

Wanderhändler — Kaufleute — Industrielle: Unternehmensformen

1. Problemfeld und Lösungsansätze

a. *Das Problemfeld.* (1) *Unvollständige Verträge in der Teamproduktion.* Kaufmännische Tätigkeit im Fernhandel erfordert die Kooperation eines räumlich u. U. getrennten Teams (Partner bzw. Prinzipal u. Agent). Die Kooperation kann wegen der diskontinuierlichen Kommunikation nur beschränkt in Verträgen spezifiziert werden (*unvollständige Verträge*), u. das Potential für *opportunistisches Verhalten* (Handeln im eigenen Nutzen statt demjenigen der Partnerschaft bzw. des Prinzipals) ist erheblich. — (2) *Vollzugskosten.* Bei Verträgen über große Distanz ist die Sicherstellung von Lieferung bzw. Bezahlung nicht gewährleistet → potentiell hohe *Transaktionskosten* im Fernhandel (vgl. 19.04., §3.b).

b. *Lösungsansätze.* (1) *Formale Unternehmensorganisation*, v. a. im Rahmen der großen Asienesellschaften des 17./18. Jh. — (2) *Sozialkapital von sozialen Formationen.* Die Kohäsion sozialer Formationen kann moralische (in Ergänzung der unvollständigen vertraglichen) Integration von Teams u. Handeln im Sinn der Teamaufgabe bewirken. Auch kann Kohäsion die Mitglieder einer Formation zur Honorierung von Verträgen auch ohne formale Sanktionsmechanismen veranlassen (→ Begrenzung von Vertragsvollzugskosten). Soziale Formationen können somit ein Sozialkapital bereitstellen, dessen Nutzung Wohlfahrtseffekte erzielt. Die beiden wichtigsten Formationen vor dem 19. Jh. waren die *Handelsdiaspora* u. das *Verwandtschaftsnetzwerk*.

2. Handelsdiaspora und ambulanter Handel (klassisch CURTIN)

a. *Beispiele. Wichtige Handelsdiasporas* bis 19. Jh. (selektiv). *Armenier* (Aghassian/Kévonian in CHAUDHURY/MORINEAU) u. *Juden*. EU, Rußland, Osman. Reich, Persien, Indien; *Gujarati* (NW-Indien): Pers. Golf, Indien, Malakka 15./16. Jh., Islamisierung im 15. Jh. — In EU neben religiös-kulturellen Diasporas (im 17./18. Jh. auch Hugenotten, Quäker) ab 15. Jh. zunehmend Gruppen aus landwirtschaftl. marginalen (Berg-)Zonen: *Schotten, Basen, Savoyarden, Tiroler*.

b. *Die Institution der Diaspora.* (1) *Begrenzung von Transaktionskosten.* Eine kulturell (Sprache, Religion, Verwandtschaftssystem, Recht) homogene, aber räumlich zerstreute, an den jeweiligen Orten relativ kleine soziale Gruppe (*Diaspora*) schafft institutionellen Rahmen für Handel über großen Raum. Diasporas waren politisch u. sozial marginal zu lokalen Herrschaftsstrukturen. Marginalität erforderte Solidarität unter Angehörigen der Diaspora, u. überschaubare Größe bewirkte hohe Sozialkontrolle → *weiträumiges Vertrauen*, da Mißbrauch Ausschluss aus einer überschaubarer Gemeinschaft bewirkte u. sozialem Selbstmord gleichkam. Auf der Basis von Kaufmannsbräuchen *weiträumiges Handelsrecht* angesichts geringer Entwicklung eines Wirtschaftsrechts durch Herrschaftsträger bzw. Fehlen internat. Verträge. Bsp. eines armenischen Kaufmanns (Hovhannes), der im späten 17. Jh. über 10 Jahre hinweg von Persien über Indien nach Tibet unterwegs war (Khachikian in SUBRAHMANYAM): Dieser trug Rechtshandel wenn immer möglich vor der lokalen Gemeinschaft armen. Kaufleute aus; bei Extremfall in Lhasa vor herrschaftl. Gericht griff dieses zur Losmethode. — (2) *Reproduktion von Humankapital* Wissen über Routen, Masse, Gewichte, Zölle, Handelstechniken wurde lange informell innerhalb von Diasporas reproduziert

(z. B. über Austausch von Lehrlingen). Ev. deshalb oft Bildung von Handelsdiasporas in Hochreligionen mit entwickelter Schriftlichkeit (Juden in EU, Muslime in W-Afrika, SE-Asien).

