siehe hierzu auch Michel PAULY, *Foires Luxembourgeoises et Lorraines avant 1600*, in: JOHANEK/STOEB (Hg.), *Messen (wie Anm. 5)*, S. 105–141.

Zahl bis 1600 häufig auf 4, bis 1700 nicht selten auf acht.¹⁰⁾ Die Ursache hierfür lag im Bevölkerungswachstum begründet. Die Nachfrage von immer mehr Menschen konnte nur durch immer mehr Handwerker, Kaufleute und Krämer über eine kontinuierlich steigende Zahl von Jahrmärkten mit immer besserem Angebot befriedigt werden.

Für die räumliche Differenzierung bietet sich die übliche Unterteilung in drei Ebenen an: die lokale¹¹⁾, die regionale und die überregionale Ebene. Als lokal wird hier keine Begrenzung auf einen einzigen Ort verstanden, sondern eine räumliche Einheit, die man heute als Landkreis bezeichnen würde.

Auf der überregionalen Ebene waren im deutschen Sprachraum lediglich Frankfurt¹²⁾ und seit dem 16. Jahrhundert Leipzig¹³⁾ im Konzert der großen Messeplätze wie Antwerpen¹⁴⁾, Genf/Lyon¹⁵⁾ präsent. Auf einer mittleren Ebene, teils als Ergänzungsjahrmarkt, teils auf regionaler Ebene bewegten sich Nördlingen¹⁶⁾, Nürnberg¹⁷⁾, Zurzach¹⁸⁾, Linz¹⁹⁾,

10) Auf Durchschnittszahlen wird verzichtet, da hierfür eine weitere kleinräumlichere Differenzierung notwendig wäre.

11) Als lokal wird hier keine Begrenzung auf einen einzigen Ort verstanden, sondern eine räumliche Einheit, die man heute als Landkreis bezeichnen würde.

12) Michael ROTHMANN, *Die Frankfurter Messen im Mittelalter*, Stuttgart 1998.

13) Manfred STRAUBE, *Zum überregionalen und regionalen Warenverkehr im thüringisch-sächsischen Raum vornehmlich in der ersten Hälfte des 16. Jahrhunderts*, Diss. B., Leipzig 1981; DERS., *Funktion und Stellung deutscher Messen im Wirtschaftsleben zu Beginn der frühen Neuzeit*, Die Beispiele Frankfurt am Main und Leipzig, in: KOCH (Hg.), *Brücke* (wie Anm. 8), Bd. 1, S. XXX; Nils BRÜBACH, *Die Reichsmessen von Frankfurt am Main, Leipzig und Braunschweig* (Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte, 55), Stuttgart 1994; Volker RODEKAMP (Hg.), *Leipzig, Stadt der wa(h)ren Wunder: 500 Jahre Reichsmesseprivileg*, Leipzig 1997.

14) Herman van der WEE, *The growth of the Antwerp market and the European economy*, 3 Bde., Leuven/Den Haag 1963; Wim BLOCKMANS, *Das westeuropäische Messenetz im 14. und 15. Jahrhundert*, in: KOCH (Hg.), *Brücke* (wie Anm. 8), Bd. 1, S. 37–50.

15) Jean-François BERGIER, *Les Foires de Genève et l'Économie Internationale de la Renaissance*, Paris 1963; Jürgen SCHNEIDER/NILS JÜRGEN, *Frankreichs Messeplätze und das europäische Messesystem in der frühen Neuzeit*, in: KOCH (Hg.), *Brücke* (wie Anm. 8), Bd. 1, S. 171–190.

16) J. SPIESS, *Die Nördlinger Messen im Mittelalter*, Diss. masch. München 1923; Hektor AMMANN, *Die Nördlinger Messen im Mittelalter*, Festschrift Theodor Mayer, Bd. 2, Linz, Konstanz 1955, S. 283–315; Heinrich STEINMEYER, *Die Entstehung der Nördlinger Pfingstmesse im Spätmittelalter mit einem Ausblick ins 19. Jahrhundert*, Nördlingen 1960.

17) Friedrich LÜTGE, *Der Untergang der Nürnberger Heiltumsmesse*, in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 178 (1965), S. 133–157.

18) Hektor AMMANN, *Die Zurzacher Messen im Mittelalter*, in: *Taschenbuch der Geschichte des Aargau* (1923), S. 2–155; Hektor AMMANN, *Neue Beiträge zur Geschichte der Zurzacher Messen*, in: *Taschenbuch der Geschichte des Aargau* (1929), S. 1–207; Nachträge in: *Argovia* 48 (1936), S. 102–124.

19) Wilhelm RAUSCH, *Handel an der Donau*, Bd. 1. *Die Geschichte der Linzer Märkte im Mittelalter*, Linz 1969.

Bozen²⁰), Ulm²¹), Basel²²), Straßburg²³), etc. Hier beginnen freilich schon die wissenschaftlichen Grauzonen. Häufig erhebt erst eine monographische Darstellung auf ausreichender Quellenbasis einen Jahrmarkt auf ein zumindest regionales Einzugsgebiet. Auch plante manche große Handelsstadt, deren wirtschaftlicher Ruf in eine völlig andere Richtung wies, neben ihrer eigentlichen alten wirtschaftlichen Infrastruktur ergänzend einen großen Jahrmarkt einzurichten, was gerne übersehen wird. So versuchten in der ersten Hälfte des 15. Jahrhunderts im oberdeutschen Raum sowohl Nürnberg²⁴), Straßburg²⁵), Mainz²⁶) und Ulm²⁷) eine entsprechende Einrichtung zu forcieren. Für Ulm etwa verdeutlicht die bereits erwähnte Einladungsliste von 439 Städten den angestrebten Einzugsbereich.²⁸) Einige der Messepläne führten zumindest zu regional erfolgreichen periodischen Märkten. Diese Grauzone der Forschungs- und Quellenlage gilt im vergleichbaren Maße für die angrenzenden Wirtschaftsräume.

Die Universalität des Phänomens lässt sich freilich erst auf der lokalen Ebene erkennen. Dies haben vor allem die regionalen Studien etwa für England, Frankreich, Luxemburg oder die Schweiz deutlich gemacht, zumeist jedoch ohne die Universalität dieser Entwicklung über ihre jeweilige Region hinaus zu betonen.²⁹) Als Beispiel für die Ver-

20) Zuletzt zusammenfassend: Wilhelm RAUSCH, Jahrmärkte, Messen und Stadtentwicklung in den habsburgischen Ländern Österreichs, in: JOHANEK/STOOB (Hg.), Messen (wie Anm. 5), S. 171–188; siehe auch Edoardo DEMO, in: CAVACIOCCHI (Hg.), Fiere (wie Anm. 5), S. 707–722.

21) Heinrich STEINMEYER, Die Entwicklung der Ulmer Sommermesse und ihre Einordnung in das süddeutsche Handelssystem bis zum Ende der Reichsstadtzeit, in: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 77 (1990), S. 323–349.

22) M. FÜRSTENBERGER/E. RITTER, 500 Jahre Basler Messe, Basel 1971; Franz EHRENSPERGER, Basels Stellung im internationalen Handelsverkehr im Spätmittelalter, Diss. Fotodruck (unveröffentl.), Zürich 1972.

23) Francis RAPP (Hg.), Histoire de Strasbourg des origines à nos Jours, 2 Bde., Straßburg 1981.

24) Julia SCHNELLBÖGL, Die Reichskleinodien in Nürnberg 1424–1523, in: Mitteilungen des Vereins für die Geschichte Nürnbergs 51 (1962), S. 78–159; Friedrich LÜTGE, Der Untergang der Nürnberger Heiltumsmesse, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 178 (1965), S. 133–157.

25) RAPP, Histoire (wie Anm. 23).

26) Joachim FISCHER, Frankfurt und die Bürgerunruhen in Mainz 1332–1462, (Beiträge zur Geschichte der Stadt Mainz 15), Frankfurt 1956; zugleich in: Archiv für Frankfurter Geschichte und Kunst 46 (1958), S. 3–131; Volker HENN, Missglückte Messegründungen des 14. und 15. Jahrhunderts, in: JOHANEK/STOOB (Hg.), Messen (wie Anm. 5), S. 205–222; ROTHMANN, Messen (wie Anm. 12) S. 69f. sowie vertiefend: DERS., Städtische Diplomatie im Wirtschaftskonflikt. Der Nürnberger – Frankfurter Messestreit aus den Jahren 1432 bis 1438, in: Archiv für Frankfurter Geschichte und Kunst 65 (2000), S. 132–160.

27) STEINMEYER, Entwicklung (wie Anm. 21), S. 323–349.

28) AMMANN, Wissen (wie Anm. 2).

29) Peter O'FLANAGAN, Markets an Fairs in Ireland, 1600–1800, in: Journal of Historical Geography, XI,4 (1985), S. 364–368; Dominique MARGAIRAZ, Foires et marches dans la France industrielle, Paris 1988; PAULY, Foires (wie Anm. 9), S. 105–141; Martin KÖRNER, Das System der Jahrmärkte und Messen in der Schweiz im periodischen und permanenten Markt 1500–1800, in: Jahrbuch für Regionalgeschichte und Landeskunde 19, (1993–1994), S. 13–34; mit starker Perspektive auf die ländlichen periodischen

breitung des Netzes des periodischen Märkte bis in den kleinsten Winkel, soll hier ein kleineres lokales Jahrmarktsnetz vorgeführt werden: das Taubertal in Raum zwischen Bad Mergentheim und Tauberbischofsheim.³⁰⁾ Durch das Taubertal verlief eine seit alters bedeutende Fernhandelsstraße, die Schwaben über Rothenburg, Mergentheim, Bischofsheim und Wertheim mit dem Main in Richtung Würzburg oder Frankfurt verband. Die Stadtentstehung vollzog sich in der zweiten Hälfte des 13. und in der ersten Hälfte des 14. Jahrhunderts. Erste Jahrmärkte sind seit 1340 belegt. Die Hauptorte Bischofsheim und Mergentheim zeigen die stärkste Jahrmarktskonzentration, jedoch entfalteten benachbarte Orte wirkungsvolle Konkurrenz, so Königshofen und Lauda. Daneben finden sich Jahrmärkte im Umkreis von ca. 20 Kilometern in 7 weiteren Orten: in Grünsfeld, Boxberg, Külsheim, Weikersheim, Creglingen, Niederstetten und Aub, die jedoch kaum über die Orte selbst hinaus wirkten. Abgesehen von Königshofen hielten im mittleren Taubertal also nur städtische Siedlungen Jahrmärkte ab.

Das Jahrmarktsnetz im Taubertal

| Ort | Termin |
|--------------|--------------------------|
| Königshofen | 23. 4. |
| Bischofsheim | 15. 6. |
| Mergentheim | 24. 6. (8 Tage) |
| Lauda | 25. 6. |
| Bischofsheim | 14. 10. |
| Mergentheim | 11. 11. Martini (4 Tage) |
| Königshofen | 11. 11. |
| Königshofen | 4. 12. |

Märkte der Tagungsband »Faires et Marchés«, hierin vor allem die Beiträge: Richard BRITNELL, Les marchés hebdomadaires dans les îles Britanniques avant 1200, in: Christian DESPLAT (Hg.), Faires et Marchés dans les Campagnes de l'Europe médiévale et moderne. Actes des XIV^{es} Journées Internationales d'Histoire de l'Abbaye de Flaran Septembre 1991, Toulouse 1996, S. 27–46; Pascual Martinez SOPENA, Faires et marchés ruraux dans les pays de la couronne de Castille e de Léon du X^e au XII^e siècle, ebd., S. 47–69; Giovanni CHERUBINI, Faires et marchés dans les champagnes italiennes au Moyen Âge, ebd., S. 71–84; Adrian BLASQUESZ, Faires et marchés ruraux en Castille à l'Époque moderne, ebd., S. 105–128; Jürgen SCHNEIDER/Markus DENZEL, Faires et marchés en Allemagne à l'Époque moderne, ebd., S. 137–152; John A. CHARTES, Faires et marchés en Angleterre de 1500 à 1850, ebd., S. 153–176; Jack THOMAS, Faires et marchés ruraux en France à l'Époque moderne, ebd., S. 177–200; CAVACIOCCHI (Hg.), Fiere (wie Anm. 5); IRSIGLER/ PAULY (Hg.), Messen (wie Anm. 5).

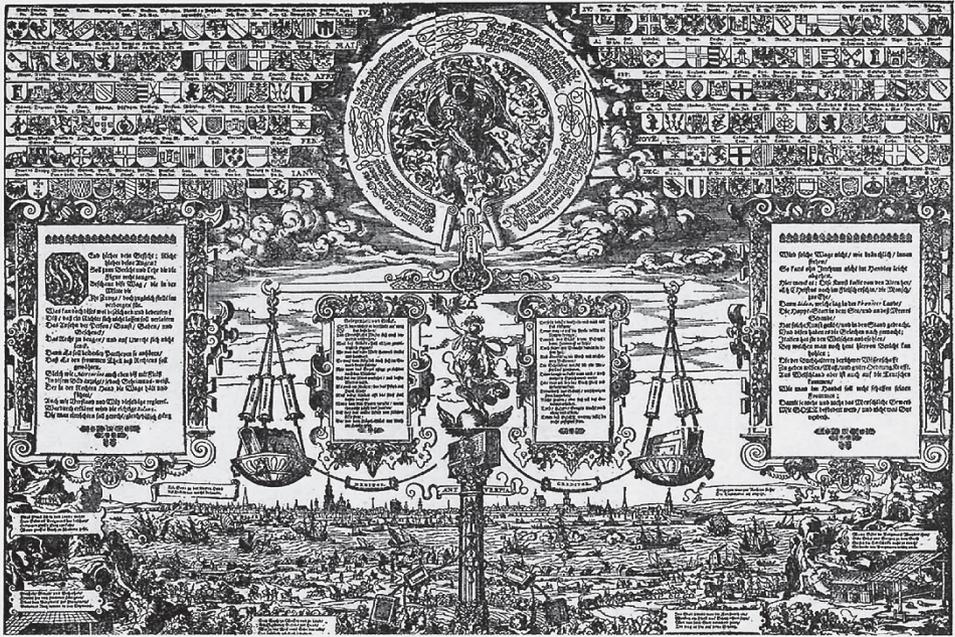
30) Siehe hierzu aus geographischer Perspektive: Ulrich WAGNER, Tauberbischofsheim und Bad Mergentheim. Eine Analyse der Raumbeziehungen zweier Städte in der Frühen Neuzeit (Heidelberger Geographische Arbeiten, 74), Heidelberg 1985.

Auch hier zeigt sich die universelle Tendenz zur Vernetzung der einzelnen Jahrmärkte für einen bestimmten Raum. Die Jahrmärkte waren räumlich und zeitlich relativ gleichmäßig verteilt und überschritten sich bis auf die Martinimärkte in Königshofen und Mergentheim nicht. Dies gewährleistete über das ganze Jahr hinweg eine regelmäßige Versorgung des Raumes mit Handels- und Gewerbegütern.

Die allgemeine Verbreitung von miteinander vernetzten Jahrmarktssystemen und Messesystemen in den verschiedenen Wirtschaftsräumen und auf den verschiedenen räumlichen Ebenen spricht gegen eine spezielle Vorbildfunktion eines einzigen Messenetzes. Zwar lässt sich eine sukzessive West-Ost-Verschiebung des Phänomens beobachten, doch spiegelt sich darin lediglich die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung. Auf den Champagne Messen machten die auswärtigen Kaufleute sicherlich viele neue Erfahrungen im internationalen Waren-, Zahlungs- und Kreditverkehr. Die terminliche Abstimmung von periodischen Märkten entsprach jedoch schon seit der Antike kaufmännischer Mentalität und den Bedürfnissen der einzelnen Wirtschaftsräume.³¹⁾ Öffentlicher Ausdruck der Vernetzung waren die Messekalender, die seit Beginn des 16. Jahrhunderts immer verbreiteter wurden. Bekanntester Kalender dieses Typus dürfte der terminlich geordnete Messekalender in der »Allegorie des Handels« von Jost Ammann aus dem Jahre 1577 mit 171 periodischen Märkten sein. Sogar Adam Rieses »Rechenbuch auf der Linien und Federn« enthielt eine solche gegliederte Liste von Jahrmärkten.³²⁾

31) Siehe hierzu vor allem: CIL IV 8863, nach W. KRENKEL, *Pompejanische Inschriften*, Leipzig, Heidelberg 1962, S. 55; zitiert nach: Hans KLOFT, *Die Wirtschaft der Griechisch-Römischen Welt*, Darmstadt 1992, S. 220f.

