

Netzwerke im europäischen Handel des Mittelalters – Versuch einer Bilanz

VON HANS-JÖRG GILOMEN

Wir stehen am Ende unserer Tagung und können mit Genugtuung feststellen, dass in deren Verlauf die ursprüngliche Konzeption gründlich in Frage gestellt oder sogar über den Haufen geworfen worden ist. Der Ausgangspunkt, den Stephan Selzer mit seinem Eingangsreferat markiert hat, war der Gedanke, dass die Chancen für eine erneute Annäherung der beiden Wirtschaftsgeschichten, jener der Historiker und jener der Ökonomen, deren oft unversöhnliches Nebeneinander Arnold Esch 1987 benannt hat¹⁾, recht gut stehen, nicht nur, weil die Historiker ökonomische Theorie an ihren Quellen erproben – das taten sie immer wieder –, sondern auch deshalb, weil die Ökonomen sich wieder für unsere Ergebnisse interessieren und damit argumentieren.

Bekanntlich hat die Wirtschaftswissenschaft seit den Zeiten der sogenannten Historischen Schule mit Vertretern wie Gustav Schmoller oder dem studierten Historiker Karl Bücher, die jedem Mediävisten auch heute noch geläufig sind, sich grundsätzlich von der Geschichte distanziert. Die Neoklassik hat die Modellierung der Ökonomie als eine ahistorischen Wissenschaft zementiert, die schon ein anderer Vertreter der historischen Schule, Bruno Hildebrand, an dem Klassiker Adam Smith als »abstrakten Kosmopolitismus« kritisiert hatte, der besage, »dass alle Gesetze der Volkswirtschaft [...] über Zeit und Raum erhaben sind«, was die Geschichte verleugne, obwohl doch die Gültigkeit abstrakter Gesetze nur relativ und nicht universell sein könne.²⁾ Die neoklassische Ökonomie definierte sich wiederum als ganz bewusst ahistorische Wissenschaft vom rationalen menschlichen Handeln nach Opportunitätskosten, und beanspruchte universelle, für alle Epochen umfassende Geltung. Geoffrey M. Hodgson hat diesen Verlust der his-

1) Arnold ESCH, Der Historiker und die Wirtschaftsgeschichte, in: *Historische Zeitschrift* 43 (1987), S. 1–27, hier S. 10 f. Bereits Jürgen KOCKA, Theorien in der Sozial- und Gesellschaftsgeschichte. Vorschläge zur historischen Schichtungsanalyse, in: *Geschichte und Gesellschaft* 1 (1975), S. 9–42, hier 13, hatte darauf hingewiesen, dass die Verwendung nationalökonomischer Theorien vor allem in BRD und DDR sehr skeptisch beurteilt würden.

2) Dietmar HERZ/Veronika WEINBERGER (Hg.), *Lexikon ökonomischer Werke*, Düsseldorf 2006, S. 198f.

torischen Dimension in seinem Buch von 2001 »How economics forgot history. The problem of historical *specificity* in social science« dargestellt und die dadurch entstandenen theoretischen Defizite der Ökonomik benannt.³⁾

Die Entwicklung der Geisteswissenschaften nahm hingegen gleichzeitig eine ganz andere Richtung. Nach marxistischem und vulgärem Materialismus brachte in der Geschichtswissenschaft schon die Mentalitätsgeschichte eine dezidiert gleichgewichtige Wertung der materiellen und mentalen Bedingungen der geschichtlichen Entwicklung. 1974 hat Georges Duby formuliert: »Um die Ordnung der menschlichen Gesellschaften zu verstehen und um diejenigen Kräfte zu erkennen, die ihre Weiterentwicklung bewirken, ist es in der Tat unerlässlich, den geistigen Phänomenen, deren Mitwirkung unbestreitbar *ebenso entscheidend* ist wie diejenige der ökonomischen und demographischen Phänomene, eine gleichrangige Aufmerksamkeit zu widmen. Denn *die Menschen richten ihr Verhalten nicht etwa nach ihren tatsächlichen Lebensbedingungen, sondern vielmehr nach dem Bild, das sie sich davon machen* und das niemals deren getreues Spiegelbild ist. Sie geben sich alle Mühe, dieses mit den Verhaltensmustern in Einklang zu bringen, die das Produkt einer Kultur sind und die sich im Laufe der Geschichte, so gut es eben geht, den materiellen Realitäten anpassen.«⁴⁾

Insbesondere hat die sogenannte »Linguistische Wende«, mit der ich jetzt auch noch provozieren möchte, die materialistischen Grundannahmen auch der Sozial- und Wirtschaftsgeschichte geradezu auf den Kopf gestellt. Jacques Derrida hat formuliert: »Il n'y a pas de hors-texte«: man könnte übersetzen: »Es gibt nichts außerhalb des Textes«. Für Roland Barthes gibt es folglich auch keinen Unterschied zwischen Faktischem und Fiktivem, zwischen Imaginärem und Wirklichem. Das angeblich Wirkliche ist genauso imaginär wie das Imaginäre.⁵⁾ Man kann auch formulieren: Die Welt existiert für den Menschen nur als Text bzw. als sprachlich gefasste Vorstellung.

3) Geoffrey M. HODGSON, How economics forgot history. The problem of historical specificity in social science, London 2001.

4) Georges DUBY, Histoire social et idéologie des sociétés, in: Jacques LE GOFF/Pierre NORA (Hg.), Faire de l'histoire, Bd. 1, Nouveaux problèmes, Paris 1974, S. 147–168, hier S. 147: »En effet, pour comprendre l'ordonnance des sociétés humaines et pour discerner les forces qui les font évoluer, il importe de prêter une *égale* attention aux phénomènes mentaux, dont l'intervention est incontestablement *tout aussi déterminante* que celle des phénomènes économiques et démographiques. Car ce n'est pas en fonction de leur condition véritable, mais de l'image qu'ils s'en font et qui n'en livre jamais le reflet fidèle, que les hommes règlent leur conduite. Ils s'efforcent de la conformer à des modèles de comportement qui sont le produit d'une culture et qui s'ajustent tant bien que mal, au cours de l'histoire, aux réalités matérielles«; deutsch in: Max KERNER (Hg.), Ideologie und Herrschaft im Mittelalter (Wege der Forschung 530), Darmstadt 1982, S. 332–355, hier S. 332.

5) Siehe Roland BARTHES, Das semiologische Abenteuer, Frankfurt a. M. 1988, S. 7–12; Roland BARTHES, Le discours de l'histoire, in: Informations sur les sciences sociales 6/4 (1967), S. 65–75; Jacques DERRIDA, Die Struktur, das Zeichen und das Spiel im Diskurs der Wissenschaften vom Menschen, in: DERS., Die Schrift und die Differenz, Frankfurt a. M. 1972 (Originalausgabe: L'écriture et la différence,

Es ist geradezu selbstverständlich, dass die Extrempositionen der Literaturtheorie von der Geschichtswissenschaft nicht übernommen wurden.⁶⁾ Immerhin zogen Mutige aber daraus den Schluss, dass nicht wie bei Karl Marx das Bewusstsein das Produkt des realen materiellen Lebens sei, sondern dass das soziale Leben weitgehend aus der Kommunikation, aus den Diskursen hervorgehe. Das Handeln der Menschen, die Verhältnisse zwischen ihnen, seien jeweils innerhalb einer Gesellschaft von den verfügbaren bzw. dominanten Diskursen vorgeprägt. Die Menschen handelten nicht aufgrund des unmittelbaren Erlebens nackter Fakten, sondern aufgrund ihrer kulturell geprägten wahrnehmenden Verarbeitung des Erlebten im Rahmen der zeitgenössisch verfügbaren unterschiedlichen Diskurse.⁷⁾ Erst aufgrund der Kenntnis der innerhalb diskursiver Grenzen eingeschränkten Wahrnehmungsmöglichkeiten ließen sich dann auch die Handlungsoptionen in einer bestimmten Zeit erkennen, interpretieren und allenfalls bewerten.⁸⁾

In einem gewissen Sinne *gegen* die linguistische Wende richtete sich die kulturalistische Wende, die seit den 80er Jahren des letzten Jahrhunderts zu einer neuen Kulturgeschichte aufruft. Auch bei diesem Ansatz bleibt aber die Frage nach der Prägung des menschlichen Handelns durch vorgegebene kulturelle Muster im Zentrum. Man postulierte gemäß der Formulierung von Otto Gerhard Oexle, »[...] aus [...] Denkformen, Mentalitäten, Weltbildern und geistigen Haltungen von Individuen und Gruppen resultiere das soziale Handeln der Menschen [...]«⁹⁾ Dem bloßen Diskurs wurde zwar explizit die »lebensweltliche Erfahrung« entgegen gesetzt, aber es wurde dabei konzediert, dass diese Erfahrung nicht »authentisch« sei, nicht unmittelbar, sondern geprägt durch präexistente »diskursive Formationen«, so Ute Daniel.¹⁰⁾

Paris 1967), S. 422–442; Robert JÜTTE, *Moderne Linguistik und »Nouvelle Histoire«*, in: *Geschichte und Gesellschaft* 16 (1990), S. 104–120; Georg G. IGGERS, *Zur »Linguistischen Wende« im Geschichtsdnken und in der Geschichtsschreibung*, in: *Geschichte und Gesellschaft* 21 (1995), S. 557–570.

6) S. insbesondere Gabrielle SPIEGEL, *The Past as Text. The Theory and Practice of Medieval Historiography*, Baltimore 1997.

7) S. Anm. 4.

8) Das ist eigentlich schon den Vorläufern der Mentalitätsgeschichte bekannt gewesen, etwa Lucien FEBVRE, *Le problème de l'incroyance au XVI^e siècle. La religion de Rabelais (L'évolution de l'Humanité)*, Paris 1942. Febvre arbeitete mit dem Begriff des »outillage mental«, also des »mentalen Handwerkszeugs« oder der »mentalen Ausstattung«, welche in jeder Epoche anders sei. Febvre bewies in seinem Buch, dass Rabelais im 16. Jahrhundert kein Atheist sein konnte, weil ganz einfach in seiner Zeit dazu die Sprache fehlte. Zwar waren die Wörter vorhanden, aber sie waren nicht Begriffe in einem Textzusammenhang; wenn Wörter nicht Teil eines Diskurses wurden, so konnten sie auch nicht wirksam werden.

9) Otto Gerhard OEXLE, *Kulturelles Gedächtnis im Zeichen des Historismus*, in: *Bauten und Orte als Träger von Erinnerung. Die Erinnerungsdebatte und die Denkmalpflege*, Zürich 2000, S. 59–75, hier 59.

10) Ute DANIEL, *Kompendium Kulturgeschichte. Theorien, Praxis, Schlüsselwörter*, Frankfurt am Main 2001, insbesondere S. 353–358 und *passim*.

