

Information und Diversifikation, Prävention und Resilienz. Wie mittelalterliche Kaufleute für die diesseitige Zukunft vorsorgten und damit ihre jenseitige sicherten

Ulla Kypka (Hamburg)

In der Zukunft liegt nicht nur das Jüngste Gericht, sondern auch das morgige Mittagessen. An dieser materiellen Zukunftsplanung hatten im späten Mittelalter die Kaufleute einen wichtigen Anteil. Nicht nur Astrologen schauten in die Zukunft, auch über den guten Kaufmann schrieb Dino Compagni: *lunga provedenza gli sta bene*, »lange Voraussicht steht ihm gut«¹⁾. Kaufleute organisierten ihren Handel über die Distanz. Diese zu überwinden, kostete Zeit. Der Bäcker, der auf dem heimischen Markt seine Produkte anbot, musste dabei keine Zeitdimension einkalkulieren: Er verkaufte sein Brot in dem Moment, in dem es ein Käufer haben wollte²⁾. Wenn ein Kaufmann aber beispielsweise in Danzig Getreide auf den Weg schickte, konnte es erst einige Wochen später in Brügge verkauft werden³⁾. In diesem Sinne besaß Handel über weite Distanzen eine Zukunftsdimension. Wenn er ihn ethisch korrekt organisierte, sorgte ein Kaufmann damit zugleich für die fernere Zukunft vor: Er sicherte so auch sein Seelenheil.

Die Zukunftsplanung der Kaufleute kann man aus zwei Perspektiven betrachten: Erstens kümmerte sich jeder Kaufmann um die Zukunft seines eigenen Geschäfts. Er sorgte gleichsam für seine private Zukunft vor. Zweitens versorgten die Kaufleute mit

1) Siehe *Medieval Trade in the Mediterranean World. Illustrative Documents*, hg. von Robert S. LOPEZ/ Irving W. RAYMOND, New York 1990, hier S. 425 f. Francesco Pegolotti zitiert das Gedicht, allerdings ohne Nennung des Verfassers, zur Eröffnung seines Handelsbuchs, in dem er Kaufleute über Masse, Gewichte und Handelsbräuche in verschiedenen Regionen und Städten informierte. Francesco Balducci Pegolotti, *La Pratica della Mercatura*, hg. von Allan EVANS, Cambridge MA 1936, hier S. xxiv.

2) Natürlich musste er das Brot vorher backen. In der Herstellung lag die zukunftsgerichtete Tätigkeit des Handwerkers. Aber das Verkaufsgeschäft, d. h. der Handel, erstreckte sich nicht über einen längeren Zeitraum.

3) Die Dauer lässt sich nur ungefähr einschätzen: Briefe benötigten von Danzig nach Brügge zwischen zwei Wochen und einem Monat, so lässt sich aus der Korrespondenz des hansischen Kaufmanns Hildebrand Veckinchusen errechnen (sie wird unten genauer beschrieben); vgl. Hildebrand Veckinchusen, *Briefwechsel eines deutschen Kaufmanns im 15. Jahrhundert*, hg. von Wilhelm STIEDA, Leipzig 1921.

ihren Handelsgütern diejenigen, die diese Güter benötigten. Die Bevölkerung der zahlreichen Städte in Flandern beispielsweise war darauf angewiesen, dass Kaufleute Getreide aus Preußen importierten, da in ihrem eigenen Umland nicht genug angebaut wurde⁴⁾. Kaufleute sorgten also nicht nur für die Zukunft des eigenen Geschäfts vor, sondern auch für die materielle Versorgung der Gesellschaft, ihrer *patria* oder *res publica*⁵⁾. Kaufleute waren dafür verantwortlich, die zukünftigen Bedürfnisse der *res publica* abzuschätzen und die entsprechenden Lebensmittel und Güter herbeizuschaffen. Sie schickten ihre Waren von Brügge nach Nowgorod, von Lemberg nach Nürnberg, von Valencia nach Paris, von Venedig nach London. Sie sorgten dafür, dass die Nowgoroder Fürsten sich in feine Tuche kleiden, die Nürnberger Draht herstellen, die Pariser einander Juwelen schenken und die Londoner ihr Essen pfeffern konnten.

Dieser zweite Aspekt, die Vorsorge für die materielle Zukunft der Gesellschaft, steht im vorliegenden Beitrag im Fokus. Die Zukunftsplanung für das eigene Geschäft lässt sich natürlich nicht völlig trennen von der Besorgung dessen, was die *patria* in Zukunft benötigen würde. Nur wenn ein Kaufmann Güter dorthin brachte, wo sie auch gebraucht wurden, konnte er sie verkaufen, Einnahmen erzielen und so im Geschäft bleiben. Wenn ein Kaufmann plante, Getreide nach Brügge zu bringen, kümmerte er sich damit um die Zukunft seines eigenen Geschäfts und zugleich um die materielle Versorgung der flämischen Bevölkerung. Eine Gesellschaft konnte nur mit Gütern aus der Ferne ausgestattet werden, wenn die Kaufleute ihre eigenen Geschäfte so umsichtig planten, dass sie nicht alle bankrottgingen. Aber auch wenn beide Ebenen nicht immer eindeutig zu trennen sind, lassen sie sich doch unterscheiden. Der erste Teil dieses Beitrags zeigt, dass gerade die Zeitgenossen diese Unterscheidung vehement unterstrichen. Kaufmännisches Handeln wurde theologisch damit gerechtfertigt, dass Kaufleute für die materielle Zukunft der *res publica* vorsorgten. Die Planung des eigenen Geschäfts wurde als Mittel zu diesem Zweck konstruiert.

Im zweiten Teil des Beitrags widme ich mich der Frage, wie Kaufleute diese Aufgabe konkret angingen. In diesem praktischen Bereich fiel die Sorge um die materielle Zukunft der Gesellschaft häufiger zusammen mit der Sorge um das eigene Geschäft. Wenn ein Kaufmann zum Beispiel seine Produktpalette diversifizierte, erhöhte er damit die Chancen, dass seine Güter Abnehmer fanden. Damit stieg auch die Wahrscheinlichkeit, dass die Gesellschaft einige der Güter brauchen konnte. Einige Strategien der Kaufleute allerdings dienten nur der Absicherung ihrer eigenen Geschäfte und eindeutig lediglich sekundär der Versorgung der Gesellschaft. Dazu zählen städtische Renten und Seeversi-

4) Philippe DOLLINGER, *Die Hanse*, Stuttgart 2012, S. 304. Kürzlich hat allerdings Christina Link auf Grundlage quantitativer Erhebungen Zweifel daran geäußert, dass der preußische Getreidehandel für die Wirtschaft der Niederlande tatsächlich eine solch fundamentale Bedeutung besaß, siehe Christina LINK, *Der preußische Getreidehandel im 15. Jahrhundert. Eine Studie zur nordeuropäischen Wirtschaftsgeschichte (Quellen und Darstellungen zur hansischen Geschichte NF 68)*, Köln/Weimar/Wien 2014.

5) Das wird weiter unten genauer ausgeführt.

cherungen. Wenn eine Stadt Renten an ihre Bürger oder die Bürger anderer Städte verkaufte, nahm sie einen Kredit bei ihnen auf. Die Rentenkäufer erhielten einen jährlichen Prozentsatz an Zinsen. In Renten konnte man sein Geld also vergleichsweise sicher anlegen. Mit Hilfe einer Seeversicherung konnte ein Kaufmann das Risiko eines Seetransports auf den Versicherungsgeber auslagern.

Beide Formen haben einige Aufmerksamkeit der Forschung auf sich gezogen, und zwar aus gegensätzlichen Gründen: Renten gehörten gleichsam zur Standardausstattung eines mittelalterlichen Portfolios⁶⁾. Wer es sich leisten konnte, kaufte gerne eine Rente zur Zukunftsvorsorge⁷⁾; und zu dem Kreis der Rentenkäufer gehörten entsprechend auch Kaufleute. Versicherungen hingegen können als eines der avanciertesten Finanzinstrumente des Mittelalters gelten; sie wurden ab dem 14. Jahrhundert zunächst hauptsächlich von italienischen Händlern gekauft. Hier musste das Risiko, das eine ungewisse Zukunft brachte, berechnet und bepreist werden⁸⁾. Da Renten und Versicherungen also primär der Absicherung der eigenen Versorgung beziehungsweise der eigenen Geschäfte und nur sekundär der Vorsorge für die materielle Zukunft der Gesellschaft dienten und außerdem schon gut erforscht wurden, finden sie in diesem Beitrag keinen Platz. Im zweiten Teil des Aufsatzes geht es stattdessen um die Strategien, mit deren Hilfe Kaufleute versuchten, die zukünftigen materiellen Bedürfnisse ihrer *patria* zu erfüllen: Wie gingen Kaufleute in ihrem konkreten Arbeitsalltag mit der Unsicherheit der Zukunft um?

Aus diesen Strategien lassen sich zum Abschluss gewisse Vorstellungen über den Charakter der Zukunft schlussfolgern. Die Zukunft erschien den Kaufleuten teils kalkulierbar, teils unvorhersehbar, aber selten beeinflussbar. Die Untersuchung von kaufmännischen Zukunftsplanungen und Zukunftsvorstellungen kann damit die Debatte über die mittelalterlichen Konzeptionen von Zukunft bereichern. Bevor ich mich im ersten Teil den theologischen Rechtfertigungen des kaufmännischen Berufs zuwende, sollen die folgenden Ausführungen jedoch zunächst in ihrem Kontext verortet werden, nämlich der städtischen Welt des Spätmittelalters.

6) Angela HUANG/Alexandra SAPOZNIK, Fremdes Geld. Auswärtige Kapitalbeziehungen des Braunschweiger Rentenmarktes im 15. und 16. Jahrhundert, in: VSWG 106 (2019), S. 29–66.

7) Laut Gabriela Signori bildete die Leibrente im Augsburg des 15. Jahrhunderts das »Kernstück der *économie domestique*«, das »Kernstück der auf die Familie zentrierten privaten Wirtschaftsplanung«, s. Gabriela SIGNORI, Kontingenzbewältigung durch Zukunftshandeln: der spätmittelalterliche Leibrentenvertrag, in: Ermöglichen und Verhindern. Vom Umgang mit Kontingenz, hg. von Markus BERNHARDT/Stefan BRAKENSIEK/Benjamin SCHELLER (Kontingenzgeschichten 2), Frankfurt am Main/New York 2016, S. 117–142, hier S. 137. Zu den Renten allgemein siehe Hans-Jörg GILOMEN, Der Rentenkauf im Mittelalter, Basel (Habil.-schrift, Universität Basel) 1984, <https://www.hist.uzh.ch/dam/jcr:ffffff-e319-f1e9-ffff-ffff92c8b4ad/Rentenkauf.pdf> (25.08.2020).

8) Benjamin SCHELLER, Die Geburt des Risikos. Kontingenz und kaufmännische Praxis im mediterranen Seehandel des Hoch- und Spätmittelalters, in: HZ 304 (2017), S. 305–331.

THEORIE UND PRAXIS: DIE STÄDTISCHE WELT DES SPÄTMITTELALTERS

In den theologischen Debatten wurden im Verlauf des 13. Jahrhunderts zunehmend häufiger Argumente entwickelt, die die Tätigkeiten eines Kaufmanns rechtfertigten. Im ersten Teil diskutiere ich deshalb hauptsächlich entsprechende Äußerungen von Theologen aus dem 13. Jahrhundert. Aus späterer Zeit, dem 14. und 15. Jahrhundert, stammen hingegen die Beispiele von Kaufleuten, die praktisch für die Zukunft vorsorgten, wie sie im zweiten Teil beschrieben werden. Daraus lässt sich nicht unmittelbar schlussfolgern, dass die Rolle der Kaufleute zuerst theologisch gerechtfertigt wurde und sich erst auf dieser Grundlage Menschen in Westeuropa entschlossen, kaufmännisch tätig zu werden. Vielmehr zeigt sich hier ein Quellenproblem: Schriftliche Quellen wie Briefe und Kontobücher, die über die praktischen Tätigkeiten von Kaufleuten Auskunft geben können, blieben eben erst für das 14. und 15. Jahrhundert in größerer Zahl erhalten. Die wirtschaftshistorische Forschung erklärt diesen Befund mit der so genannten »Kommerziellen Revolution«⁹⁾: In der Zeit zwischen dem 11. und dem 14. Jahrhundert wurden Kaufleute sesshaft, das heißt sie reisten nicht mehr mit ihrer Ware umher, sondern organisierten ihren Handel von ihrem Kontor aus. So konnten sie verschiedene Geschäfte gleichzeitig tätigen, und der Handel expandierte. Wer nicht mehr mit seinen Waren reiste, musste schriftlich kommunizieren. Deshalb ist über den Handel im späten Mittelalter wesentlich mehr bekannt als über frühere Zeiten.

Das Handelsvolumen soll ab dem 11. Jahrhundert ebenfalls zugenommen haben¹⁰⁾: Aus seinem Kontor konnte ein Händler mehrere Geschäfte gleichzeitig führen und somit seine Aktivitäten vergrößern. Da über den Handel vor der Kommerziellen Revolution wenige Quellen überliefert sind, lässt sich schwer entscheiden, ob während der Kommerziellen Revolution der Handel zunahm oder ob der Handel nur seit dieser Zeit wesentlich besser dokumentiert ist. Auch grundsätzlich harrt der Befund von Robert Lopez, im Hochmittelalter habe eine »Kommerzielle Revolution« in Italien stattgefunden, noch der Überprüfung für andere Regionen Europas. Bis dahin fokussiert die Wirtschaftsgeschichte – gerade wenn sie sich mit der praktischen Tätigkeit von Kaufleuten beschäftigt – gerne auf die Zeit des späten Mittelalters und auf Westeuropa. Entsprechend untersucht auch dieser Beitrag im zweiten Teil bei der Frage, wie Kaufleute konkret mit der Ungewissheit der Zukunft umgingen, Händler aus dem 14. und 15. Jahrhundert.