32) Die Kalender folgen in ihrer Anordnung zumeist der räumlichen und terminlichen Ordnung der Wirtschaftsregion, der der Autor entstammte. Vergleichbare Listen in: REICHELSTEIN, GEORG, *Kaufmanns-Handbüchlein*, ca. 1520, Cambridge St. Johns College, Aa. 3.37; ANONYM, *Livret des monnaies évaluées*, Lille, Bibliothèque municipale, 90375 (2); ANONYM, *Der Cooplieden Handboucxkin*, Bruxelles, Bibliothèque royale Albert 1 er, II 11113. A.1-LP; ANONYM, *Registre ofte Handbouck*, Bruxelles, Bibliothèque royale Albert 1 er, VH 25.628b; ANONYM, *Calendrier eewelic du rende: met de jaermaerten*, 1544 (?), Bruxelles, Bibliothèque royale Albert 1 er, II.24.214. A.-LP; Lorenz Meder, *Handelsbuch*, 1558 = *Handelsbräuche des 16. Jahrhunderts*. Das Meder'sche Handelsbuch und die welscher'schen Nachträge (Deutsche Handelsakten des Mittelalters und der Neuzeit, 15), hrsg. und eingeleitet von Hermann KELLENBENZ, Wiesbaden 1974; Richard ROWLANDS, *The Post of the World, 1576*, London British Library, 800.a.25; Adam Riese, *Rechenbüchlein auf der Linien und Federn*, 1586, Strasbourg, Bibliothèque nationale et universitaire, H 105 797; Théodore MAYERNE-TURQUET, *Sommaire description*, 1591, Strasbourg, Bibliothèque nationale et universitaire, R 104 701; letztes Großunternehmen stellt in diesem Sinne Paul Jacob MARPERGER, *Beschreibung der Messen und Jahrmärkte*, Leipzig 1710 dar. Seine Liste zeigt eine starke Konzentration auf die östlichen Gebiete. Dies folgt zum einen seiner eigenen regionalen Herkunft, zum anderen hatte sich das Jahrmarktswesen weiter nach Osten ausgebreitet. MARPERGER versuchte auch erstmals das Phänomen des periodischen Marktes als Ganzes zu beschreiben, mit immer noch lesenswertem Erfolg.



Jost Ammann, Allegorie des Handels, 1577: In der oberen Bildebene ein terminlich geordneter Messekatalog

Die terminliche Unterscheidung knüpfte an die räumliche an. Die Dauer der periodischen Märkte und die räumliche Ausdehnung ihres Einzugsbereichs bedingten sich gegenseitig. Liefen die lokalen Jahrmärkte häufig nur einen oder wenige Tage, so fanden die regionalen und überregionalen zumeist über einen Zeitraum von einer oder mehreren Wochen bis zu einem Monat statt. Dies bedeutet negativ formuliert, dass die betroffenen Wirtschaftsräume keinen ganzjährigen Markt gewährleisten konnten, dass der Fernhandel weiterhin zum großen Teil an die Messen gebunden, d. h. terminabhängig war.³³⁾ Die Schwäche lag seit dem Spätmittelalter vor allem in der Langsamkeit des Transportwe-

33) Mit Pirenne ließe sich also behaupten, dass die Stärke von periodischen Märkten ein Signum für die Schwäche der betreffenden Wirtschaftsregion seien. Diese These ist jedoch zu modifizieren – zuletzt wieder vertreten von Jürgen SCHNEIDER im Vorwort zu: BRÜBACH, Reichsmessen (wie Anm. 13), S. 6. Der nach dem Untergang der Champagne-Messen im beginnenden 14. Jahrhundert einsetzende Aufstieg etwa Genfs oder Frankfurts als Messeplätze ist alles andere als ein Ausweis von Schwäche des jeweiligen Wirtschaftsraums, sondern im Gegenteil Zeichen des Aufstiegs und der wirtschaftlichen Stärke. Denn die Champagne-Messen gehen kaum aufgrund der noch größeren Schwäche anderer zugrunde, sondern können den Bedarf neu erstarkter Wirtschaftsräume nicht mehr decken, so dass sich innerhalb dieser neue Messeplätze formieren. Wenn allerdings der Fernhandel auch im beginnenden 18. Jahrhundert noch vornehmend messeorientiert ist, so kann man diese Region mit Recht als strukturschwach bezeichnen.

sens. Handel jedoch fand zu jeder Zeit statt, nur nicht dauerhaft am selben Ort. Die Waren befanden sich, bevor sie den Endverbraucher erreichten, immer auf Achse, von einem periodischen Markt zum anderen. Der Laden reiste von Ort zu Ort. Hieraus erklärt sich auch die hohe Zahl von periodischen Märkten. Der Markt verteilte sich terminlich abgestuft im Raum.

Bei den bevorzugten Terminen für die Abhaltung von Jahrmärkten liegen die statistischen Spitzen in der ersten Hälfte des Jahres zwischen April bis Anfang Juni und in der zweiten Hälfte zwischen Mitte August bis Ende Oktober. Je nach landwirtschaftlicher Region und angebauter Frucht und ihren Verarbeitungs- und Erntebedingungen variieren die Termine leicht. Eine immer noch agrarisch strukturierte Gesellschaft orientierte sich an den landwirtschaftlichen Erntezeiten, Abgabeterminen und Verarbeitungsbedingungen. Entsprechend veränderte sich die eingespielte saisonale Fluktuation in der frühen Neuzeit nur geringfügig. Die Ergebnisse ähneln den entsprechenden Studien für Frankreich, die Schweiz³⁴⁾ oder England.³⁵⁾

Mit der terminlichen und der räumlichen Differenzierung ist wiederum die funktionale verbunden. Entsprechend der Bedeutung der Funktion entfaltete sich die terminliche und räumliche Ausdehnung. Für eine funktionale Gliederung der periodischen Märkte sei eine Unterteilung in 7 Typen vorgeschlagen:

1. den lokalen grundherrschaftlichen Sammeljahrmarkt,
2. den lokalen Versorgungsjahrmarkt
3. den verkehrsgeographisch bedingten Stationsjahrmarkt
4. den regionalen Gewerbejahrmarkt,
5. den lokalen und regionalen Ergänzungsjahrmarkt
6. den überregionalen Verteilermarkt (= Messe)
und schließlich als letzte Sonderentwicklung
7. die überregionalen Wechseltessen.³⁶⁾

Der lokale grundherrschaftliche Sammeljahrmarkt war die periodische Marktform der Grundherrschaft zur Sammlung von Abgaben und Naturalleistungen. Er diente zugleich der schnellen Umwandlung der grundherrlichen Naturalabgaben in Geldleistungen.

Der lokale Versorgungsjahrmarkt erfüllte die Funktion der regelmäßigen Versorgung der örtlichen Bevölkerung mit periodisch verfügbaren Gütern.

34) KÖRNER, System (wie Anm. 29), S. 13–34.

35) J. A. CHARTES, Foires et marchés en Angleterre de 1500 à 1850; Jack THOMAS, Foires et marchés ruraux en France à l'Époque moderne, in: Foires et Marchés dans les Campagnes de l'Europe médiévale et moderne (Actes des XIV^{es} Journées Internationales d'Histoire de l'Abbaye de Flaran Septembre 1991), Toulouse 1996, S. 153–175.

36) Vgl. hierzu die allerdings auf den ständigen Markt bezogene Systematik bei Peter SCHÖLLER, Der Markt als Zentralisierungspänomen. Das Grundprinzip und seine Wandlungen in Zeit und Raum, in: Westfälische Forschungen 15 (1962), S. 85–92.

Der Stationsjahrmarkt war ein Versorgungsmarkt an Rastorten des Fernhandels. Er passte sich mit seinen Terminen an die großen Verteilermärkte an, wenn deren Besucher mit ihren Waren vorbeizogen. Häufig diente er auch deren Versorgung mit Zugtieren.

Der regionale Gewerbejahrmarkt war vom Typus her eine Mischung aus Verteilermarkt und Sammelmarkt, von dem die gewerblichen Produkte einer Region in den Fernhandel gelangten.

Der Ergänzungsjahrmarkt auf lokaler und regionaler Ebene ergänzte den zentralen Verteilermarkt zum Teil terminlich, zum Teil funktional. Man denke etwa an Bergen op Zoom für Antwerpen³⁷⁾ oder Friedberg³⁸⁾ für Frankfurt.

Funktion des Verteilermarktes (= Messe) war der Austausch der verschiedenen Gütern aus verschiedenen Regionen.

Wie bei jeder Differenzierung waren die Übergänge zwischen den einzelnen Funktionen fließend. Vor allem die Messen erfüllten häufig alle Funktionen gleichzeitig und waren nicht selten von der untersten Stufe des lokalen Sammeljahrmarktes zur Messe aufgestiegen.

Die hier begrifflich differenzierten Markttypen waren im mittelalterlichen und frühneuzeitlichen Wirtschaftssystem eng miteinander verknüpft. So bildeten sich terminlich und funktional aufeinander abgestimmte Marktnetze auf jeder räumlichen Ebene: der lokalen, der regionalen und der überregionalen. Einzelne Leitmärkte auf der lokalen Ebene waren wiederum mit anderen Märkten auf der regionalen vernetzt. Leitmärkte der regionalen Ebene ergänzten sich mit anderen Märkten auf der überregionalen. Die jeweiligen Einzugsbereiche überschritten sich dabei nur an ihren Grenzonen.

Vor allem bei den Leitmärkten herrschte ein reger Verdrängungswettbewerb. Besonders gefährdet scheinen seit dem 15. Jahrhundert die Ergänzungsjahrmärkte der Frühzeit. Häufig übernahmen nun die großen Verteilermärkte deren Funktion oder sie sanken auf allenfalls regionale Bedeutung herab. So verlor etwa Nördlingen seinen regionalen Rang in der Konkurrenz mit Nürnberg und dessen Messeplänen.³⁹⁾

Ferner scheinen sich im Zuge der sich verstärkenden Landesherrschaft die politischen Rahmenbedingungen verändert zu haben. War für das 14. und 15. Jahrhundert eine gewisse städtische Neutralität förderlich, so scheint spätestens mit dem 16. Jahrhundert eher landesherrlicher oder direkter königlicher Einfluss und Schutz für die Sicherung

37) Cornelis Johannes Franciscus SLOOTMANS, Paas- en Koudemarkten te Bergen op Zoom 1365–1565 (Bijdr. tot de g. van het Zuiden van Nederland), 3 Bde., Tilburg 1985.

38) Hektor AMMANN, Die Friedberger Messen, in: Rheinische Vierteljahresblätter, 15/16 (1950/1951), S. 192–225.

39) Rudolf ENDRES, Die Nürnberg-Nördlinger Wirtschaftsbeziehungen im Mittelalter bis zur Schlacht von Nördlingen (Schriften des Instituts für fränkische Landesforschung an der Universität Erlangen-Nürnberg 11), Neustadt/Aisch 1963; DERS., Die Messestreitigkeiten zwischen Nürnberg und Nördlingen, in: Jahrbuch für fränkische Landesforschung 24 (1964), S. 1–19.

alter Märkte oder die Etablierung neuer Märkte notwendig. Die Übernahme verwaister Marktsegmente durch andere Messeplätze zeigt ähnlich wie die stetig steigende Zahl von periodischen Märkten, dass sich die wirtschaftsgeschichtliche Funktion der Institution periodischer Markt noch nicht erschöpft hatte. Selbst das vermehrte Aufkommen des ständigen Handels hat die periodischen Märkte nicht verdrängt. Welthandel und Jahrmärkte und der tägliche lokale Handelsverkehr stimulierten sich gegenseitig. Hersteller, Händler und Verbraucher bedienten sich je nach Bedarf der jeweils sinnvollen Institution.

Neben dem Warenverkehr dienten die großen Messen von Beginn an zugleich als Zahlungsorte und Zahlungstermine. Gerade in Zeiten der Edelmetallknappheit und der monetären Kontraktion des Spätmittelalters boten die Messen den Kaufleuten die Chance, Münzgeld zu umgehen, indem sie ihre Forderungen untereinander verrechneten und von Messe zu Messe terminierten.⁴⁰⁾ Über diese Formen der Skontration in Verbindung mit dem Instrument des Wechselbriefes bildeten sich seit dem 14. Jahrhundert nach und nach vom Warenverkehr zum Teil völlig losgelöste Formen des Geldverkehrs heraus, die wie etwa in Piacenza im späten 16. Jahrhundert in eigenständige Wechselmessen münden konnten. Auf diese Weise formte sich ein Netzwerk an Wechselplätzen heraus, zu denen die alten großen Messeplätze wie Genf/Lyon, Antwerpen, Frankfurt gehörten, aber auch neue Wechselplätze aufstiegen wie Medina del Campo, Besançon oder das schon erwähnte Piacenza. Die jeweiligen Messeplätze legten zu einem bestimmten Termin die jeweiligen Wechselkurse in enger Abstimmung untereinander fest. Der erste amtliche Kurszettel in Frankfurt verzeichnete etwa die Kurse von Venedig, Piacenza, Mailand, Amsterdam, Antwerpen, Lille, Köln, Lyon, Hamburg, Augsburg, Nürnberg und Leipzig.⁴¹⁾

Freilich zeigen sich gerade auf diesem Gebiet des Zahlungs- und Kreditverkehrs auch die Grenzen der Institution Messe. Denn mit Banken und Börsen bildeten sich nach und nach eigenständige Institutionen heraus, die den Bedarf besser und spezialisierter befriedigen konnten als die termingebundenen periodischen Märkte. Die neuen Institutionen blieben jedoch häufig an den alten Orten. Das Messegeschäft wurde auf den Warenhandel beschränkt, während die Privatbankiers in London, Amsterdam, Hamburg oder Frankfurt den internationalen Handel kreditierten.

Die großen Messeplätze verloren damit einen Teil ihres angestammten Geschäftes. Das Phänomen des periodischen Marktes behielt jedoch auf lokaler und regionaler Ebene weiterhin seine große wirtschaftliche Bedeutung. Vor allem aber entwickelten sich im Rahmen dieser periodischen freien Märkte, Institutionen und Instrumentarien, zunächst

40) Im Folgenden sind die Ausführungen im Wesentlichen angelehnt an: Markus A. DENZEL, *La Practica della Cambiatura, Europäischer Zahlungsverkehr vom 14.- bis zum 17. Jahrhundert*, Stuttgart 1994 sowie die sehr gute Zusammenfassung bei: Michael NORTH, *Von den Warenmessen zu den Wechselmessen. Grundlagen des europäischen Zahlungsverkehrs in Spätmittelalter und Früher Neuzeit*, in: JOHANEK/STOEB (Hg.), *Messen* (wie Anm. 5), S. 223–238.

41) BRÜBACH, *Reichsmessen* (wie Anm. 13), Anhang 3, S. 611.

informell zwischen den einzelnen Marktteilnehmern, schließlich formalisiert und institutionalisiert mit festgefügteten Rahmenbedingungen, die im Verlaufe der Jahrhunderte das gesamte Wirtschaftssystem prägen sollten.

III. NETZWERKBILDUNG UND INFRASTRUKTUR AUF DEN NÖRDLINGER MESSEN

Marktnetze schufen die Rahmenbedingungen für ökonomisch motivierte Interessengemeinschaften, die sich auch zu längerfristig agierenden Netzwerken formieren konnten. Die funktionale Basis der Anbindung blieb jedoch letztlich das gemeinsame unternehmerische Interesse. Im Folgenden wird der Fokus der Untersuchung sich exemplarisch zumeist auf die Nördlinger Messe konzentrieren, die den zentralen, regionalen Verteilermarkt für Oberdeutschland bildete.

