

U. PFISTER

Ursprünge der Globalisierung

Die Entstehung der europäischen Weltwirtschaft ca. 1500–1850

28. Juni 2005

Wanderhändler — Kaufleute — Industrielle

Unternehmensformen vor der Industrialisierung

Das Problemfeld

(1) Unvollständige Verträge in der Teamproduktion

- Kaufmännische Tätigkeit im Fernhandel erfordert die Kooperation eines räumlich u. U. getrennten Teams
 - Partner in einer gemeinsam betriebenen Unternehmung
 - Prinzipal und Agent, wenn abhängige Kaufleute (Agenten: Faktoren, Kommissionäre, etc.) im Auftrag eines anderswo tätigen Auftraggebers (Prinzipal) tätig sind
- Die Kooperation kann wegen der diskontinuierlichen Kommunikation nur beschränkt in Verträgen spezifiziert werden (*unvollständige Verträge*)
 - 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

(3) Produktion und Reproduktion von Humankapital

- Fernhandel erfordert die Beherrschung von Handelstechniken u. breite einschlägige Kenntnisse (Warenkunde, Zahlungsverkehr)
- Es sind möglichst ortsübergreifende Mechanismen für die Ausbildung erforderlich

Institutionelle Lösungen

Formale Unternehmensorganisation

v. a. im Rahmen der großen Asiengesellschaften des 17./18. Jh.

Sozialkapital von sozialen Formationen

- Soziale Formationen können über Kohäsion (Solidarität, Sozialkontrolle) ein Sozialkapital bereitstellen, dessen Nutzung Wohlfahrtseffekte erzielt. Zwei Mechanismen stehen hervor:
 - Die Kohäsion sozialer Formationen kann moralische (in Ergänzung der unvollständigen vertraglichen) Integration von Teams bewirken und so Handeln im Sinn der Teamaufgabe fördern, ohne dass dies vertraglich im Einzelnen spezifiziert wird
 - Kohäsion veranlasst die Mitglieder einer Formation zur Honorierung von Verträgen auch ohne formale Sanktionsmechanismen → Begrenzung von Vertragsvollzugskosten
- Die beiden wichtigsten sozialen Formationen für die Bereitstellung von institutionellen Lösungen von Kooperationsproblemen im Fernhandel vor dem 19. Jh. waren
 - Handelsdiaspora
 - Netzwerk von Verwandten

Handelsdiaspora als ökonomische Institution

Definition Handelsdiaspora

- Eine kulturell (d. h. hinsichtlich 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 und sozial marginal zu lokalen Herrschaftsstrukturen.
- Solidarität und Sozialkontrolle als Basis von Sozialkapital: Marginalität erforderte Solidarität unter Mitgliedern der Diaspora, und überschaubare Größe erleichterte Sozialkontrolle. Nichtkonformität mit Normen und Verträgen bewirkt Ausschluss aus der Gruppe und damit sozialen Tod (mit gravierenden wirtschaftlichen Folgen)

Begrenzung von Transaktionskosten

- Solidarität und Sozialkontrolle schufen die Basis für Vertrauen über große Distanzen hinweg → Begrenzung der Kosten des Vertragsvollzugs
- Kulturelle Homogenität schafft Basis für Kaufmannsbräuche als Substitut für staatliches bzw. internationales Wirtschaftsrecht: Begrenzung der Kosten der Vertragsschließung und des Vertragsvollzugs; Techniken von Kreditgewährung und bargeldlosem Zahlungsverkehr

Reproduktion von Humankapital

- Austausch von Lehrlingen über große Distanzen
- Bildung von Handelsdiasporas in Hochreligionen mit entwickelter Schriftlichkeit
Juden im mittelalterlichen Europa, Muslime in Westafrika bzw. Südostasien

Merkmale der Geschäftstätigkeit in Diasporas

- Der (abhängige) Kaufmann reist meist zusammen mit der Ware
D. h. Dominanz des ambulanten Handels
- Meist kurzfristige Unternehmungen
 - ... meint Partnerschaften zwischen älteren, wohlhabenden, tendenziell sesshaften Kaufleuten und jüngeren, mobilen Kaufleuten, die von ersteren Warenkredit erhalten
 - Dauer 1–2 Jahre; Kontinuität über persönliche Beziehungen innerhalb Diaspora
- Geringe Spezialisierung
 - Keine Trennung zwischen Groß- und Kleinhandel, Nah- und Fernhandel
 - Geringe Spezialisierung hinsichtlich des Warenkorbs
Beispiel Hovhannes (armenischer Kaufmann, der im späten 17. Jh. zwischen Persien, Indien und Tibet unterwegs ist): In Indien Liste von 174 gehandelten Gütern
 - Hauptziel der Handelstätigkeit: Arbitragegewinne
Nicht-Spezialisierung ermöglicht die umfassende Realisierung von Arbitrage-Gewinne zwischen verschiedenen Märkten in einer Situation, in der die Verbreitung von Information zwischen Märkten kaum möglich ist
- Kredit und Zahlungsverkehr
Innerhalb von Diasporas existierten verbreitet Techniken der Kreditgewährung bzw. der bargeldlosen Übermittlung von Zahlungen über große Distanzen