So lässt sich also nicht klären, ob im 13. Jahrhundert, als sich u. a. Thomas von Aquin und Alexander Halensis Gedanken über die Rechtfertigungsmöglichkeiten kaufmännischer Tätigkeit machten, der Handel schon einen wichtigen Teil der europäischen Wirtschaft ausmachte. Deshalb muss die Frage nach möglichen Kausalitätsbeziehungen un-

9) Robert S. LOPEZ, *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950–1350*, Cambridge 1976.

10) Carlo M. CIPOLLA, *Before the Industrial Revolution. European Society and Economy 1000–1700*, New York 1993, S. 183–198.

geklärt bleiben: Beeinflusste die theologische Debatte die wirtschaftlichen Tätigkeiten, wie es eine ideengeschichtliche Geschichtsauffassung nahelegen würde? Anders und vereinfacht gesagt: Wurden mehr Menschen Kaufleute, als sie sicher sein konnten, dass sie damit ihr Seelenheil nicht verwarfen? Oder standen die Theologen unter dem Druck der wirtschaftlichen Entwicklung, entwarfen sie eine Rechtfertigung für eine Tätigkeit, die sie ohnehin nicht mehr hätten eindämmen können? Mussten die Theologen also die Vorsorgefunktion der Kaufleute als unhintergebares Faktum anerkennen, wie es ein materialistischer Blick auf die Geschichte suggerieren würde? Die aktuelle wirtschaftshistorische Forschung tendiert eher zu letzterer Auffassung¹¹⁾. Nach dem aktuellen Stand der Forschung lässt sich die Frage aber noch nicht entscheiden. Festzuhalten bleibt deshalb zunächst nur der Befund, dass die Quellen, die bisher erschlossen wurden, über die konkreten Tätigkeiten von Kaufleuten vor allem ab dem 14. Jahrhundert Auskunft geben, während theologische Debatten über die Rechtfertigung des Handels im 13. Jahrhundert an Fahrt gewannen.

Das theoretische Nachdenken über die Kaufleute fand genauso wie deren praktische Tätigkeiten in der städtischen Welt statt. Die meisten der Theologen, die im ersten Teil zitiert werden, gehörten dem Franziskaner-Orden an, der dafür bekannt ist, sich insbesondere um das Seelenheil der Stadtbewohner zu kümmern. Der Franziskaner Duns Scotus wirkte in Paris und Köln, sein Ordensbruder Bernhardin von Siena predigte in verschiedenen norditalienischen Städten. Wie im ersten Teil gezeigt wird, rechtfertigten diese Theologen die Tätigkeit der Kaufleute damit, sie würden die *patria* mit Gütern versorgen, die ihr selbst fehlten. Dieser Gedanke lag einem Stadtbewohner wohl näher als jemandem, der vor allem von der Erfahrung semi-autarker Landwirtschaft geprägt war: Einer städtischen *patria* fehlten ganz eindeutig Güter, die ihre Bewohner zum täglichen Überleben benötigten und aus dem näheren oder fernerem Umland erhielten. Auch die praktische kaufmännische Tätigkeit konzentrierte sich auf die Städte. In den Städten herrschte verlässlicher Bedarf nach Gütern, die Kaufleute anboten. Auf den städtischen Märkten, Jahrmärkten und Messen konnten sie ihre Waren verkaufen und fanden Kollegen, in deren Waren sie ihren Erlös investieren konnten¹²⁾.

11) »Faced with the realities in contradiction to their doctrines, the Scholastic Doctors were induced to relax the severity of their views«, formuliert Raymond DE ROOVER, *The Scholastic Attitude toward Trade and Entrepreneurship*, in: *Business, Banking, and Economic Thought in Late Medieval and Early Modern Europe. Selected Studies of Raymond de Roover*, hg. von Julius KIRSHNER, Chicago 1974, S. 336–345, hier S. 336 f. Außerdem betont die Forschung, dass die Kirche selbst grossen Besitz ihr Eigen genannt und ausserdem Zinsen genommen habe und der Rechtfertigungsdruck deshalb besonders hoch gelegen habe. So schreibt z. B. Stephen A. EPSTEIN, *An Economic and Social History of Later Medieval Europe, 1000–1500*, Cambridge 2009, S. 130: »The Church was a practical and wealthy institution in this world. Despite St. Francis, it would continue to be so. Theologians therefore had the burden of justifying wealth.«

12) Siehe dazu genauer unten.

Die städtische Welt bot somit den gemeinsamen Rahmen von kaufmännischen Tätigkeiten wie deren theologischer Rechtfertigung¹³⁾. Städte schufen zudem die Infrastruktur, die kaufmännisches Handeln im Allgemeinen und ethisch zu rechtfertigenden Handel im Speziellen unterstützte. Der städtische Rat organisierte zum Beispiel den Markt: Kaufhäuser wurden gebaut und eine Waage betrieben, der Markt wurde ein- und ausgeläutet, bestimmten Verkaufsständen wurden Straßen oder Plätze zugewiesen, zwischen Angebot und Nachfrage vermittelten Makler, die häufig vom Stadtrat eingesetzt worden waren¹⁴⁾. Städtische Bestimmungen verboten zudem bestimmte Praktiken, die als unmoralisch galten. Häufig wurde zum Beispiel der Fürkauf mit Strafen belegt: Fürkäufer erwarben die Waren von Händler schon vor der Stadtmauer und verkauften sie in der Stadt selbst weiter, oder sie kauften Waren in großen Mengen auf, um sie zu einem späteren Zeitpunkt zu einem höheren Preis losschlagen zu können¹⁵⁾. Solches Verhalten galt als Ausnutzen einer Notlage¹⁶⁾. Das war nicht nur moralisch verwerflich, sondern in vielen Städten auch gesetzlich verboten. Städtische Institutionen unterstützten die Kaufleute also dabei, für die materielle Zukunft der Gesellschaft vorzusorgen und dabei ihrem Gewissen zu folgen. Wenn im Folgenden »die Wirtschaft«, »die Theologen« oder »die Kaufleute« genannt werden, so meint dies stets die städtische Wirtschaft im späten Mittelalter und die Theologen und Kaufleute, die in ihrem Kontext wirkten.

TEIL I: MATERIELLE ZUKUNFTSVORSORGE ALS RECHTFERTIGUNG FÜR KAUFMÄNNISCHES HANDELN

Als Theologen im Laufe des 13. Jahrhunderts verstärkt begannen, kaufmännisches Handeln zu rechtfertigen, führten sie unter anderem die wertvolle Rolle auf, die Kaufleute für die materielle Versorgung der *res publica* spielten. Dass kaufmännische Tätigkeiten überhaupt einer Rechtfertigung bedurften, hatte eine lange Vorgeschichte. Die Skepsis gegenüber dem Handel war nicht nur dem christlichen Denken eingeschrieben, denn schon Aristoteles führt aus, die Händlertätigkeit entspreche nicht der Natur des Men-

13) Die meisten wirtschaftlichen Entwicklungserzählungen lassen sich entsprechend wohl damit erklären, dass Städte sich in der einen Region später herausbildeten als in einer anderen. So blühte das kaufmännische Leben im islamischen Mittelmeerraum früher als im christlichen, da die städtische Kultur der Antike dort eher erhalten blieb; so handelten Kaufleute früher über Italien und Südfrankreich als über die Ostsee, weil erst ab dem Hochmittelalter Städte an der Ostsee entstanden. Für diese Idee danke ich Daniel König (Konstanz).

14) Murray beschreibt diese Infrastruktur in Brügge, siehe James M. MURRAY, *Bruges, Cradle of Capitalism, 1280–1390*, Cambridge 2005, S. 22–83.

15) Raymond DE ROOVER, *The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy*, in: *Journal of Economic History* 18 (1958), S. 418–434.

16) Die theologische Verdammung dieser Praxis wird unten beschrieben.

schen und stehe menschlicher Vorzüglichkeit entgegen¹⁷). Kritisch beurteilt er allerdings vor allem den Handel mit Geld, denn Geld erzeuge stets das Bedürfnis nach mehr Geld. So sei dem Gewinnstreben kein Ende gesetzt, und der Mensch handle nicht mehr als vernünftiger Ökonom, sondern als gewinnsüchtiger Kaufmann.

Während Aristoteles' skeptische Einschätzung kaufmännischen Handelns allerdings in der islamischen Welt nicht weiter verfolgt wurde, traf sie in der christlichen Denktradition, in der Aristoteles' Werke seit dem 12. Jahrhundert rezipiert wurden, auf ähnliche Gedanken, die sich auf das Evangelium beriefen. Das ›Decretum Gratiani‹, die Kirchenrechtssammlung aus dem 12. Jahrhundert, zitiert den Kirchenvater Chrysostomos mit seiner entschiedenen Interpretation der Stelle aus dem Matthäus-Evangelium, in der Jesus die Händler aus dem Tempel vertrieb: Dass der Herr die Käufer und Verkäufer aus dem Tempel geworfen habe, zeige eindeutig, dass ein Mensch als Kaufmann Gott kaum oder vielleicht sogar gar nicht gefallen könne¹⁸). Wer als Kaufmann Handel trieb, so die grundlegende Vorstellung, konnte fast nicht anders, als sich moralisch fragwürdig zu verhalten: Das Grundprinzip seines Berufs bestünde nämlich darin, günstig einzukaufen und teuer zu verkaufen. Und solches Handeln, so argumentierten die Kanonisten, brachte ihnen *turpe lucrum*, »dreckigen Gewinn«. Das ›Decretum Gratiani‹ machte das Prinzip deutlich: Wenn einer einen Scheffel Getreide für zwei Pfennige kaufe und es behielte, bis es für vier oder sechs oder noch mehr Pfennige verkauft werden könne, nenne man das »dreckigen Gewinn«¹⁹). Wer einfach billig einkaufte und teuer verkaufte, erzielte solch »schmutzigen Gewinn«, weil er die Waren nicht weiterverarbeitete. Das ›Decretum Gratiani‹ definiert Kaufleute als diejenigen, die Waren eben nicht bearbeiteten, sondern nur weiterverkauften²⁰). Handwerker wurden im Gegensatz zu Kaufleuten weniger kritisiert, denn sie stellten aus Rohmaterialien unter Einsatz ihrer Arbeit ein gleichsam neues Produkt her. Kaufleute hingegen schufen modern gesprochen keinen Mehrwert, und konnten ihren Gewinn deshalb gemäß dem ›Decretum Gratiani‹ nicht rechtfertigen.

Im 13. Jahrhundert galten die Kaufleute weiterhin als Menschen, deren Profession ständig von der Sünde bedroht sei. So formuliert es zum Beispiel Thomas of Chobham, ein englischer Theologe und wohl Subdiakon in Salisbury, der 1215 eine Anleitung für Beichtväter verfasste: Es sei schwer möglich, dass in den Handelsverkehr des Verkaufens

17) Aristoteles, Politik Buch I. Über die Hausverwaltung und die Herrschaft des Herrn über Sklaven, übers. und erl. von Eckart SCHÜTRUMPF, Darmstadt 1991, hier I, 9–10, S. 23–28.

18) Decretum Magistri Gratiani, hg. von Emil FRIEDBERG (Corpus Iuris Canonici 1), Leipzig 1879, hier D. 88, c. 11, Sp. 308 f.: *Eiciens Dominus vendentes et ementes de templo, significavit, quia homo mercator vix aut numquam potest Deo placere.*

19) Ebd., C. 114, q. 4, c. 9, Sp. 737: [...] *de duobus denariis comparat modium unum [annonae] et servat usque dum vendatur denariis quatuor aut sex aut amplius hoc turpe lucrum dicimus.*

20) Ebd., D. 88, c. 11, Sp. 308–309: *Quicumque rem comparat, non ut ipsam rem integram et immutatam uendat, sed ut materia sibi sit inde aliquid operandi, ille non est negotiator; qui autem comparat rem, ut illam ipsam integram et immutatam dando lucretur, ille est mercator, qui de templo Dei eicitur.*

und Kaufens nicht die Sünde eingreife²¹⁾. Bei der Verdammung aller Handelstätigkeit blieb er aber nicht stehen, sondern fuhr fort: In vielen Regionen würde Vieles fehlen, wenn die Kaufleute nicht von dem, was an einem Ort im Überfluss vorhanden sei, etwas an einen anderen Ort bringen würden, an dem an diesen Dingen Mangel herrsche²²⁾. Diese Begründungsfigur klingt zwar schon bei Aristoteles²³⁾ an und wurde von Augustinus genauer ausgeführt²⁴⁾. Erst die Diskussionen des 13. Jahrhunderts boten aber offenbar einen fruchtbaren Resonanzboden, auf dem die Ansätze zur Rechtfertigung kaufmännischen Handelns nicht rasch wieder verdorrten, sondern von anderen aufgegriffen, verbreitet und zum Blühen gebracht wurden. Der Kaufmannsberuf wurde damit gerechtfertigt, dass Kaufleute in ein Land die Waren brachten, die es in dem Land selbst nicht gab. Dabei durften die Kaufleute auch Profit machen, denn bei diesem Handel kauften sie nicht einfach billig und verkauften teuer. Vielmehr veränderten sie die Waren, indem sie Arbeit und Aufwand investierten, oder, wie Thomas of Chobham es ausdrückte, sie erhielten einen Preis für ihre Arbeit und für den Transport und außerdem die Ausgaben, die sie über den Kaufpreis hinaus getätigt hatten²⁵⁾.