Zudem bietet die Quellenlage für Nördlingen mit den dortigen Standbüchern eine serielle Schlüsselquelle, die nach Ständen, Häusern und Herkunftsorten gegliedert, eine detaillierten Einblick auf ökonomische Interessengemeinschaften erlaubt. Einzelne Beispiele anderer Zentralmärkte, etwa der Frankfurter Messen sollen das Gesamtbild ab-



Die Nördlinger Messen

Der Einzugsbereich der Nördlinger Messe im 15. Jahrhundert, Karte: Hektor Ammann

runden. Als wiederum exemplarische Herkunftsorte wurden aus dem Nahbereich des Einzugsgebietes Dinkelsbühl aus dem fernerem oberdeutschen Umland Augsburg, Ulm und Nürnberg gewählt.

Bestimmte Formen der Netzwerkbildung waren jedoch bereits durch die mittelalterliche politische, wirtschaftliche und soziale Infrastruktur vorbestimmt. Eine in Zünften organisierte Produktionsgenossenschaft förderte und forderte gemeinsames Handeln. Häufig traten Zünfte mit ihren Produkten geschlossen auf dem Markt auf, verkauften ihre Produkte nach strengen Regeln und kauften gemeinsam die Rohstoffe für die Nachfolgeproduktion. Diese genossenschaftlich formierten Produzenten-Netzwerke nahmen allerdings bereits eher institutionellen Charakter an.

Auch die Transportbedingungen und die politischen Schutzmaßnahmen bedingten eher gemeinsame Reiseformen in größeren Geleitszügen. Auch dies verstärkte eine Tendenz zur regionalen Netzwerkbildung. So reisten etwa im Nürnberger Messegeleit über Jahre hinweg häufig dieselben Handwerker und Kaufleute miteinander auf die Frankfurter Messen. Nürnberg organisierte dabei den Geleitszug zentral nicht nur für die eigenen Bürger, sondern auch für die Städte der umliegenden Regionen, die sich gerne dem kollektiven Schutz dieser Reisegesellschaft anschlossen. Die Messebesucher reisten alle Jahre wieder die gleiche Strecke miteinander. Die Organisation des gemeinsamen Geleitszuges nahm einen solchen Umfang an, dass die Nürnberger Kanzlei eine Sonderrechnung dafür anlegte.

Die Teilnehmerzahlen am Nürnberger Messegeleit von 1482 bis 1491 nach den Nürnberger Freßgeldrechnungen

| Messebesucher | 1482 ⁴² | 1483 ⁴³ | 1484 ⁴⁴ | 1485 ⁴⁵ | 1486 ⁴⁶ |
|----------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Teilnehmer pro | FM: 148; | FM: 133; | FM: 151; | FM: 140; | FM: 153; |
| Messe: | HM: 148 | HM: 129 | HM: 161 | HM: 148 | HM: 158 |
| Messebesucher | 1487 ⁴⁷ | 1488 ⁴⁸ | 1489 ⁴⁹ | 1490 ⁵⁰ | 1491 ⁵¹ |
| Teilnehmer pro | FM: 162; | FM: 142; | FM: 154; | FM: 133; | FM: 124 |
| Messe: | HM: 141 | HM: 128 | HM: 136 | HM: 134 | |

42) StA. Nürnberg Rep. 54 a I Stadtrechnungen Einzelbelege Nr. 130 (Freßgeldrechnung).

43) StA. Nürnberg Rep. 54 a I Stadtrechnungen Einzelbelege Nr. 155.

44) StA. Nürnberg Rep. 54 a I Stadtrechnungen Einzelbelege Nr. 168.

45) StA. Nürnberg Rep. 54 a I Stadtrechnungen Einzelbelege Nr. 202.

46) StA. Nürnberg Rep. 54 a I Stadtrechnungen Einzelbelege Nr. 274.

47) StA. Nürnberg Rep. 54 a I Stadtrechnungen Einzelbelege Nr. 288.

48) StA. Nürnberg Rep. 54 a I Stadtrechnungen Einzelbelege Nr. 314a.

49) StA. Nürnberg Rep. 54 a I Stadtrechnungen Einzelbelege Nr. 354.

50) StA. Nürnberg Rep. 54 a I Stadtrechnungen Einzelbelege Nr. 382.

51) StA. Nürnberg Rep. 54 a I Stadtrechnungen Einzelbelege Nr. 416.

Ähnlich wie der Transport wurde auch die Unterkunft häufig gemeinschaftlich organisiert. Neben den Gasthäusern dienten hierzu, wenn man in größeren Gruppen reiste, fest gemietete Unterkünfte oder eigene Häuser, die manchmal den Namen der Herkunftsorte erhielten. In fernerer Regionen traten die Kaufleute gerne als national gegliederte Einheiten, *nationes*, auf. Auch dies dürfte die Netzwerkbildung unterstützend vorangetrieben haben. Gemeinsame räumliche und soziale Herkunft, gemeinsame Interessen in einer fremden Umgebung ließen Interessengemeinschaften fester zusammenwachsen.

Ein exemplarischer Mietvertrag einer Wollenweberzunft für die Frankfurter Messen, der über 10 Jahre und für 20 Aufenthalte geschlossen war, verdeutlicht das enge Zusammenleben und die ebensolche Zusammenarbeit auch in der Fremde. Der Vermieter stellte 52 Betten, Licht, Salz und Essig in unbegrenzter Menge sowie 10 Tuchpressen, die er für ½ fl. pro Presse und Messe leihweise überließ. Die übrige Verpflegung wurde selbst mitgebracht. Noch die gemeinsame Toilettennutzung wurde geregelt. Als Miete waren dafür 12 alte Heller von jedem Tuch, das auf den Markt gebracht wurde, zu bezahlen, unabhängig vom Verkaufserfolg. Unverkaufte Waren durften ohne weitere Kosten im Hause lagern. Die Verkaufsstände waren auszulosen, damit niemand bevorzugt wurde. Pro Stand sollten mindestens 10 Tuche angeboten werden. Die Stände konnten allerdings gemeinsam benutzt werden, wenn der einzelne Meister die Zahl nicht erreichte. Andere Tuchleute durften in der Unterkunft weder wohnen noch verkaufen. Auch die Lagerung oder der Verkauf fremder Ware war bei Strafandrohung verboten.⁵²⁾ Unter solchen Rahmenbedingungen entstanden informelle und formelle Netzwerke, die gemeinsam auf dem jeweiligen Markt agierten.

Der obige Mietvertrag lässt neben Grundlagen des gemeinsamen Lebens am Marktort bereits die Marktorganisation mit anklingen, die vor allem durch die ökonomisch-soziale pragmatische Raumverteilung wiederum gemeinsames Handeln präfigurierte. Das prägnanteste Ordnungsmuster war der jeweils gemietete Verkaufsstand, der sowohl in den Kaufhäusern oder teils auch in den Privathäusern sowie auf dem öffentlichen Platz den Verkaufsraum strukturierte. Die Standmiete war neben den gesteigerten Zolleinnahmen und den höheren Erträgen aus den Verbrauchssteuern die Haupteinnahmequelle der Marktherren. Entsprechend akribisch wurde sie zumeist in Sonderrechnungen, den sogenannten Standbüchern, verzeichnet. Die Gliederungsprinzipien dieser seriellen Quellengruppe orientierten sich an Warengruppen sowie Herkunftsorten der Messebesucher und am jeweiligen Standplatz im Marktort. Diese zeitgenössischen Ordnungsmuster eignen sich neben möglichen rein ökonomischen Fragestellungen auch zur Rekonstruktion

52) Quellen zur Rechtsgeschichte der Stadt Marburg, hg. von Friedrich KÜCH, I, Nr. 86; Quellen zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte mittel- und oberdeutscher Städte im Spätmittelalter (Ausgewählte Quellen zur Deutschen Geschichte des Mittelalters, 37), bearb. von Gisela MÖNCKE, Darmstadt 1982, Nr. 83, S. 274f.

von Netzwerkstrukturen oder geben zumindest doch den Blick frei auf regelmäßig agierende Interessengemeinschaften.

a) Dinkelsbühl⁵³⁾

Die ca. 30 Kilometer entfernt gelegene Stadt Dinkelsbühl zählt zum nahen Einzugsbereich der Nördlinger Messe. Bereits um 1324 dürfte sich dort ein Grautuch und Lodengewerbe etabliert haben.⁵⁴⁾ Um 1437 lassen sich sechs Zünfte nachweisen, deren bedeutendsten die der Färber und Weber bildeten.⁵⁵⁾ Im 15. Jahrhundert scheint zudem, wie für die ganze Region typisch⁵⁶⁾, das Barchentgewerbe die älteren Webergewerbe überlagert zu haben. Der Barchent stellte zugleich den wichtigsten Exportartikel dar. Auf der Nördlinger Messe erscheinen die Dinkelsbühler etwa zum gleichen Zeitpunkt wie die meisten anderen schwäbischen Städte. Seit 1399 ist dauerhaft intensiver Zahlungsverkehr über die Messen dokumentiert.⁵⁷⁾ In den folgenden Jahren erhöhte sich der Anteil an den Messen beständig. In den Standbüchern finden sich für 1445 24 Dinkelsbühler Messebesucher, 1447 42, 1468 erwähnen sie 83 Teilnehmer. Die Beteiligung war ausgesprochen regelmäßig. Für die meisten Besucher sind mehrere Aufenthalte belegt. Regelmäßige Besuche sind Mitte des 15. Jahrhunderts verzeichnet für: Ulrich und Hans Kempf, Friedel Wolf, Hans Wirt, Jorig Salman, Seitz Mayr, Hans Gruber, Contz Wacker, Ulrich Hänlin, Hans Maynberg, Anton Hechmüller, Albrecht Goldochs, Doman Beck. In den Jahren von 1450 bis 1470 häufen sich die Namen Zink, Nesselhauf, Flieginland, Fuchshart und Messerschmid. Davon waren Jakob Fuchshart (Deutschordensvogt), Hans Messerschmid (Sichelschmied und Händler) sowie die Familie Zoller auch auf anderen Märkten anzutreffen. Familie und Zunftgemeinschaft bildeten auch am Verkaufsstand die Basisbeziehung.

Dinkelsbühler Besucher auf der Nördlinger Messe nach den Standbüchern

| Besucher | Standbuch | Besucher | Standbuch |
|--------------|----------------|-------------------|----------------|
| A | | Hans Berneimüller | 46, 47, 48, 49 |
| Ulrich Amann | 68 | Hein Bopp | 69 |
| B | | Adam Bosch | 45, 46 |
| Jörig Beck | 70 | Fritz Bosch | 68 |
| Thomann Beck | 46, 47, 48, 49 | Hans Bosch | 75 |

53) Zu Dinkelsbühl immer noch grundlegend: Paul GLUTH, Dinkelsbühl, eine Stadtgeographie auf wirtschaftsgeographischer Grundlage, Dinkelsbühl 1958.

54) Stadtarchiv Dinkelsbühl, Privileg von 1324.

55) Stadtarchiv Dinkelsbühl, Zunftakten 1437.

56) AMMANN, Nördlinger Messen (wie Anm. 16); STEINMEYER, Entstehung (wie Anm. 16).

57) Stadtarchiv Dinkelsbühl, Pfandbücher.

| Besucher | Standbuch | Besucher | Standbuch |
|------------------------------|--------------------|-----------------------|---------------|
| D | | K | |
| Contz Daker | 68 | Hans Käse GW | 45,46, 47, 49 |
| Adam Dalginger | 68 | Hans Kehlin | 68 |
| Hans Dalginger GW | 68 | Hans Kempf GW | 45, 46 |
| Hans Dürheimer GW | 68 | Jörig Kempf GW | 68, 70 |
| F | | Ulrich Kempf GW | 45, 46, 47 |
| Mathis Floß Segenschm. | 67 | Kesselring GW | 68 |
| Ulrich Floß Segenschm. | 67 | Hans Kost GW | 46 |
| Claus Frank | 45, 47 | Leonhard Kötzlin GW | 68 |
| Peter Fritz GW | 51 | Martin Kramer | 70 |
| Jakob Fuchshart GW | 46 | Reinhart Kramer | 48, 49 |
| G | | Ulrich Kramer | 70 |
| Gauger v. Dinkelsbühl K. | 45, 46, 47, 68 | Hans Kreß GW | 51 |
| Hans Geiger | 75 | Heinrich Kronhammer | 67 |
| Jörig Geiger | 75 | Segenschmid | |
| Hans Geyer | 69 | Hans Kupfenberger | 68 |
| Jörig Glier | 68, 75 | Michel Kück | 49, 68 |
| Matrin Glier | 68, 75 | Jörig Kühler GW | 68 |
| Jörg Goldback GW | 68 | L | |
| Albrecht Goldochs GW | 46, 47, 48, 49, 51 | Claus Lauchhammer | 68, 75 |
| Conrat Goldschmid Segenschmi | 67, 69 | Caspar Lauchhammer | 68, 75 |
| Peter Gort | 47, 48 | Leonhard Lebkücher | 68 |
| Hans Groninger | 75, 76 | Claus Loher | 75 |
| Hans Gruber GW | 47, 48, 49 | Walter Loher | 45, 46 |
| Michel Gruber GW | 49, 51, 68 | Jörig Lutz GW | 51, 68 |
| Endres Gutmann | 68 | M | |
| H | | Fritz Mack GW | 47 |
| Hans Helbig GW | 68 | Ulrich Mair | 68, 75 |
| Hans Herder GW | 68 | Leonhard Maister K | 45 |
| Hans Herolt | 49, 68 | Hans Maler | 46, 47, 48 |
| Hans Hertinger, GW | 68 | Hans Maynberg | 45, 46, 47 |
| Hans Hiltprand GW | 46 | Sebastian Mayr | 75 |
| Ulrich Hiltprand | 47 | Seitz Mayr GW | 45 |
| Jörig Hummel, Sattler | 70 | Heinz Messerschmid | 51, 68, 70 |
| Claus Heester GW | 68 | Nikolaus Messerschmid | 70, 76 |
| | | Hans Mugart GW | 47 |
| | | Contz Munster | 70 |

| Besucher | Standbuch | Besucher | Standbuch |
|---------------------------------|-----------|-----------------------------|------------------------|
| N | | Hans Seumling GW | |
| Jörig Nagel GW | 68 | Hans Snaytter GW | 47, 48 |
| Martin Nagel GW | 68 | Bernhard Sporer Segenschmid | 67, 69 |
| Nesselhauff GW | 45, 48 | Hans Sprantz | 68 |
| Hans Neyff | 48 | Mathis Sprantz | 70 |
| Hans Nördlinger | 68 | Ulrich Sprantz GW | 45, 68 |
| Peter Nuber | 68 | Hans Steinbach GW | 46, 47, 48, 49, 51, 68 |
| P | | Hans Steinbeckcr | |
| Claus Pfost | 68 | Mathis Stoß GW | 68 |
| R | | Michel Streitmair | |
| Hans Radmann | 68 | T | |
| Hans Rechling | 68 | Heinrich Thoman | 68 |
| Reichhart GW | 69 | Hans Trayser | 75 |
| Thoman Reit GW | 68 | Jakob Triffs GW | 68 |
| Ulrich Rienz GW | 47 | Contz Tubelin GW | 68 |
| Contz Rorwolff GW | 68 | U | |
| Hans Rothaut Segens. | 70 | Endres Unterkeuffel | 45 |
| S, Sch, St. | | V | |
| Jörig Salmann | 45 | Contz Vinster | 69 |
| Schaffhanns GW | 46 | W | |
| Contz Schatzer | 67,68, 70 | Contz Wacker GW | 45, 47, 48, 49, 51 |
| Heinz Schatzer | | Jörig Wacker GW | 68 |
| Contz Schatzer | 69 | Hans Wagner | 69 |
| Heinrich Schletzer | 69 | Hans Walsheimer | 69 |
| Ulrich Schloß | 69 | Jörig Werck | 75 |
| Claus Schmid | 70 | Hans Werlin GW | 51, 68 |
| Conrat Schmid | 69 | Contz Weißgerber | 70 |
| Conrat Schnitzer | 68 | Jos. Weißgerber | 70 |
| Ludwig Schreiner | 68 | Hans Widemann | 68 |
| Contz Schwartz GW | 68 | Seitz Widemann GW | 47, 48 |
| Bartholome Segenschmid | 70 | Heinrich Wilhalm | 68 |
| Barth. Schwert | 70 | Hans Willenholzer GW | 46, 47 |
| Claus Segenschmid (Segenschmid) | 67, 70 | Hans Wirt GW | 45, 68 |
| Leonhard Segenschmid | 70 | Fridel Wolff | 68 |