Das wirkt sich durchaus ganz direkt auf das Gespräch zwischen Ökonomik und Geschichte aus. So hat z. B. Albrecht Cordes darauf hingewiesen, »dass das Mittelalter sich in wichtigen Punkten von fundamental anderen Gerechtigkeitsvorstellungen leiten ließ«, weshalb die Gewinnverteilung in hansischen Handelsgesellschaften nach Köpfen und nicht nach Kapitaleinlagen sich der Logik moderner Rationalität entzieht.¹¹⁾ Wir sollten uns hüten, unsere Vorstellung von Rationalität unbesehen auf kulturell ganz anders geprägte Gesellschaften zu übertragen.¹²⁾

Unter dem Druck dieser neuen Sicht, formulierte Hansjörg Siegenthaler 1999 für die Wirtschaftsgeschichte indessen trotzig: »Wer davon ausgehen möchte, dass für den Handlungsträger die Welt zunächst eine solche seines Willens und seiner Vorstellung sei, dass er sich in allem nicht leiten lässt von den Dingen, sondern vom Bild, das er sich von ihnen macht, dass er sich nicht an Opportunitätskosten orientiert, sondern am Kalkül, dem er sie unterwirft, kommt doch um die Feststellung nicht herum, dass die Ergebnisse seines Handelns früher oder später in schwer antizipierbarer Weise auf ihn zurückwirken und ihn zur Korrektur seiner Handlungspläne veranlassen.«¹³⁾ Vielleicht tut sich hier aber kein unüberbrückbarer Gegensatz auf. Wenn man konzediert, dass die Akteure die Fakten nie unmittelbar, sondern immer nur nach kulturellen Mustern interpretiert wahrnahmen und auf diese Wahrnehmungen nur nach ebenso kulturell geprägten Verhaltensformen reagierten, so kann diese Reaktion innerhalb dieser Voraussetzungen durchaus ganz rational erfolgt sein, wenn es auch nicht exakt unsere Rationalität war. Der Ökonom Ernst Fehr hat gegen die einfache Annahme der Wirtschaftswissenschaft, dass jede Entscheidung auf dem Abwägen von Kosten und Nutzen basiere, eingewendet, menschliches Verhalten sei durch mehrere Bewertungssysteme geprägt, die miteinander in Konflikt stehen können, ein spontanes Pavlovianisches System, ein System zielgerich-

11) Albrecht CORDES, Spätmittelalterlicher Gesellschaftshandel im Hanseraum, Köln/Weimar/Wien 1998, S. 326; s. auch derselbe, Gewinnteilungsprinzipien im hansischen und oberitalienischen Gesellschaftshandel des Spätmittelalters, in: Gerhard KÖBLER/Hermann NEHLSSEN (Hg.), Wirkungen europäischer Rechtskultur. Festschrift für Karl Kroeschell zum 70. Geburtstag, München 1997, S. 135–149.

12) Jürgen KOCKA, Theorien in der Sozial- und Gesellschaftsgeschichte. Vorschläge zur historischen Schichtungsanalyse, in: Geschichte und Gesellschaft 1 (1975), S. 9–42, hier S. 24, hat bereits formuliert: »Man braucht gar nicht neo-historistische Positionen zu vertreten, um etwa zu fordern, dass die verwendeten Theorien soweit wie möglich der Zeit, deren Untersuchung sie dienen, selbst entnommen sein sollen, um doch zu fragen, wie weit Begriffe und Begriffssysteme, die möglicherweise zentrale Strukturen und Prozesse einer industrialisierten Gesellschaft treffen, dann, wenn man sie auf vorindustrielle und in vielen Hinsichten deutlich andersartige Gesellschaften anwendet, zwar nicht »falsch« und nutzlos werden, aber doch nur einen viel begrenzteren, vielleicht nur peripheren Teil jener andersartigen Wirklichkeit aufschliessen können.«

13) Hansjörg SIEGENTHALER, Geschichte und Ökonomie nach der kulturalistischen Wende, in: Geschichte und Gesellschaft 25 (1999), S. 276–301, hier S. 287.

teten Verhaltens und auch ein Gewohnheitssystem.¹⁴⁾ Die »Path dependence« – Pfadabhängigkeit brachte ohnehin auf einem Nebenweg die Geschichte zurück in die moderne Wirtschaftswissenschaft¹⁵⁾: Die Umstellung eingeübter Verfahren und Verhältnisse auf neue Entwicklungen fällt nicht immer leicht. Jedenfalls täte die Historie wohl gut daran, die Erkenntnis nicht ganz fallen zu lassen, dass Menschen nach Vorstellungen, manchmal sogar moralischen, handeln, und sich nicht ganz dem Konstrukt eines völlig zweckrationalen und opportunistischen homo oeconomicus zu verschreiben, was wir auf dieser Tagung vielleicht noch viel zu sehr getan haben.

Bereits die ältere Historische Schule vertrat eine institutionenökonomische Sichtweise, wonach historisch sich wandelnde Regelsysteme bestehend aus informellen Beschränkungen (Sanktionen, Tabus, Bräuchen, Traditionen, Verhaltensnormen, moralischen Vorstellungen) und formellen Regeln (Verfassungen, Gesetzen, Eigentumsrechten) wirtschaftliche Interaktion erst ermöglichten.¹⁶⁾ Diese Sicht ist im sogenannten Methodenstreit von der »reinen Theorie« der Neoklassik für lange Zeit hinweggefegt worden. Der Ansatz, dass Institutionen für das Funktionieren der Wirtschaft maßgebend sind, hat nur in Nebenströmungen der Wirtschaftswissenschaft weitergewirkt, bis er durch die Neue Institutionenökonomik wieder aufgenommen wurde.¹⁷⁾

Stephan Selzer hat in seinem einführenden Referat diese Neue Institutionenökonomik, insbesondere in der Prägung von Avner Greif, als theoretischen Rahmen vorgeschlagen. Greif sieht zwar das Verhalten durch erlernte soziale Regeln bestimmt, er spricht nicht nur von rationalem Verhalten, sondern auch von »habitual and mimetic behavior«¹⁸⁾, hält in seinen historischen Beispielen dann aber doch weitgehend am homo oeconomicus der klassischen und neoklassischen Theorie fest, dem Individuum also, das opportunistisch und völlig zweckrational handelt, aber eben nach den Regeln innerhalb des gegebenen institutionellen Rahmens, unter »sanktionsbewehrten Verhaltensbeschränkungen«, wie Selzer formuliert. Neuere Ansätze zum Einbezug psychologischer

14) S. das Interview mit Ernst FEHR, Die Ökonomie braucht ein taugliches Menschenbild, in: Unimagazin. Die Zeitschrift der Universität Zürich, 17. Jahrgang 1, März 2008, S. 36–39; Ernst FEHR, Die Psychologische Wende in der Ökonomik. Wissenschaftskolleg zu Berlin. Online unter URL <http://www.iew.unizh.ch/home/fehr/> (17.04.2008).

15) Douglass C. NORTH, Institutions, Institutional Change and Economic Performance (Political Economy of Institutions and Decisions), Cambridge 1990, S. 100: »Path dependence means that history matters.«

16) Herbert MATIS/Karl BACHINGER, Wirtschafts- & Sozialgeschichte Modul 4: Die Historische Schule der Nationalökonomie. Entwicklung in Wirtschaftsstufen. Telematik WU-Wien: Wirtschafts- & Sozialgeschichte. Programmierung/Grafik/Lektorat: Rudi KOCHER. 2001–2004. Online unter URL: <http://www.wu-wien.ac.at/inst/vw3/telematik/download/wsg4.pdf> (17.04.2008).

17) Grundlegend dazu Douglass C. NORTH, Institutions (wie Anm. 15); s. auch DERS., Structure and Change in Economic History, London/New York 1981.

18) Avner GREIF, Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons from Medieval Trade, Cambridge 2006, S. 128.

Erkenntnisse »über Vernunft und Eigennutz hinaus« in die ökonomische Theorienbildung, die auch ethische Handlungsmotivationen wie Fairness und Gerechtigkeit berücksichtigen und vor allem auf positive Anreize setzen, werden von Greif kaum einbezogen.¹⁹⁾ Seine historischen Beispiele illustrieren ein wirtschaftlich konstruktives Handeln, das von glaubhafter Drohung mit wirtschaftlichen Nachteilen im Falle der maghrebinischen jüdischen Kaufleute oder von Boykott und erfolgreichem Embargo im Fall der im Kontor organisierten Hanseaten in Brügge erzwungen werden muss.²⁰⁾ Das von Selzer angeführte kulturell-religiöse Gemeinschaftsbewusstsein der Maghrebiner ist im Modell Greifs zwar für den Aufbau des Netzwerks konstitutiv, erscheint aber nicht entscheidend für das loyale Verhalten. Die Brügger Obrigkeit lässt die wirtschaftlich mächtigen Italiener ungeschoren und vergreift sich an den als schwach eingeschätzten hansischen Kaufleuten, die dann aber durch das erfolgreiche Embargo von 1360 die tatsächliche Stärke ihres Netzwerks demonstrieren. Die spieltheoretisch interpretierten Institutionen setzen bei Greif Rahmenbedingungen durch Regeln, die durch Kontrolle und Sanktion kooperatives Handeln erzwingen. Nicht die positive Einsicht beidseitigen Nutzens bringt die Fürsten zur Förderung des Handels, sondern die Furcht vor Schaden. Es ist ein zutiefst pessimistisches Menschenbild, das im Kern auch von den meisten Beiträgen unserer Tagung vertreten wird.

Greif bedient sich der Ergebnisse historischer Forschung – in den beiden genannten Themen derjenigen Shelomo Dov Goiteins über die Texte der Geniza von Kairo²¹⁾ bzw. derjenigen Raymond de Roovers und Philippe Dollingers über Brügge und die Hanse²²⁾ und analysiert diese Ergebnisse dann mittels spieltheoretischer Methoden institutionenökonomisch. Er vereinfacht oder reduziert aber die Ergebnisse der Historiker, und zwar, wie Michael Toch meint, in unzulässiger Weise. Damit ist der Punkt präzise benannt, wo der Dialog zwischen den beiden Wirtschaftsgeschichten abzureißen droht, weil die eine,

19) Ernst FEHR/Gerhard SCHWARZ (Hg.), *Psychologische Grundlagen der Ökonomie. Über Vernunft und Eigennutz hinaus*, 2. Aufl., Zürich 2002. Ein sehr kritisches Referat zum Ansatz von Greif bietet die Rezension von Werner PLUMPE in: *Historische Zeitschrift* 286 (2008), S. 475–478.

20) Zu den Maghrebinern s. auch Avner GREIF, *Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition*, in: *American Economic Review* 83, No. 3 (1993), S. 525–548 [ND in: *The International Library of the New Institutional Economics*, Cheltenham 2004]; DERS., *Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders*, in: *Journal of Economic History* 49, No. 4 (1989), S. 857–882].

21) Shelomo Dov GOITEIN, *A Mediterranean Society. The Jewish Communities of the Arab World as Portrayed in the Documents of the Cairo Geniza*, 6 Bde., Berkeley/Los Angeles/London 1967 [ND Berkeley 1983]; DERS., *Letters of Medieval Jewish Traders*, Princeton 1973.