Handel über große Distanzen kostete nicht nur viel Mühe und verursachte hohe Transportkosten – Fernhandel dauerte. Deshalb war Fernhandel immer mit einem Risiko behaftet: Ein Kaufmann ging ein Risiko ein, weil er nicht wusste, wie die Zukunft aussehen würde. Deshalb wusste er nicht, ob sich sein Handel überhaupt lohnen würde. Dieses Argument führte Alexander Halensis in die Debatte ein, ein Franziskaner, der im 13. Jahrhundert an der Universität Paris lehrte. Zuerst führte er wie gehabt aus: Wer ein Gut von einer Region in die andere bringe, verändere es damit, zwar nicht in Bezug auf die Substanz, aber in Bezug auf den Ort. Deshalb dürfe er für seine Arbeit einen Lohn

21) Thomas of Chobham, *Summa confessorum*, hg. von F. BROOMFIELD, Louvain-Paris 1968, art. 6, d. 4, q. 9, S. 301: *Inter vendentis et ementis commercium difficile est non intervenire peccatum.*

22) Ebd., art. 6, d. 4, q. 10, S. 301: [...] *multus defectus esset in multis regionibus, quia mercatores de eo quod abundat in uno loco usque in alium locum in quo eiusdem rei est egestas deferunt.*

23) Der Handel über weite Entfernungen sei entstanden »zur Abhilfe (des unausgeglichenen Warenangebots) durch Einfuhr von Waren, die man benötigte, und Ausfuhr derer, die man überreich besaß«. Aristoteles, *Politik* Buch I (wie Anm. 17), I, 9, S. 24.

24) Augustinus lässt einen Kaufmann auftreten, der seine Betätigung damit rechtfertigt, er schaffe Güter über weite Entfernungen heran. Dabei könne man sich moralisch fragwürdig verhalten, wie zum Beispiel lügen, aber das könne man auch in verschiedenen anderen Professionen, etwa als Bauer. Der Handel als solcher sei deshalb, wenn anständig ausgeführt, ein ehrenwerter Lebensunterhalt. Siehe Aurelius Augustinus, *Enarrationes in Psalmos* (MIGNE PL 36/Sancti Aurelii Augustini Hipponensis Episcopi Opera Omnia 4), LXX, 17, Sp. 1041–1043.

25) Thomas of Chobham, *Summa confessorum* (wie Anm. 21), art. 6, d. 4, q. 9, S. 301: *Unde mercatores bene possunt percipere pretium laboris sui et evectiois sue et expensas suas ultra sortem quam dederunt in emptione.*

erwarten²⁶⁾. Anschließend fügt er einen neuen Gedanken hinzu: Es sei auch erlaubt, Handel zu treiben, weil der Händler die Ware aufbewahre, und darin liege eine Gefahr (*periculum*), denn die Zukunft sei unsicher, und der Händler übernehme diese Gefahr, wenn er die Sache kaufe²⁷⁾.

Alexanders Ordensbruder Duns Scotus strich knapp hundert Jahre später heraus, dass die Kaufleute gerade deshalb für die Gesellschaft nützlich seien: Ein solcher Kaufmann, der eine Sache von dem Land, in dem sie im Überfluss vorhanden sei, in das Land bringe, in dem sie fehle, der habe einen Nutzen (*utilitas*) für die *res publica*²⁸⁾. Deshalb könne ein Kaufmann einen Lohn für die Gefahr erwarten, der er sich aussetze, insbesondere weil er ohne eigene Schuld im Dienst für die Gemeinschaft Schaden erleiden könne²⁹⁾.

Der Kaufmann übernahm also für die Gesellschaft – die *res publica* – das Risiko einer ungewissen Zukunft. Die Profession der Kaufleute wurde damit gerechtfertigt, dass sie sich um die zukünftigen Bedürfnisse einer Gesellschaft kümmerten und sich dafür mit einer ungewissen Zukunft auseinandersetzen mussten.

Zwar wurden Rechtfertigungsmöglichkeiten im 13. Jahrhundert verstärkt diskutiert. Damit galt der Kaufmannsberuf aber nicht grundsätzlich als gottgefällige Profession. Im Unterschied zur Position, wie sie im ›Decretum Gratiani‹ formuliert worden war, eröffnete sich nun aber die Möglichkeit für den Kaufmann, Gott zu gefallen. Handel galt nicht mehr *eo ipso* als sündhaft. Thomas von Aquin bemerkte, der Handel an sich könne weder als besonders tugend- noch als besonders lasterhaft gelten. Erlaubt sei er, wenn er einem guten Ziel diene: Zum Beispiel führe jemand seine Geschäfte zum öffentlichen Nutzen (*utilitas*), wenn er dafür Sorge, dass der *patria* nicht die Dinge fehlten, die ihr zum Leben nötig seien³⁰⁾. Der gute Zweck rechtfertigte aber nicht jede Art des kaufmännischen Handelns. Wenn der Handel einem anerkannten Ziel diene, erfüllte der Kaufmann damit

26) Summa Theologica Halensis: De Legibus et Praeceptis, hg. von Michael BASSE, Boston 2018, 724, S. 1502: *Item, si quis rem aliquam de una regione cum labore suo transferat ad regionem aliam [...] rem utique transfert integram et immutatam quantum ad substantiam, non tamen quantum ad locum, et ideo [...] ratione sui laboris potest licite quaerere mercedem.*

27) Ebd.: *Item, si quis rem sic comparat ut attendat rei periculum in servando, [...] iam ex consideratione incertitudinis eventus futuri et susceptione periculi in emptione talis rei.*

28) John Duns Scotus' Political and Economic Philosophy, hg. und übers. von Allan B. WOLTER, St. Bonaventure 2001, Ordinatio IV, dist. 15, q. 2, S. 56: *Ex hoc sequitur quod mercator, qui affert rem de patria ubi abundat ad aliam patriam ubi deficit, habet actum utilem reipublicae, [...].*

29) Ebd.: [...] *ergo potest iuste [...] recipere pretium correspondens [...] periculis suis [...] Propter huiusmodi periculum potest secure aliquid accipere correspondens et maxime si quandoque sine culpa sua in tali servitio communitatis damnificatus est.*

30) Thomas Aquinas, Summa theologiae II² II^{ae}, 77, 4, in: Thomas von Aquin: Recht und Gerechtigkeit (Vollständige, ungekürzte deutsch-lateinische Ausgabe der Summa Theologica, übersetzt von Dominikanern und Benediktinern Deutschlands und Österreichs 18), Heidelberg 1953, S. 360 f.: [...] *vel etiam cum aliquis negotiationi intendit propter publicam utilitatem, ne scilicet res necessariae ad vitam patriae desint, [...].*

eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung, um Gott zu gefallen. Um ein gutes Ziel zu erreichen – um eben zum Beispiel für die materielle Zukunft der Gesellschaft zu sorgen – war keineswegs jedes Mittel erlaubt. Ein Kaufmann musste nicht nur für einen guten Zweck, sondern auch anständig handeln.

Die Theologen zeigten strikte Bedingungen auf, die ein moralisch einwandfrei handelnder Kaufmann erfüllen musste. Zu lügen und zu betrügen etwa machte jeden Menschen zum Sünder, egal ob er als Kaufmann oder als Bauer betrog³¹⁾. Auch einige spezifische kaufmännische Praktiken wurden explizit als unmoralisch verdammt. Preisdiskriminierung beispielsweise kritisierte Thomas von Aquin wie Duns Scotus: Jeder sollte den gleichen Preis bezahlen, egal ob Einheimischer oder Fremder, ob er sich gut auf dem Markt auskenne oder neu im Geschäft sei³²⁾. Besonders kritisch wurde der Fürkauf beurteilt³³⁾: Laut Alexander Halensis wurden solche »gierigen Reichen« sicher von der Verdammung getroffen, die alle Waren auf dem Markt aufkauften, um danach die Preise setzen und die Waren zu teuer verkaufen zu können, und das sogar mit Getreide³⁴⁾ und anderen lebensnotwendigen Dingen täten³⁵⁾.

Kaufleute sollten demnach in die Zukunft schauen, um die Versorgung zu sichern. Sie sollten nicht in die Zukunft schauen, um zukünftige Notlagen auszunutzen. Selbst wenn ein Kaufmann für die Zukunft vorsorgte, durfte er dafür nur bestimmte Praktiken anwenden. Ein anständiger Kaufmann, der Gott gefallen wollte, musste nicht nur zu einem

31) Siehe Anm. 24.

32) DE ROOVER, *Concept of the Just Price* (wie Anm. 15), S. 426.

33) Siehe dazu James DAVIS, *The Ethics of Arbitrage and Forestalling across the Late Medieval World*, in: *Market Ethics and Practices*, c. 1300–1850, hg. von Simon MIDDLETON/James E. SHAW, Abindgon 2018, S. 23–45; Odd LANGHOLM, *The Merchant in the Confessional. Trade and Price in the Pre-Reformation Penitential Handbooks*, Leiden 2003, S. 241.

34) Gerade den Fürkauf von Getreide versuchten städtische Obrigkeiten deshalb immer wieder zu verbieten, siehe zum Beispiel Benjamin HIRTZ, *Mit »Erkenntnissen« gegen Teuerung ankämpfen: Fürkauf und Versorgungssicherheit als praktische Probleme des Basler Rats im späten 15. Jahrhundert*, in: *Traverse. Zeitschrift für Geschichte* 24 (2017), S. 17–33.

35) *Summa Theologica Halensis* (wie Anm. 26), 724, S. 1504. Die ganze Phrase lautet: *Ad ultimum vero quod dicit Cassiodorus »quod negotiatio est comparare vilius et carius velle distrahere, quae reprobatur a Deo«, dicendum quod intelligitur de illis cupidis divitibus qui frequenter forum rerum venalium totum sibi accipiunt, ut postea secundum voluntatem suam carius aliis vendant quam venderetur in foro, si ipsi non emissent, et hoc faciunt de frumento et de aliis rebus vitae humanae necessariis; tales vero sicut Deo abominabiles exemplo Domini essent ab Ecclesia eiciendi*, in den Worten des Übersetzers auf S. 1505: »Zu dem letzten [Einwand], dass Cassiodor sagt, »dass Handeln bedeutet, billiger einkaufen und teurer verkaufen zu wollen, was von Gott missbilligt wird«, ist zu sagen, dass das in Bezug auf jene gierigen Reichen zu verstehen ist, die häufig den ganzen Markt käuflicher Dinge an sich bringen, um [sie] danach nach ihrem Willen anderen teurer zu verkaufen, als man auf dem Marktplatz verkaufen würde, wenn sie [sie] selbst nicht aufgekauft hätten, und dies mit Getreide und anderen für die Menschen lebensnotwendigen Dingen tun; solche aber müssten wie für Gott Verabscheuenswürdig nach dem Beispiel des Herrn von der Kirche hinausgeworfen werden.«

guten Zweck Handel treiben und dabei keine unmoralischen Praktiken verwenden. Außerdem musste er auch die Absicht haben, mit seinem Handel dem guten Zweck zu dienen. Es reichte nicht, dass sein Handel der Gesellschaft nützte, indem er für die Zukunft sorgte – der Kaufmann, der in den Himmel kommen wollte, musste seinen Handel auch genau deshalb treiben, weil er der Gesellschaft dienen wollte. Über die Rechtmäßigkeit jeder Praktik entschied letzten Endes die Intention (*intentio*), der persönliche Antrieb eines Kaufmanns.³⁶⁾ Wer von Gier (*avaritia*), insbesondere von Gier nach Geld angetrieben war, handelte in jedem Fall sündhaft, selbst wenn auch ein egoistischer Kaufmann ein Land mit den Gütern versorgte, die dort fehlten. Laut Alexander Halensis bezog sich das Verdikt, ein Kaufmann könne Gott nicht gefallen, auf einen Händler, dessen Absicht letztendlich der Gewinn sei, *de illo in cuius intentione finaliter lucrum est*³⁷⁾.

Eine Rechtfertigung des Gewinns um des Gewinns willen findet sich bei mittelalterlichen Theologen nicht. Im späten Mittelalter fasste der Franziskaner Bernhardin von Siena, laut de Roover der »fähigste Ökonom des Mittelalters«³⁸⁾, diese Position konzise in seinen Predigten zusammen: Drei sinnvolle Ziele kann ein Kaufmann damit verfolgen, dass er Handel treibt: Erstens bringt er Waren von Land zu Land, zweitens bewahrt er die Waren auf und drittens bearbeitet er sie³⁹⁾. Die erste Begründung bezeichnet also wieder die Vorsorgefunktion. Güter von einem Land in das andere zu bringen, koste Arbeit und berge ein Risiko. Dafür dürfe der Kaufmann einen Lohn erwarten⁴⁰⁾. Indem er Waren aus einem anderen Land heranschaffe, arbeite er im Dienst und für den Nutzen der *res publica*⁴¹⁾. Um der *res publica* zu dienen, durfte ein Kaufmann Profite erwirtschaften. Darin

36) Zu dem gleichen Ergebnis kommt Brown in seiner Analyse der Summa des Dominikaners Antoninus von Florenz: Jason A. BROWN, *St Antonin of Florence on Justice in Buying and Selling*. Introduction, Critical Edition, and Translation, Toronto (PhD thesis, University of Toronto) 2019.