b) Augsburg

Einen zentralen Platz im schwäbisch-oberdeutschen Wirtschaftsraum nahm Augsburg⁵⁸⁾ ein. Der Besuch der Nördlinger Messe ist erstmals 1370 belegt. Seit jener Zeit erwähnen die Augsburger Baumeisterbücher⁵⁹⁾ regelmäßig den Aufwand für den Geleitsschutz nach Nördlingen. Um 1400 ermöglichen dann die Nördlinger Quellen ein geschlosseneres Bild über die Art der Handelsaktivitäten. Die 36 Augsburger Kaufleute, die von 1393–1400 in den Nördlinger Pfandbüchern erwähnt werden, stammten vornehmlich aus dem Tuchgewerbe und Tuchhandel. So brachte etwa Hans Rem Barchenttücher von Augsburg nach Nördlingen, darunter rohe und weiße, mit dem Marken Ochs und Leo, also typisch schwäbische Erzeugnisse. Einen ansehnlichen Anteil am Messegeschäft hatten auch die Augsburger Kürschner und Gürtler. Das stark aufgefächerte Augsburger Metallgewerbe, die Nadler, Taschner, Schüßler und Messerschmiede des ausgehenden Mittelalters, taucht in Nördlingen erst in der zweiten Hälfte des 15. Jahrhunderts vermehrt auf. Später dominierten im Metallgewerbe die Wamsenmacher, Degenschmiede und andere Waffenhandwerker. Neben den kleineren Handwerkern und Krämern finden sich auch die großen Namen des Augsburger Handels auf den Nördlinger Messen vertreten, so etwa die Familie Egen oder Lauinger. Letztere stammten allerdings wohl ursprünglich aus Nördlingen. Die Meutingsche Handelsgesellschaft verkehrte nach Aussage der Standbücher regelmäßig seit 1447 auf der Messe. Ein Ulrich Meuting ist über ein Jahrzehnt nachweisbar. Noch 1475 begegnen wir ihm. Ebenso ist ein Ludwig Meuting erwähnt. Auch der später in die Meuting Gesellschaft eingetretene Augsburger Chronist Burkhard Zink besuchte bereits 1434 die Nördlinger Messe.⁶⁰⁾ Ab der Mitte des 15. Jahrhunderts tauchen auch die Augsburger Geschlechter Nördlinger und Ravensburger in den Messestandbüchern auf, ebenso wie die mit den Fuggern verwandten Stamler oder die Hörlein, Immler, Lingk, Vittel, die Mulich oder Yennisch. Die letzt genannten Yennisch erscheinen in den Standbüchern von 1445 bis 1475 unter den Besuchern im Kürschnerhaus immer an erster Stelle, was auf einen bevorzugten Standplatz verweist. Aus der Familie Mulich ist unter anderem der vermögende Kaufmann, Chronist und Zunftmeister der Augsburger Kramer, Hektor Mulich, als regelmäßiger Besucher erwähnt. Wiederrum bestimmten die Handelstraditionen der Stadt und der jeweiligen Familie das Auftreten am Marktort und bildeten das Grundgerüst von Interessengemeinschaften und Netzwerken.

58) Gunther GOTTLIB/Wolfgang BAER (Hg.), *Geschichte der Stadt Augsburg in der Römerzeit bis zur Gegenwart*, Stuttgart 1984; Joachim RIEBARTSCH, *Augsburger Handelsgesellschaften des 15. und 16. Jahrhunderts. Eine vergleichende Darstellung ihres Eigenkapitals und ihrer Verfassung*, Bergisch Gladbach/Köln 1987.

59) So etwa Stadtarchiv Augsburg Baumeisterbuch 1376, fol. 63.

60) *Chronik der deutschen Städte*, Bd. 4, S. 132, 135.

Augsburger Besucher der Nördlinger Messe nach den Standbüchern

| Besucher | Standbuch | Besucher | Standbuch |
|------------------------|--------------------------|------------------------|--------------------|
| A | | Lienhart Glanheimer | 75 |
| Conrat Ackermann | 67 | Heinrich Goldner K | 47, 49 |
| Heinrich Aislinger GW | 45 | Hans Götz | 67 |
| Ulrich Aigner | 47, 67 | Hans Gößwein | 68 |
| Hans Aycheimer | 47, 67 | Conrat Graf K | 45, 47 |
| B | | Stephan Gräfel We | 45 |
| Ulrich Bayer, Gürtler | 49 | Hans Graßinayer K | 45, 46, 47 |
| Hans Beheim | 70 | Hans Greisel, Gürtl | 49 |
| Symon Besinger; We | 45 | Oswalt Grütler | 49 |
| Besenöcker | 51 | Hans Gräber | 70 |
| Boldner K | 46 | Claus Graunder | 45 |
| Endres Bogenschutz Wm | 70 | H | |
| Ulrich Brock | 67 | Hans Hallauer, Tuchner | 48, 67 |
| Hans Bimmel | 76 | Thoman Hailprunner K | 45, 46, 47 |
| Hans Brun. | 1395/96, 1403, 04, 05 | Bartholome Hätzler GW | 47 |
| C | | Hans Herbst | 67, 75 |
| Paul Christel | 67 | Helmeich | 49, 51 |
| Jakob | 67, 76 | Jörig Höchstetter | 49, 51 |
| D | | Ulrich Höchstätter GW | 45, 46 |
| Hans Doll, Goldschmied | 49 | Ludwig Hörlin GW | 45 |
| Hans Dittrich K | 76 | Ludwig Heuberger K | 45, 46, 47 |
| Ulrich Duchheimer | 68 | Hans v. Hoy | 33 |
| E | | Ulrich Huber | 40 |
| Karl Egen, Tuchh. | 1393, 96 | I | |
| Claus Erhart GW | 46 | Barth. Jennisch K | 45, 46, 47, 69, 75 |
| Mathis Egelhofer | 67 | Hans Imler | 45, 47, 49 |
| Hans Fischer | 48 | Michel Inngholz | 45, 47 |
| Ulrich Fleischmann | 47 | Inchenhofer | 49 |
| Niklaus Fobel | 49, 51 | Endris Jorfan, Gürtler | 63 |
| Peter Funder | 67, 70, 75 | K | |
| Peter Frieß | 67 | Claus Kalbschmid | 47, 48, 49 |
| Ulrich Friesen | 40 | Hans Keller We | 45 |
| G | | Ludwig Kefler GW | 45 |
| Ulrich Gallinger | 70 | Martin Ketzler | 46, 47, 49 |
| Niklas Gebel | 47, 51 | Hans Kelhaimer K | 76 |
| | | Contz Koch | 67 |

| Besucher | Standbuch | Besucher | Standbuch |
|--------------------------------|----------------|-----------------------------|------------|
| Hans Kopp We | 45 | Peter Onsorg K | 45, 46, 47 |
| Ulrich Kilteysen | 70 | Jakob Orte' GW | 45 |
| Caspar Kraft | 67 | Ulrich Opser | 67 |
| Ludwig Krebsler GW | 46, 47, 48, 70 | Caspar Otterlin Perm. | 67 |
| Endres, Hans Kurz | 1438/9 | Jörg Ott Wamsenmacher | 70 |
| L | | Ostermayer | 40 |
| Hans Lang (Barchent) | 1394 | P | |
| Fritz Lagn | 45, 46 | Jörg Pfister | 46, 48 |
| Loninger We | 45 | Leonhard Pfister | 27, 29 |
| Paul Lochner | 47 | Peter Pruck | 47 |
| Ulrich Löffler | 14 | Heinrich Prock | 46 |
| M | | R | |
| Mathis Manlich | 67, 70, 75 | Paul Rauch R. | 47 |
| Mayenstetter, Gürtl. | 49, 51 | Gilg Ravenspurger | 47 |
| Ulrich Mayer | 1430, 31 | Conrat Rauttenzwiger Gürtl. | 48 |
| Barth. Meichsner K | 46, 47, 49 | Hans Rem | 1393 |
| Ulrich Meytting | 47, 70, 75 | Kilian Renner | 69 |
| Endris Memlinger Messerschmied | 67 | Hans Renhart | 69 |
| Jörg Metz Lez. | 69, 70, 75 | Jörg Reuchlin | 47 |
| Mösberger Lez. | 69 | Hans Royman | 45, 70 |
| Peter Moshaupt | 70 | Paul Rick We | 45 |
| Mörlin v. Augsburg We | 45 | Thoman Rieger | 75 |
| Lorenz Müller | 47, 48 | Christoff Ruger K | 75 |
| Hans Müller Wamsenmacher | 67 | S | |
| Sibold Müller | 75 | Claus Schaller | 67, 75, 76 |
| Ulrich Meuting | 47, 70, 75 | Michel Seifrid | 47 |
| Hans Meuting | 34 | Claus Schmid K | 45, 48 |
| Jörg Müllich | 45, 46, 48, 75 | Ulrich Sigling | 47 |
| Hektor Müllich | 45, 47, 70 | Ulrich Schidel K | 47 |
| N | | Hans Schöpfl | 68, 70 |
| Hans Nachbeur K | 45, 46, 47 | Jorig Schorer | 70 |
| Lienhart Nachbeur K | 45, 46, 47 | Ulrich Schuttel K | 75 |
| Jörg Nater Gürtl. | 48, 49, 51 | Heinrich Schuttel | 38 |
| Hermann Nördlinger | 1411 | Conrat Stadler | 67 |
| Ulrich Nördlinger | 67, 68 | Leonh. Staider | 68, 69 |
| O | | Hans Stainmayer | 67 |
| | | Ulrich Stamler Lez. | 68, 69 |

| Besucher | Standbuch | Besucher | Standbuch |
|--------------------|-----------|------------------------|----------------|
| Wolfgang Stamler | 68 | Erhart Voringer Wamsm. | 67 |
| Lorenz Sten (ein) | 46 | Gilg Völkerwein | 67 |
| Paul Stortz | 45, 47 | Hans Vittel | 46 |
| Magrit Stöfflin | 70 | Anthon Vittel | 47, 48, 49, 51 |
| Hans Stromayer | 69 | W | |
| Hans Stützel Perm. | 67 | Conrat Walz K | 45 |
| T | | Contz Wach | 47 |
| Jakob Taler | 67 | Hans Wagner We | 47, 70 |
| Hans Tegersee | 75 | Peter Wolf GW | 46, 48, 49, 51 |
| Ulrich Trotten | 1395 | Martin Wais | 76 |
| Hans Treusel | 75 | Barb. Welslin | 67 |
| V | | Barth. Welser | 27, 28 |
| Michel Verber | 70 | Lorenz Welser | 33 |
| Jorg Vogel Wamsm. | 67 | | |

c) Nürnberg

Der Nürnberger Handelsverkehr⁶¹⁾ war schon früh durch ein etabliertes Straßennetz mit dem süddeutschen und südwesteuropäischen Raum eng verkehrsgeographisch verbunden. Der Südhandel wurde weiter belebt durch den Abschluss zahlreicher Handelsverträge mit Schweizer Städten, welche meist auf die gegenseitige Zollfreiheit ausgerichtet waren. In diesen Nürnberger Südhandel waren auch die Nördlinger Messen integriert. Gegen Ende des 14. Jahrhunderts belegen die Nürnberger Rechnungsbücher über die Zehrgelder für die Geleitsboten bereits die Ausbildung eines regelmäßigen Geleitsystems nach Nördlingen. In den Nördlinger Pfandbüchern erscheinen einige klangvolle Nürnberger Namen, so ein Ulrich Semler⁶²⁾, ein Cuntz Imhof, die die Nördlinger Märkte bis 1430 regelmäßig aufsuchten, oder ein Cuntz Kreß, der sich und seine Gesellschaft verpflichtete, Erfurter Kaufleuten in Nördlingen oder Venedig ca. 4000 Dukaten zurückzahlen.⁶³⁾ Aber auch für die anderen bekannten Familien gehörten die Nördlinger Messen zu den zentralen Bezugspunkten ihres Aktionsradius. So finden wir die Teuerlein, Ortloff, Voyt, Koler, Tilmann, Stromayer, Tucher, Holzschuher, etc. Diese im Handel auf dem Nördlinger Messen präsenten Namen des Patriziats kamen jedoch auch in den ent-

61) Zur Nürnberger Wirtschaft immer noch unübertroffen: Hektor AMMANN, Die wirtschaftliche Stellung der Reichsstadt Nürnberg im Spätmittelalter (Nürnberger Forschungen, 13), Nürnberg 1970.

62) Stadtarchiv Nördlingen Pfandbuch 1395, fol. 7.

63) Stadtarchiv Nördlingen Pfandbuch 1408, fol 107.

ferntesten Handwerkskreisen der Stadt vor, und man muss sie wohl als Glieder der Familie, Abkömmlinge oder Angehörige des Gesindes oder einer Hörigengemeinde ansehen, die den Hausnamen trugen (so etwa die Keßler, Baumgartner, die Scherer und Eisvogel). Solche Handwerksnamen sind die Beheim, Imhof, Landauer, Lochner, Rummel, Scheurl und Schürstab. Die Familien agierten auf den Messen als erweitertes Netzwerk.

Die ersten Nachrichten über regelmäßige Besuche von Nürnbergern auf der Nördlinger Messe rekurrieren nahezu sämtlich auf den Barchenthandel. Die genannten Marken Löwe und Ochs deuten auf die schwäbische Herkunft der Produkte.

Die Messestandbücher vermitteln für die Marktpräsenz Nürnberger Tuchhändler im Nördlinger Gewandhaus folgendes Bild:

Tuchhändler im Nördlinger Gewandhaus nach den Standbüchern

| Standbuch | Mieter insgesamt | Nürnberger |
|-----------|------------------|------------|
| 1445 | 111 | 7 |
| 1446 | 112 | 10 |
| 1447 | 66 | 8 |
| 1448 | 185 | 8 |
| 1449 | 153 | 2 |
| 1451 | 176 | 7 |
| 1467 | 191 | 6 |

Die Zahlen belegen, dass Nürnberg im Gegensatz zu den schwäbischen Barchentstädten im Tuchhandel keineswegs die Hauptrolle spielte, sondern lediglich Zwischenhandel betrieb und der Tuchhandel für Nürnberg auf den Nördlinger Messen keineswegs im Vordergrund stand. Vergleicht man die Anzahl der Standmieter des Gewandhauses mit denen des Kürschnerhauses, so bestätigt sich dieses Bild. Hier tritt das Nürnberger Gewerbe weitaus massiver auf.

Kürschner im Nördlinger Kürschnerhaus nach den Standbüchern

| Standbuch | Mieter insgesamt | Nürnberger |
|-----------|------------------|------------|
| 1445 | 21 | 20 |
| 1446 | 44 | 22 |
| 1447 | 51 | 16 |
| 1448 | 52 | 22 |
| 1449 | 70 | 11 |
| 1451 | 57 | 7 |
| 1467 | 124 | 6 |
| 1468 | 18 | 11 |

Für die meisten Mitglieder der Nürnberger Kürschnerzunft war die nahegelegene Nördlinger Messe neben den Frankfurter Messen der zentrale regionale und überregionale Verteilermarkt. Sie boten alle Jahre wieder in den Räumen des Kaufhauses ihre Erzeugnisse an. Die Namen wechseln während der untersuchten 20 Jahre kaum. Es kamen jedes Jahr die gleichen Personen mit ähnlichen Waren an die gleichen Stände. Auch die Bittschrift des Nürnberger Kürschners Albrecht Semmler an den Nördlinger Rat bestätigt dies: Unter anderem betont er darin, dass er 21 Jahre lang »eine Statt« auf dem Kürschnerhaus gehabt hat.

Neben den Kürschner waren die Nürnberger Waidhändler, die Gewürzhändler, vor allem aber die Nürnberger Eisengewerbe auf den Nördlinger Messen dauerhaft präsent. Auch für diese gewerblichen Handelssegmente galt: In den Standbüchern erscheinen fast immer nur die gleichen Namen an den gleichen Orten.