22) Raymond DE ROOVER, *Money, Banking and Credit in Medieval Bruges. Italian Merchant-Bankers Lombards and Money-Changers. A Study in the Origin of Banking (The Mediaeval Academy of America, 51)*, Cambridge 1948 [ND London/New York 1999 (The Emergence of International Business 1200–188, vol 2)]; Philippe DOLLINGER, *La Hanse (XIIe–XVIIe siècle)*, Paris 1964, deutsch: *Die Hanse*, 3. Aufl. (Kröner Taschenausgabe 371), Stuttgart 1981.

die ökonomische, der historischen theoretisch naives Vertrauen in anekdotische Empirie, diese wiederum der anderen unzulässige Komplexitätsreduktion vorhält.

Stephan Selzer hat weiter den Begriff des Netzwerks für die Tagung vorgegeben, der in unterschiedlicher Artikulation in der Geschichtswissenschaft geläufig ist, aber auch an Schärfe bereits stark eingebüßt hat. Sein Netzwerkbegriff ist derjenige, den die neue Institutionenökonomik an historischen Beispielen erprobt, den sie durch solche Beispiele allenfalls aber bloß kalibriert oder den sie damit vielleicht sogar nur illustriert. Darin sieht Selzer »einen leicht zu ergreifenden Gesprächsfaden« für die Wirtschaftsgeschichte. Zweifellos kann es nun aber nicht die Aufgabe der Geschichtswissenschaft sein, unter Verleugnung der eigenen Errungenschaften eine fachfremde Theorie einfach zu übernehmen und weitere, vielleicht vertiefte Illustrationen beizusteuern. Die bloße Übernahme ganzer Erklärungsmodelle anderer Disziplinen birgt die Gefahr, dass die Ergebnisse im Modell bereits vorgegeben sind, dass aprioristische Thesen nur noch durch ausgewählte Beispiele belegt werden.²³⁾ Die historische Wirtschaftsgeschichte nimmt den Dialog gerade in der Thematik der Tagung nicht mit leeren Händen auf, wie Gerhard Fouquet in seiner Einführung gezeigt hat: der Entwicklungsgrad und die Modalitäten wirtschaftlicher Vergesellschaftung sind ein seit langem von ihr zentral untersuchter Aspekt.

In einem weiteren Schritt hat Selzer die These aufgestellt, dass es die verschiedenen Vorzüge der Netzwerkstruktur gewesen seien, welche dem hansischen Handel Effizienzvorteile und damit Konkurrenzfähigkeit mit den im allgemeinen als fortgeschrittener beurteilten hierarchischen Handelsformen der Oberdeutschen verschafft hätten.

Selzer nennt als ganz wesentlichen Faktor für das erfolgreiche Funktionieren des losen Netzwerks, in dem der Danziger Kaufmann Johann Piß mit anderen selbständigen Kaufleuten 1421 bis 1454 seine Geschäfte auf Gegenseitigkeit betrieb, das Vertrauen, relativiert dies aber dann durch den Hinweis, dass dieses Vertrauen ganz ähnlich wie bei den Maghrebiniern durch die Furcht vor Bestrafung durch Ausschluss aus dem gesamten Netzwerk abgesichert war. Ob das tatsächlich zutrifft, ist indessen kaum zu belegen. Walter Stark, auf den sich Selzer bezieht, hat sich dazu nicht geäußert.²⁴⁾ Selzer nimmt den Gedanken Greifs auf, dass Netzwerke durch Sanktionierung illoyalen Verhaltens erfolgreich seien²⁵⁾; die von der aktuellen Wirtschaftswissenschaft als ökonomische

23) František GRAUS, *Pest – Geissler – Judenmorde. Das 14. Jahrhundert als Krisenzeit* (Veröffentlichungen des Max-Planck-Instituts für Geschichte, 86), Göttingen 1987, S. 9.

24) Walter STARK, *Untersuchungen zum Profit beim hansischen Handelskapital in der ersten Hälfte des 15. Jahrhunderts* (Abhandlungen zur Handels- und Sozialgeschichte 24), Weimar 1985, insbes. S. 115–130.

25) Bei zweiseitigen Beziehungen kann illoyales Verhalten nicht durch den Abbruch der Zusammenarbeit wirkungsvoll sanktioniert werden (so die »reciprocal altruism theory«). Nur der Abbruch durch das gesamte Handelsnetzwerk verursacht dem illoyalen Agenten langfristige Kosten, welche den kurzfristigen Gewinn aus der Illoyalität übertreffen. S. dazu Ernst FEHR/Urs FISCHBACHER/Simon GÄCHTER, *Strong Reciprocity, Human Cooperation and the Enforcement of Social Norms*, in: *Human Nature* 13

Struktur der Zukunft gepriesenen Netzwerke verwirklichen hingegen – so Hartmut Berghoff und Jörg Sydow – »lose gekoppelte, tendenziell vertrauensbasierte Kooperation, die nicht primär durch Preismechanismen und Anweisungen gesteuert wird [...]«, die egalitär, demokratisch, human und persönlich ist.²⁶⁾ Die Performanz solcher Netzwerke wird in der Ökonomik mit derjenigen zentralisierter und hierarchischer Strukturen verglichen. Ein spieltheoretisch fundiertes Experiment am Institut für empirische Wirtschaftsforschung der Universität Zürich hat z. B. ergeben, dass wirtschaftliche Führungsformen in einem Unternehmen eine bessere Performanz realisieren, wenn sie auf Vertrauen und positive Anreize statt auf Misstrauen und Kontrolle setzen.²⁷⁾ Zumindest in diesem Experiment ist das Lenin untergeschobene und an unserer Tagung zitierte Dictum, »Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser« für wirtschaftlichen Erfolg falsifiziert worden.²⁸⁾ Ganz im Sinne solcher Ergebnisse formuliert Martin Fiedler: »Vertrauen ist gut, Kontrolle ist teuer.«²⁹⁾

Diese Dichotomie Netzwerke versus hierarchische Strukturen ist eine idealtypische Gegenüberstellung der Ökonomik. Michael Toch hat von einem Dilemma der Modellbildung in Entweder / Oder gesprochen. Viele Diskutanten haben mit unterschiedlichen Begründungen, letztlich aber wegen der undifferenzierten Starrheit an der Dichotomie Anstoß genommen. Darin drückt sich ein grundsätzlich unterschiedliches Verständnis des Modells aus. Die Modelle der Ökonomen sind heuristische Hilfsmittel. Jeder Ökonom weiß z. B., dass die reale Wirtschaft nie im Gleichgewicht ist. Dennoch entwirft er ein Gleichgewichtsmodell und misst daran dann die Abweichungen der realen Wirt-

(2002), S. 1–25. Es ist auch mit einer Anzahl von Akteuren zu rechnen, die sich »streng reziprok« verhalten, ebda: »The essential feature of strong reciprocity is a willingness to sacrifice resources for rewarding fair and punishing unfair behavior *even if this is costly and provides neither present nor future material rewards for the reciprocator.*« Die Erwartung der Bestrafung durch solche Akteure kann eigenützige Partner zur Kooperation bringen.

26) Hartmut BERGHOFF/Jörg SYDOW, Unternehmerische Netzwerke – Theoretische Konzepte und historische Erfahrungen, in: Hartmut BERGHOFF/Jörg SYDOW (Hg.), Unternehmerische Netzwerke. Eine historische Organisationsform mit Zukunft?, Stuttgart 2007, S. 9–43, hier S. 10. Zur Theorie des Netzwerks allgemein mit Bezug auf die Moderne s. Hartmut BÖHME, Einführung. Netzwerke. Zur Theorie und Geschichte einer Konstruktion, in: Jürgen BARKHOFF/Hartmut BÖHME/Jeanne RIOU (Hg.), Netzwerke. Eine Kulturtechnik der Moderne, Köln/ Weimar /Wien 2004, S. 17–36.

27) S. den Vergleich von »incentive contract« mit Kontrolle und negativer Sanktion, »trust contract« ohne Kontrolle mit Vorausleistung und »bonus contract«, »[...] that does not rely on effort verification and enforcement by third parties. Instead, the principal promises a nonbinding, voluntary bonus payment if the agent's effort is satisfactory.« bei Ernst FEHR/Alexander KLEIN/Klaus M. SCHMIDT, Fairness and Contract Design, in: *Econometrica* 75 (2007), S. 121–154.

28) LENIN, Werke, Bd. 20, Berlin 1971, S. 358, heisst es sinngemäss: »Nicht aufs Wort glauben, aufs strengste prüfen – das ist die Losung der marxistischen Arbeiter.« Hingewiesen wird auch darauf, dass Lenin den russischen Spruch »Dowerjai, no prowerjai« (»Vertraue, aber prüfe nach«) geschätzt habe.

29) Martin FIEDLER, Vertrauen ist gut, Kontrolle ist teuer. Vertrauen als Schlüsselkategorie wirtschaftlichen Handelns, in: *Geschichte und Gesellschaft* 27 (2001), S. 576–592.

schaft. Uns sollte das Verfahren von den Max Weberschen Idealtypen her eigentlich nicht ganz fremd sein.

I. ZUR DEFINITION VON NETZWERKEN

Fragen zur Begriffsdefinition wirtschaftlicher Netzwerke sind an der Tagung oft gestellt worden. Franz Irsigler hat uns einen sehr differenzierten Definitionsvorschlag unterbreitet, der indessen leider kaum diskutiert wurde. Das Problem einer klaren Abgrenzungen von echten Netzwerken und anderen linearen oder insbesondere sternförmigen Verbindungen, das von Carsten Jahnke angetippt worden ist, zeigt sich gerade im Fall des Johann Piß. Geht man vom Handlungsbuch eines einzelnen Kaufmanns aus, so wird eine echte Netzwerkstruktur, in der idealiter alle Angehörigen untereinander Beziehungen unterhalten, in der Quelle in der Regel nicht abgebildet, sondern es werden nur sternförmige Beziehungen vom und zum Ego des betreffenden Kaufmannsbuchs führen. Kann man das mit Selzer ein »egozentriertes Netzwerk einer Person« nennen? Franz Irsigler hat in der Schlussdiskussion eindrücklich von den Problemen gesprochen, ein wirkliches Netzwerk zu fassen und nicht einfach eine Menge von Zweierbeziehungen künstlich zu verknüpfen. Auch für das Handlungsbuch Ulrich Meltingers, das uns von Matthias Steinbrink vorgestellt wurde, und für das Lererbuch, das Ingo Schwab präsentierte, trifft eine solche Struktur von Zweierbeziehungen zu. Im Falle von Bernd Pal kann Carsten Jahnke in den Gesellschaftsverträgen hingegen eine echte Vernetzung fassen, da Pals Handelspartner zumindest zum Teil auch untereinander Handel trieben.