37) Summa Theologica Halensis (wie Anm. 26), Nr. 724, S. 1500: *Ex circumstantia etiam modi negotiatio illicita est, cum exercetur cum mendaciis et periuriis* (Übersetzung, ebd., S. 1501: »Aus dem Umstand der Ursache aber ist der Handel auch für einen Laien unerlaubt, wenn er aus Gier oder wegen irgendeines schlechten Zieles Handel treibt«), und weiter unten, ebd., S. 1502: *Intelligitur ergo de illo in cuius intentione finaliter lucrum est, et sine labore et sollicitudine ex avaritia acquirendi superflua sine termino et mensura negotiatur* (Übersetzung, ebd., S. 1503: »Es [das Verdikt: ein Kaufmann kann Gott nicht gefallen] ist also zu verstehen in Bezug auf jemanden, in dessen Absicht schließlich der Gewinn steht und der ohne Anstrengung und Sorge aus der überbordenden Gier, hinzuzugewinnen, ohne Grenze und Maß Handel treibt«).

38) DE ROOVER, *Concept of the Just Price* (wie Anm. 15), S. 423, nennt ihn »perhaps the ablest economist of the Middle Ages«.

39) San Bernardino da Siena, *Le Prediche Volgari*, hg. von Ciro CANNAROZZI, Pistoia 1934, Bd. 1, S. 103: *La prima cosa vuole essere condurre la mercatanzia da paese a paese. La seconda, che la mercatanzia si conservi. La terza, che la mercatanzia si commuti.*

40) Ebd., S. 103 f.: *Per ragione di mutazione da paese a paese diventa la mercatia lecita, che si può ogni guadagno fare, per lo rischio si corre, per lo 'ngegno vi metti e per lo studio e fatica vi duri.*

41) San Bernardino, *De Evangelio aeterno* (Opera Omnia 2), Venedig 1745, sermo 33, art. 1, cap. 1, S. 189: *Primo quidem probatur via naturae licitam esse mercationem [...] Constat enim quod multa desunt uni*

musste aber auch seine Intention liegen. Wurde er hingegen von Gier angetrieben, half es ihm auch nichts, dass die Güter vielleicht in seinem Heimatland gebraucht wurden, er beging trotzdem eine Todsünde⁴²⁾.

Die Rechtfertigung des Handels über seine *utilitas*, seine Nützlichkeit, suggeriert dem heutigen Leser damit zwar zunächst eine gewisse Verwandtschaft mit modernen Begründungen für wirtschaftliches Treiben: Wer wirtschaftlich handelt, möchte seinen Nutzen maximieren, so lautet die Grundannahme der neoklassischen Wirtschaftstheorie⁴³⁾. Davon abgesehen, dass diese Aussage bei genauerer Betrachtung wenig Inhalt trägt⁴⁴⁾, unterscheidet sie sich aber in zwei Punkten von der Rechtfertigung des Handelns, wie sie hoch- und spätmittelalterliche Theologen formulierten: Erstens gilt bei Thomas of Chobham, Thomas von Aquin oder Bernhardin von Siena nicht der individuelle Nutzen als legitimes Ziel des Handels, sondern der Nutzen der *res publica*, der *patria*. Zweitens heiligt der Zweck keinesfalls die Mittel: Wer zum Beispiel betrügt oder in seinem Handel die Not von Menschen ausnutzt, verliert seine Rechtfertigung, selbst wenn sein Handel immer noch Güter ins Land bringt, die der *patria* nutzen könnten. Der Nutzen für die Gesellschaft fungierte nämlich selbst nur als Mittel zum Zweck, der darin lag, das Seelenheil zu erreichen. Die Rechtfertigung eines Kaufmanns konnte aus Sicht mittelalterlicher Theologen nicht allein in dem innerweltlichen Ziel liegen, die Gesellschaft zu versorgen. Der Rechtfertigung diente dieses Ziel nur, wenn der Kaufmann dabei die Chance auf das Seelenheil erzielte; und die Tür zum Himmel stand ihm nur offen, wenn er auf moralisch vertretbare Weise der Gesellschaft zum Nutzen handelte.

Hier liegt ein wichtiger Unterschied zwischen den mittelalterlichen Theologen und dem modernen Nachdenken über wirtschaftliches Handeln: Chobham, Hales oder Scotus imaginierten keine unsichtbare Hand, die egoistisches Handeln des Einzelnen auf wundersame Weise in gemeines Wohl emergieren ließ, denn das gemeine Wohl war nicht rein innerweltlich zu denken. Vereinzelt lassen sich auch im späten Mittelalter allerdings schon Stimmen finden, die Gier und Eigennutz damit rechtfertigen, die Gier des Einzel-

patriae, seu urbi, quae in altera superabundant. [...] Insuper advertendum est quod in mercatione concurrunt multa pro Reipublicae servitio et utilitate, quae iuste praemium promerentur. Primo concurrunt mercatorum industria, secundo sollicitudo, tertio labores, quarto pericula.

42) San Bernardino da Siena, *Le Prediche Volgari* (wie Anm. 39), S. 101: *E amassi per avarizia e cupidità, sempre è peccato mortale.*

43) Als bewusst vereinfachte Annahme innerhalb eines fest definierten Modells hatte diese Setzung einen gewissen heuristischen Wert, wurde dann allerdings zu einem allgemeinen menschlichen Charakteristikum umformuliert: Auch Entscheidungsprozesse in anderen Bereichen als der wirtschaftlichen Sphäre wurden nun unter dem Paradigma der Nutzenmaximierung modelliert. Berühmt dafür wurde insbesondere Gary S. BECKER, *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago 1982.

44) Ulla KYPTA, Was motivierte spätmittelalterliche Kaufleute? Überlegungen zu Präferenzordnungen und Normorientierungen, in: Absichten, Pläne, Strategien. Erkundungen einer historischen Intentionalitätsforschung, hg. von Jan-Hendryk DE BOER/Marcel BUBERT (Kontingenzgeschichten 5), Frankfurt am Main/New York 2018, S. 229–258.

nen nütze schließlich der Gesellschaft als Ganzer. Der toskanische Humanist Poggio Bracciolini führte den Gedanken zum Beispiel schon im 14. Jahrhundert im Dialog ›De avaritia‹ (›Über die Habsucht‹) aus. Die Dialogpartner vertreten verschiedene Ansichten zur Habsucht. Einer von ihnen, Antonius, rechtfertigt sie unter anderem damit, hab-süchtige Menschen würden Geld ansammeln, das die *res publica* gerade in Notsituationen brauchen würde. Außerdem würden geizige und deshalb reiche Menschen mit Rat und Klugheit (*consilio prudentia*) regieren⁴⁵). Bracciolini, der ja kein Theologe war, ließ also eine Stimme zu Wort kommen, die die Gier rein innerweltlich rechtfertigte.

Ähnliches gilt für Leonhart Fronsperger, der als Militärschriftsteller bekannt ist. Der Ulmer verfasste im 16. Jahrhundert die Schrift ›Von dem Lob deß Eigen Nutzen‹, in der er argumentierte, die Welt werde vom Eigennutz zusammengehalten, der unter anderem Ehen stifte und Freundschaftsbande stärke⁴⁶). Wollte man eine Geschichte der Rechtfertigung des Erwerbstriebes schreiben, wären diese ersten Äußerungen einer positiven Einstellung zu Gier und Eigennutz natürlich von besonderem Interesse.⁴⁷ Will man jedoch die grundsätzliche Einstellung einer fremden Zeit verstehen, besitzen solche vereinzelt Äußerungen weniger Relevanz. Man muss unterscheiden zwischen den ersten Ansätzen einer neuen Idee und der Durchsetzung einer neuen Geisteshaltung. Erst wenn neue Ideen nicht nur vereinzelt geäußert werden, sondern sich als Legitimation von Handlungen gesamtgesellschaftlich durchsetzen, entfalten sie ihre Wirkmacht. Erst im Nachhinein erkennen wir, dass die Idee beider Autoren, die positiven Seiten des Geizes zu betrachten, für die Geistesgeschichte der Neuzeit eine wichtige Rolle spielten. Zu Zeiten Bracciolinis und auch noch Fronspergers hätte die Geschichte aber immer noch anders verlaufen können, so dass uns die beiden heute nicht als Vordenker der Moderne, sondern als ab-seitige Häretiker erscheinen würden. Entsprechend lässt sich meist kaum begründen, warum eine neue Idee erstmals geäußert wurde, denn solche Äußerungen können ihrem Zeitgeist widersprechen und sich deshalb auch nicht daraus erklären lassen. Wenn sich allerdings eine neue Einstellung zu einem Thema in der Gesellschaft oder zumindest einem Teil der Gesellschaft etabliert, lässt sich sinnvoller fragen, warum sich der Diskurs gerade in dieser Zeit verändern konnte und welche Auswirkungen diese Neuerungen zeitigten.

45) Poggio Bracciolini, De avaritia, in: Prosatori latini del quattrocento, hg. von Eugenio GARIN, Mailand 1952, S. 248–301, hier S. 270.

46) Rainer KLUMP/Lars PILZ, Durch Eigennutz zum Gemeinwohl: Individualisierung, Reformation und der »Geist des Kapitalismus«. Zur Entstehung und Bedeutung von Leonhard Fronspergers Schrift »Von dem Lob deß Eigen Nutzen« aus dem Jahre 1564 (Normative Orders Working Paper 01/2018), Frankfurt am Main 2018, online: <http://publikationen.ub.uni-frankfurt.de/frontdoor/index/index/year/2018/docId/47373> (25.08.2020).

47) Eventuell waren Fronspergers Aussagen aber auch einfach ironisch gemeint, schließlich erwähnte er selbst als sein Vorbild das ›Lob der Torheit‹ von Erasmus von Rotterdam.

Die Frage, wann, warum und mit welchen Konsequenzen der Eigennutz als legitimes Ziel des Handelns gesellschaftlich akzeptiert wurde, wird in der wirtschaftshistorischen Forschung mindestens seit Max Weber heiß diskutiert. Weber sah den Puritanismus als entscheidende geistige Grundlage, auf welcher der Erwerbstrieb von einem Mittel zum Zweck zu einem Selbstzweck heranwuchs⁴⁸⁾. Geldgier habe es zwar zu allen Zeiten schon gegeben, aber mit dem Puritanismus sei daraus die ethische Grundlage für das wirtschaftliche Handeln geworden⁴⁹⁾.

Laut Johan Huizinga schufen Renaissance und Protestantismus die Voraussetzungen, Habgier zu einem Wert umzudefinieren, da Habgier Wohlfahrt schaffe⁵⁰⁾. In der heutigen Wirtschaftsgeschichte wird meist Adam Smith als derjenige angesehen, der das Selbstinteresse gesellschaftsfähig machte⁵¹⁾. Diese große Frage lässt sich hier natürlich nicht am Rande entscheiden; sie spielt auch für das Thema der Zukunftsvorsorge keine entscheidende Rolle. Jedoch sei noch die Frage in den Raum gestellt, ob sich die Rechtfertigung des Gewinnstrebens um seiner selbst willen überhaupt jemals in einer Gesellschaft so umfassend etabliert hat, wie es das gängige Narrativ von der egoistischen Moderne in der Wirtschaftsgeschichte suggeriert. Auch Adam Smith stellte seinem Werk ›Wealth of Nations‹ schließlich eine ›Theory of Moral Sentiments‹ zur Seite, in der er herausstreicht, dass ein Mensch, der lediglich seinen eigenen Nutzen verfolge, zwar bisweilen aus diesem

48) Allerdings streicht Weber deutlich heraus, dass er mit seinen Ausführungen keineswegs das Argument machen wolle, nur der Puritanismus habe den Kapitalismus ermöglicht. Er möchte explizit nicht die ideengeschichtliche Perspektive als korrekt, die materialistische als falsch bezeichnen. Vielmehr seien bisher lediglich materialistische Begründungen für die Entstehung des Kapitalismus geäußert worden, und er wolle nun mögliche ideengeschichtliche Begründungen ergänzen, s. Max WEBER, Religion und Gesellschaft. Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, Frankfurt am Main 2006 (Erstveröff. 1904/1905), S. 78: »Aber andererseits soll ganz und gar nicht eine so töricht-doktrinäre These verfochten werden wie etwa die: daß der kapitalistische Geist [...] nur als Ausfluß bestimmter Einflüsse der Reformation habe entstehen können oder wohl gar: daß der Kapitalismus als Wirtschaftssystem ein Erzeugnis der Reformation sei.« Weber wird nun allerdings seit über hundert Jahren als Verfechter genau jener monokausalen, »töricht-doktrinären« These zitiert, die er selbst so entschieden ablehnte.

49) WEBER, Religion und Gesellschaft (wie Anm. 48), S. 44 f. Der Mensch sei nun für sein Geschäft da und nicht umgekehrt (ebd., S. 54); s. auch ebd., S. 67: »Unbedingt neu war jedenfalls zunächst eins: die Schätzung der Pflichterfüllung innerhalb der weltlichen Berufe als des höchsten Inhalts, den die sittliche Selbstbetätigung überhaupt annehmen könne«.