Tabelle: Nürnberger Besucher der Nördlinger Messe nach den Standbüchern

| Besucher | Standbuch | Besucher | Standbuch |
|---------------------------|-----------|---------------------------|------------|
| A | | Erhart Blasky, Schalaner | 76 |
| Jakob Achler, Gürtler | 47 | Erhart Blesing, Schalaner | 67 |
| Hans Altmaier i | 76 | Michel Bodner K | 69 |
| Hans Arnolt | 48 | Ulrich Bodenegk GW | 45 |
| Hans Ayrer | 69 | Heinrich Boheni | 69 |
| Hans Awer, Schaluner | 48 | Hans Boll | 67, 68 |
| Jakob Awer GW | 46, 47 | Jorig Botz | 69 |
| B | | Valentin Brachvogel | 1519 |
| Hans Ballenbinder GW | 45 | Leonhard Brager, Taschner | 68 |
| Hans Bart | | Endres Brig K | 45, 47, 48 |
| Jeron. Baumgartner, Keßl. | 46 | Endres Brismayr | 68 |
| Max Bayrint GW | 46 | Hans Buhler K | 45, 47, 48 |
| Peter Bauer | 1522, 23 | Beruh. Burger | 67 |
| Wenzel Baur | 69 | Heinz Burkhart | 48 |
| Hermann Ber GW | 45 | Heinz Buttner GW | 45 |
| Lorenz Ber GW | 47 | D | |
| Conrat Ber GW | 67 | Hans Dachauer K | 76 |
| Heinz Bernhartin | 68 | Mathias Dachauer K | 76 |
| Hans Behaim | 1522 | Jakob Daniel K | 69, 75 |
| Ulrich Bernknopf | 1522 | Jörig Deißbeck | 68 |
| Peter Beyrin Gürtl. | 1519 | Albrecht Deuring | 69 |
| Contz Bischof Gürtl. | 1519 | Leonhard Deurl | 68 |
| Hans v. Blawen K | 45 | Martin Dilman GW | 48 |

| Besucher | Standbuch | Besucher | Standbuch |
|-------------------------|-----------|--------------------------|----------------|
| Fritz Dirr | | H | |
| Hans Donhauser | 67 | Contz Haffner | 70 |
| Heinrich Doppel | 69 | Heinz Hagen | 45 |
| Niklaus Drahtzieher | 67 | Heinz Hall | 68 |
| Hans Durn | 68 | Jörig Haß | 68 |
| E | | Endres Hauer, Schal. | 50 |
| Fritz Egkstein, Kessl. | 47, 48 | Contz Helbing K | 46, 47 |
| Hans Eisen, Schalaner | 67 | Contz Helt | 46 |
| Eisendorfer | 1519 | Fritz Herbst | 67 |
| Jakob Eisvogel, Scherer | 45, 48 | Hermann Heydeck GW | 46, 48 |
| Hermann Eringer | 76 | Jorig Hiltbrand | 69 |
| Wenzel Ergeber K | 48 | Walter Hinterholz | 68, 69 |
| Paul Eschenbeck | 68, 76 | Hans Hofer | 69 |
| Peter Eslinger | 1522 | Peter Hofer K | 69, 76 |
| Paul Eßmeister | 69 | Eberhard Hoffmann | 67, 68, 69 |
| F | | Leonh. Hoffmann | 69 |
| Peter Fachs GW - | 47 | Jobst Holzapfel | 76 |
| Sebolt Faschner | 67, 68 | Hans Horn | 69, 76 |
| Contz Fast, Schalaner | 50 | Mathis Huber | 67, 69, 70 |
| Peter Fayt Heinz | 1519 | Contz Hummel | 69 |
| Leonh. Freyberger | 68, 1519 | Niklas Hummel | 69 |
| Heinz From K | 48 | Hans Hutter K | 47, 48, 68, 69 |
| Symon Frowler GW | 48 | I | |
| Heinz Fuchs | 50 | Hans Imland | 67 |
| Fuchshart | 1519 | Hans Imhof | 76 |
| Hermann Fundeysen We | 67, 70 | Peter Itelholzer | 45, 46, 47 |
| G | | Jörg Itelholzer | 45, 46, 47 |
| Niklaus Galler | 61, 69 | K | |
| Caspar Gebhart | 68, 69 | Christoff Kantengießler | 69 |
| Hans Geyrl | 61 | Jörg Kastelmann Schal. | 67 |
| Leonh. Glaser | 69 | Lorenz Kastelmann Schal. | 67 |
| Fritz Göring | 68, 69 | Michel Kastelmann Schal. | 67 |
| Contz Grammer | 69 | Fritz Kegler K | 46, 48, 49 |
| Jörig Grauland | 69 | Albrecht Keßler | 68 |
| Hans Greulich | 67 | Erhart Klingenschmid | 67, 68 |
| Hans Gruß | 1519 | Peter Koch | 67 |
| Alexius Gürtler | 68 | | |

| Besucher | Standbuch | Besucher | Standbuch |
|------------------------------|-----------------------|------------------------------|------------|
| Hans Kolb K | 45, 46, 47, 48, 68 | Martin Meichsner, Gürtl. | 67 |
| Ulrich Koler | 67, 69, 70 | Voyt Miller Spez. | 1519 |
| Erhart Kopf, Schal. | 76 | Paul Meichsner | 69, 70 |
| Leonhart Kottner | 68 | Contz Meier | 1523 |
| Eberhard Kraus | 67 | Jakob Meister | 68 |
| Lukus Kraus Gürtl. | 67 | Hans Meyting | 1519, 22 |
| Max Kraus • | 76 | Bened. Miller | 1522 |
| Albrecht Kristel, Waydgarner | 48 | Claus Mondel | 68 |
| L | | Fritz Morgenstein | 69 |
| Max Landauer | 48 | Heinz Mufel K | 46, 47, 48 |
| Seitz Landauer | 69 | Hans Murl | 1523 |
| Ulrich Lang | 1522 | Heinrich Müller | 68, 69 |
| Berthold Langmann K | 46, 47, 48 | N | |
| Hans Lauer | 67, 68, 69 | Martin Napperschmid | 67 |
| Hans Lebkücher | 68 | Martin Neb | 1519 |
| Sebold Lebkücher, Taschner | 69 | Heinz Neumeister GW | 46 |
| Contz Lederer Gürtl. | 47, 67 | Lorenz Nüremberg | 69 |
| Fritz Leinwater | 67, 69 | O | |
| Hans Lindenast | 67, 68 | Contz Odsin | 68 |
| Contz Lingk Schal | 50, 67 | Hans Ortloff | 67 |
| Fritz Lingk Schal. | 50, 67 | Sigmund Örtl GW | 48 |
| Peter Lingk GW | 46, 47, 48 | Fritz Örtlin Kammerer | 47, 48 |
| Ulrich Lingk | 67 | Seitz Ott | 68 |
| Stephan Lochner | 69 | P | |
| Hans Lohnfelder | 69 | Hans Paternosterer | 68 |
| Nikel Lohnfelder | 69 | Contz Pfannenschmid Keßler | 45, 46, 48 |
| M | | Hermann Pfannenschmid Keßler | 45, 46, 48 |
| Barth. Mayr K | 45, 46 | Hans v. Plauen, We | 45, 46, 47 |
| Contz Mayr | | Michel Peer, Waydgarner | 48 |
| Fritz Mayr | 68 | Jörig Pfeilschmid | 67 |
| Hans Mayr K | 46, 47 | Praun, Spez. v. Nürnberg | 47 |
| Hans Mayslin GW | 47 | R | |
| Sebolt Margel | 68 | Hans Ratgeb | 67 |
| Hans Mäler | 69 | Otto Rauch | 1519 |
| Hans Maurer | | Niklaus Rechnitz | 45 |
| Hermann Maufieder, Taschner | 48 | Sebolt Regen | 67 |
| | | Jos. Reich | 69 |

| Besucher | Standbuch | Besucher | Standbuch |
|--------------------------|------------|---------------------------|------------|
| Hans Reinberger | 69, 70 | Albrecht Seniler | 48 |
| Heinz Rennlin | 1522 | Conrat Seydenater | 47 |
| Endres Reyser | 69, 70 | Hans Snell K | 45, 46, 48 |
| Jörg Reyser | 70 | Caspar Splater | 1519, 22 |
| Ulrich Reyser | 76 | Erhart Specht, Schal. | 1522 |
| Hermann Rieder | 48 | Heinz Spiegler | 69 |
| Michel Rodner | 68 | Steffan Stammler | 1523 |
| Fritz Rosendorn | 69 | Contz Spitznagel | 67, 69 |
| Hans Rosenritter | 67 | Contz Stainhauser | 67 |
| Martin Rosentaler | 69 | Contz Stainmetz | 69 |
| Erhart Rosentzweig | 69 | Seholt Stark (behm. Gew.) | 45, 48 |
| Dietmar Rot | 51, 68, 69 | Heinz Stephan | 67, 69 |
| Michel Rotschmid | 69 | Lorenz Ster | 76 |
| Leonhard Rothan | 67, 68 | Michel Steyr | 49 |
| Hermann Röttler | 45 | Hans Stieler | 48 |
| Michel Rudolf | 48, 51 | Jörg Stolz | 67, 69 |
| Fritz Ruch | 50 | Erasmus Stor | 67 |
| Conrat Rummel | 69 | Hans Stor | 68, 69 |
| Berchtold Rußwurm | 69 | Jörg Stor | 69 |
| S | | Peter Stor | 69 |
| Hans Sachmann | 68 | Hans Stürmer | 69 |
| Peter Sachs | 48 | Fritz Stürmer | 69 |
| Salfender | 68 | Heinz Swab | 69 |
| Oswalt Saltzburger K | 45, 46 | Jörg Swarzer | 68 |
| Contz Schau | 68 | Jakob Swentter | 69 |
| Heinz Schärli Lederer | 67, 69 | T | |
| Contz Scherer K | 45, 46 | Contz Tafler | 48 |
| Viktor Schernsteiner | 68 | Peter Tafler | 48 |
| Endris Scheuerl | 68 | M. Tathauer | 68 |
| Heinz Schmid, Waydgarner | 47 | Hans Tracht | 68, 69 |
| Schmidmann | 48 | U | |
| Hans Schopper | 45 | Hans Usner | 68, 69 |
| Hans Schotter | 70 | V | |
| Hans Schreiner, Gürtl. | 47 | Niklaus Vingk | 68 |
| Schürstab | 48 | Hans Voyt | 68 |
| Jakob Schwanzer. | 76 | Heinrich Voyt | 69 |
| Schwarzhauser | 47 | | |

| Besucher | Standbuch | Besucher | Standbuch |
|---------------------|-----------|-------------------|------------|
| W | | Hans Wirt 70 | 67, 68, 69 |
| Fritz Wagner | 47 | Hans Wolff K 9 | 46, 48, 67 |
| Ott Wagsail | 48 | Z | |
| Hans Weidner | 67 | Peter Zachs | 46 |
| Werner Weißbrot K | 68, 69 | Thoman Zeidler | 46 |
| Jakob Weißgut | 69 | Hans Ziegler K | 68, 69 |
| Hans Weißenberger | 68 | Adolf Zinkmacher | 1519 |
| Hans Werlin | 67 | Fritz Zinkmacher | 1519 |
| Hans Wetzstein | 68 | Hans Zinner Spez. | 47, 48, 49 |
| Fritz Wieland | 68 | Jörg Zinner | 45, 46 |
| Hans Winter | 69 | Hans Zwinger | 70 |
| Barth. Winterberger | 48 | | |

d) Ulm⁶⁴⁾

Die zentralen Gewerbe des Ulmer Handwerks bildeten wie in den meisten schwäbischen Städten auch in Ulm die Leinwand- und die Barchentherstellung, später ergänzt durch die Baumwollweberei. Von den übrigen Gewerben war lediglich noch das Ulmer Goldschmiedehandwerk für die Nördlinger Messe bedeutsam; aus dieser Zunft stammten auch die Wechsler, die auf der Nördlinger Messe ebenfalls für einen Zeitraum zentrale Funktionen erfüllten. Auf der Basis dieser Gewerbe entwickelte sich auch der Ulmer Handelsverkehr, der darüber hinaus jedoch auch Eisen und Salz vermittelte.

Gliedert man die Ulmer Besucher der Nördlinger Messe seit der Mitte des 15. Jahrhunderts auf der Quellengrundlage der Standbücher nach ihren Handelswaren, so stehen die Gewandhändler an der Spitze. Es folgen die Kürschner. Sie haben auf dem Kaufhaus ebenso wie die Augsburger und Nürnberger im Beobachtungszeitraum einen eigenen Stand dauerhaft gemietet. Dies bestätigt neben den Standbüchern ein Schreiben des Ulmer Rates aus dem Jahre 1445, der um die Beibehaltung der Stände am alten Platz im Kürschnerhaus bittet.⁶⁵⁾ Eisengewerbe bzw. -kaufleute sind auf den Messen kaum vertreten. Hingegen scheinen die Ulmer Goldschmiede den Geldwechsel auf den Nördlinger Messen dominiert zu haben.

64) Ernst NÜBLING, *Ulms Baumwollweberei im Mittelalter* (Staats- und sozialwissenschaftliche Forschungen, 9,5; 41), Leipzig 1890; DERS., *Ulm's Handel und Gewerbe im Mittelalter*, Heft 1–5 (1891–1900).

65) Stadtarchiv Nördlingen Missiven 1445, fol. 69.

Ulmer Gewandleute und Kürschner auf der Nördlinger Messe

| Standbuch | Ulmer insgesamt | Gewandhaus | Kürschnerhaus |
|-----------|-----------------|------------|---------------|
| 1445 | 24 | 6 | 2 |
| 1446 | 25 | 10 | 3 |
| 1448 | 14 | 3 | 1 |
| 1467 | 72 | 1 | 7 |
| 1468 | 58 | 2 | 11 |
| 1470 | 55 | 7 | 3 |

Auf den Nördlinger Messen sind nahezu sämtliche bekannten Ulmer Familien, so die Ehinger, Gienger, die Rottengatter, Stammler, Schiller, Dienstmann, Weiß und Stöbenhaber, die Rem, Kobolt, Hochwer, Rauchschnabel, die Moll und Griefß etc. vertreten. Ähnlich, wie für Augsburg und Nürnberg beobachtet, verkehrten die Handwerker und Kaufleute zum Großteil jahrzehntelang auf den Messen. Auf der Basis dieser dauerhaften Handelsbeziehungen ergaben sich vereinzelt wiederum Verbindungen familiärer Art.