Will man mit den Ökonomen ins Gespräch kommen, scheint es wohl wichtig, den Begriff des »Netzwerks« eng zu fassen und ihn etwa von demjenigen des Netzes zu unterscheiden. Messenetze oder Netze periodischer Märkte sind keine Netzwerke, das haben die Referate von Michel Pauly und Michael Rothmann verdeutlicht. Vielleicht würde es sich empfehlen, dafür nur den Begriff Messesystem zu verwenden. Die vom Tagungsthema her naheliegende Frage nach dem Verhältnis von sich wandelnden Messe- und Märktesystemen zu Netzwerkstrukturen des Handels haben Pauly und Rothmann angeschnitten. Dass die Besucher einzelner Messen wie derjenigen von Paris, die Holger Kruse hier erstmals der Forschung erschlossen hat, als Netzwerk beschrieben werden können, erscheint eher fraglich. Harm von Seggern prägte den Begriff »rechtliche Netzwerke« für die im Lübecker Niederstadtbuch fassbaren rechtlichen Beziehungen in Form von Verwandtschaft, Vormundschaft, Bürgerschaft, Testamentsvollstreckung, es scheint aber, dass es sich dabei zunächst eher um zwei- und mehrseitige Verbindungen handelt. Bedeutsam ist es aber im Zusammenhang unseres Themas, dass Handels- und Geschäftspartner auch in Rechtsgeschäften gemeinsam fassbar werden, die Vernetzung sich also auch auf Bereiche erstreckte, die nicht direkt mit dem Fernhandel zusammenhängen. Im näher erläuterten Falle der durch den Verlag an den Fernhändler gebundenen Handwer-

ker handelt es sich indessen um eine hierarchische Struktur. Für Kurt Weissen bilden auch die italienischen Gesellschaften Netzwerke, wobei in den Quellen immer nur der mit einer Bank in Verbindung stehende Teil des Netzwerkes fassbar wird. Von den in Rom tätigen Banken zeigt einzig diejenige des Giovanni de' Medici die Tendenz, ein geschlossenes Kooperationsnetz von ihren Filialen aus nach Rom zu betreiben, während die anderen Banken auf verschiedene römische Banken Wechsel ausstellten. Einen Gegensatz zwischen hierarchischen Organisationsformen und Netzwerken sieht Weissen nicht; für ihn gibt es auch hierarchische Netzwerke. Die Bankenorganisation lässt sich auf drei Grundtypen zurückführen:

1. den hierarchischen Typus der Medicibank, bestehend aus einem Kern von 5 bis 7 hierarchisch unterstellten Filialen sowie vielen angeschlossenen Produzenten.
2. den Typus der Alberti-Bank mit einer Vielzahl von Beteiligungen an Unternehmen von Familienmitgliedern;
3. den Typus der Bardi-Bank mit fremden finanziellen Beteiligungen.

Auch der Beitrag von Thomas Ertl erkennt im italienischen Seidenhandel eine Netzwerkstruktur. Die vom 12. bis zum Ende des 15. Jahrhunderts dominierenden »setaioli« aus Lucca organisierten die Produktion in hierarchischem Verlagssystem, den Handel aber in längerfristig stabilen Netzwerken landsmannschaftlicher und familiärer Prägung. Die Luccheser Exilgemeinden in Venedig, Bologna und Florenz beherrschten den Markt. Die Verteilung im Norden übernahmen die grossen oberdeutschen Handelsgesellschaften, die – wie die Kress aus Nürnberg – in Venedig als Grosseinkäufer auftraten, durch die Zusammenarbeit mit Händlergruppen in Venedig und durch Zwischenhandel mit anderen Nürnberger Firmen aber ein netzwerkartiges Element in die Geschäftsbeziehungen brachten. Auch kleine Einzelhändler nutzten die Hilfe von marktkundigen Verwandten und Freunden. Die Florentiner, die um 1400 neben Venedig die Führung in der Seidenproduktion übernahmen, verknüpften nach traditionellem Muster die Kaufleute verschiedener Familien durch Gesellschaftsverträge und schufen weit gespannte Netze von Handelsniederlassungen. Ursache für die Netzwerkstruktur ist nach der These von Ertl der Luxuscharakter der Seide, welcher den Handel auf eine relativ kleine Fernhändlergruppe beschränkte. Die marktbeherrschende Dominanz der Lucchesen im 13. und 14. Jahrhundert beruhte auf einer Stadt- und Landesgrenzen überwindenden Gemeinschaft von Handwerkern und Händlern. Zu diesem Seidennetzwerk kamen im 14. Jahrhundert Venezianer und Florentiner, im 15. Jahrhundert auch Genuesen und Mailänder hinzu.

Es wurden Netzwerke ganz unterschiedlicher Reichweite dargestellt. So wurde der gesamte hansische Handel als einziges sanktionsbewehrtes Netzwerk geschildert, in welches viele kleinere Netzwerke tatsächlich zusammenarbeitender Kaufleute gleichsam eingeschrieben sind. Auch einzelne Firmen wurden als Netzwerke gefasst.

2. ENTSTEHUNG UND ENTWICKLUNG VON NETZWERKEN

Netzwerke werden in den Quellen immer erst fassbar, wenn sie bereits funktionieren. Wie bei Avner Greif so bleiben auch an unserer Tagung die Entstehungsbedingungen und der konkrete Vorgang des Entstehens von Netzwerken noch weitgehend unerhell. Greif hat den Zusammenhalt und die Solidarität der kulturell-religiös definierten Gruppe maghrebinischer Juden als Voraussetzung genannt. Das erscheint zunächst plausibel, kann aber nicht strikt kausal belegt werden. Michael Toch hat eingewendet, dass man besser von jüdischen Kaufleuten arabischer Sprache und hebräischer Schrift sprechen sollte, mit denen er aschkenasische und italienische jüdische Kaufleute derselben Zeit vergleicht. Diese arabischsprachigen Juden hätten ohne Zweifel in einem geographisch breit angelegten Netzwerk mit dem Hauptknotenpunkt Fustat agiert. Das Netzwerk war nach außen geschlossen: Es kam zu keiner einzigen Partnerschaft mit Juden außerhalb des muslimischen Bereichs. Aber Toch glaubt nicht, dass sie sich bei der Vergesellschaftung von abstrakten Kostenhochrechnungen des Vertrauens und der Reputation haben leiten lassen. Insbesondere kommen in den Quellen die unterschiedlichsten Formen der Zusammenarbeit vor. Das relativiert die Stringenz von Greifs Argumentation allerdings erheblich. Indessen hat Stephan Selzer eingewandt, Greif wolle mit der Betonung formloser nicht hierarchischer Partnerschaften bloß das Modell schärfen. Faktoren für die unterschiedlichen Formen der Vergesellschaftung der Maghrebiner waren gemäß Toch die große Ausdehnung des Seehandelsraumes, das breite Warensortiment, die zahlenmäßige Beschränktheit der tunesisch-ägyptischen Diaspora, die Stellung als Zwischenhändler. Die wenig zahlreichen aschkenasischen Kaufleute haben auf ihren in der Regel nur inländischen Reisen hauptsächlich als Einzelpersonen agiert, dazu vor allem zur Kapitalschöpfung unterschiedliche, zeitlich immer begrenzte Partnerschaften gebildet, häufig mit Familienmitgliedern. Über Handelsnetze der Juden Italiens gibt es überhaupt keine Quellenbelege. Die italienischen Juden seien weder zahlreich noch einflussreich genug gewesen, um die organisatorische, technische und politisch-militärische Infrastruktur des Fernhandels aufzubauen und unterhalten zu können. Obwohl die jüdischen Kaufleute für Networking geradezu prädestiniert gewesen seien, ist dies gerade nicht eingetroffen.

Stephan Selzer nennt als Voraussetzung hansischer Netzwerke die Einheitlichkeit von niederdeutscher Sprache und lübischem Recht. Charakteristika des Raums und des Systems des darin sich vollziehenden Handels nennt für den Ostseeraum Carsten Jahnke, wobei auch ihm die sozio-kulturelle Einheit dank niederdeutscher Sprache wichtig erscheint. Greif hat bei den Maghrebinern den Übergang vom warenbegleitenden Reisen zum Handel mittels Agenten herausgestellt, was Michael Toch zurecht als einseitige Sicht kritisiert, da nach den Quellen weiterhin fleißig gereist worden ist. Nach Carsten Jahnke führten die unsicheren und unberechenbaren Transportwege zur See im weitgespannten Gebiet der Ostsee, die Verdichtung des Städtetetzes und die Sesshaftigkeit der Kaufleute

darin zur unbegleiteten Warenversendung und erforderten eine umsichtige Disposition der Waren an den Destinationen. Die auf Gegenseitigkeit kostenlose Betreuung der Waren des Handelspartners als ob es die eigenen wären, bot da eine Lösung. Es kam, so Jahnke, ausgehend von der Mitgabe von Waren an einen befreundeten Kaufmann wie etwa nach Medebacher Recht im 12. Jahrhundert zur Entwicklung zweiseitiger, später mehrseitiger Handelsgesellschaften und schließlich zu einem Netzwerk. Die bloße Vielfältigung von Einzelbeziehungen schafft nun aber kein sanktionsbewehrtes Netzwerk. Wann und wie schlagen eine Anzahl sich überschneidende Einzelbeziehungen in ein solches Netzwerk um, das ja, so die recht einhellig vertretene Auffassung, nur dank der Sanktionsdrohung mit Ausschluss funktioniert?

Besser erkennbar wird die Dynamik des Systems etwa in der Aufnahme neuer Mitglieder – aufgrund von Familienbeziehungen, vielleicht aber noch bedeutender durch das Hineinwachsen von Newcomern in die städtischen Kaufmannschaften, durch ein rasch aufbaubares Ansehen als Lehrling und Geselle einer bestehenden Handelsgesellschaft, wie Carsten Jahnke zeigt.

Den Übergang zur Sesshaftigkeit sieht auch Michel Pauly als ein wesentliches Element dafür an, dass die regionalen Messesysteme von wirtschaftlich zentralen Städten abgelöst wurden. Die Kaufleute reisten nicht mehr von Messe zu Messe, sondern nurmehr zu diesen permanenten Märkten, und es etablierten sich in diesen Zentren in der Form von Filialen oder Agenten Vertretungen hierarchischer Gesellschaften. Das entstehende neue internationale Netz von Messestädten zeigt aber, dass die verbreiteten ständigen Vertretungen im Ausland die Messesysteme nicht ersetzten. Erstaunlich ist die weite zeitliche Ausdehnung dieses Prozesses, der sich in England schon im 13. Jahrhundert vollzog, in Kastilien erst im 16. Jahrhundert.

Dass auch im oberdeutschen Handel noch in der zweiten Hälfte des 15. Jahrhunderts viel gereist wurde, zeigen die Beiträge Ingo Schwabs zu den Gebrüdern Heinrich und Peter Lerer aus München oder Matthias Steinbrinks zu Ulrich Meltinger von Basel.

3. WARUM UND WIE FUNKTIONIEREN NETZWERKE?

Die Frage, wie und warum Netzwerke funktionieren, kann in der Institutionenökonomik in den Zusammenhang der Prinzipal-Agent- bzw. der Agentur-Theorie gestellt werden.³⁰⁾ Diese Theorie beschäftigt sich mit dem Verhalten von Auftraggeber (Prinzipal) und Auftragnehmer (Agent) insbesondere bei asymmetrischer Informationsverteilung. Der Prinzipal muss vom loyalen unopportunistischen Einsatz des Agenten für seine

30) Michael JENSEN/William MECKLING, Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and ownership structure, in: *Journal of Financial Economics* 3 (1976), S. 305–360; Kathleen EISENHARDT, Agency theory: An assessment and review, in: *Academy of Management Review* 14 (1989), S. 57–74.