50) Johan HUIZINGA, Herfstij der Middeleeuwen. Studie over Levens- en Gedachtenvormen der veertiende en vijftende eeuw in Frankrijk en de Nederlanden, Haarlem 1919, S. 40: »Het Protestantisme en de Renaissance hebben in de hebzucht ethischen inhoud gebracht: haar gelegaliseerd als nuttige vorrtbrenging van welvaart.«

51) Klump und Pilz sehen zwar Leonhard Fronsperger als Vordenker der Smithschen Ideen, bleiben aber bei der gängigen Annahme, dass »eine auf die Verfolgung von Eigeninteresse gegründete Wirtschaftstheorie [...] allerdings erst mehr als 150 Jahre nach Fronsperger ihren Durchbruch [erlebte] mit zwei englischsprachigen Autoren, dem in London lebenden Niederländer Bernard Mandeville und dem Schotten Adam Smith.« Siehe KLUMP/PILZ, Eigennutz (wie Anm. 46), S. 4.

Grund tugendhafte Charakterzüge, wie etwa Fleiß, entwickeln würde, jedoch aus einer Ansammlung von Egoisten keine moralische Gesellschaft entstehen könne⁵²). Nur eine sehr utilitaristische Moral, die Handlungen rein nach ihrer innerweltlichen Nützlichkeit beurteilt, eröffnet die Möglichkeit, Eigennutz und Gier zu rechtfertigen; sobald andere ethische Maßstäbe herangezogen werden, werden weitere Bedingungen für die Rechtfertigung aufgestellt.

Zwei Kriterien, die schon mittelalterliche Theologen anmahnten, werden bis heute in der öffentlichen Debatte an die Erwirtschaftung von Profit angelegt: Erstens soll der Profit einem vernünftigen Zweck dienen, und zweitens soll er auf moralisch vertretbare Art und Weise erwirtschaftet worden sein. Genau diese beiden Aspekte wurden zum Beispiel im Zuge der Finanzkrise von 2008 am Gebaren der Investmentbanker kritisiert: Ihre Profite hätten sie nicht sinnvoll verwendet, sondern lediglich in Luxuskonsum von Häusern und Hubschraubern verprasst, und die Gewinne seien moralisch fragwürdig zustande gekommen, indem beispielsweise schwer durchschaubare Finanzprodukte wie die *Collateralized Debt Obligations* die Anleger betrogen hätten.

Wirtschaftliches Handeln steht also bis heute unter einem gewissen Rechtfertigungsdruck. Seit den theologischen Überlegungen des 13. Jahrhundert gibt es jedoch die Möglichkeit, diese Rechtfertigung zu erfüllen. Wenn man seinen Profit auf moralisch vertretbare Weise erworben hatte, bestand eine der sinnvollen Verwendungszwecke darin, für die Bedürfnisse der *res publica* vorzusorgen, sich also um die materielle Zukunft der *res publica* zu kümmern⁵³). Wer die Aussicht auf Rechtfertigung im Jenseits bewahren wollte, der durfte nicht Handel treiben, um Profit zu machen. Er musste damit der *res publica* oder später dem *bonum commune* dienen wollen. Wenn er mit diesem Ziel (*finis*) das Risiko auf sich nahm, mit einer ungewissen Zukunft umzugehen, konnte sein Handel Gott gefallen.

Die Vorsorge für die kollektive, kurzfristige, materielle Zukunft diene dem idealen Kaufmann also dazu, für seine individuelle, langfristige, spirituelle Zukunft im Jenseits vorzusorgen. Diese langfristige Perspektive war auch für die Kaufleute keineswegs irre-

52) Adam SMITH, *Theorie der ethischen Gefühle*, auf der Grundlage der Übers. von Walther ECKSTEIN neu hg. von Horst D. BRANDT, Hamburg 2010, S. 295–301. Entsprechend kritisierte Smith auch die Rechtfertigung des Eigennutzes bei Mandeville. Mandeville vermische Laster und Tugenden, zum Beispiel halte er das ehrenwerte Streben nach Ruhm für Eitelkeit, s. ebd., S. 503–514.

53) Alexander Engel zitiert ein Indiz dafür, dass dieses Rechtfertigungsmotiv über die Zeiten hinweg Bestand hatte: Seit den 1930er Jahren debattierten Ökonomen über die Produktivität und Nützlichkeit des Handelssektors. Die Verteidiger seiner Nützlichkeit führten als Argument unter anderem an, der Handel würde Diskrepanzen zwischen Angebot und Nachfrage verringern, da er räumliche Differenzen überwinde. Hier verwendeten die Betriebswirtschaftler des 20. Jahrhunderts demnach das gleiche Argument wie die Theologen des 13. Jahrhunderts; s. Alexander ENGEL, *Homo oeconomicus trifft ehrbaren Kaufmann. Theoretische Dimensionen und historische Spezifität kaufmännischen Handelns*, in: *Praktiken des Handels. Geschäfte und soziale Beziehungen europäischer Kaufleute in Mittelalter und früher Neuzeit*, hg. von Mark HÄBERLEIN/Christof JEGGLE, Konstanz 2010, S. 145–172, hier S. 162–164.

levant, das zeigen die zahlreichen populären Geschichten über betrügerische und wucherische Kaufleute, deren Seele der Teufel holte⁵⁴). Benedetto Cotrugli, der im 15. Jahrhundert in Ragusa und Neapel lebte und handelte, schlug die Brücke zwischen Theorie und Praxis in seinem Buch vom Handel und vom perfekten Kaufmann, ›Della Mercatura e del Mercante Perfetto‹. Cotrugli gab seinen Kollegen nicht nur praktische Tipps, sondern wollte sie zu seinem guten Leben anleiten und untermauerte seine Ratschläge mit Zitaten von Cicero, Augustinus, Aquin und anderen. So empfahl er, nicht nur Geld anzuhäufen, sondern auch in stabile Dinge (wie Häuser) zu investieren, denn Geld sei schnell verschwunden und dann nehme der Kaufmann notwendigerweise Schaden. Wesen Lebensziel in der Akkumulation von Geld liege, sei allerdings ein Tier und kein Mensch, sein Ziel liege im Reichtum, der tot und in der Hölle begraben sei⁵⁵). Die Habsucht (*avaritia*) sei eine Todsünde⁵⁶). Auch die Vorsorge für die kollektive materielle Zukunft stand im Rahmen der Vorsorge für das individuelle Heil.

TEIL 2: MATERIELLE ZUKUNFTSVORSORGE IN DER PRAXIS

Wie sah die Vorsorge für die kollektive materielle Zukunft aber nun in der Praxis aus? Wie planten und organisierten Kaufleute ihre Geschäfte und ihren Handel so, dass sie die zukünftigen Bedürfnisse der Gesellschaft abschätzen und möglichst auch befriedigen konnten? Neben Ratgebern wie dem eben genannten von Cotrugli geben auch Briefe von Kaufleuten einen Einblick, wie sie mit der Ungewissheit der Zukunft umgingen. Die beiden vielleicht berühmtesten noch erhaltenen Briefsammlungen von mittelalterlichen Kaufleuten stammen aus dem späten 14. und frühen 15. Jahrhundert: Aus der Korrespondenz von Francesco di Marco Datini aus Prato⁵⁷) blieben circa 140.000 Briefe erhalten⁵⁸). Immerhin rund 500 Briefe umfasst die Sammlung von Briefen von und an Hilde-

54) Anschauliche Beispiele zusammengetragen hat Jacques LE GOFF, *Wucherzins und Höllenqualen. Ökonomie und Religion im Mittelalter*, übers. von Matthias RÜB, Stuttgart 1988.

55) Benedetto Cotrugli Raguseo, *Il Libro dell'Arte di Mercatura*, hg. von Ugo TUCCI, Venedig 1990, S. 229 f.: *Perché venendo ad meno quello danaio, come spesso vedemo, gli è nicistà andare alle zappa. Però il mercante, che guadagna al continuo, debbe trarre alcuna parte del guadagno et investire in cose stabili, [...], ma se lo fine tuo non è se non sempre acolumare danari sopra danari, [...] io ti stimo per animale et bestia irrationale et non per homo, et la tua accumulazione e fine è del ricco, qui mortuus est et sepultus in inferno.*

56) Deshalb sei es dem Kaufmann verboten, Glücksspiel zu betreiben, denn das geschehe aus Habgier, s. Benedetto Cotrugli, *Il Libro dell'Arte di Mercatura* (wie Anm. 55), S. 179.

57) Federico MELIS, *Aspetta della vita economica medievale. Studi nell' archivio Datini di Prato*, Siena 1962; Paolo NANNI, *Ragionare tra mercanti. Per una rilettura della personalità di Francesco di Marco Datini (1335 ca–1410)* (Dentro il Medioevo 5), Pisa 2010.

58) Am meisten Aufmerksamkeit gefunden haben bisher wohl die Briefe an seine Frau bzw. von ihr: *Le Lettere di Francesco Datini alla Moglie Margherita (1385–1410)*, hg. von Elena CECCHI (Biblioteca dell'Archivio storico pratese 14), Prato 1990; *Le lettere di Margherita Datini a Francesco di Marco*

brand Veckinchusen, einem Lübecker Kaufmann, der in Brügge Handel trieb⁵⁹). Briefe und Ratgeber zeigen, wie spätmittelalterliche Kaufleute in der Praxis die Aufgabe bewältigten, der Gefahr einer ungewissen Zukunft zu begegnen.

Eher selten versuchten sie die Zukunft konkret vorherzusagen. Bisher ist mir nur ein Fall begegnet von einem Kaufmann, der astrologische Berechnungen anstellte. Dieser Kaufmann lebte auch erst im 16. Jahrhundert. Christof Kurtz machte in Antwerpen Handelsgeschäfte, unter anderem als Handelsdiener für den Nürnberger Kaufmann Linhart Tucher. Er schrieb einige Briefe an Tucher; und in diesen Briefen erwähnte er ausführlich seine astrologischen Tätigkeiten. Dabei machte er keinen Unterschied zwischen Prognosen der wirtschaftlichen Entwicklung und anderen Prophezeiungen. In einem Brief aus dem Jahr 1545 zum Beispiel gab er eine Vorhersage für die Entwicklung der Safranpreise ab und sagte vorher, dass der Kaiser innerhalb der nächsten drei Jahre sterben werde⁶⁰). In beiden Fällen konsultierte er die Sternkonstellationen, um die Zukunft vorherzusehen. Damit lag er natürlich häufig falsch: Nicht nur lebte der Kaiser noch weitere dreizehn Jahre, sondern auch das Papsttum entging dem Untergang innerhalb der kommenden 45 bis 60 Jahre, den ihm Kurtz als guter Lutheraner prophezeite⁶¹).

Kurtzens Dienstherr Linhart Tucher hielt von den astrologischen Prognosen entsprechend wenig⁶²). Ähnlich hatte das schon Benedetto Cotrugli in seinem Buch über den perfekten Kaufmann gesehen: Es sei dem Kaufmann verboten, Alchemie zu betreiben, denn die Kunst des Kaufmanns liegt darin, stabile, sichere Dinge zu erforschen⁶³). Astrologie und Alchemie lehnten erfahrene Kaufleute wie Tucher und Cotrugli ab. Die ungewisse Zukunft konnte man ihrer Ansicht nach nicht ergründen. Stattdessen lassen sich zwei Strategien erkennen, die die Kaufleute nutzten, um für die Zukunft vorzusorgen:

(1384–1410), hg. von Valeria ROSATI (Biblioteca dell'Archivio storico pratese 2), Prato 1977. Siehe z. B. Carolyn JAMES, *A Woman's Work in a Man's World. The Letters of Margherita Datini (1384–1410)*, in: Francesco di Marco Datini. *The Man the Merchant*, hg. von Giampiero NIGRO, Florenz 2010, S. 53–72. Eine Übersicht über die Archivbestände bietet <http://datini.archiviodistato.prato.it> (25.08.2020).

59) Hildebrand Veckinchusen, Briefwechsel (wie Anm. 3). Die Edition ist in »wikisource« frei zugänglich: https://de.wikisource.org/wiki/Briefwechsel_Hildebrand_Veckinchusen (25.08.2020).

60) Stadtarchiv Nürnberg, E 29/IV (Familienarchiv Tucher/Ältere Linie/Briefarchiv), Nr. 1159, 30.08.1545. In einem Brief von 1544 verkündete Kurtz erfreut, er habe seine astrologische Regel für den Gewürzhandel wiedergefunden und empfehle deshalb den Kauf von Nelken, s. Stadtarchiv Nürnberg, E 29/IV (Familienarchiv Tucher/Ältere Linie/Briefarchiv), Nr. 1151, 13.01.1544.

61) Stadtarchiv Nürnberg, E 29/IV (Familienarchiv Tucher/Ältere Linie/Briefarchiv), Nr. 1150, 06.01.1544.

62) Kurtz schreibt in seinem Brief von 06.01.1544, er wisse zwar, dass Linhart Tucher von seinen Prognosen wenig halte, aber er sei doch überzeugt, dass menschliche Handlungen von den Sternen beeinflusst seien. Deshalb bleibe er bei seiner Prognose zum Safranhandel, s. Stadtarchiv Nürnberg, E 29/IV (Familienarchiv Tucher/Ältere Linie/Briefarchiv), Nr. 1150, 06.01.1544.

63) Benedetto Cotrugli, *Il Libro dell'Arte di Mercatura* (wie Anm. 55), S. 181: [*È proibito al mercante] lo fare della alchimia, perché l'arte del mercante è ad inquirere cose stabili et certe.*

Erstens sammelten sie Informationen über die »stabilen, sicheren Dinge« und zweitens ließen sie Vorsicht und Umsicht walten.