c. *Merkmale der Geschäftstätigkeit.* Der (abhängige) Kaufmann reiste meist zusammen mit Ware. Meist kurzfristige Unternehmungen (1–2 Jahre), Kontinuität wurde über stabile persönliche Beziehungen innerhalb Diaspora geschaffen. Geringe Spezialisierung: keine Trennung zwischen Klein- u. Großhandel, Nah- u. Fernhandel, Luxus- u. Alltagsgüter; das Sich-Bewegen mit breitem Warenkorb (Bsp. Hovhannes: Liste mit 174 Gütern!) war Basis für Arbitragewinne (Ausnutzung von Preisdifferenzialen auf verschiedenen Märkten). Innerhalb der Diaspora gutes Funktionieren von Wechsel u. Handelskredit über weite Distanzen (Bsp.: Hovhannes startete die Reise in Persien mit Kredit in Form von Tuch, den er in Indien beglich).

d. *Märkte, Messen und „Nationen“: Komplementäre Institutionen des ambulanten Handels.* (1) *Zeitlich und örtlich gebundene Märkte.* Komplementär dazu, dass (abhängige) Kaufleute mit ihren Waren reisten, war der Großhandel an zeitlich u. örtlich gebundene Märkte gebunden: abgesehen von meist dem regionalen Groß- u. Kleinhandel dienende Wochenmärkten die Jahrmärkte u. (verbreitet 3–4mal jährl. stattfindenden) Messen (BRAUDEL, Kap. 1). An großen Messen trafen oft verschiedene (sich oft auch ethnisch-kulturell unterscheidende) Händlergruppen zusammen, die unterschiedliche Güter austauschten. — (2) *„Nationen“.* lokale Gemeinschaften, ursprünglich von Diasporas (in Asien seit 8. Jh.), an großen Marktplätzen, häufig um Religion (Kirche, Moschee) kristallisiert, die für Führende als Gastgeber u. Makler wirkten, Lager, Spedition u. Zahlungsgeschäfte anboten sowie mit lokalen Behörden einen modus vivendi aushandelten. In vielen Handelsstädten hatten Diasporas spezielle Rechtsstellung u. gewisse Autonomie inne *fondaco* [Faktorei] *dei tedeschi* in Venedig mit eigenem Lagerhaus, spätestens 1228; *shabandar* in Malakka, 15. Jh.; *nations* der Italiener u. Deutschen in Lyon, 15./16. Jh.). Z.T. kollektive Kaufverträge zwischen Diaspora u. lokalen Behörden. Über Lernen der Sprache u. Heiraten soziale Mittlerstellung der sesshaften Mitglieder einer Diaspora zur lokalen Kultur. Die Handelspräsenz von Venedig, F, England u. NL im Osmanischen Reich orientierte sich bis ins 17. Jh. an diesem Konzept der „Nation“ (Steengaard in SUBRAHMANYAM).

3. Familienfirma im Fernhandel und während der beginnenden Industrialisierung

a. *Zunehmende Sesshaftigkeit und soziale Offenheit der Kaufleute* 16.–18. Jh. in W-Europa Trend, dass Kaufleute zunehmend sesshaft wurden u. zugleich nur noch zum Teil Mitglieder von Diasporas waren (Mauro in TRACY I); ein relativ anonymes „kommerzierendes Publikum“ entstand. Soziale Formationen blieben allerdings in Form der Verwandtschaft (Familienunternehmen) in Verbindung mit breit geteilten moralischen Codes bedeutsam.

b. *Institutionelle und technologische Voraussetzungen.* (1) *Staatliches Wirtschaftsrecht und finanztechnische Innovationen.* Der verstärkte staatliche Schutz des Wechsels u. die Entwicklung des Wechsels zu einem leicht übertragbaren Zahlungsmittel (Diskont, Girobanken; vgl. 14.06., §1) erleichterte den Handel zwischen Personen, die keine soziale Nähe aufwiesen. — (2) *Erleichterte Zugänglichkeit von Humankapital.* Wissen über Handelstechniken verbreitete sich v. a. nach Mitte 17. Jh. u. a. durch eine rasch zunehmende Zahl an Kaufmannsbüchern, die u. a. Informationen über Buchführung, Warenkunde, Wechselkurse, Rechtsverhältnisse u. Messen enthielten. Tendenz zur internationalen Homogenisierung der