Ziele überzeugt sein, und zwar weil er sich *ex ante* über die Eigenschaften des Agenten kundig gemacht hat (Stichwort Reputation), weil er mit dem Agenten dieselben Werte und Vorstellungen teilt (Stichwort Unternehmenskultur), und indem er den Informationsfluss sicherstellt. In hierarchischen Systemen kommt dazu eine bürokratische Kontrolle. Als besonders effektiv zur Eindämmung opportunistischen Verhaltens bzw. zur Entschärfung von Interessenskonflikten gilt jedoch ein positives Anreizsystem, das Vertrauen schafft, während negative Sanktionen demotivieren.

Obwohl sanktionsbewehrtes Vertrauen eigentlich gar keines ist, hat man in der historischen Literatur immer wieder negative Sanktionierungen illoyalen Verhaltens und nicht positive Anreize als Fundament von Vertrauen hervorgehoben. Das gilt genauso für zentralisierte Organisationsformen wie für Netzwerke. Für die Florentiner Gesellschaften wurde etwa auf die Haftung aller Teilhaber mit dem gesamten Vermögen hingewiesen, oder darauf, dass alle Teilhaber und Faktoren gebürtige Florentiner sein mussten, weil sie für Verstöße leichter zur Verantwortung gezogen werden konnten. Das ist ein durchgängig zu beobachtender Zug, der auch für Venedig, Genua und die kleineren italienischen Zentren galt: Man vergesellschaftete sich nur mit Landsleuten im engsten Sinne und nahm auch nur solche Landsleute in ein besoldetes Arbeitsverhältnis. Auch Landsmannschaft als Quelle des Vertrauens wird damit in negativer Sanktionierung fundiert.

Die Sanktionierung durch Ausschluss aus dem Netzwerk wurde mehrfach betont. Es dürfte aber einem unzuverlässigen Kaufmann der Ausschluss nicht bloß aus dem Netzwerk, sondern aus dem Geschäftsleben überhaupt gedroht haben, wie Jörg Rogge eingewendet hat. Ist Hildebrand Veckinchusen, der glaubte, nach der Entlassung aus dem Schuldenturm in Brügge als Kaufmann wieder weitermachen zu können, eine Ausnahme? Auch Sivert Veckinchusen konnte sich trotz betrügerischer Verbuchung der Geschäfte behaupten, und auch die beiden Karbow als Vertreter der Venediger Gesellschaft trotz krimineller Machenschaften. War die Sanktionierung doch nicht derart wirksam? Es sind im Spätmittelalter so viele Firmen bankrott gegangen und die betreffenden Geschäftsleute haben ihre Geschäfte sogleich wieder aufgenommen.

Negativ kann man auch die von Selzer nach dem Vorbild der Ökonomik angeführte Reputation³¹⁾ fassen, herkömmlich in der Geschichte als Ehrverlust, in der Soziologie als Minderung sozialen Kapitals. »Ere und geloven« (Ehre und Kreditwürdigkeit) zu verlieren, war, so Franz Irsigler, das Schlimmste, was einem Hansekaufmann in dieser Zeit passieren konnte.³²⁾ Nicht »biderb« zu sein, sich nicht ehrbar zu verhalten, war in Ober-

31) S. den Reader Daniel KLEIN (Hg.), *Reputation: Studies in the Voluntary Enforcement of Good Behavior*, Ann Arbor 1996, darin u.a. Avner GREIF, *Reputation and Coalitions in Medieval Trade. Evidence on the Maghribi Traders*, urspr. in: *Journal of Economic History* 49 (1989), S.857–882.

32) Franz IRSIGLER, *Der Alltag einer hansischen Kaufmannsfamilie im Spiegel der Veckinchusen-Briefe*, in: *Hansische Geschichtsblätter* 103 (1985), S. 75–99; [ND in: Volker HENN/Rudolf HOLBACH/

deutschland ein Vorwurf, der das soziale Kapital empfindlich beeinträchtigte in einer Gesellschaft, in der der Leumund zentral für das Ansehen war. Durch einen multilateralen Reputationsmechanismus wurden unkooperative und betrügerische Teilnehmer mit Geschäftsverlust sanktioniert.³³⁾ Carsten Jahnke fasst dies positiv im Begriff »Re-nommee« und sieht es als vertrauensbildend gesichert durch eine ständige Beobachtung und Überwachung in einem leistungsfähigen Informationsnetzwerk als »Hauptbaustein des Sicherungssystems.« Diese repressive Sicht könnte durch die positive Fassung von Vertrauen als »path dependence«, als günstige Erfahrung aus lang dauernden Geschäftsverbindungen ergänzt werden.

Als positive Quelle des Vertrauens wäre auch die Verwandtschaft zu nennen.³⁴⁾ Immer wieder sehen wir Verwandte in Geschäftsbeziehungen. Wie weit dies aber für die Gesellschaftsbildung und die Netzwerke konstitutiv gewesen ist, bleibt fraglich und umstritten. Carsten Jahnke hält dafür, diese Familienbeziehungen seien bisher überschätzt worden. Nach den Feststellungen von Michael Rothmann haben Familienbeziehungen im oberdeutschen Handel im Laufe des Spätmittelalters an Bedeutung verloren.

Zweifellos eine bedeutende Rolle spielten die »Informationsnetzwerke«, die gemäß Mike Burkhardt in den Paten-, Bürg- und Testamentsvormundschaften, in Bruderschaften und Gilden abgebildet sind. Ein System kontrollierter Öffentlichkeit hat dies Carsten Jahnke genannt, in dem ein ständiger Informationsaustausch nach dem Prinzip »do ut des« auf Gegenseitigkeit reibungslos funktionierte. Das steht in einem Gegensatz zu den Verhältnissen in Italien. Hier gab Paolo di Pace da Certaldo am Ende des 14. Jahrhunderts jedem Kaufmann den Rat, wenn gleichzeitig mit seinen Briefen sein Bote auch solche an Dritte mitbringe, noch ehe er diese letzten zustellen lasse, die seinen zu lesen. Je nach den Nachrichten darin solle er dann zuerst handeln, kaufen und verkaufen, und erst dann die Briefe der Dritten zustellen, welche ja die gleichartigen Nachrichten enthalten konnten. Denn sonst ginge der Wissensvorsprung verloren. Der in der zweiten Hälfte des 14. Jahrhunderts von mehreren Florentiner Gesellschaften organisierte ge-

Michel PAULY/Wolfgang SCHMID (Hg.), *Miscellanea Franz Irsigler*. Festgabe zum 65. Geburtstag, Trier 2006, S. 205–225], hier S. 206.

33) S. Stephan SELZER/Ulf-Christian EWERT, Die Neue Institutionenökonomik als Herausforderung an die Hanseforschung, in: *Hansische Geschichtsblätter* 123 (2005), S. 7–29, hier S. 25.

34) In der Ökonomie spricht man von »kin selection theory« nach William D. HAMILTON, *Genetical Evolution of Social Behavior* I, II, in *Journal of Theoretical Biology* 7 (1964), S. 1–52. Zur wechselnden Bedeutung der Familien- und Verwandtschaftsbeziehungen für die Organisationsstruktur von Florentiner Banken s. differenziert John F. PADGETT, *Organizational Genesis, Identity and Control. The Transformation of Banking in Renaissance Florence*, in: Alessandra CASELLA/James E. RAUCH (Hg.), *Networks and Markets*, Russell Sage Foundation Publications May 2001, S. 211–257. Online unter URL: <http://home.uchicago.edu/~jpadgett/papers/published/genesis.pdf> (17.04.2009). S. auch Richard A. GOLDTHWAITE, *Organizzazione economica e struttura familiare*, in: *I ceti dirigenti nella Toscana tardo comunale*. Florenz 1983, 1–13; auch in: Richard A. GOLDTHWAITE, *Banks, Palaces and Entrepreneurs in Renaissance Florence*, Aldershot 1995).

meinsame Postdienst der »Scarsella« stellte die Briefe der Gesellschaften absichtlich mehrere Stunden, ja einen Tag vor denjenigen Dritter zu, damit wichtige Nachrichten den Geschäftspartnern jedenfalls früher zugänglich wurden. Die Nachrichten, welche aus den Filialen der Medicibank nach Florenz gesandt wurden, waren verschlüsselt. Informationsvorsprung hat in diesem System vor allem die großen Gesellschaften, die Super-Companies in der Diktion von Edwin S. Hunt bevorteilt.³⁵⁾ Mittlere und kleine Kaufleute waren in einem System besser aufgehoben, in dem Informationen frei und gleichmäßig verfügbar waren.

Besondere Kooperationsprobleme stellten sich im Wechselgeschäft der Italiener mit deutschen Kunden von Köln, Nürnberg und Lübeck aus. Ohne Italiener ging hier gar nichts, wie nach Raymond de Roover auch Arnold Esch und nun wieder Kurt Weissen gezeigt haben.³⁶⁾ Es kam einerseits zu exklusiver Zusammenarbeit mit ganz bestimmten Banken an der Kurie, andererseits zu merkwürdigen Verfahren der in Deutschland (Köln, Lübeck) tätigen Italiener: Überweisungen erfolgten durch Kreditbriefe, nicht durch Wechselbriefe. Das bedeutet, dass den Italienern das Geld für den Kreditbrief erst ausgehändigt wurde, wenn eine Bestätigung der Zahlung in Rom vorlag. Im Grunde war das der Verkauf des Wechsels auf Kredit und die Übernahme des gesamten Risikos durch die Italiener; es bedeutete weiter, dass über das Kaufgeld für den Wechsel während der Laufzeit nicht disponiert werden konnte. Man suchte die Risiken zu minimieren, indem den deutschen Kooperationspartnern Höchstlimiten für die Wechsel gesetzt oder Garantien durch Florentiner Banken in Venedig oder Brügge verlangt wurden. Die geringe Risikobereitschaft der Kurienbanken gegenüber deutschen Partnern ist nach Kurt Weissen auf die Schwierigkeiten zurückzuführen, Forderungen gerichtlich durchzusetzen. Dazu kam gewiss auch die Erwartung, große Profite seien in diesem Geschäftsfeld ohnehin nicht zu erzielen. Deutsche Partner blieben weitgehend außerhalb der italienischen Netzwerke: Sie erhielten keine Unterstützung durch Information und Logistik, bei Warenlieferung und -verkauf. Als einzige Bank wählten die Alberti eine hierarchische Organisationsstruktur für das deutsche Geschäft, was eine starke Abhängigkeit vom lokalen Direktor zur Folge hatte, den man aber überhaupt nicht kontrollierte und der die Geschäfte in den Konkurs trieb.

Deutschland war für die Italiener ein unwichtiger Nebenmarkt, ein ungeliebtes Geschäft, in dem insbesondere das Problem des Ricambio kaum zu lösen war, das nur zu 5 % durch Gegenwechsel, zu 95 % durch Warenversendungen gelöst werden musste. Um

35) Edwin S. HUNT, *The Medieval Super-companies. A Study of the Peruzzi Company of Florence*, Cambridge 1994.