Informationen erwuchsen aus der eigenen Erfahrung oder aus der Kommunikation mit Kollegen. Kaufleute versuchten nämlich durchaus, die wirtschaftlichen Entwicklungen der Zukunft zu antizipieren. Nur konsultierten sie dafür selten die Sternkonstellationen, sondern stützten sich auf ihre bisherigen Erfahrungen und tauschten Informationen mit anderen Kaufleuten. Händler gelten als geradezu notorische Briefeschreiber. Davon zeugen die umfangreichen Briefarchive, die Datini und Veckinchusen hinterlassen haben. Informationen über Preise und Wechselkurse, über die Qualität der neuesten Ware, Gerüchte über anstehende Kriege oder Missernten, all das wurde nahezu täglich mit Kollegen ausgetauscht. Im späteren Mittelalter verfassten Kaufleute zudem Handelsbücher, in denen sie Informationen über Handelsbräuche, Wechselkurse, Maße und Gewichte meistens nach Orten sortiert zusammenfassten⁶⁴. Benedetto Cotrugli beschreibt den idealen Kaufmann als einen Mann, der immer lese, wenn er Zeit habe⁶⁵. Außerdem empfiehlt er dem Kaufmann, sich an einem Ort anzusiedeln, an dem schon viele andere Kaufleute handelten: Denn hier könne er jeden Tag von anderen Kaufleuten lernen und immer verständiger werden⁶⁶.

Die Kaufleute schätzten auf Grundlage ihrer Erfahrungen und aktuellen Informationen, welche Entwicklungen in der Zukunft wahrscheinlich passieren würden. Systematische Prognosen erwuchsen daraus nicht, aber die Überlegungen der Kaufleute kann man als erfahrungsbasierte Probabilitätsabschätzungen charakterisieren: Datinis Erfahrung beispielsweise lehrte, dass die toskanischen Städte Getreide aus dem Umland benötigten, um ihre Einwohner zu ernähren. Wenn Datini in seinem Kontor in Florenz nun in Erfahrung brachte, dass die Söldner der Visconti die toskanischen Felder verwüsteten⁶⁷, konnte er mit großer Sicherheit prognostizieren, dass die Nachfrage nach Getreide stark ansteigen würde. Entsprechend wies er seine Geschäftspartner an, in Genua Getreide

64) Das früheste europäische Beispiel bietet Francesco Balducci Pegolotti, *La Pratica della Mercatura* (wie Anm. 1). Pegolotti schrieb seine Handelspraxis um 1340. Hooek und Jeannin haben die Handelspraktiken von 1470 bis 1600 erfasst: *Ars Mercatoria. Handbücher und Traktate für den Gebrauch des Kaufmanns 1470–1820*, Bd. 1: 1470–1600, hg. von Jochen HOOEK/Pierre JEANNIN, Paderborn 1991. Im arabischen Raum wurden solche praktischen Ratgeber für den Handel wohl schon früher verfasst, siehe zum Beispiel Hellmut RITTER, Ein arabisches Handbuch der Handelswissenschaft, in: *Islam* 7 (1916), S. 1–91. Er beschreibt und ediert eine Handlungsanweisung, die wohl ein Kaufmann aus Damaskus im 12. Jahrhundert verfasst hat.

65) Benedetto Cotrugli, *Il Libro dell'Arte di Mercatura* (wie Anm. 55), S. 210: *Questo [ein verständiger Kaufmann zu werden] può sequire leggendo molte cose, et però ti ricordo, se tempo t'avanza, leggi.*

66) Ebd., S. 146: *Il mercante, dimorando ne luoghi frequentati da mercanti, diventa a giornata più intendente.*

67) Iris ORIGO, »Im Namen Gottes und des Geschäfts«. Lebensbild eines toskanischen Kaufmanns der Frührenaissance. Francesco di Marco Datini 1335–1410, übers. von Uta-Elisabeth TROTT, München 1985, S. 72.

einzukaufen. Hildebrand Veckinchusens Erfahrung als Kaufmann in Brügge mit regen Handelsverbindungen quer durch Nordeuropa lehrte, dass in Livland Bedarf an Salz bestand. Als er über seine Handelskontakte erfuhr, dass im Jahr 1420 kein Salz aus der Baye nach Livland geschickt würde, versuchte er seine eigenen Salzexporte zu erhöhen⁶⁸). Die erste Strategie der Kaufleute im Umgang mit der ungewissen Zukunft bestand also darin, die Unsicherheit möglichst zu reduzieren, indem sie viele Informationen sammelten.

Der zweite Weg lag darin, Vorsicht und Umsicht walten zu lassen, das heißt verschiedene Handlungsoptionen offen zu halten, sich nicht einzuschränken auf ein bestimmtes Handelsgut, eine bestimmte Handelsroute oder einen bestimmten Handelspartner. Mittelalterliche Kaufleute sind geradezu berühmt dafür, sich nicht auf eine Warengattung zu spezialisieren⁶⁹). Ein Kaufmann müsse flexibel sein, so betonte Cotrugli, und stets bereit, einen seiner Geschäftszweige einzustellen⁷⁰).

Vorsicht und Umsicht wurden in die Praxis umgesetzt, indem der Handel diversifiziert wurde. Francesco Datini handelte mit Wolle und Gewürzen, Salz und Seide, Leder und Weizen, Orangen, Datteln und Wein, mit Blei und Alaun⁷¹). Hildebrand Veckinchusen schickte Salz und Pelze, Feigen und Reis, Rosenkränze und Weihrauch durch Nordeuropa⁷²). Außerdem trieben sie meist mit verschiedenen Orten Handel: Datinis Handelspartner saßen etwa in Pisa⁷³), Genua⁷⁴), Barcelona⁷⁵), Valencia und London, auf Sardinien, Sizilien und Mallorca⁷⁶). Darüber hinaus sandte er seine Waren auf verschiedenen Handelsrouten. Wenn er zum Beispiel Seide aus der Toskana nach Spanien schickte,

68) Franz IRSIGLER, Der Alltag einer hansischen Kaufmannsfamilie im Spiegel der Veckinchusen-Briefe, in: Hansische Geschichtsblätter 103 (1985), S. 75–99, hier S. 91 f.; Rolf HAMMEL, Veckinchusen, Hildebrand, in: Biographisches Lexikon für Schleswig-Holstein und Lübeck, Bd. 9, Neumünster 1991, S. 358–64, hier S. 362.

69) So schreibt Epstein über Datini, er »refused to specialize in anything except making profits«, s. EPSTEIN, Economic and Social History (wie Anm. 11), hier S. 260.

70) Benedetto Cotrugli, Il Libro dell'Arte di Mercatura (wie Anm. 55), S. 209: *[il mercante] debbe havere cap da bene, prudente et omnipotente, intendere chiaramente et deliberare prudentemente, et circa ogni sua faccienda essere circumspecto et semper d'ora in hora habbia cervello di mutare proposito et deliberare.*

71) ORIGO, »Im Namen Gottes und des Geschäfts« (wie Anm. 67), S. 67–90.

72) Franz IRSIGLER, Hildebrand Veckinchusen: Ein spätmittelalterlicher Hansekaufmann in der Schuldenfalle, in: Zeitschrift für Verbraucher- und Privat-Insolvenzrecht 8 (2009), S. 46–50, hier S. 46.

73) Siehe auch Marcello BERTI, The Pisa Company: a Difficult Political Context, in: Francesco di Marco Datini (wie Anm. 58), S. 281–320.

74) Maria GIAGNACOVU, The Genoa Company: Disappointed Expectations, in: Francesco di Marco Datini (wie Anm. 58), S. 321–346.

75) Angela ORLANDI, The Catalonia Company: an almost Unexpected Success, in: Francesco di Marco Datini (wie Anm. 58), S. 347–376.

76) ORIGO, »Im Namen Gottes und des Geschäfts« (wie Anm. 67), S. 72–74, 78–80.

nutzte er dafür zwei Handelswege: Einer verlief über Genua, einer über Venedig – letzterer dauerte zwar länger, galt dafür aber als sicherer⁷⁷⁾.

Veckinchusens Handelsnetz spannte sich von Brügge nach Lübeck und Hamburg, Danzig und Riga, Köln und London, Wismar und Novgorod⁷⁸⁾. Auch er ließ seine Waren über verschiedene Wege schicken; so konnte man etwa von Hamburg nach Brügge entweder über die Nordsee fahren⁷⁹⁾ oder die Flämische Straße über Land nutzen⁸⁰⁾.

Um mit verschiedenen Produkten an unterschiedlichen Orten zu handeln, arbeiteten die Kaufleute mit verschiedenen Geschäftspartnern zusammen. Zwei Arten der Kooperation lassen sich unterscheiden: Erstens schlossen sich Kaufleute in so genannten Handelsgesellschaften zusammen. Dafür legten zwei oder mehr Kaufleute einen Teil ihres Kapitals zusammen, das aus Geld oder Waren bestehen konnte. Dieses Kapital galt nun als gemeinsamer Besitz der Gesellschafter. Gewinne wie Verluste aus dem Handel mit diesem Gesellschaftskapital wurden aufgeteilt⁸¹⁾. Hildebrand Veckinchusen legte beispielsweise mit seinem Bruder Sivert sowie den Danziger Kaufleuten Gottschalk van dem Bokel und Lodewich Buggendal Kapital zu einer Gesellschaft zusammen⁸²⁾. Hildebrand Veckinchusen stärkte so seine Geschäftsverbindungen nach Danzig, während die Danziger nun mit Brügge Handel treiben konnten. Zugleich teilten die vier Gesellschafter das Risiko. Gleichzeitig gingen Hildebrand und sein Bruder Sivert eine Gesellschaft mit zwei Kaufleuten aus Tartu ein und beteiligten sich an einer Gesellschaft, die nach Venedig handelte. Hildebrand Veckinchusen diversifizierte also seine Beteiligung an Handelsgesellschaften und damit zugleich die Regionen und Waren, mit denen er Handel trieb.

Zweitens suchten Kaufleute nicht nur verschiedene Gesellschafts-, sondern auch verschiedene Handelspartner, die zum einen ihre Waren kauften und von denen sie zum anderen neue Waren kaufen konnten von dem Erlös, den sie mit dem Verkauf ihrer eigenen

77) Die Route ging bis nach Bologna und Ferrara über den Apennin auf Saumtieren, weiter nach Venedig auf dem Fluss, danach auf Frachtschiffen entlang der adriatischen Küste um die Stiefelspitze herum nach Mallorca oder Barcelona, s. ORIGO, »Im Namen Gottes und des Geschäfts« (wie Anm. 67), S. 80.

78) Das zeigt seine Korrespondenz, s. Hildebrand Veckinchusen, Briefwechsel (wie Anm. 3).

79) Volker HENN, Über die Anfänge des Brügger Hansekontors, in: Hansische Geschichtsblätter 107 (1989), S. 43–66, hier S. 45.

80) Sie führte über Stade, Bremen, Cloppenburg, Haselünne, Lingen, Nordhorn, Deventer, Arnheim, Nijmegen, 's Hertogenbosch, Tilburg, Hoogstraten, Antwerpen, St. Kruis-Winkel und Eeklo; s. Hugo WECZERKA, Verkehrsnetz und Handelsüter der Hanse, in: Hanse in Europa. Brücke zwischen den Märkten 12. bis 17. Jahrhundert. Ausstellung des Kölnischen Stadtmuseums 9. Juni–9. September 1973, hg. vom Kölnischen Stadtmuseum, Köln 1973, S. 39–56, hier S. 48.

81) Anja AMEND-TRAUT, Handelsgesellschaft, in: ²HRG 2 (2004), Sp. 703–712; Albrecht CORDES, Nord- und süddeutsche Handelsgesellschaften vor 1800, in: Zur Geschichte des Gesellschaftsrechts in Europa, hg. von Susanne KALSS/Franz-Stefan MEISSEL (Veröffentlichungen des Ludwig-Boltzmann-Institutes für Rechtsvorsorge und Urkundenwesen 28), Wien 2003, S. 27–41.

82) Albrecht CORDES, Spätmittelalterlicher Gesellschaftshandel im Hanseraum (Quellen und Darstellungen zur hansischen Geschichte N.F. 45), Köln/Weimar/Wien 1998, hier S. 244 f.

Waren erzielt hatten. Andere Kaufleute brachten Waren, Kontakte und Informationen. Deshalb bevorzugten Kaufleute Orte, an denen sie auch Kollegen vorfanden.

Der erfahrene Kaufmann, so Cotrugli, suchte deshalb nicht den Ort, an dem sonst keiner handelte, auch wenn die Preise dort meistens günstig seien. Stattdessen solle man sich an Orten ansiedeln, an denen schon viele Kaufleute Geschäfte machten⁸³). Je mehr Kaufleute sich an einem Ort aufhielten, desto größer lag die Wahrscheinlichkeit, dass man einen Abnehmer für die eigenen Waren fand bzw. einen Kollegen traf, der anbot, was man selber kaufen wollte. Wenn viele Kaufleute an einem Ort zusammenkamen, stieg damit die Chance, dass sie die materiellen Bedürfnisse ihrer jeweiligen *patria* befriedigen konnten. Im hohen Mittelalter hatten sich deshalb die Messen und Jahrmärkte etabliert⁸⁴): Zu regionalen Jahrmärkten kamen die Kaufleute der Umgebung zusammen, während sich auf den großen internationalen Messen die Kaufleute Europas oder zumindest der umliegenden Länder trafen. Die Messen der Champagne zum Beispiel fanden im 12. und 13. Jahrhundert im zweimonatigen Rhythmus in Troyes, Provins, Bar-sur-Aube und Lagny-sur-Marne über das Jahr hinweg statt⁸⁵). Wer im Juli nach Troyes fuhr, wusste: Hier würde er andere Kaufleute mit ihren Waren antreffen und Verbindungen in unterschiedliche Regionen und Länder knüpfen können. Im späten Mittelalter etablierten sich neben den überregionalen Messen, wie zum Beispiel in Frankfurt oder Lyon, auch Städte, in denen Kaufleute einen fast permanenten Markt erwarten konnten. Dazu zählten Venedig und Genua, London, Florenz, wo Francesco Datini einen großen Teil seines Geschäftslebens verbrachte, und Brügge, wo Hildebrand Veckinchusen sein Kontor betrieb⁸⁶).