Tabelle: Ulmer Besucher auf der Nördlinger Messe nach den Standbüchern

| Besucher | Standbuch | Besucher | Standbuch |
|--------------------------|---------------------------|-------------------------|---------------|
| A | | Ulrich Bergg | 68 |
| Hans Appenzeller Gürtler | 48, 49, 51 | Ruf Besserer; | 48 |
| Lütz Aberlin | 67, 68 | Jakob Bilgerin | 67 |
| B | | Gilg Bischoff | 67 |
| Ad. Bader | 70 | Bartholom. Bober | 70 |
| Joh. Bader | 70 | Caspar Boden | 70 |
| Edres Baur | 1445, 51 | Ludwig Braittinger | 67, 68 |
| Jörg Bauer | 49, 51, 68 | Jörg Brun, Marner | 81 |
| Leonh. Bauer | 68 | Conrat Braun GW | 45, 46, 48, 9 |
| Conrat Bauer | 70 | Jakob Braun K | 47, 49 |
| Peter Baumann | 70 | Claus Buller | 51, 67 |
| Peter Baumeister | 67, 68, 70 | Ulrich Buck Keffler | 67 |
| Jorg Baltzinger W | 70 | Conrat Burger | 67, 68 |
| Claus Betz | 51 | Endres Bür K | 47, 67, 68 |
| Hans Bletzger K | 47, 49, 51, 67, 68, 70 | C | |
| Kilian Bletzger | 67, 68, 70 | Albrecht Cristan Waydg. | 46 |
| Peter Beck | 70 | Lienhart Cun | 46 |
| Bert. Bernwirt | 48, 51, 67, 68 | Ulrich Cappler | 45 |
| | | Ulrich Cristel | 67 |

| Besucher | Standbuch | Besucher | Standbuch |
|-----------------------|-------------------------------|-------------------------|----------------|
| Jorig Clement | 70 | Hans Hochwer W | 67 |
| D | | Peter Hochwer | 49, 67, 70 |
| Leonh. Dornstetter K | 51, 67, 68 | Helfried Hochwer | 49, 67, 70 |
| Jos. Dienstmann K | 45, 46, 47, 48, 51, 67, 68 | Conrat Hofer | 67 |
| Hans Döderlin K | 51, 67, 68, 70 | Michel Hueber K | 49, 68, 70 |
| F | | Fridel Huber K | 46, 70 |
| Jos. Flaum | 67, 68 | I | |
| Conrat Freidner | 45, 70 | Ulrich Iltiß | 45, 46 |
| Fridel Zoller | 45 | Ital Leo GW | |
| Jörg Fritz | 67, 70 | K | |
| Hans Fuesinger, Spez. | 67 | Ulrich Kapeller, Gürtl. | 68, 70 |
| Jos. Fässer | 70 | Ulrich Kast | 67 |
| Ludwig Fuchs | 67 | PIans Kaltschmid | 46 |
| G | | Math. Kammerstein | 67 |
| Hans Gerber | 51 | Ulrich Keck GW | 46 |
| Michel Gerber | 51 | Kernlin | 67 |
| Martin Geygel | 68 | Leonhart Kensch K | 46, 51, 67 |
| Hans Gienger GW | 45, 46, 61, 67, 68 | Konrat Klingerlaut K | 47, 51, 68, 70 |
| Hans Gmunder | 68, 70 | Hans Kobolt GW | 46 |
| Oswalt Goldschmid | 46, 49 | Jakob Kobolt K | 68, 70 |
| Michel Goldschmid | 69 | Lienhart Konisch K | 70 |
| Christian Goldschmid | 46 | Lienhart Kun | 48, 49, 51 |
| Heinrich Grau | 68 | Martin Kupferschmied | 67 |
| Hans Greiff | 68 | Jorig Kupferschmied | 67 |
| Cristian Grötzinger | 67, 68 | Paul Kupferschmied | 67 |
| Hans Hagen K | 45, 47, 68 | L | |
| Stephan Hagen K | 50, 67, 68 | Math. Lauridin GW | 69 |
| Heinrich Hafenbeck K | 67, 68, 70 | Jörg Leschenbrand | 45, 46, 47 |
| Hans Haller | 45, 67 | Peter Leschenbrand | 48, 49, 51 |
| Peter Haim K. | 45 | Steffan Leschenbrand | 68 |
| Hans Heim Z | 45, 49, 51, 68 | Lutz Leschenbrand GW | 46, 51 |
| Ludwig Heinz | 49 | Cristan Liebhart | 67, 70 |
| Heinrich Hartung GW | 46, 48 | Stephan Leiphaim | 70 |
| Barth. Hefeke K | 45, 47 | Ital Leo | 49 |
| Matheis Heldig W | 67 | Conrat Liendel | 51 |
| Heinrich Hochwer | 46, 48, 49 | M | |
| | | Claus Maler | 67, 68 |

| Besucher | Standbuch | Besucher | Standbuch |
|----------------------------|--------------------|------------------------|------------|
| Gilg Maler Penn | 67 | Leonh. Rottschmid | 70 |
| Peter Mayer | 70 | Cristan Ruff K | 67, 70 |
| Caspar Mayer | 68 | Caspar Rupp | 49, 70 |
| Heinrich Messerschmied | 67, 69 | Cristan Ruff K | 67, 70 |
| Ulrich Merklin | 49, 67, 68, 70 | S/Sch/St. | |
| Lutz Mistkoch GW | 45 | Phil. Sattler | 68, 69 |
| Claus Moll W | 46, 49 | Veit Saidenmacher | 45, 49 |
| Gabriel Moll W | 67, 68, 70 | Burkh. Seckler GW | 48 |
| Hans Munolt GW | 68 | Martin Seitz | 70 |
| Oswald Mundler | 68, 69 | Martin Sygeti K | 70 |
| Hans Müller | 68 | Hans Siegel K | 45, 47 |
| Conrat Müller | 68 | Alt Siegel GW | 45, 47 |
| N | | Heinrich Sonntag | 48, 67 |
| Hans Nauer Z | 46, 49, 51, 61, 67 | Jakob Sonntag K | 49, 67, 70 |
| Conrat Nauer K | 46, 47, 48 | Claus Sonntag K | 47, 49 |
| Hans Nachkür GW | 45 | Peter Swartz Gürtl. | 67 |
| O | | Jörg Schwartz | 67, 68 |
| Peter Ober | 67 | Michel Schwartz | 67 |
| Peter Ofinger | 67, 68 | Engel Schwartz | 70 |
| P | | Heinrich Schaffer | 46 |
| Hans Petz Z | 45 | Ludwig Schaller GW | 67 |
| Michel Preunlin | 68 | Hans Scherer | 70 |
| Hans Planck | 70 | Conrat Schiller K | 49, 70 |
| Hans Pletzger | 49 | Jos Schiller K | 67, 68, 70 |
| R | | Ludwig Schiller Zoller | 45 |
| Peter Rauchschnabel | 67, 69, 70 | Leonh. Schorer | 67, 68 |
| Cristan Rollenburg GW | 46, 48 | Hans Schopperlin | 70 |
| Thoman Reich | 45 | Conrat Schreiber K | 67, 70 |
| Martin Reich | 45 | Heinrich Schorndorf | 67 |
| Caspar Reichenbach K | 67, 68, 70 | Dyonisius Schulmeister | 49 |
| Conrat Rem GW | 45 | Conrat Speyr | 69 |
| Hans Reyser GW | 46, 67 | Hans Spörlin | 70 |
| Paul Richlin | 47, 70 | Conrat Spörlin | 70 |
| Cristan Rollenberg GW | 68 | Jakob Stadtler K | 49 |
| Jakob Rorer | 70 | Leo Stamler GW | 45 |
| Jakob Rottengatter | 46, 51 | Hans Stöb | 68 |
| Ulrich Rottengatter, Spez. | 67 | Conrat Stöbhaber GW | 46 |

| Besucher | Standbuch | Besucher | Standbuch |
|-----------------------|------------|---------------------|------------|
| Conrat Stützel, Perm. | 67, 68, 69 | Jorig Waltlin | 67, 68, 70 |
| Ulrich Stützel, Perm. | 67, 68, 69 | Hans Warl | 70 |
| Jos. Stützel | 67, 68, 69 | Hans Wartenburg | 67 |
| Ludwig Süß G | 68, 70 | Peter Weiß | 48 |
| T | | Ludwig Weißgerber | 67 |
| Conrat Thorstadler | 68 | Hans Werlin, Gürtl. | 67 |
| Leonh. Thorstadler | 70 | Conrat Windenmann | 68 |
| Ulrich Trünklin | | Burkh. Westphal W | 67, 68, 69 |
| V | | Claus Wilder Keßler | 67 |
| Michel Verber | 70 | Jakob Wurm | 70 |
| Hans Veyel | 68 | Z | |
| Peter Veyel | 67 | Gabriel Zeihler | 68 |
| Martin Veyel | 67 | Hans Zingk | 68, 70 |
| Lienhart Vyns | 49, 68 | Hans Zimmermann | 70 |
| W | | Michel Zwirler | 48 |
| Martin Walz Perurette | 67, 69 | Michel Zoller | 47, 49, 51 |
| Peter Walz Perurette | 68, 70 | | |

IV. MENSCHEN IM NETZ

Im Folgenden soll das zuvor idealtypisch vorgeführte Tableau an einigen ausgewählten Einzelbeispielen exemplarisch vertieft werden. Der räumliche Schwerpunkt verschiebt sich dabei von den Nördlinger Messen zu denen von Frankfurt, da jene zwar den zentralen regionalen oberdeutschen Handelsplatz darstellten, sich jedoch die überregionalen Bezugspunkte des oberdeutschen Wirtschaftsraums mit dem Blick auf die Frankfurter Messen besser beobachten lassen. Ich verzichte zugunsten des Beitrags von Herrn Steinbrink⁶⁶⁾ auf Ulrich Meltinger und wende mich lediglich den Grafen von Wertheim, Ott Ruland und Mathias Runtinger und ihren Ein- und Verkaufsgewohnheiten sowie ihrem Zahlungsverkehr zu. Die Auswahl an möglichen Kandidaten bleibt von vorneherein durch die Überlieferung beschränkt. Dies liegt keineswegs daran, dass auch oberdeutsche Marktbesucher schreibfaul gewesen wären, sondern an den Aufbewahrungsfristen und Überlebenschancen für Geschäftsschriftgut. Nur das Überdauern der schreibenden Familie bot überhaupt die Chance einer regelhaften Überlieferung. Es sei denn die Bü-

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

cher kamen an eine Institution, die sie archivierte, wie etwa städtische Gerichte. Bankrotte waren eine gute Möglichkeit für Rechnungsbücher, die Zeiten zu überdauern. Man sollte also auf keinen Fall die Überlieferungssituation des Rechnungswesens mit den tatsächlichen Schreibgewohnheiten gleichsetzen.

a) Die Grafen von Wertheim

Den Anfang machen die Grafen von Wertheim⁶⁷⁾ stellvertretend für eine Käuferschicht, die von der Wirtschaftsgeschichte bisher eher am Rande erörtert wurde. Der handelnde Protagonist der Forschung war zumeist der Kaufmann, der voller Unternehmergeist und mit allen handelstechnischen Raffinessen Waren und Geld bewegte. Wem aber verkaufte er die Waren? Wer waren die Endverbraucher? Das Angebot bedurfte der Nachfrage, damit ein Markt entstehen konnte. Auf den zentralen Märkten und Messen erscheinen neben den Städten und ihren Kaufleuten und Handwerkern vor allem die Adeligen der näheren und weiteren Umgebung als Käufer. Sicherlich sollte man den Anteil des Adels an der Nachfrage, der dank einer hervorragenden Überlieferung erkennbar wird, nicht überschätzen. Adlige Amts-, Landschreiber-, Zollschreiber-, Hofschneider- oder Kammerrechnungen usw. hatten weit größere Chancen, in den Archiven zu überleben, als private Buchführung.⁶⁸⁾

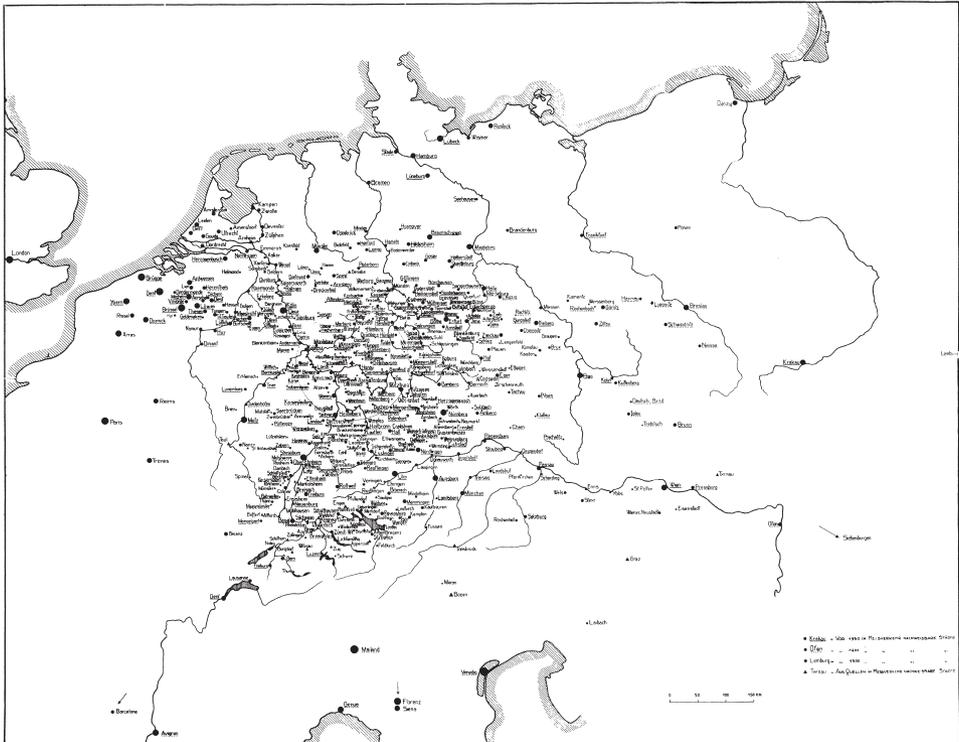
Unabhängig vom Umfang bieten die adligen Einkaufsrechnungen Einblick in die Verbrauchsgewohnheiten der Zeit, die wiederum die Nachfrage auf den Märkten bestimmten. Zwar leisteten sich die Grafen etliches, was über normalen Bedarf hinausging, doch hatte der Adel, gerade was seine Zurschaustellung von Reichtum betraf, durchaus eine Vorbildfunktion. Wo und was der Graf kaufte, konnte nicht schlecht sein.

Güter, die die eigene Grundherrschaft nicht erwirtschaftete, Güter der gehobenen Lebensansprüche, Hausrat und zum Teil auch Nahrungsmittel kaufte die herrschaftliche Verwaltung der Grafen von Wertheim auf den umliegenden Nahmärkten und auf den beiden Frankfurter Messen.

Waren des täglichen Bedarfs wie Schlachtvieh, Geflügel, Eier, Käse, Tuch, Flachs etc. konnten jeweils mittwochs auf dem Wochenmarkt zu Neustadt unterhalb der eigenen Burg Breuberg erworben werden. Hier treffen sich die herrschaftliche Nachfrage und das herrschaftliche fiskalische Interesse der Grafen. Denn das Florieren des Handelns

67) Winfried WACKERFUSS, Kultur-, Wirtschafts- und Sozialgeschichte des Odenwaldes. Die ältesten Rechnungen für die Grafen von Wertheim in der Herrschaft Breuberg, Breuberg/Neustadt 1991.

68) Hieraus erklärt sich etwa die gute Überlieferungssituation in Nürnberg. Vgl. allgemein Arnold ESCH, Überlieferungs-Chance und Überlieferungs-Zufall als methodisches Problem des Historikers, in: Historische Zeitschrift 240 (1985), S. 529–570.



Das Einzugsgebiet der Frankfurter Messen im Mittelalter nach Hektor Ammann, *Der hessische Raum in der mittelalterlichen Wirtschaft*, in: *Hessisches Jahrbuch für Landesgeschichte* 8 (1958), S. 37–70, Karte 27

auf diesem Markt wurde von den Grafen durch den Marktzwang gewährleistet, die den Handel innerhalb der Herrschaft Breuberg an anderen Orten bei Strafe verbot.

Kaum weniger intensiv gestalteten sich die Verbindungen zu den Märkten der näheren und weiteren Umgebung. Dies galt vor allem von Miltenberg, wo die gräflichen Kellner etwa Speck, Salz, Kraut, Rüben, Kerzenwachs, Leim, Papier, Seile, Nägel, Zettel, Halfter, und Tonbecher einkauften. Im Jahre 1465 dürfte der Bedarf und der Verschleiß an Trinkbechern besonders hoch gewesen sein, denn einmal wird sogar der Kuhhirte aus diesem Grund nach Miltenberg geschickt, noch in demselben Jahr sandte man den Burgkaplan Johann Eschwing aus dem nämlichen Anlass an die Stadt am Main. Der Geistliche scheint allerdings auch ansonsten des Öfteren mit weltlichen Geschäften betraut worden zu sein. So verkaufte er auch Kuh- und Hammelhäute für seine Herrschaft.

Irdenes Geschirr erwarb man darüber hinaus bevorzugt bei den Häfnern in Dieburg. Neben Trinkbechern, Häfen, Krügen und Ofenkacheln finden sich den Rechnungen auch Dachziegeln, so etwa 3900 zum Decken des Marstalls und des Backhauses der Burg.