36) Arnold ESCH, Überweisungen an die apostolische Kammer aus den Diözesen des Reiches unter Einschaltung italienischer und deutscher Kaufleute und Bankiers. Regesten der vatikanischen Archivalien 1431–1475, in: *Quellen und Forschungen aus italienischen Archiven und Bibliotheken* 78 (1998), S. 262–387, hier S. 267: »Es bleibt dabei: deutsche Kaufleute [...] leisteten bargeldlose Transfers nach Rom nicht direkt und in eigenem Namen, sondern in Zusammenarbeit mit italienischen Firmen [...]«

1412 knüpften Italiener Kontakte nach Deutschland, aber ihre Erwartungen erfüllten sich nicht, worauf ab 1430 der Rückzug begann, der sich hinzog, weil die Italiener Bueri und Biliotti nicht zurückkehren wollten.

In seiner Interpretation der Verhältnisse von Brügge entwirft Peter Stabel ein dynamisches Gesamtmodell unter Einbezug aller wesentlichen Variablen. Er skizziert die Veränderungen der Rahmenbedingungen des Handels, an welche die Akteure und Gruppen ihre Netzwerkstrategien anpassten. Am Beispiel der je verschieden in die Brügger Gesellschaft integrierten Kaufleutegruppen der Genuesen und Kastilier, Lucchesen und Florentiner, Hanseaten, Engländer und Schotten sowie der unintegrierten Venezianer und Portugiesen zeigt er die unterschiedlichen Adaptationsleistungen vom 14. bis zum 16. Jahrhundert. Die nach seiner Meinung in der früheren Literatur völlig überschätzten Gilden spielen dabei eine geringe Rolle. Die Institutionen der Netzwerke sind wichtig für die Sicherung der Zuverlässigkeit der Mitglieder (Commitment), soziale, religiöse und kulturelle Einrichtungen schaffen Identität und inneren Zusammenhalt. Die bedeutenden Kaufleute nutzen persönliche Beziehungen, die kleinen Kaufleute vertrauen auf die Gilde. Die Handelsformen hängen mit den Rahmenbedingungen zusammen. Die Genuesen verfolgen einen individualistischen Handel mit kurzfristigen Unternehmen unter begrenzten Teilhaberschaften, bei den Toscanern dominieren große Unternehmungen und langfristige Engagements, die Venezianer nutzen Staatsgaleeren, für die Hanseaten ist die Handelsgemeinschaft als Garant institutioneller Vorteile und die Gegenseitigkeit zentral. Im 16. Jahrhundert können sich nur die maximal in die Brügger Gesellschaft integrierten Genuesen behaupten.

Den bei Stabel fehlenden Handel der Brügger selbst und dazu der weiteren Kaufleute aus Flandern, Brabant und den Niederlanden konnte Arnold Esch in seiner faszinierend lebendigen Auswertung römischer Zollregister fassen. Damit wird auch ein Warenfluss erkennbar, der mithelfen konnte, das schon von Raymond de Roover erkannte Problem des Zahlungsbilanzausgleichs zwischen Nord und Süd zu lösen.³⁷⁾ Eine Umkehr der Situation brachten dann im 16. Jahrhundert der Import der portugiesischen Gewürze über Antwerpen nach Italien.

4. VORTEILE UND NACHTEILE VON NETZWERKEN

Damit sind wir bereits bei der Frage, welche *Vorteile* bzw. *Nachteile* Netzwerke im Vergleich zu zentralen und hierarchischen Strukturen bieten? Stephan Selzer arbeitet als zentrales Hauptvorteil der losen Netzwerkstruktur die Senkung der Transaktionskosten heraus (Such-, Mess-, Durchsetzungs- und Vertragskosten). Carsten Jahnke bestätigt

37) S. Raymond DE ROOVER, La balance commerciale entre les Pays-Bas et l'Italie au XVe siècle, in: Revue belge de philologie et d'histoire 37 (1959), S. 374–386.

dies für den Ostseeraum. Erst die Institutionenökonomik hat diese in der neoklassischen Wirtschaftswissenschaft vernachlässigten, zur Anbahnung und Durchführung der Transaktionen anfallenden Kosten ins Zentrum der Aufmerksamkeit gerückt. Im Netzwerk werden durch die beteiligten Kaufleute in Gegenseitigkeit vor Ort mit örtlichem Know How die Warendispositionen unentgeltlich getroffen.

Das heißt nun allerdings nicht, dass keine Opportunitätskosten anfallen.³⁸⁾ Der Kaufmann, der unentgeltlich für seinen Handelspartner arbeitet, kann in dieser Zeit nicht andere Geschäfte betreiben. Dennoch sollen sich – so die theoretische Annahme – gegenüber einer hierarchischen Organisationsstruktur Kostenersparnisse ergeben. Da sich die Opportunitätskosten (also entgangener Nutzen aus alternativen Tätigkeiten des Kaufmanns) konkret nicht rechnen lassen, wenn die Alternative unbekannt ist³⁹⁾, bleibt der These allerdings bloße Plausibilität, sie erlangt nicht Stringenz. Überlegungen zu den Opportunitätskosten können sich durchaus auf spätmittelalterliche Vorstellungen beziehen. Zumindest in der Wucherlehre zum Darlehen gab es eine Art Vorstellung von Opportunitätskosten im Begriff »*lucrum cessans*«, wenn der Gläubiger dadurch, dass er nicht selbst über sein ausgeliehenes Geld verfügte, damit keinen Gewinn erzielen konnte, z. B. weil er auf eine Investition in ein Handelsunternehmen verzichtete.⁴⁰⁾

Statt eines Faktors den Kaufmann selbst einzusetzen, dessen Lohnkosten ja doch wohl höher zu bewerten sind als diejenigen eines Faktors, kann auch keine Einsparung bringen. Ob mit einem Kenntnisvorsprung des Kaufmanns gegenüber dem Faktor vor Ort tatsächlich zu rechnen ist, dürfte gleichfalls bezweifelt werden können. Dass der Faktor nicht rasch disponieren, sondern die Order aus der Zentrale abwarten müsse, widerspricht den Quellen: Angesichts der langsamen Kommunikationsmittel hatten Faktoren große Dispositionsfreiheiten. Der im hierarchischen Netzwerk der Alberti in Köln unter Gewinnbeteiligung tätige Bartolomeo di Domenico Biliotti konnte sich ebenso wie die Hanseaten darauf verlassen, dass die von ihm verschickten Waren an der Destination zu fairem Preis verkauft wurden und dass ihm im Tausch gute Ware nach Köln geliefert wurde. Dass die Kontrolle hier schärfer gewesen wäre, trifft gerade nicht

38) S. dazu den luziden Aufsatz von Stuart JENKS, Transaktionskostentheorie und die mittelalterliche Hanse, in: Hansische Geschichtsblätter 123 (2005), S. 31–42.

39) Die Opportunitätskosten (der entgangene Nutzen) lässt sich nur zwischen konkreten Alternativen berechnen. In unserem Fall ist der Nutzen (Gewinn) eines alternativen Einsatzes der Arbeitskraft des Kaufmanns aber nicht bekannt.

40) S. John MUNRO, The Origins of the Modern Financial Revolution: Responses to Impediments from Church and State in Western Europe, 1200–1600, Online unter URL: <http://repec.economics.utoronto.ca/files/UT-ECIPA-MUNRO-01-02.pdf> (17.04.2009), 6f.: »Thus *lucrum cessans* may be viewed as the opportunity cost of the lender: in not using that money, furnished in a *mutuum* loan, in order to invest in a legitimate, profit-making enterprise, or in the ownership of land or property for rental income.« Antonio JORGE/Jorge SALAZAR-CARRILLO, *Lucrum Cessans*, *Damnum Emergens* and the Market Place, in: Journal of Forensic Economics 4 (1990), S. 117–119., betonen hingegen die Unvereinbarkeit von »*lucrum cessans*« mit einer modernen Marktwirtschaft.

zu: Man hatte ihm im Gegenteil geradezu blind vertraut und war damit nicht gut gefahren. Giovanni de' Medici hat hingegen das Geschäftsgebahren seines Vertreters in Lübeck, Gherardo Bueri, 1424 vor Ort überprüfen lassen.

Dass die Unzuverlässigkeit eines Kaufmanns sich außerhalb eines Netzwerks langsamer herumsprach als innerhalb, ist eine bloße Vermutung. Auch die Senkung der Transaktionskosten durch Qualitätskontrollen, etwa die amtliche Siegelung von Wachs, war nicht eine Eigenheit des hansischen Handels. Vergleichbarkeit der Warenqualität war auch anderswo durch Gütezeichen und Herkunftsbezeichnungen vielfach gewährleistet.

Wenn der unentgeltliche Einsatz der Handelspartner (trotz Opportunitätskosten) tatsächlich zu Einsparungen führte, müssten sich diese letztlich doch berechenbar niederschlagen, sei es in einem höheren Gewinn oder in günstigeren Preisen für die Konsumenten und damit in einem Konkurrenzvorteil. Carsten Jahnke nennt – allerdings erst für das 16. Jahrhundert – durchschnittliche Gewinne der Hanseaten von 10 %. Deutlich höhere Gewinne, als sie durch die Oberdeutschen oder gar die Italiener erzielt wurden, hat bisher niemand genannt. Die Berechnungen, die Walter Stark seinerzeit angestellt hat, werden ja heute als eher zufällige Einzelangaben betrachtet.⁴¹⁾ Von Preisvorteilen war auch nicht die Rede. Deshalb wäre es unbedingt erforderlich, die theoretischen Annahmen durch Berechnungen tatsächlicher Geschäfte nach Preisen, Margen und Gewinnen zu verifizieren.

Da weitgehend Kompensationshandel betrieben wurde bzw. erst nach Verkauf die eingekauften Waren bezahlt wurden, konnten auch die *Kapitalkosten* minimiert werden. In der Hanseliteratur ist die Frage des Kredits bzw. der Kreditfeindlichkeit bekanntlich unterschiedlich diskutiert worden.⁴²⁾ Gemäß Mark Schonewille war es das Fehlen von Banken und Finanzierungsinstitutionen, die es den Kaufleuten erlaubt hätten, bei Verlust ihrer Eigenmittel durch Fremdfinanzierung ihr Unternehmen weiterzuführen, welches die spezifische Handelsorganisation der Hanse als Alternative notwendig machte: Die Hanse vermochte die Handelsrisiken der einzelnen Kaufleute so weit zu minimieren, dass der Handel allein durch den Einsatz von Eigenmitteln angesichts der hohen Kreditkosten die beste Strategie darstellte.⁴³⁾

Banken waren im Netzwerkraum auch deshalb entbehrlich, weil Bargeld am billigsten über Handelsnetze versandt wurde. Indessen haben auch oberdeutsche Gesellschaften Bargeld versandt oder auf Reisen mitgeführt. Die Vertreter der Runtingergesellschaft von Regensburg haben z. B. an der Wende zum 15. Jahrhundert sämtliche Mittel für die Einkäufe in Venedig, den Niederlanden und den oberdeutschen Messen bar oder in Form

41) Walter STARK, Untersuchungen zum Profit beim hansischen Handelskapital in der ersten Hälfte des 15. Jahrhunderts (Abhandlungen zur Handels- und Sozialgeschichte, 24), Weimar 1985.