In seiner Analyse italienischer Handelsbücher – das heißt Sammlungen von Ratschlägen, die Kaufleute für ihre Kollegen verfassten – fiel Kurt Weissen ins Auge, dass die Autoren beschreiben, wo man am besten viele andere Kaufleute finde. Sie warnten nicht vor den Wettbewerbern, so Weissen, sondern wiesen darauf hin, wo man besonders viele

83) Benedetto Cotrugli, *Il Libro dell'Arte di Mercatura* (wie Anm. 55), S. 146.

84) Michael ROTHMANN, *Marktnetze und Netzwerke im spätmittelalterlichen oberdeutschen Wirtschaftsraum*, in: *Netzwerke im europäischen Handel des Mittelalters*, hg. von Gerhard FOUQUET/Hans-Jörg GILOMEN (VuF 72), Ostfildern 2010, S. 135–188; Franz IRSIGLER, *Messen, Jahrmärkte und Stadtentwicklung in Europa. Mittelalter und frühe Neuzeit*, in: *Messen, Jahrmärkte und Stadtentwicklung in Europa*, hg. von Franz IRSIGLER/Michel PAULY (Beiträge zur Landes- und Kulturgeschichte 5), Trier 2007, S. 1–24; Stephan R. EPSTEIN, *Regional Fairs, Institutional Innovation, and Economic Growth in Late Medieval Europe*, in: *Economic History Review* 43 (1994), S. 459–482.

85) EPSTEIN, *Economic and Social History* (wie Anm. 11), S. 82 f.

86) Für Brügge hat Murray eindrücklich beschrieben, dass Kaufleute in die Stadt kamen, weil sich dort schon andere Kaufleute aufhielten, s. James M. MURRAY, *Of Nodes and Networks: Bruges and the Infrastructure of Trade in Fourteenth-Century Europe*, in: *International Trade in the Low Countries (14th–16th Centuries). Merchants, Organisation, Infrastructure*, hg. von Peter STABEL/Bruno BLONDÉ/Anke GREVE (Studies in Urban Social, Economic and Political History of the Medieval and Modern Low Countries 10), Leuven-Apeldoorn 2000, S. 1–14.

Wettbewerber finde⁸⁷⁾. Kaufleute betrachteten andere Händler offenbar weniger als Konkurrenten, die ihnen Möglichkeiten wegnahmen, sondern eher als potenzielle Handelspartner, die neue Möglichkeitsräume erschlossen. Datinis Korrespondenten in Brügge beklagten sich im Jahr 1410 bitterlich, dass die Engländer wegen ihres Kriegs mit Frankreich nicht zur Messe gekommen seien: »Nie war sie so trostlos.«⁸⁸⁾ Seine Briefpartner in Paris geben im umgekehrten Fall ihrer Freude Ausdruck, als sich die Aldobrandini ebenfalls in Paris niederließen: Je mehr Kaufleute vor Ort seien, desto mehr könnten sie verdienen⁸⁹⁾.

Nicht nur italienische Kaufleute legten diese Einstellung an den Tag. Ähnliche Argumente lassen sich auch bei den Hansekaufleuten finden. Zum Beispiel diskutierten sie im 15. Jahrhundert, ob sie in Brügge bleiben oder lieber nach Antwerpen übersiedeln sollten. Als Argument für Antwerpen führten die Kaufleute an, dass die venezianischen Galeeren dort anlegen würden und die Holländer ihren Handel bereits nach Antwerpen verlegt hätten – und man müsse eben dort Handel treiben, wo auch andere Kaufleute zu finden seien⁹⁰⁾.

Kaufleute wollten also an Orten handeln, an denen sich viele ihrer Kollegen befanden. Vor Ort traten sie aber durchaus in Wettbewerb zueinander: Ohne ein gewisses Maß an Konkurrenz konnte nach mittelalterlicher Auffassung kein funktionierender Markt entstehen. Ein gerechter Preis definierte sich darüber, dass der Preis unter mehreren Anbietern und Nachfragern (*communaliter*) zustande gekommen und nicht von einem Monopolanbieter verfälscht worden war⁹¹⁾. Den Begriff *concurrentium* findet De Roover

87) Laut Weissen hätten die Kaufleute kein Konzept von *competition* besessen, s. Kurt WEISSEN, *Dove il Papa va, sempre è caro di danari. The Commercial Site Analysis in Italian Merchant Handbooks and Notebooks from the 14th and 15th Centuries*, in: Kaufmannsbücher und Handelspraktiken vom Spätmittelalter bis zum beginnenden 20. Jahrhundert/Merchant's Books and Mercantile *Pratiche* from the Late Middle Ages to the Beginning of the 20th Century, hg. von Markus A. DENZEL/Jean Claude HOCQUET/Harald WITTHÖFT (VSWG Beihefte 163), Stuttgart 2002, S. 63–73, hier S. 72 f.

88) ORIGO, »Im Namen Gottes und des Geschäfts« (wie Anm. 67), S. 72.

89) Ebd., S. 74.

90) Hanserecesse von 1431–1476, hg. vom Verein für hansische Geschichte, bearbeitet von Goswin VON DER ROPP (Hanserecesse zweite Abteilung 4), Leipzig 1883, hier Nr. 721; Hanserecesse von 1477–1530, hg. vom Verein für hansische Geschichte, bearbeitet von Dietrich SCHÄFER (Hanserecesse dritte Abteilung 2), Leipzig 1883, hier Nr. 160, § 30.

91) DE ROOVER, *Concept of the Just Price* (wie Anm. 15). Wenn der Markt nicht funktionierte, wurde der gerechte Preis laut de Roovers Analyse der scholastischen Diskussionen von einer öffentlichen Autorität festgelegt. Langholm schildert einen alternativen Weg zur Beurteilung, ob ein Preis gerecht sei: Dabei wurden die Arbeit und Ausgaben berücksichtigt, die Produzenten und Verkäufer geleistet hatten, s. Odd LANGHOLM, *The Merchant in the Confessional: Trade and Price in the Pre-Reformation Penitential Handbooks*, Leiden 2003, S. 249; Diana WOOD, *Medieval Economic Thought*, Cambridge 2002, S. 135–143. De Roover bezeichnet diese Art, den gerechten Preis zu definieren, allerdings für eine klare Minderheitenposition unter den Scholastikern, die nur deshalb heute besonders oft zitiert werde, weil sie sich so gut ins klassische Mittelalterbild einfüge.

allerdings nicht vor dem Ende des 16. Jahrhundert in scholastischen Traktaten⁹²). Mit unserem heutigen Beschreibungsvokabular stellen wir also fest, dass mittelalterliche Kaufleute in Konkurrenz zueinander standen, sie selbst fassten ihr Verhältnis zu anderen Kaufleuten aber offenkundig in weniger antagonistische Kategorien. Kaufleute begrüßten grundsätzlich die Anwesenheit anderer Kaufleute, ohne die sie keinen oder keinen gerechten Handel treiben konnten. Ihre Kollegen wollten sie vielleicht mit einem bessern Angebot übertrumpfen, sie aber in den wenigstens Fällen vom Markt verdrängen, denn das hätte mittel- bis langfristig ihren eigenen Geschäften geschadet: Wo sich viele Kaufleute aufhielten, bot sich die Möglichkeit, das Warenangebot, die Handelsdestinationen und die Geschäftspartner zu diversifizieren.

Mehr Kaufleute ermöglichten mehr Diversität, mehr Diversität hielt mehr Handlungsoptionen offen, mehr Handlungsoptionen erlaubten es den Kaufleuten, auf verschiedene Entwicklungen zu reagieren. Damit ist der zweite Weg beschrieben, wie Kaufleute mit der Unsicherheit der Zukunft umgingen: Sie sorgten gleichsam für verschiedene mögliche Zukunftsszenarien vor.

Den Erfolg von beiden Strategien für die Zukunftsvorsorge sollte man allerdings nicht überschätzen. Kaufleute sorgten für verschiedene mögliche Zukunftsszenarien vor, aber nicht für alle. Nicht immer ließ sich Getreide aus einer Nachbarregion beschaffen, nicht jede Hungersnot ließ sich verhindern. Die 1430er Jahre lassen sich gar als Jahrzehnt europäischer Hungersnöte beschreiben⁹³). Fehleinschätzungen und katastrophale Ereignisse stürzten so manchen Kaufmann in den Bankrott: Francesco di Marco Datini gilt geradezu als Ausnahmeerscheinung unter den spätmittelalterlichen Kaufleuten, weil er sich nie für zahlungsunfähig erklären musste. Hildebrand Veckinchusen hingegen erlitt dieses Schicksal, und er starb, bevor er sich ein neues Geschäft aufbauen konnte⁹⁴). Zwar hatte Veckinchusen seinen Handel diversifiziert, aber das Pech erlitt ihn in verschiedenen Handelszweigen gleichzeitig: Er verspekulierte sich beim Salzverkauf in Livland; Feigen und Reis, die er nach Hamburg beziehungsweise Danzig schickte, wurden auf dem Transport nass und damit unverkäuflich, Tuche auf dem Weg nach Livland von Würmern zerfressen⁹⁵). Sein Geschäftspartner in Venedig bot zu viele Pelze auf einmal an und ruinierte damit die Preise⁹⁶). Vorsorge für die Zukunft – auch für die materielle – war eben ein riskantes Geschäft.

92) DE ROOVER, *Concept of the Just Price* (wie Anm. 15), S. 425.

93) Christian JÖRG, »Teure, Hunger, Großes Sterben«. Hungersnöte und Versorgungskrisen in den Städten des Reichs während des 15. Jahrhunderts (Monographien zur Geschichte des Mittelalters 55), Stuttgart 2008.

94) Ulla KYPTA, *Smarte Unternehmer, ausgegrenzte Versager: produktives Scheitern im 15. Jahrhundert?* in: *fkw. Zeitschrift für Geschlechterforschung und visuelle Kultur* 60 (2016), S. 12–29.

95) HAMMEL, *Veckinchusen* (wie Anm. 68), S. 361.

96) IRSIGLER, *Veckinchusen* (wie Anm. 72), S. 86.

FAZIT: KAUFMÄNNISCHE ZUKUNFTSPLANUNGEN, KAUFMÄNNISCHE
ZUKUNFTSKONZEPTIONEN

Die Art, wie die Kaufleute für die Zukunft vorzusorgen trachteten, erlaubt Rückschlüsse darauf, wie sie sich die Zukunft vorstellten. Die erste Planungsstrategie bestand wie oben ausgeführt darin, Informationen zu sammeln. Daraus lässt sich schlussfolgern, dass Kaufleute davon ausgingen, dass sich gewisse Entwicklungen in der Zukunft mit genügend Erfahrungswissen abschätzen ließen. Die Zukunft wurde nicht als unvorhersehbar angesehen, und mit ausreichend Informationen über Gegenwart und Vergangenheit konnte man dafür planen. Wer Erfahrungen in der Vergangenheit und Informationen über die Gegenwart sammelt, um die Zukunft einzuschätzen, muss davon ausgehen, dass Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft irgendetwas gemeinsam haben. Dem muss die Annahme zugrunde liegen, dass sich aus der Vergangenheit gewisse Regeln oder Regelmäßigkeiten ablesen lassen, die auch in Zukunft wieder so oder so ähnlich gelten oder auftreten werden. Die Kaufleute stellten sich die Zukunft offenbar als eine Zeit vor, die sich von ihrer Gegenwart und Vergangenheit nicht fundamental unterschied. So rechneten Kaufleute in Paris fest damit, wie die Datini-Korrespondenz zeigt, dass immer am Jahresende die Nachfrage nach Juwelen massiv anstieg, weil die Zeit der Neujahrschenke bevorstand⁹⁷). In Brügge ging man davon aus, dass im Juli die Preise für Alaun fallen würden, denn zu dieser Zeit wurden die Galeeren aus Venedig und Genua erwartet, die das Beizmittel auf den Markt brachten⁹⁸). Diese Regelmäßigkeiten beobachteten die Kaufleute, teilten sie einander mit und gingen davon aus, dass sie auch in Zukunft gelten würden.

Dieser voraussehbare, planbare Teil der Zukunft wurde aber ergänzt von einer kontingenten Komponente. Das zeigt sich in der zweiten Planungsstrategie, nämlich der Diversifizierung des Handels. Wer sich auf viele verschiedene mögliche Zukunftsszenarien vorbereitet, hält die Zukunft gerade nicht für voraussehbar. Eine große Unsicherheit für die Kaufleute lag beispielsweise in der Frage, wo und wann ein Krieg oder eine Seuche ausbrechen würde. Die Gefahr von Krieg oder »großem Sterben« lag wie ein dunkler Schatten über der Korrespondenz der Kaufleute. Krieg und Seuche veränderten Angebot und Nachfrage völlig; der übliche Handel kam zum Erliegen, wie Sivert Veckinchusen aus Köln an seinen Bruder Hildebrand schrieb: »Wir können hier kein Gut verkaufen wegen des Kriegs«⁹⁹), oder: »Hier wird es wohl den größten Krieg geben, den es in vielen Jahren gegeben hat, darum kann man hier weder handeln noch Geld machen.«¹⁰⁰) Datinis Frau

97) ORIGO, »Im Namen Gottes und des Geschäfts« (wie Anm. 67), S. 320, Endnote 7.