Handelstechniken (JEANNIN). — (3) *Postwesen*. Zu Beginn der frühen Neuzeit wurde der Postverkehr v. a. durch reisende Kaufleute getragen, d. h. die Zirkulation von Information hing vom Warenverkehr ab. V. a. im 17./18. Jh. entwickelten sich vom Warenverkehr unabhängige, z. T. staatlich getragene Postdienste, die nicht zuletzt die verbesserten Möglichkeiten, welche befestigte Strassen boten, nutzten. — (4) *Veränderung der Absatzorganisation*. V. a. im 18. Jh. durch Nutzung von handelbaren Wechsellu. effizienten Postdiensten Absatz vermehrt über Geschäftskorrespondenz unter Verwendung z. T. von Musterbüchern u. Preislisten (Morgan in McCUSKER/MORGAN). Komplementär ging die Bedeutung von Messen zurück.

c. *Geschäftsorganisation in der Familienpartnerschaft*. Stabile Partnerschaften, die auf überwiegend auf Verwandtschaftsbeziehungen beruhten. Dabei waren Mitglieder der (2–5 jährigen, aber mit unterschiedl. Konstellationen immer wieder erneuerten) Partnerschaft in mehreren Städten sesshaft u. (im Unterschied zur Diaspora) Teil der einheimischen Gesellschaft: Handel, der weniger auf Arbitrage als auf der Ausnützung stabiler komparativer Vorteile basierte. Verwandtschaft garantierte Stabilität kurzfristiger Partnerschaften sowie Sicherheit der Geschäftsbeziehungen, Integration in lokale Gesellschaft sicherte institutionelle Rahmenbedingungen (Recht, Interessenvertretung). In IRWIN (Kap. 5) Bsp. von Kaufmannsfamilien aus Burgos, deren Mitglieder (Brüder, Söhne von Brüdern=Cousins) in mehreren Städten (Burgos: Wolle, Flandern/N-F/England: Tuch, S-F: Farbstoff Waid, Medina del Campo: Wechsellplatz) aktiv waren, an allen Orten auch Besitz u. gesellschaftl. Prestige erlangten sowie in langjährigen Geschäftsbeziehungen miteinander verbunden waren. Mit den Innovationen nach §3.b war die Präsenz an mehreren Orten zunehmend weniger erforderlich. Über Verwandtschaft hinaus spielte (anstelle moralischer Integration in einer Diaspora) die durch einen konventionellen Lebenswandel u. solide Geschäftsführung aufgebaute Respektabilität (Reputation) zur Erhaltung der Kreditfähigkeit u. zur Gewinnung von Geschäftsfreunden eine erhebliche Rolle (Mathias in McCUSKER/MORGAN; Kooijmans in LESGER, Clé und Leo NOORDEGRAAF).

d. *Vom Kaufmann zum Unternehmer*. Über die stärkere lokale Gebundenheit von Kaufleuten begannen diese freiwerdende Kapazität von Familienarbeit insbes. seit spätem 17. Jh. vermehrt in die Organisation der Produktion zu investieren: Textilien wurden nicht mehr einfach aufgekauft, sondern deren Produktion durch das Vorstrecken von Rohmaterialien bzw. Halbfabrikaten finanziert (Verlagssystem) oder durch die Endfabrikation in Eigenbetrieben (z.B. Färben) selber durchgeführt → Es entstanden *merchant-manufacturers* mit spezifisch unternehmerischer Leistung (Kombination von Produktionsfaktoren); wichtige Basis der Industrialisierung. Allerdings blieben auch in der beginnenden Industrie bis um Mitte 19. Jh. Entscheidungsrahmen eher kaufmännisch als technologisch geprägt. Gründe: (1) Lange fehlte die buchhalterische Technik zur Erfassung der Produktivität der einzelnen Faktoren. (2) Mind. in Textilindustrie hoher Kostenanteil der Rohmaterialien (1/2–2/3); Gewinne deshalb vielfach v.a. Arbitragegewinne aus guter Information über Weltmarktbedingungen.