42) S. Stuart JENKS, War die Hanse kreditfeindlich?, in: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 69 (1982), S. 305–338.

43) Mark SCHONEWILLE, Risk, Institutions and Trade. New Approaches to Hanse History. Online unter URL: <http://home.wanadoo.nl/mark.sch/papers/papers/risks.pdf> (17.04.2009).

von Edelmetall mit sich geführt und die Erlöse aus den Warenverkäufen in Prag und Wien auch bar nach Regensburg transferiert.⁴⁴⁾ Handelswechsel waren auch für den regionalen Basler Kaufmann Ulrich Meltinger gegen Ende des Jahrhunderts entbehrlich, denn Geld wurde bar mittels Land- und Schiffstransporteurern versandt.⁴⁵⁾ Um 1430–1450 gab es offenbar selbst zwischen Florenz und den Genfer Messen, damals dem wichtigsten Bankzentrum Europas⁴⁶⁾, keinen für die Bedürfnisse des Handels ausreichenden Wechselmarkt: Der in Genf für die Florentiner Firma des Andrea Banchi in diesem Zeitraum tätige Seidenkaufmann Priorozzo di Giovanni di Lodovico Banchi konnte zur Rückschaffung der Verkaufserlöse nach Florenz nur für etwa einen Drittel der Summen Wechselbriefe kaufen, den größeren Teil sandte er bar in versiegelten Beuteln, die er meist Fuhrleuten, zuweilen auch heimkehrenden Kaufleuten anvertraute.⁴⁷⁾ Auch dies war eine Folge des Handelsbilanzdefizits des Nordens gegenüber dem Süden. Kurt Weissen hat ausgeführt, dass der Großteil der an den Aufenthaltsort der Kurie strömenden Zahlungen in Form von Bargeld oder Edelmetallbarren dorthin gelangte. Vielfach wurde es in bar zumindest bis zu einer »Einlassstelle in den geschlossenen Kreislauf des italienischen

44) S. Wiltrud EIKENBERG, Das Handelshaus der Runtinger zu Regensburg. Ein Spiegel süddeutschen Rechts-, Handels- und Wirtschaftslebens im ausgehenden 14. Jahrhundert. Mit einem Beitrag von Walter BOLL (Veröffentlichungen des Max-Planck-Instituts für Geschichte, 43), Göttingen 1976, S. 66, 71, 74–77, 80, 85, 90, 93, 95, 103, 110f., 113, 116, 194.

45) Matthias STEINBRINK, Ulrich Meltinger. Ein Basler Kaufmann am Ende des 15. Jahrhunderts, Stuttgart 2007 (Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Bh. 197), S. 102, 142.

46) Bruno DINI, Mercati e piazze bancarie nel Mediterraneo e in Europa nei secoli XIV-XVI: presenze e strategie degli operatori economici fiorentini, in: Vincenzo GIURA (Hg.), Gli insediamenti economici e le loro logiche, Napoli 1998, S. 15–42, jetzt in: Bruno DINI, Manifattura, commercio e banca nella Firenze medievale (La società medievale. Saggi e Ricerche), Firenze 2001, S. 103–124, hier S. 120.

47) Florence EDLER DE ROOVER, L'arte della seta a Firenze nei secoli XIV e XV (Biblioteca storica Toscana 36), Firenze 1999, S. 109f. Zur Rolle Genfs als Bankenplatz s. Michele CASSANDRO, Banca e commercio fiorentino alle fiere di Ginevra vel secolo XV. In: Rivista storica svizzera 26 (1976), S. 567–611. Diese Rolle von Genf lässt sich indessen nicht quantifizieren; ebenda 568. Zwischen Brügge und Italien waren zeitweise Wechselgeschäfte unmöglich (z. B. 1441) oder schwierig, Raymond DE ROOVER, The Rise and Decline of the Medici Bank 1397–1494 (Harvard Studies in Business History, 21), Cambridge Mass. 1963, 2. Auflage 1968, S. 123, und DERS., Money (wie Anm. 22), S. 65: Im Februar 1400 beklagten sich die Orlandi in Brügge darüber, dass die Firma Datini in Barcelona keine Rückwechsel für ihr dort angefallenes Geld ausstellten mit der Begründung, sie könnten dafür keine Käufer finden. DINI, Mercati (wie Anm. 46), S. 109f. findet selbst in den Büchern der Peruzzi und der Alberti bis zur Mitte des 14. Jahrhunderts nur selten Wechsel. In den nun edierten Hauptbüchern der Alberti sind jedoch für 1348–1357 hunderte von Wechseln belegt, s. Richard A. GOLDTHWAITE/Enzo SETTESOLDI/Marco SPALLANZANI (Hg.), Due libri mastri degli Alberti. Una grande compagnia di Calimala 1348–1358, 2 Bde, Firenze 1995, CIII–CXIV. Der Transfer von Bargeld ist hier selten, wenn auch nicht unbedeutend; s. ebenda, XCII–XCIV.

Transfersystems«, wie Arnold Esch einmal formuliert hat⁴⁸⁾, also z. B. nach Brügge oder Venedig, gebracht.

Die geringe Kapitalausstattung war andererseits aber auch ein Handicap, da kapitalintensive Engagements im Bergbau, Textilverlag und in sogenannter »Hochfinanz« nicht möglich waren. Im Bergbau erfolgten erstmals in Europa *langfristige* Investitionen. Hier liegt nach Jean François Bergier der Grund für ein gegenüber den Italienern völlig anderes Finanzkonzept, auf dem auch der Aufstieg der Oberdeutschen beruhe.⁴⁹⁾ Im Hansegebiet blieb abgesehen von Ausnahmen Umlagerung von Kaufmannskapital in Produktionskapital etwa am Ende mehrjährigen Gesellschaftshandels aus. Der schon von Ahasver von Brandt beobachtete häufige Rückzug ins Rentnerdasein der Hansekaufleute findet hier eine einleuchtende Erklärung. Franz Irsigler hat darauf hingewiesen, dass im Binnenland des Hansegebiets durchaus investiert wurde. Aufgrund der geringen Kapitalausstattung verringerte sich übrigens auch die Möglichkeit zur Beeinflussung der fürstlichen Handelspolitik durch Kredite, wie sie Wolfgang von Stromer der oberdeutschen Hochfinanz zugeschrieben hat.⁵⁰⁾

Für Stephan Selzer war eine Zunahme der Schriftlichkeit in Netzwerken wichtig, weil der sesshafte Kaufmann seine Waren aus der Ferne disponierte. Aber es wurde insgesamt doch weniger geschrieben und gerechnet angesichts einer geringeren Informationskomplexität, da ja der vor Ort disponierende Agent aufgrund seiner Informationen bestmöglich handelte. Allerdings ist aufgrund der langsamen Kommunikation auch bei hierarchischen Gesellschaftsstrukturen ein weiter Handlungsspielraum der Agenten gegeben, denen etwa die Order gegeben wurde, mit den Waren das ihnen am vorteilhaftesten Scheinende zu tun. Auch in diesem Punkt ist die Dichotomie nicht überzeugend. Nach Selzer und Jahnke war den Handelsformen in Netzwerken eine einfache Buchführung nur als Gedächtnisstütze angemessen (dass sie nur dies gewesen sei, wurde allerdings von Franz Irsigler bestritten); eine doppelte Buchhaltung, deren Vorteile ja ohnehin vom derzeit besten Kenner der Geschichte der Buchführung Basil Selig Yamey generell sehr relativiert werden⁵¹⁾, wäre unsinnig und unpraktikabel gewesen. In unserem Zusammenhang ist etwa anzumerken, dass nach Yamey die in der Literatur oft geäußerte Meinung,

48) Arnold Esch, Brügge als Umschlagplatz im Zahlungsverkehr Nordeuropas mit der römischen Kurie im 15. Jahrhundert: die vatikanischen Quellen, in: Nils JÖRN/Werner PARAVICINI/Horst WERNICKE (Hg.), Hansekaufleute in Brügge. Teil 4: Beiträge der Internationalen Tagung in Brügge April 1996 (Kieler Werkstücke, Reihe D, 13), Frankfurt am Main u. a. 2000, S. 109–137, hier S. 113.

49) Jean François BERGIER, From the Fifteenth Century in Italy to the Sixteenth Century in Germany. A New Banking Concept? in: The Dawn of Modern Banking, New Haven/London 1979, S. 105–129, hier S. 108. S. auch DERS., Banquiers italiens, banquiers allemands au temps de la Renaissance: une autre banque?, in: DERS., Hermès et Clio. Essais d'histoire économique, Lausanne 1984, S. 225–243.

50) Wolfgang VON STROMER, Oberdeutsche Hochfinanz 1350–1450, 3 Teile, Wiesbaden 1970 (Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Bh. 55–57).

51) S. insbesondere Basil Selig YAMEY, Bookkeeping and Accounts, 1200–1800, in: Simonetta CAVACI-OCCHI (Hg.), L'impresa. Industria commercio banca. Secc. XIII–XVIII. Atti della Ventiduesima Setti-

die doppelte Buchhaltung habe den Einsatz residierender Agenten anstelle reisender Kaufleute erleichtert, einer Überprüfung nicht standhält.⁵²⁾ Noch im 16. Jahrhundert war übrigens die einfache Buchführung eines Wolter von Holsten aus Lübeck den Handelspraktiken völlig angemessen.⁵³⁾ Kosten sparte dies dadurch, dass kein spezialisiertes Personal für die Buchführung entlohnt werden musste. Wiederum ist aber an die Opportunitätskosten zu denken: Der Kaufmann hätte seine Zeit vielleicht gewinnbringender einsetzen können als mit der eigenhändigen Buchführung. Die Anwendung der Doppik fehlt bekanntlich weitgehend auch bei den hierarchischen Gesellschaften Oberdeutschlands bis hin zu den Fuggern in deren Frühzeit.⁵⁴⁾ Unzutreffend ist auch die frühere Annahme, dass die doppelte Buchhaltung eine regelmäßige ausgeglichene Bilanz erfordere. Wenn man die Bücher überhaupt schloss, ging man den Differenzen nicht weiter nach. Neun der elf publizierten Medici Bilanzen gehen z. B. nicht auf.⁵⁵⁾ Man hat sich daran offenbar nicht gestört; eine Bilanz ohne gleichzeitige Inventur war ja ohnehin eine halbe Sache. Fleißiges Briefschreiben zur Informationsübermittlung war hingegen in hierarchischen Strukturen ebenso notwendig wie in Netzwerken.

Die lose Struktur von Netzwerken erlaubt nach Jahnke auch flexible und rasche Umstellung ohne großen logistischen Aufwand bei Marktveränderungen oder bei Umorientierung des einzelnen Kaufmanns. Allerdings ist eine schnelle strategische Neuausrichtung des gesamten Netzwerks unabhängiger Kaufleute nach Selzer nur schwer möglich.

mana di Studi« 30 aprile – 4 maggio 1990 (Istituto internazionale di storia economica F. Datini, Prato: Serie 2, Atti delle «settimane di studi» e altri convegni, 22), Florenz 1991, S. 163–187.