98) Ebd., S. 74.

99) Hildebrand Veckinchusen, Briefwechsel (wie Anm. 3), Brief Nr. 198, S. 222 (13.12.1418): *Wand wy können hyr met alle neyn gud vorkopen umme deses orloges wyllen.*

100) Ebd., Brief Nr. 204, S. 229: *Item dat wel hyr dat grottest orolge werden, dat in manygen jare ghewest es, daromme es hyr neyn handelynge noch gelt van neynem gute to maken.*

Margherita verglich die Pest mit dem Jüngsten Gericht, von dem man nicht wisse, ob es des Tags oder des Nachts komme¹⁰¹). Krieg und Pest sahen Kaufleute wie Veckinchusen und Datini nicht als abschätzbares Risiko, sondern als unkontrollierbare Gefahr.

Aus dem Handeln der Kaufleute lassen sich also zwei Zukunftskonzepte ablesen: Ein Teil der Zukunft würde so ähnlich ablaufen wie die Vergangenheit und Gegenwart. Ein anderer Teil ließ sich nicht vorhersehen. Diese Unterscheidung passt sehr gut zu einem Begriffspaar, das gerade in den Sozialwissenschaften viel diskutiert wird, nämlich zur Unterscheidung zwischen *known unknowns* und *unknown unknowns*¹⁰²). Die Unterscheidung findet sich aber nicht nur in heutigen Theorien, sondern auch unter Benedetto Cotrugli's Ratschlägen an Kaufleute aus dem 15. Jahrhundert: Wenn ein Kaufmann seine Handlungsoptionen prüfte, sollte er gut unterscheiden zwischen den *cose cognite* und den *cose incognite*¹⁰³). Ein *known unknown*, ein »bekanntes Unbekanntes« lässt sich nicht mit Sicherheit vorhersagen; aber es lässt sich ungefähr abschätzen, wann und in welcher Form es auftreten wird. Eine solche Schätzung kann – wie es heute oft geschieht – mit mathematischen Wahrscheinlichkeitsmodellen vorgenommen werden oder – wie es Menschen wohl in jeder Epoche taten – mit Hilfe erfahrungsbasierter Intuition. Wenn man beispielsweise die Veränderungen des Getreidepreises über die Jahre beobachtete und Erkundungen über das aktuelle Wetter in der Anbauregion einzog, ließ sich der Getreidepreis im kommenden Jahr prognostizieren. Ein *unknown unknown* hingegen, ein »unbekanntes Unbekanntes« lässt sich nicht mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit vorhersagen, und auch seine Folgen liegen außerhalb des Kalkulierbaren. Ob und vor allem wo und wann Krieg oder Seuche ausbrechen und welche Folgen sie zeitigen würden, das konnten die Kaufleute offenbar kaum abschätzen.

Ein Teil der Zukunft galt in gewissem Maße als vorhersehbar, ein anderer als eher kontingent. Als beeinflussbar aber wurden beide Teile der Zukunft nicht wahrgenommen. Was die Zukunft bringen würde, lag nicht im Gestaltungsspielraum des einzelnen Akteurs: Ein Kaufmann konnte sich auf verschiedene Szenarien vorbereiten. Aber er be-

101) ORIGO, »Im Namen Gottes und des Geschäfts« (wie Anm. 67), S. 283.

102) Die Unterscheidung geht zurück auf Robert K. MERTON, der das wissenschaftstheoretische Konzept des spezifischen Nichtwissens im Unterschied zum ultimativen Nichtwissen ausarbeitete, s. Robert K. MERTON, Three Fragments from a Sociologist's Notebooks: Establishing the Phenomenon, Specified Ignorance, and Strategic Research Material, in: Annual Review of Sociology 13 (1987), S. 1–28, hier S. 6–10. Der erste Schritt zur Gewinnung von Wissen bestünde darin, das Feld abzustecken, über das man noch nichts wisse. Diese »specified ignorance« grenzt Merton ab von der »general, rote, and vague admission of ultimate ignorance«, die keinen wissenschaftlichen Wert besitze, s. ebd., S. 7. In deutschen Beiträgen, die verschiedene Formen der Ungewissheit kategorisieren, wird meistens auf Luhmanns Unterscheidung zwischen Gefahr und Risiko verwiesen, siehe zum Beispiel Benjamin SCHELLER, Kontingenzkulturen – Kontingenzgeschichten: Zur Einleitung, in: Die Ungewissheit des Zukünftigen. Kontingenz in der Geschichte, hg. von Frank BECKER/Benjamin SCHELLER/Ute SCHNEIDER (Kontingenzgeschichten 1), Frankfurt am Main/New York 2016, S. 9–30, hier S. 15 f.

103) Benedetto Cotrugli, Il Libro dell'Arte di Mercatura (wie Anm. 55), S. 210.

saß nicht die Macht, einige der möglichen Szenarien auszuschließen. Was die Zukunft bringen würde, hatte Gott entschieden. Veckinchusens Korrespondenzpartner schrieben ihrem Kollegen, der an den verschiedenen Unglücksfällen zu verzweifeln begann, gegen Gottes Willen könne man eben nichts ausrichten. Ob einem Kaufmann sein Leben gelang, lag letztlich in Gottes Hand¹⁰⁴). Unter dem Einfluss der italienischen Renaissance rekurrten die Kaufleute statt auf Gottes unerschöpflichen Ratschluss nun vermehrt auf Fortunas unvorhersehbares Wirken¹⁰⁵): Den Lauf der Fortuna könne man nicht steuern. Benedetto Cotrugli beschrieb, dass ein Kaufmann von Fortuna begünstigt sein müsse. Das sehe man daran, dass mancher ordentliche und bedachte Kaufmann in den Ruin ginge, während die Geschäfte manches unvorsichtigen, irrationalen Kaufleute ohne Bildung prosperierten. Aber Fortuna sei eben dessen Freundin¹⁰⁶).

Zwei Anregungen für die allgemeine Debatte über die Zukunft im Mittelalter lassen sich daraus ziehen. Unterscheidet sich in der modernen Vorstellungswelt die Zukunft stärker von der Vergangenheit, wie es Reinhard Koselleck mit dem Auseinanderfallen von »Erfahrungsraum« und »Erwartungshorizont« formuliert hat¹⁰⁷)? Die Zukunftskonzepte der mittelalterlichen Kaufleute zeigen, dass man eher zwischen verschiedenen Formen der Zukunftserwartungen differenzieren sollte als die eine Form der Vormoderne, die andere der Moderne zuzuweisen. In Bezug auf die *cognita incognita* oder *known unknowns* unterschied sich die Zukunft wohl in Mittelalter wie Moderne nur graduell von der Gegenwart, der Erfahrungsraum strukturierte den Erwartungshorizont. Die *incognita incognita* oder *unknown unknowns* hingegen ließen sich weder für mittelalterliche noch für moderne Kaufleute prognostizieren. Erfahrungen in diesem Bereich halfen nicht, Erwartungen auszuprägen.

Auch wenn sich mittelalterliche und moderne Akteure wohl darin ähnelten, dass sie differenzierte Vorstellungen von der Zukunft formten, scheint doch ein wichtiger Unterschied der Moderne in dem zu liegen, was Bernd Schneidmüller und Klaus Oschema in ihrem Tagungskonzept als Dynamisierung, Verweltlichung und Hoffnung auf inner-

104) So bilanziert auch Vittore BRANCA in seiner Edition verschiedener Memoiren Florentiner Kaufleute, s. Vittore BRANCA, *Merchant Writers. Florentine Memoirs from the Middle Ages and Renaissance*, übers. von Murtha BACA, Toronto 2015, hier S. 37.

105) Aby Warburg arbeitete die Bedeutung der Fortuna-Symbolik für den Florentiner Kaufmann Francesco Sassetti heraus, der in der zweiten Hälfte des 15. Jahrhunderts lebte, s. Aby WARBURG, Francesco Sassetti letztwillige Verfügung, in: *Kunstwissenschaftliche Beiträge*, hg. von Heinrich WEIZSÄCKER, Leipzig 1907, S. 129–152, hier insbes. S. 139.

106) Benedetto Cotrugli, *Il Libro dell'Arte di Mercatura* (wie Anm. 55), S. 215: *Per certo egli è di bisogno lo mercante essere fortunato [...]. Et questo per sola experientia si può mostrare, però che vedemo homini adestati, moderati et ordinatissimi in ogni sua facenda, tamen tucto lo suo facto essere semper ruina et favola, et per contrario vediamo homini imperiti, improvidi et quodammodo irrationali et senza lettere et le loro cose sempre andare prosperissime. [...] la fortuna li è amica.*

107) Reinhart KOSELLECK, *Vergangene Zukunft. Zur Semantik geschichtlicher Zeiten* (suhkamp taschenbuch wissenschaft 757), Frankfurt am Main ⁸2013, S. 349–376.

weltliche Perfektibilität beschrieben haben. Für mittelalterliche Kaufleute lag die Hoffnung auf Vervollkommnung im Jenseits. Nur diese Zukunft konnten sie selbst gestalten: Ihr Verhalten zu Lebzeiten bestimmte, wie ihre ferne Zukunft im Jenseits aussehen würde, ob ihre Gier sie in die Hölle oder ihre Sorge für die Gesellschaft sie in den Himmel führen würde. Was die Zukunft im Diesseits hingegen bringen würde, darauf konnten Kaufleute eher reagieren als dass sie es beeinflussen konnten.

Anders formuliert: Optimieren konnten mittelalterliche Kaufleute nur das Leben im Jenseits, in der diesseitigen Welt hingegen bemühten sie sich vornehmlich, das Beste aus dem zu machen, was ihnen zustieß. Prävention als Strategie ließ sich nur für das Jenseits einsetzen, im Diesseits half eher die Resilienz¹⁰⁸⁾ zum Überleben¹⁰⁹⁾. Um mit der ungewissen Zukunft solchermaßen umzugehen, musste man den vorhersehbaren Teil der Zukunft vom kontingenten Teil unterscheiden können, so betont Benedetto Cotrugli: *Non habbia le cose incognite per cognite*¹¹⁰⁾, bläut er seinen Lesern ein: Haltet die unbekanntenen Dinge nicht für bekannt. So ähnlich riet auch Linhart Tucher seinem Handelsdiener Christof Kurtz: Verlass dich nicht auf deine astrologischen Prognosen, sondern bereite dich lieber auf verschiedene mögliche Zukunftsszenarien vor. Als Motto der mittelalterlichen Kaufleute im Umgang mit der Zukunft lässt sich damit zusammenfassen: Besser die eigene Ungewissheit kennen als sich in falscher Gewissheit zu wiegen.

SUMMARY: INFORMATION AND DIVERSIFICATION, PREVENTION AND RESILIENCE.

HOW MEDIEVAL MERCHANTS PREPARED FOR THEIR FUTURE IN THIS WORLD AND THEREBY PROVIDED FOR THEIR PROSPECTS IN THE NEXT

In late medieval Europe, provisioning for the physical needs of the near-term future was the domain of the merchants. They brought to a land the material goods its inhabitants needed or demanded. This article scrutinizes the merchants' role to care for the future demands of society (the *res publica* or *patria*). It does so from two perspectives: First, I discuss how thirteenth-century theologians began to justify the role of merchants on the grounds that these dealt with all the uncertainties of the future in order to provide the *patria* with the goods it needed. However, according to the same theologians, merchants could only earn their place in heaven if they pursued this worthwhile goal with morally

108) Resilienzstrategien von Kaufleuten und Unternehmen werden aktuell von einer Leipziger Forschungsgruppe erforscht. Siehe dazu grundlegend Markus A. DENZEL, Beharrungskraft und Anpassungsleistungen wirtschaftlicher Systeme angesichts schockartiger Umbrüche – oder: Von der Resilienz zum Resilienzmanagement, in: VSWG 105 (2018), S. 528–547.

109) Zwischen Prävention und Resilienz als Strategien im Umgang mit der ungewissen Zukunft unterscheidet auch Stefan BRAKENSIEK, Ermöglichen und Verhindern – Vom Umgang mit Kontingenz: Zur Einleitung, in: Ermöglichen und Verhindern (wie Anm. 7), S. 9–22, hier S. 17.

110) Benedetto Cotrugli, *Il Libro dell'Arte di Mercatura* (wie Anm. 55), S. 210.

acceptable means, that is, for example, without cheating or forestalling. The second part of the article describes how merchants implemented this task in practice. On the one hand, they tried to gauge what the future would bring: They assessed future demands, events, and concurrent price changes and difficulties by constantly searching for information. On the other hand, they provided for a number of different future scenarios by diversifying their trade: They bought and sold various commodities, sent them on more than one trading route and cooperated with a number of different business partners. The analysis of these practical dealings with the uncertainties of the future indicates that merchants regarded one part of the future as foreseeable, while another one was not. Merchants reacted to the first – and prepared for the second. However, the only part of the future which merchants gauged they could actively change by their actions did not lie in this world: By acting as a good merchant, they could get access to heaven. In conclusion, merchants could optimize only their future in the afterworld. In this world, they tried to be prepared for whatever was to come.