Nur einmal 1414/15 wird ein Bote wegen Krügen nach Hasloch am Main geschickt. Dieburg stellte neben Miltenberg den bevorzugten Einkaufsplatz für die gräfliche Verwaltung dar. In der Zeit Graf Wilhelms mag das auch damit zusammenhängen, dass der Graf und seine Frau mit Gefolge sich des Öfteren bei ihrem Verwandten, dem abgesetzten Mainzer Erzbischof Dieter von Isenburg, aufhielten. Neben Häfnerwaren sind es vor allem Fisch, Butter, Zwiebeln, Senf, Nüsse, Hausrat, Papier und Weinfässer, mit denen man sich in Dieburg versorgte. Kleinere Mengen an Zwiebeln, Kraut und Rüben kaufte die gräfliche Küche auch in Höchst, Mümling-Grumbach, Neustadt Sandbach und Hainstadt.

Mitunter geben die zeitlichen Vermerke der Schreiber über die entstandenen Kosten einen Hinweis auf die Termine, an denen innerhalb des Jahres die jeweiligen besuchten Märkte stattfanden. So wurde in Miltenberg regelmäßig der Michaelis Markt (29. Sept.) besucht. Für Dieburg und Wörth war der Nikolaustag (6. Dez.) ein bevorzugter Markttermin. Zu Mariä Himmelfahrt (15. August) ritt der Keller nach Steinbach bei Michelstadt. Den gräflichen Metzger finden wir am Epiphaniastag (6. Jan.) auf den Mudauer Viehmarkt.

Für den weniger alltäglichen und langfristigen Bedarf bildeten die nahen Frankfurter Messen das bevorzugte Einkaufsziel. So ließ Graf Michael im Jahr 1426 Waren im Wert von über 600 Gulden, vor allem Kleidungsstücke, Seide für die Gräfin, Tuch für die Hofkleidung der Diener sowie Fisch und Salpeter auf den beiden Messen besorgen. Die Summe überstieg die Hälfte der gesamten Geldeinkünfte, darunter auch die 300 Gulden, welche aus dem Verkauf der Schafwolle aus der Grundherrschaft in Frankfurt erlöst wurden. Ebenso beglich man bei dieser Gelegenheit Schulden aus der vorangegangenen Messe bei jenen Tuchhändlern, deren Tuche und Stoffe wiederum auf der gräflichen Einkaufsliste standen. Schmuck im Werte von 200 Gulden, die man bei einem Frankfurter Juden versetzt hatte, wurde in der Fastenmesse 1426 wieder aufgelöst. Auch in den übrigen Zeiten des Jahres bot Frankfurt Gelegenheit, die verschiedenen Artikeln des täglichen Bedarfs einzukaufen, so Gewürze, Arzneimittel, Rüstungen, Hausrat, besondere Weine, Gebäck, Granatäpfel, Alaun und vieles mehr.

Den Einkäufen stehen Verkäufe entgegen. So verkaufte die gräfliche Kammer Ochsen, Kühe, Schweine und Hühner in Frankfurt. Dorthin wurde auch jährlich die Schafwolle aus den Schäfereien transportiert. Dagegen wurden Korn und Schafhäute des Öfteren in Miltenberg verkauft. Seinen Wein verkaufte der Wertheimer Graf direkt auf seine eigenen Märkten, nutzte dabei zugleich seine monopolartigen herrschaftlichen Schankrechte und kaufte teilweise bei größeren Absatzhoffnungen anlässlich etwa von Kirchweihfesten und Jahrmärkten fremden Wein für den Ausschank hinzu. Die Grafen von Wertheim waren in ihrem Wirtschaftsverhalten durchaus typisch für den übrigen Adel.

Wir wechseln nun die soziale Gruppe und wenden uns den Kaufleuten und Verlegern aus dem oberdeutschen Kerngebiet zu.

b) Ott Ruland

Von seinen persönlichen Verhältnissen außerhalb des überlieferten Rechnungsbuches ist wenig bekannt. Dieses gibt uns hauptsächlich über die Geschäfte des Hauses in den Jahren 1444, 1446, 1448, 1449, 1450, 1451, 1452, 1457 und 1458 Auskunft. Die Einträge sind nicht chronologisch geordnet und reichen insgesamt von 1442–1464. Das Buch verzeichnet keineswegs alle seine Geschäfte. Das Gesamtvolumen und die Gesamtausdehnung des Rulandschen Handels lassen sich daher nicht klären. Neben Ott Ruland selbst finden sich Einträge seines Veters Hans Ruland, ja selbst eine Quittung seines Handelspartners Johann Hagen von Aachen. Das Buch ist jedoch keinesfalls so unsystematisch, wie es zunächst erscheint.⁶⁹⁾ Es ist lediglich nicht chronologisch geordnet, sondern nach den einzelnen Geschäftsvorgängen.⁷⁰⁾ Zunächst erscheint das Ursprungsgeschäft. Es folgt die Abwicklung vom Einkauf, Verkauf bis zum Zahlungs- und Kreditverkehr. Die Zeiträume, bis alle Außenstände aus einem Geschäft eingegangen waren, konnten Jahre überspannen, zumal bei der Art und Weise, in der Ott Ruland seine Geschäfte zu betreiben pflegte. Die scheinbar fehlende Systematik ist sogar das eigentlich Wertvolle des Buches, lässt sie uns doch die einzelnen Geschäfte Rulands von der Bestellung bis zum Eingang des letzten Hellers verfolgen.

Seine Handelswaren waren Aachener und Kölner Tuche, Ulmer Wolltücher, feine Venezianische Tücher, Ulmer und Augsburgs Leinwand, Barchent, Arras, Tischtücher, Handschuhe, Metalle, vom rohen Zinn bis zu verarbeiteten Produkten, Paternoster und Salzburger Tafeln sowie in einem Fall Safran. Ein Zentralort für seine Aktivitäten waren die beiden Frankfurter Messen. Hier kaufte er die Aachener und Kölner Tuche, die er beim Produzenten bestellt hatte, und verkaufte Paternoster und Salzburger Tafeln, die er direkt am Herstellungsort erworben hatte.

Ott Ruland erweist sich dabei als klassischer Verleger.⁷¹⁾ Er schloss langfristige Verträge mit den Produzenten in Wien, Salzburg und andernorts, kaufte deren Jahresproduktion gegen Vorkasse auf. Die Fertigprodukte sandte er in großem Umfang auf

69) Ott Rulands Handlungsbuch, hg. von Konrad Dietrich HASSLER, Stuttgart 1843, S. VI. Hassler betont die fehlende Systematik, ohne zu erkennen, dass die Aufzeichnungen sehr wohl geordnet sind, aber eben nicht chronologisch. Siehe auch Rudolf HOLBACH, Item das ich Ott Ruland ain kauf hab getroffen. Zu den Handelsgeschäften des Ulmer Kaufmanns im 15. Jh, in: Nils JÖRN, Detlef KATTINGER und Horst WERNICKE (Hg.), »kopet uns werk by tyden«. Beiträge zur hansischen und preußischen Geschichte. Walter Stark zum 75. Geburtstag, Schwerin 1999, S. 81–98.

70) Man muß sich das Rulandbuch in etwa wie mehrere heutige Sachakten vorstellen, die ihren Ordnern entnommen wurden und ohne Erklärung des jeweiligen Zusammenhangs zusammengeheftet wurden.

71) Zu Ott Ruland als Verleger: Rudolf HOLBACH, Frühformen von Verlag und Großbetrieb in der gewerblichen Produktion (Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Bh. 110), Stuttgart 1994. Holbach nennt die Verlagskontakte Rulands noch nicht in allen Punkten geklärt. Er erwähnt lediglich die Tafeln und die Paternoster in diesem Zusammenhang. Doch weisen die Bestellungen der Tuche in Frankfurt ähnlichen Charakter.

die Frankfurter Messen, wo er sie zumeist an feste Handelspartner weiterveräußerte. Die Abnehmer für die Paternoster und Tafeln auf den Frankfurter Messen stammten aus Aachen, Augsburg, Basel, Frankfurt, Köln, Mainz, Nürnberg, Straßburg, Schwäbisch Gemünd, Tournay, Ulm, Wunsiedel, Zürich, wobei die Schwerpunkte in Frankfurt, Straßburg, Nürnberg, Augsburg und vor allem in Köln lagen. Die Käufer scheinen ständige Abnehmer gewesen zu sein. So tauchen der Nürnberger Fritz Wagner, die Kölner Heinrich Pödel, Henchen Sibenhar, Matheus Wittich und der Frankfurter Endres Paternosterer auf mehreren Messen als Abnehmer der Ware auf. Ruland hatte also einen festen Kundenkreis, den er regelmäßig belieferte. Die Umsätze lagen zwischen 2 fl. und 450 fl. Das Rulandbuch verzeichnet bis zu 11 Kunden auf einer Messe, so auf der Fastenmesse des Jahres 1447.⁷²⁾

Bei den Tuchen, die er in Frankfurt kaufte, scheint der Handel anders organisiert gewesen zu sein. Ruland bestellte jeweils in der Vormesse die gewünschte Stückzahl, bestimmte die Qualität und die Farbe und bezahlte zumeist im Voraus. Ruland erscheint auch hier als Kaufmann, der für die Ware in Vorlage trat, ohne dass sie bereits produziert war. Sie wurde nach seinen Wünschen angefertigt und zwar in großer Stückzahl. Die Kölner und Aachener Tuche erwarb er in der Regel bei nur einem Geschäftspartner, dem Aachener Bürger Jan von Hagen. Den Arras lieferte der Tournaier Bürger Kaspar von Dorneck. Ruland konzentrierte seine Einkäufe auf den Frankfurter Messen auf wenige ihm aus Vorgeschäften bekannte Anbieter. Die Tuche gingen sofort weiter in die Handelsniederlassungen nach Wien und Braunau, von wo aus sie zumeist im Detail verkauft wurden. Das Rechenbuch verzeichnet jedoch nur die Vergabe an die Weiterverkäufer Pair, Jörg und die Brüder Ochsenfuß. Die Einzelumsätze, nicht die Gesamtumsätze, waren dabei höher als bei den Tafeln und Paternostern. Auf einer Messe wurden Tuche bis zur Höhe von 3.000 fl. eingekauft. In vergleichbarer Höhe werden die Forderungen an die Weiterverkäufer in Wien und vor allem in Braunau notiert.

Die im Rechenbuch genannten Handelsorte sind nicht sehr weitgestreut. Im Vordergrund stehen der Heimatort Ulm und die Handelsniederlassungen in Braunau und Wien. Daneben erscheinen Augsburg, Krems, Nördlingen, Nürnberg, Regensburg und Venedig. Die Schwerpunkte lagen also in Schwaben selbst. Der Handel richtete sich dann nach Bayern und Österreich mit dem äußersten Punkt Wien. Die meisten übrigen Kontakte wurden auf den Frankfurter Messen hergestellt. Für den Wareneinkauf der Tuche und für den Absatz der Paternoster und Tafeln waren sie für Ruland das wichtigste Zentrum seines Handels.

Entsprechend der Rolle, die Frankfurt im Warenverkehr spielte, war Rulands Zahlungs- und Kreditverkehr stark auf die Messen konzentriert. Als Käufer erwarb er nur

72) Es können jedoch noch weit mehr Kunden gewesen sein. Im Buch stehen zumeist nur die Verkäufe auf Kredit.

selten Waren auf Kredit. Als Schuldner taucht er kaum auf. Zumeist bestellte und bezahlte er die Waren im Voraus. Dies garantierte ihm kalkulierbare Preise und sichere Lieferung. Spontane Einkäufe sind nicht vermerkt.

Als Anbieter verkaufte er nach Aussage des Rechenbuches hingegen selten in bar. Zumeist wird die Zahlung auf die nächste Messe vereinbart oder längerfristige Ratenzahlungen bestimmt. Trotzdem verfehlten etliche Schuldner ihre Zahlungsziele. Bei einigen ist die letzte Zahlung nicht mehr im Buch vermerkt. Die Bezahlung der Ware scheint stark absatzabhängig gewesen zu sein. Da keine Verzugszinsen berechnet wurden, dürfte der Aufschlag für die entsprechenden Verzögerungen bereits im Preis enthalten sein.⁷³⁾ Als Zahlungs- und Kreditinstrumente nutzte er alle Formen, die üblich waren, von der Barzahlung über den einfachen Kredit mit Schuldbrief bis zum Wechsel.

Ott Ruland verzeichnete seine Forderungen ausgesprochen akribisch. In der Mehrzahl der Fälle vermerkte er noch, ob er von dem Schuldner einen gesonderten Schein erhalten hatte. Die Schulscheine blieben am vereinbarten Zahlungsort: *darumb hab ich ain schuldbriff, der leit czu Franckffurt pey andern schuldbriff in meiner kamer in ainem stübuch.*⁷⁴⁾ Es ist daher mehr als unangemessen, dass Ott Ruland in die Wirtschaftsgeschichte vor allem mit jener kleinen Vergesslichkeit in seinem Rechenbuch eingegangen ist, er habe den Namen eines Schuldners vergessen. Zum einen notierte er sogar dieses Vergessen, zum anderen war es der einzige Fehler in dieser Art und der Betrag einer der geringsten im ganzen Rechenbuch.

Ott Ruland wandelte im Warenverkehr nicht unbedingt auf den Pfaden, die die wirtschafts- und verkehrsgeographische Lage Ulms nahelegte. Entsprechend seiner Ausrichtung nach Frankfurt und der dortige Einkauf der rheinischen Tuche noch durchaus dem Standard, fallen seine Verkäufe von Paternostern und Salzburger Tafeln sowie seine Ausrichtung in Richtung Braunau und Wien ein wenig aus dem Rahmen. Hier dürfte die familiäre Herkunft mit den entsprechenden Verbindungen die wirtschaftliche Ausrichtung des Wohnorts an Einfluss übertroffen haben. Sein auswärtiger Zahlungs- und Kreditverkehr blieb jedoch in den vorgegebenen Bahnen. Er war fast vollständig auf die Frankfurter Messen konzentriert.

c) Matthäus Runtinger

Als Matthäus Runtinger von seinem Vater das Handelshaus der Runtinger übernahm, war es bereits eines der etabliertesten Häuser in Regensburg. Das erhaltene Steuerregis-

73) Eine Gewinn- und Verlust-Rechnung ist nur schwer möglich, da Ein- und Verkauf in verschiedenen Posten abgerechnet werden, eine genaue Identifizierung der jeweiligen Ware ist daher unmöglich.

74) Ott Rulands Handlungsbuch, S. 2.

ter von 1383 weist die Runtinger als die viertgrößten Steuerzahler der Stadt aus.⁷⁵⁾ Matthäus setzte den wirtschaftlichen Erfolg fort, der ihn zugleich in Spitzenfunktionen innerhalb der Regensburger Verwaltung führte. So war er Verwalter des Kämmereramtes und Gesandter seiner Stadt, Hansgraf, Beisitzer des Ratsgerichts, Pfleger des Katharinenspitals, Inhaber des Münzer- und Wechsleramtes und schließlich Stadtbaumeister. Die vielen Ämter Runtingers zeigen, dass er Regensburg nur selten verließ. Der Chef des Hauses ging kaum auf Handelsreisen. Ein- und Verkauf wurden von Handlungsgehilfen und Kommissionären erledigt. Runtinger kontrollierte die Geschäfte mittels einer guten Buchführung. Schon vor Antritt der Reise wurde Geld und Warenbestand notiert, der Finanzbedarf auf den Handelsort abgestimmt und die beabsichtigten Einkäufe festgelegt. Nach jeder Handelsreise erfolgte die endgültige Rechnungslegung über die eingekauften und verkauften Waren, die eingenommenen und ausgegebenen Gelder.