52) Basil Selig YAMEY, Notes on Double-Entry Bookkeeping and Economic Progress, in: The Journal of European Economic History 4 (1975), S. 717–723. Yamey zitiert Frederic C. LANE, Venice. A Maritime Republic, Baltimore/London 1973, S. 140f.: »The use of resident agents instead of traveling merchants was facilitated by a number of improvements in commercial technique. One was the system of double-entry bookkeeping.« Noch zentraler direkt zu unserem Thema gehört ein Zitat aus Hermann KELLENBENZ, Technology in the Age of the Scientific Revolution, in: The Fontana History of Europe, Bd. 2, Glasgow 1974, S. 234: »And the new system [double entry] certainly made it easier for a business like the Fuggers to control their network of agents than it had been, let us say for the Veckinhusens, a century earlier with a less highly developed system.« Yameys Urteil ist vernichtend: »These claims cannot stand up to examination.«

53) S. Marie-Louise PELUS, Wolter von Holsten. Marchand Lubeckois dans la seconde moitié du seizième siècle, Paris 1981, S. 185.

54) Die doppelte Buchführung war in Oberdeutschland erstmals in Nürnberg bei den Praun 1474 und den Tucher 1484 eingeführt worden, s. Markus DENZEL, Professionalisierung und sozialer Aufstieg bei oberdeutschen Kaufleuten im 16. Jahrhundert, in: Günther SCHULZ (Hg.), Sozialer Aufstieg: Funktionseliten im Spätmittelalter und in der frühen Neuzeit (Büdinger Forschungen zur Sozialgeschichte 2000 und 2001), München 2002, S. 413–442, hier S. 427. Aloys SCHULTE, Geschichte der Grossen Ravensburger Handelsgesellschaft von 1300 bis 1530, 3 Bde, Stuttgart/Berlin 1923, Bd. 1, S. 109, konstatiert ihr erstmaliges Auftreten im Bereich der Ravensburger Gesellschaft erst um 1505.

55) YAMEY, Bookkeeping and Accounts (wie Anm. 51), S. 179.

In den Vorträgen sind die klassischen Vorteile der Hanse kaum erwähnt worden: die Ausschaltung der Konkurrenz im Inneren des Handelsraums durch ein rigoroses Gästerecht, auf das besonders Stuart Jenks hingewiesen hat⁵⁶⁾ und die enorme »bargaining power«, die den Erwerb von Handelsprivilegien außerhalb des Kernraums ermöglichten und zu Qualitäts- und Preisdiktaten befähigten.

Während viel von Kooperation der Kaufleute innerhalb der Netzwerke die Rede war, ist die Frage der Konkurrenz nur sehr selten angesprochen worden. In die Darstellung der hansischen Netzwerke auf Gegenseitigkeit passt offensichtlich eine Konkurrenzierung nicht hinein. Aber wie Kurt Weissen gezeigt hat, spielt diese auch bei den Florentiner Banken kaum eine Rolle. Ihre Zusammenarbeit war durch positive Elemente wie die Übereinstimmung darüber, was ehrenvolles Verhalten sei, den Willen zu friedvoller Koexistenz, solidarisches Handeln geprägt und durch das Bemühen, eine gute Reputation zu bewahren. Es fand keine Konkurrenz über Preise, Kommissionen und Gebühren statt, keine Kämpfe um Marktanteile wurden ausgetragen, sondern es herrschte Koexistenz unter stiller Marktabsprache. War der Kaufmann des Mittelalters also doch nicht *homiini lupus*, wie man manchmal aufgrund der pessimistischen Literatur denken könnte? Der mit allen Mitteln ausgetragene Konkurrenzkampf spielte hingegen bei der Bildung von Messenetzen eine zentrale Rolle, wie Michel Pauly in seinem europäischen *tour d'horizon* vom 12. bis zum 16. Jahrhundert dargelegt hat. Es war eine nicht rein wirtschaftlich zu erklärende handelspolitische Konkurrenz der Messestädte, Messesysteme und der Fürsten. Messen boten die Vorzüge eines reichhaltigeren Warenangebots, hoher Informationsdichte, reicher Dienstleistungsangebote und hoher Transaktionsicherheit.

Für das Gebiet Oberdeutschlands schildert Michael Rothmann das Netzwerk der Städte, auf dessen Grundlage ein terminliches und funktionales Netz von periodischen Märkten entstand, als eine Raumordnung, auf welche die personalen Netzwerke reagierten. Während Pauly die oberste Ebene der Messen als System behandelt, wendet sich Rothmann drei verschiedenen Ebenen zu und differenziert funktional sieben Typen periodischer Märkte

5. GRENZEN VON NETZWERKEN

Stephan Selzer hat darauf hingewiesen, dass die Netzwerke begünstigenden Faktoren diesen zugleich auch Grenzen setzten, etwa die Einheitlichkeit in Sprache und Recht im hansischen Raum oder die kulturell-religiöse Einheit der Maghrebener. Für Carsten Jahnke ist eine Grenze dort gegeben, wo das Gebiet der permanenten Überwachung und des ständigen Informationsaustauschs verlassen wurde. Aufgabe der kartellistischen

56) Stuart JENKS, Zum hansischen Gästerecht, in: *Hansische Geschichtsblätter* 114 (1996), S. 3–60.

Kontore in Brügge, London, Bergen und Novgorod sei nicht nur der Kampf um die eigenen Rechte und Privilegien in der Fremde gewesen, sondern – jedenfalls in der Spätzeit des 15. Jahrhunderts – auch die soziale Überwachung der Hansekaufleute außerhalb des Kernraums.

Auf die Grenzen zielt auch die wichtige Frage von Martin Kaufhold, ob es eine Selbstwahrnehmung, eine Vorstellung von Netzwerken bei den Beteiligten gegeben habe. Die Antwort wäre wohl zu billig, die Teilhabe an den Hanseprivilegien habe die ausgedehnteste Form des Netzwerkes sogar juristisch gefasst. Dass aber etwa Sievert Veckinchusen eine gewisse Vorstellung gehabt haben muss, zeigt sich vielleicht darin, dass er seinen Bruder mahnt, man solle lieber die Finger vom Venediggeschäft lassen, das sei nicht die »nerunge« des hansischen Kaufmanns.

6. ZERFALL VON NETZWERKEN

Es ist nur konsequent, wenn die Ursachen des Zerfalls der hansischen Netzwerke im Schwinden der zuvor für ihren Erfolg genannten Faktoren gesucht werden. In erster Linie stehen da wieder die Transaktionskosten zur Debatte, die auch für andere Akteure im 16. Jahrhundert sanken und so den Vorsprung des Netzwerks zunichte machten. Netzwerke konnten sich nur bis zu einer kritischen Größe entwickeln, da der sanktionsbewehrte Reputationsmechanismus mit zunehmender Teilnehmerzahl seine Wirkung verliert. Auch verblasste der Zusammenhalt gemeinsamer kultureller Prägung.⁵⁷⁾ Auch die geringe Kapitalausstattung und die unentwickelten Institutionen der Finanzierung sind als Hauptfaktoren des Niedergangs genannt worden.⁵⁸⁾ Insbesondere war ein Anschluss an den transatlantischen Handel damit angesichts der neuen Finanzinstitutionen in Antwerpen und Amsterdam nach der These von Mark Schonewille nicht zu schaffen.

7. SCHLUSS

Zunächst zurück zur Ausgangsfrage nach den Grundlagen des Erfolgs der Hanse und insbesondere danach, welche Rolle dabei die besondere Organisationsform des Handels gespielt haben könnte. Es mag an der schon vor Jahrzehnten erfolgten dezidierten Wendung der Hanseforschung gegen die politische Konzeption eines Dietrich Schäfer liegen, den »Paradigmenwechsel hin zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte«, wie es Gerhard Fouquet genannt hat, dass an unserer Tagung die politischen Rahmenbedingungen in diesem Zusammenhang in den Referaten nur gelegentlich gestreift wurden, während sie

57) SELZER/EWERT, Institutionenökonomik (wie Anm. 33), S. 26f.

58) SCHONEWILLE, Risk (wie Anm. 43).

umgekehrt in den Referaten zu den Messesystemen von Holger Kruse und Michel Pauly sowie demjenigen Michael Rothmanns zu den periodischen Märkten ganz zentral waren. Für Entstehung und Entwicklung von Messen und Messesystemen waren politische Eingriffe entscheidend. Nur gerade in England hatten nach Pauly die Kaufleute selbst die Initiative. Klar ist aber auch, dass Politik ohne ökonomische Grundlage keine Messen schaffen konnte.

Die alten Erklärungen der Historiker für den Erfolg der Hanse sind zur Zeit weitgehend abgeschrieben: die politische Macht zur Durchsetzung der Handelsinteressen⁵⁹⁾, die Monopolstellung beim Tausch osteuropäischer Rohstoffe gegen westeuropäische Fertigwaren⁶⁰⁾, der hansische »Privilegienpanzer« verbunden mit innerhansischem Präferenzsystem und kartellartigem Verhalten nach außen.⁶¹⁾ Auch politische Begründungen des Niedergangs sind in den Vorträgen kaum genannt worden: die territorialstaatliche Entwicklung der nordeuropäischen Länder, welche protektionistisch einen eigenen Handel aufbauten, so Rainer Postel; oder der Druck der norddeutschen Territorialherren auf die Autonomie der Hansestädte.

Mir scheint, die These der Überlegenheit der Netzwerkstruktur sei noch weit davon entfernt, eine Antwort auf diese Frage zu geben. Aber wenn die Prüfung und Kritik des Netzwerk-Modells in einem breiteren Rahmen aufgrund unserer empirischen Daten an dieser Tagung uns ein besseres Verständnis vieler Aspekte des Handels im Spätmittelalter ermöglicht hat, dann hat sich die Auseinandersetzung mit dem Modell wohl schon gelohnt.

Mir scheint, dass die Zukunft eines Gesprächs der *Geschichte* mit der Wirtschaftswissenschaft darin liegen könnte, die theoretischen Modelle der Ökonomik mit Leben zu füllen, ihren Reduktionismus, der von Michael Toch wohl zurecht moniert worden ist, aufzubrechen, sie mit »stets subjektiv und zuweilen unberechenbar handelnden Menschen« – so Gerhard Fouquet –, ihren Optionen, ihrem Erfolg und ihrem Scheitern im alltäglichen Lebensvollzug zu bereichern, die kulturellen Prägungen des Verhaltens jenseits platter Rationalität deutlich zu machen, ohne die theoretischen Positionen der Ökonomik dabei aus den Augen zu verlieren. Die Geschichte kann nicht *nur* Sozialwissenschaft sein, sie muss auch die Individuen ansprechen und im Gegensatz zu den oft weitgehend widerspruchsfreien theoretischen Modellen die Widersprüchlichkeit menschlichen Handelns und Verhaltens in historischen Situationen wie auch die Vielfalt der Möglichkeiten und die Rolle des Zufalls aufzeigen.

59) Dietrich SCHÄFER, Die Hanse und ihre Handelspolitik, in: DERS, Aufsätze, Vorträge und Reden, 2 Bde, Jena 1913, hier Bd. 1, S. 168–193.

60) DOLLINGER, Hanse (wie Anm. 22), S. 244, 278–281, 481.

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