4. Handelskompanien mit kollektivem Kapital (»joint stock«; IRWIN, Kap. 6, 7, 17, 18)

a. *Vorform: Regulated companies in England ab 2. H. 16. Jh.* Staatlich regulierte, zunftähnliche Verbindungen unabhängiger Kaufleute, die ihr eigenes Kapital beibehielten. Wichtige Bsp. *Muscovy Company* (1553), *Merchant Adventurers* (Tuchexporte nach NL, Erneuerung der Charta 1564), *Levant Company* (1581/93). Merkmale: (1) *Kartell*. Handel

auf einer bestimmten Route war auf die Mitglieder beschränkt (Ausschluss von Außenseitern; Abgrenzung von Einzelhändlern). Viele *regulated* bzw. *joint stock*-Gesellschaften entstanden in England u. den NL aus der Erfahrung starker Konkurrenz u. sinkender Profitmargen. — (2) *Kollektive Regeln*, u. a. Versuche zur Durchsetzung von Kartellpreisen, Regelung des Lehrlingswesens. — (3) *Instrument für Nutzung des institutionellen Rahmens im Zielraum*. V. a. die *Levant Company* organisierte die engl. „Nation“ im Osman. Reich. — (4) *Fiskalische Funktion*. Die Rechte der Gesellschaft wurden vom Staat gegen Gebühr gewährt. Hierfür u. zur Verwaltung der Gesellschaft entrichteten die Mitglieder Abgaben. Im Zuge der Deregulierung im Innern u. der Entstehung eines nationalen Protektionismus 2. H. 17. Jh. verloren eine Reihe dieser Gesellschaften an Bedeutung (vgl. 24.05., §3.c, d; ORMROD, Kap. 4).

b. *Joint stock companies* als Verbindung von Partnerschaft mit staatl. Inkorporierung. Merkmale: gemeinsames Kapital mind. für eine Fahrt; Organisation der Fahrt durch Gesellschaft als Ganzes; Kapital stammt nicht allein von Kaufleuten, sondern auch von Beamten u. Adel (→ Interessenverbindung mit Herrschaftsträgern, Ausweitung Kapitalbasis); staatl. anerkanntes Monopol. Bsp. *Guinea Company* (1564), *East India Company* (EIC 1600), *Vereenigde Oostindische Compagnie* (VOC in NL, 1602). Durch Übergang zu permanentem Kapital ab 1610er J., beschränkte Haftbarkeit u. weitgehende polit. Rechte in Übersee bildete VOC lange Modell einer erfolgreichen Fernhandelsgesellschaft, das von anderen Ländern ab 1660er J. imitiert wurde (insbes. England, F, Dänemark) (vgl. 10.05., §6.b).

c. *Institutionelle Leistungen und ihre Grenzen*. (1) Statt passiver Erwirtschaftung von Arbitragegewinnen durch Diaspora leisteten die Kompanien mittels systematischer Informationsgewinnung u. –verarbeitung die planvolle Nutzung von komparativen Vorteilen, Marktfluktuationen u. Monopolen zwischen sehr weit entfernten Märkten. — (2) *Kontrolle der Agenten*. EIC und VOC erlaubten in Grenzen den privaten Handel ihrer Angestellten → Anreiz, lokale Märkte effizient zu nutzen. Darüber hinaus Methoden zur Messung der Performanz individueller Faktoren (Bruttomarge, Liquidität, Qualität der Buchführung, etc.). Harsche Entlassungspraktiken im Falle von opportunistischem Verhalten.

Zitierte Literatur

- GAASTRA wie 10.05.; ORMROD wie 24.05.; TRACY wie 19.04.
 BRAUDEL, Fernand: *Sozialgeschichte des 15.–18. Jahrhunderts, Bd. 2: Der Handel* (München: Kindler, 1986).
 CHAUDHURY, Sushil und Michel MORINEAU (Hg.): *Merchants, companies and trade: Europe and Asia in the early modern era* (Cambridge: CUP, 1999).
 CURTIN, Philip D.: *Cross-cultural trade in world history* (Cambridge: CUP, 1984).
 JEANNIN, Pierre: *Marchands d'Europe: .. à l'époque moderne* (Paris: Rue d'Ulm, 2002).
 IRWIN, Douglas A.: *Trade in the pre-modern era, 1400–1700* (Cheltenham: Elgar, 1996).
 LESGER, Clé und Leo NOORDEGRAAF (Hg.): *Entrepreneurs and entrepreneurship in early modern times: ...* (Den Haag: Stichting Hollands Historische Reeks, 1995).
 McCUSKER, John J. und Kenneth MORGAN (Hg.): *The early modern Atlantic economy* (Cambridge: Cambridge University Press, 2000).
 SUBRAHMANYAM, Sanjay: *Merchant Networks in the Early Modern World* (Aldershot: Variorum, 1996).