Auch die beauftragten Ein- und Verkäufer begleiteten die Waren nur selten selbst. Der Einkäufer ritt mit der ihm überlassenen und notierten Geldsumme zum Handelsort, erledigte die Aufträge, kassierte die ausstehenden Forderungen oder zahlte die Schulden, überwachte die Verpackung der Waren. Den Transport vertraute er erfahrenen Fuhrunternehmern an. Daraufhin ritt er selbst sofort zurück, um noch vor den Waren in Regensburg einzutreffen, so dass mit der von ihm bereits aufgestellten Rechnung der Verkauf vorbereitet und Aufträge entgegengenommen werden konnten. Gingen die Waren von Regensburg weiter an andere Verkaufsplätze, so ritt der mit dem Verkauf Beauftragte,

75) Franz BASTIAN, *Das Runtingerbuch 1383–1407 und verwandtes Material zum Regensburger-südostdeutschen Handel und Münzwesen*, 3 Bde. (Deutsche Handelsakten des Mittelalters und der Neuzeit 6–8), Regensburg 1935–1944, Bd.1, S. 460; Wiltrud EIKENBERG, *Das Handelshaus der Runtinger zu Regensburg* (Veröffentlichungen des Max-Planck-Instituts für Geschichte, 43), Göttingen 1976, S. 19. Bastian hat vor allem für seinen Darstellungsband harsche Kritik erfahren. Siehe hierzu die Besprechungen durch Beutin, in: *Historische Zeitschrift* 170 (1950), S. 363–371 und durch Wilhelm KOPPE, in: *Hansische Geschichtsblätter* 70 (1951), und die Einleitung von EIKENBERG, *Runtinger*, S. 7–9. Sie ist sicher in vielen Punkten berechtigt. Bastian hat die große Materialschlacht verloren. Das Werk hat keinen roten Faden, es fehlen Literatur- und Quellenverzeichnis, die großen Linien sind häufig falsch gezogen und es ist schwer lesbar. Man muß jedoch die Umstände berücksichtigen, unter denen Bastian schrieb. Der Darstellungsband wurde 1943 abgeschlossen und bereits am 1. Okt 1944 verstarb der Verfasser. Bastian scheiterte weniger an seinem Unvermögen als an der Tiefe seines wissenschaftlichen Blickes, die den der meisten Kritiker bei weitem übertraf. So ist sein Werk noch heute eine Fundgrube höchst interessanter Versuche. Als einer der wenigen Wirtschaftshistoriker des Mittelalters wagte er auf der Basis seines Quellenmaterials eine Gewinn- und Verlustrechnung mit allen Implikationen, von den Ein- und Verkaufspreisen, Transaktionskosten bis hin zu den Kopfsteuern am Heimatort. Etliche, die Bastians Darstellung zu Beginn ihres Werkes kritisiert haben, übernehmen sein Material und seine Ergebnisse dankbar an versteckterem Ort. Selbst die Dissertation Eikenbergs, die sich in ihrer Einleitung deutlich abzusetzen versucht, fußt fast ausschließlich auf seinem Material. Ihr kommt allerdings das große Verdienst zu, Bastians Darstellung geordnet zu haben. So wird Bastian noch zitiert werden, wenn seine Kritiker längst vergessen sind.

sofern dort nicht eine ständige Niederlassung bestand, wiederum häufig voraus, um vor Ort den Verkauf vorzubereiten, bevor die Waren eintrafen. Zur Sicherheit begleitete meist noch ein Diener oder Bote des Hauses die Waren und den Fuhrmann, um den oft notwendigen Umschlag von Fuhrmann zu Fuhrmann zu überwachen und die fälligen Geleitsgelder und Zölle zu entrichten. Dieser hier idealtypisch geschilderte Ablauf war trotz einiger Ausnahmen die Regel.⁷⁶⁾

Eine Hauptausrichtung des Runtinger Handels war die Achse Böhmen – Venedig, deren Straßen durch Regensburg liefen und für deren Handelswaren Regensburg die Verteilerfunktion besaß. Die andere lief von Brabant über Frankfurt und Regensburg nach Wien. In Venedig erwarben die Runtinger Gewürze, Seidenstoffe, Seidengarne und Rohbaumwolle, wobei letztere in Regensburg im Auftrag des Hauses versponnen und verwebt und als Fertigprodukt auf den Markt geworfen wurde. Im Gegenzug kauften sie in Prag das böhmische Silber und brachten es nach Venedig. Ein Teil des Silbers blieb allerdings in Regensburg, war doch Runtinger nebenbei auch Wechselser und Münzer. Aus Brabant kamen die hochwertigen Tuche, die zumeist auf den Frankfurter Messen erstanden wurden. Das Runtingerbuch überliefert auch zwei Direkteinkäufe in Brabant 1395⁷⁷⁾ sowie 1403⁷⁸⁾, die jedoch anscheinend nicht die gewünschte Rendite brachten, denn in der Folgezeit kaufte man die Tuche wieder in Frankfurt.⁷⁹⁾ Waren die Beauftragten auf den Brabantfahrten 10 Wochen unterwegs, so benötigten sie für die Einkäufe in Frankfurt allenfalls vier Wochen. Dies verringerte die Zehrungskosten beträchtlich. Auch die Transportkosten und nicht zuletzt die Abgaben und Zölle auf den Straßen waren erheblich niedriger. Zudem gab es in Frankfurt ein regelmäßiges Angebot an rheinischen und hessischen Tuchen, und die Messen boten die Chance, auch eigene Waren abzusetzen und Forderungen einzutreiben.

Die brabantischen Tuche waren in Frankfurt sogar zum Teil billiger als an ihren Ursprungsorten. So zahlte der Runtingersche Einkäufer für vier sattblaue Maastrichter Tuche in Maastricht 15 ½, 17 ½ und je zweimal 18 fl.⁸⁰⁾ während auf der nachfolgenden Herbstmesse in Frankfurt vier sattblaue Maastrichter Tuche nur je 14 fl. kosteten.⁸¹⁾ Ähnlich verhält es sich für Tuche aus St. Trond und Mecheln.⁸²⁾ Bastian erklärte die verblüffende Differenz damit, dass die Runtinger in Brabant wohl Tuche mit Spitzenqualität

76) EIKENBERG, Runtinger (wie Anm. 75), S. 65.

77) BASTIAN, Runtingerbuch (wie Anm. 75), Bd. 2, S. 175–179.

78) BASTIAN, Runtingerbuch (wie Anm. 75), Bd. 2, S. 203ff.

79) Herbstmesse 1401, BASTIAN, Runtingerbuch (wie Anm. 75), Bd. 2, S. 185f.; Fastenmesse 1402, S. 190f.; Herbstmesse 1402, S. 197f.; Herbstmesse 1403, S. 215f.; Fastenmesse 1404, S. 217f.; Herbstmesse 1404, S. 221ff.; Fastenmesse 1405, S. 234; Herbstmesse 1405, S. 235f.; Fastenmesse 1406, S. 236; Fastenmesse 1407, S. 237f.

80) BASTIAN, Runtingerbuch (wie Anm. 75), Bd. 2, S. 204.

81) BASTIAN, Runtingerbuch (wie Anm. 75), Bd. 2, S. 216.

82) BASTIAN, Runtingerbuch (wie Anm. 75), Bd. 2, S. 204 und 216.

gekauft hätten, um das Verhältnis zu den Transaktionskosten zu verbessern, die brabantischen Anbieter aber lediglich Tuche mittlerer Qualität auf die Frankfurter Messen gebracht hätten, um bei steigender fremder Konkurrenz kein Risiko mit den Spitzenqualitäten einzugehen.⁸³⁾ Für diese Argumentation spricht, dass die Runtinger Einkaufslisten aus Brabant die Tuche einzeln mit Ortsnamen, Farbe, Farbnuancen und Preis beschrieben, während die Frankfurter Abrechnungen die Tuche häufig nur nach Ort, Farben und Preisen differenzieren. Hier zeigen sich deutlich die Probleme einer mittelalterlichen Preisgeschichte. Selbst die relativ genauen Bezeichnungen der Runtingerbücher lassen eine eindeutige Identifizierung der Waren über Jahre hinweg nicht zu. Das braune Tuch aus Brüssel von der Herbstmesse des Jahres 1401 für 37fl. konnte abgesehen von der Farbe und der Herkunft mit dem braunen Tuch aus Brüssel von der Herbstmesse des Jahre 1404 für 34fl. wenig gemein haben. Konjunkturelle Aussagen sind selbst auf der guten Datenbasis, die das Runtingerbuch bietet, daher zumindest höchst unsicher.

Wie dem auch gewesen sein mag, insgesamt war der Bezug über die Frankfurter Messe mit weniger Risiken verbunden und kostengünstiger. Die Runtinger kauften vor allem drei Gruppen von Tuchen: die hochwertigen und mittleren brabantischen Tuche aus Brüssel, Löwen, Mecheln, Maastricht und St. Trond, die rheinischen Tuche aus Köln und die schlichten hessischen Tuche aus Butzbach, Frankfurt, Friedberg, Limburg, Marburg, Münzenberg, Weilburg und Wetzlar. Die höchsten Stückzahlen verzeichnen regelmäßig die Kölner und die St. Tronder Tuche.

Die Finanzierung der Einkäufe erfolgte im Wesentlichen durch Bargeld (66,84 %), aber auch durch ausstehende Wechsel (16,42 %) und Forderungen (5,63 %). Hinzu kamen in geringerem Umfang Warenverkäufe, Silber⁸⁴⁾ und Wachs⁸⁵⁾ (11,11 %). Vergleicht man die Einkäufe mit den bereitgestellten und zu erwartenden Geldmitteln, zeigt sich zumeist eine klare Übereinstimmung. Die Einkäufe waren zuvor geplant und die Finanzierung genauestens darauf abgestimmt. Ergab sich ausnahmsweise ein überschüssiger Geldbetrag, wurde dieser sofort wieder angelegt, entweder als Kredit⁸⁶⁾ oder Wechsel⁸⁷⁾ vergeben oder mit einem außerplanmäßigen Wareneinkauf⁸⁸⁾ (auf der Fastenmesse 1404 Safran) aufgefangen.

Die Einkäufe aus Frankfurt wurden in der Regel in Regensburg oder in Wien auf den Markt gebracht und dort en détail oder en gros verkauft. Der Gewinn belief sich dabei auf 10 %. Die günstige Quellenlage erlaubt für die Runtinger eine Beispielrechnung über

83) BASTIAN, Runtingerbuch (wie Anm. 75), Bd. 1, S. 452, EIKENBERG, Runtinger (wie Anm. 75), S. 98.

84) BASTIAN, Runtingerbuch (wie Anm. 75), Bd. 2, S. 185, 197 und 221.

85) BASTIAN, Runtingerbuch (wie Anm. 75), Bd. 2, S. 221.

86) BASTIAN, Runtingerbuch (wie Anm. 75), Bd. 2, S. 197ff.

87) BASTIAN, Runtingerbuch (wie Anm. 75), Bd. 2, S. 215f.

88) BASTIAN, Runtingerbuch (wie Anm. 75), Bd. 2, S. 217f.

Aufschlag, Unkosten und Gewinn. Die Daten und Berechnungen fußen auf dem Runtingerbuch und Bastians Untersuchungen.⁸⁹⁾ Einige Korrekturen und etwas Konzentration auf das Wesentliche schienen jedoch angebracht. Die dargebotene Gewinnrechnung erhebt lediglich den Anspruch einer Beispielrechnung. Der tatsächliche Gewinn war von zahlreichen weiteren Unbekannten abhängig, etwa dem Währungsrisiko und der Besteuerung am Heimatort.

Für Regensburg lässt sich auf der Basis der überlieferten Daten eine Gewinn- und Verlustrechnung für die Einkäufe aus der Herbstmesse 1401 und einzelne Tuche oder im Detail verkaufte Ellen Tuch durchführen und nicht für die gesamte Warenmenge und das insgesamt eingesetzte Kapital. Für Wien sieht die Überlieferung besser aus. Aber auch hier waren am Ende des überlieferten Zeitraums noch Tuche unverkauft und standen Zahlungen von Verkäufen auf Warenkredit aus. Entscheidend für die Gewinnmargen waren die Marktlage, der Käufer und die Art der Zahlung.⁹⁰⁾ Über die jeweilige Marktlage sind Aussagen auf der Basis der überlieferten Daten kaum möglich. Der einträglichste Käuferkreis war der Endverbraucher. Freilich waren hier auch die abgesetzten Mengen zumeist recht gering. Entsprechend den höheren Transportkosten setzte man die Aufschläge in Wien höher an, um einen vergleichbaren Gewinn zu erzielen. Ebenso scheint die Art der Zahlung den Aufschlag auf den Einkaufspreis maßgeblich bestimmt zu haben. So waren beim Barverkauf die Aufschläge am geringsten. Bei Warenkreditgeschäften entschied der Zeitraum bis zur Zahlung die Höhe des Verkaufspreises.

Angesichts dieser Rechnung mit vielen Unbekannten würde eine allzu systematische Analyse ein verfälschtes Bild liefern. Ich biete daher nur mögliche Gewinnmargen an. Für die in Regensburg abgesetzten Tuche beliefen sich die Unkosten auf 3,63 %; der Gewinn lag zwischen 10 % und 28 %. In Wien betrug der Aufschlag je nach Tuch zwischen 16,9 % und 41,5 %, die Unkosten variierten zwischen 8,07 % und 19,90 %. Der Gewinn lag zwischen 5,75 % und 32,43 %. Bei der Gewinn- und Verlustrechnung ergibt sich bei einem Einkaufspreis von insgesamt 3.998 ung. fl., einem Verkaufserlös von 4.388 ung. fl. und dem Rest an unverkaufter Ware in Höhe von 185 ung. fl. ein Durchschnittsgewinn von 14,40 %.

Allgemeine Wirtschaftsgeschichten betonen gerne das hohe Risiko, dem Kaufleute durch Zollbelastungen, Münzverschlechterungen und dauernde Überfälle ausgesetzt waren. Angesichts der ermittelten Gewinnmargen für den durchaus erfolgreichen Kaufmann Runtinger sei einmal der Umkehrschluss erlaubt. Allzu groß kann das Risiko nicht gewesen sein. Ansonsten wäre ein kluger Kaufmann mit einer durchschnittlichen Ge-

89) BASTIAN, Runtingerbuch (wie Anm. 75), Bd. 1, S. 502–545.

90) Ferner ist das Währungsrisiko einzukalkulieren. Allerdings war Runtinger dank seiner Tätigkeit als Münzer und Wechsler bestens informiert. Seine ebenfalls überlieferten Münz- und Wechsleraufzeichnungen gewähren die einmalige Chance der direkten, zeitgleichen Kursumrechnung der unterschiedlichen Währungen am Einkaufs- und Verkaufsort; BASTIAN, Runtingerbuch (wie Anm. 75), Bd. 2, S. 247–431

winnerwartung von etwa 15 % dieses Risiko nicht immer wieder eingegangen. Die Frankfurter Messen mit ihrem regelmäßigen Angebot und die relative Sicherheit auf den Straßen vor und nach den Messen schufen den Rahmen für Runtingers erfolgreiche Einkäufe.

V.

Märkte, Jahrmärkte und Messen boten den Kaufleuten und Handwerkern als zentrale Orte und institutionelle Begegnungsstätten Ordnungsmuster für ihr ökonomisches Handeln. Sie schufen einen festen terminlichen, räumlichen und funktionalen Bezugsrahmen, mit dem die Marktbesucher aus allen Wirtschaftsregionen vertraut waren. Die Differenz von Eigenem und Fremden zwischen den Regionen wurde in wirtschaftlichen Relationen, im Kräftespiel von Angebot und Nachfrage aufgehoben. Indem man sich auf dem Markt begegnete, trat man in eine konkrete Waren- oder Kreditbeziehung, die von wirtschaftlichen Regeln bestimmt wurde. Die bestehenden Märkte und Messen boten den beteiligten Parteien ein institutionell abgesichertes Bezugssystem mit Bezugsgrößen wie Maßen, Gewichte, Währungsrelationen und Preisen. Diese konnten im Einzelnen massiv von den bekannten heimatlichen Einheiten abweichen, als Bezugsgröße waren sie jedoch identisch.

Endkunden, Handwerker und Kaufleute nutzten dieses stetig wachsende Marktnetz. Es bot Regelmäßigkeit und dadurch Sicherheit. Markteinrichtungen wie öffentliche Warenausstellungen, Unterkauf, Stadtwaage, Wechselkurse schufen für alle Teilnehmer eine adäquate Transparenz. Zu jedem Markttermin reiste und traf sich eine relativ konstante Zahl zumeist gegenseitig bekannter Besucher, um häufig sehr ähnliche Geschäfte abzuwickeln. Man reiste Jahr für Jahr auf den gleichen Straßen, unter gleichem Geleitsschutz, schlief in den gleichen gemeinsamen Unterkünften und verkaufte an den gleichen gemeinsamen Ständen. Dieses Grundgerüst an Infrastruktur und Marktorganisation konstituierte die Bedingungen der Möglichkeit ökonomischer Interessengemeinschaften und Netzwerke.