Märkte und Messen

- Begriffsbestimmung
 - Bis zum Anfang der frühen Neuzeit dominierten zeitlich und örtlich gebundene Formen des Handels
 - Märkte waren meist wöchentlich oder an mehreren Tagen der Woche stattfindende Handelsgelegenheiten. Sie dominierten den regionalen Handel. Messen wurden häufig auch zur Saldierung von Zahlungen genutzt
 - Jahrmärkte und Messen fanden jährlich bzw. mehrmals jährlich statt. Sie waren meist von überregionaler Bedeutung
- Zu ambulantem Handel komplementäre Funktion
 - Märkte und Messen sind bei fehlender überörtlicher Zirkulation von Information (über Preise, Güterangebot und –nachfrage) erforderlich zur Preisbildung und Markträumung
 - Messen können Orte sein, bei dem verschiedene Diasporas, die den Handel auf unterschiedlichen Routen gewährleisteten auf einander treffen und miteinander Geschäfte abschließen
 - Beispiel Messe von Mocha (Jemen), frühes 17. Jh.
Reisende Kaufleute aus Indien bringen mit dem Monsun Pfeffer und andere Gewürze, Farb- und Geruchsstoffe, Diamanten etc. in jeweils kleinen Mengen
Aus Suez kommt ein Schiff mit Händlern, die v. a. Silber, in geringem Umfang Wolltuche und camlots mit sich führen

„Nationen“ in Handelsstädten

Definition

- Gruppe fremder Händler in einer großen Handelsstadt
 - Wenigstens temporär ansässige Mitglieder einer fremden Händlergemeinschaft
 - (auch räumliche) Kristallisierung oft um Religion (Kirche, Moschee)
 - Dienstleistungen für fahrende Händler der eigenen Gemeinschaft: Gastgeber, Makler, Lager, Zahlungsgeschäfte
- Vertragliche Regelung des Status mit lokalen Herrschaftsträgern
 - Gerichtliche Fragen (insbes. für Auseinandersetzungen von Fremden mit Einheimischen)
 - Schutz (z. B. Regelung des Rechts, Waffen zu tragen)
 - Ev. Schutz der religiösen Bräuche der fremden Händler

Beispiele

- In Asien seit 8. Jh. bekannt
- *Fondaco (Faktorei) dei Tedeschi* in Venedig, spätestens 1228
- *Nations* der Italiener und Deutschen in Lyon, 15./16. Jh.
- Noch im 17. Jh. war die Handelspräsenz von Venezianern, Franzosen, Engländern und Niederländern im Osmanischen Reich nach dem Grundsatz von „Nationen“ organisiert
Der Konsul war zunächst das von Herrschaftsträgern anerkannte Oberhaupt der lokalen Gemeinschaft fremder Händler

Die Familienfirma und der Trend zur Sesshaftigkeit von Kaufleuten

Miteinander verbundene Trends, 15.–18. Jh.:

Steigende Bedeutung von Familienfirmen

Kooperation von männlichen Verwandten (Brüdern, Schwagern, Cousins) in Partnerschaften

Zunehmende Sesshaftigkeit von Kaufleuten

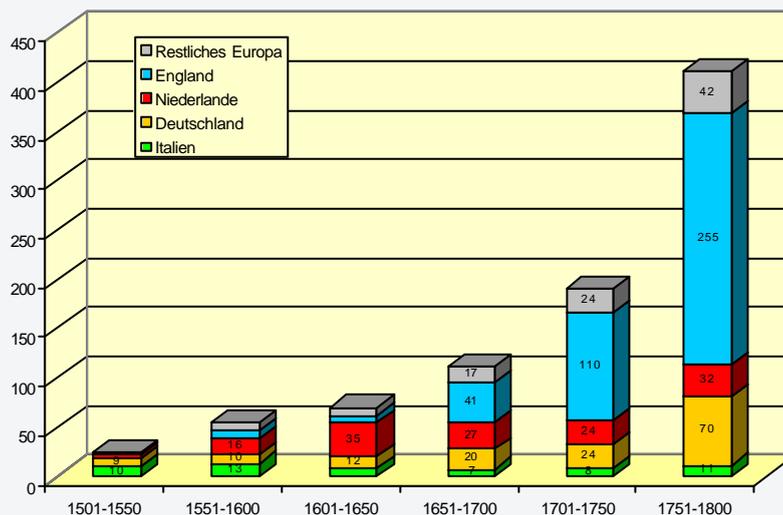
- Langfristig abnehmende Bedeutung von Handelsdiasporas im westeuropäischen Handel
- Mitglieder einer Partnerschaft sind
 - In einer früheren Phase in verschiedenen Städten sesshaft und handeln miteinander
 - In einer späteren Phase dominieren im Handel, weniger in Finanzgeschäften, zunehmend die an nur einem Ort ansässigen Familienfirmen
- Zunehmende soziale Offenheit von Kaufmannsgruppen
 - Auf lokaler Ebene entsteht bis ins 18. Jh. ein „kommerziesendes Publikum“
 - Im 18. Jh. Bildung erster Handelskammern, die alle Kaufleute organisieren

Voraussetzungen (I) für die Entstehung sesshafter Familienfirmen

- ✦ **Staatliches Wirtschaftsrecht und finanztechnische Innovationen**
 Die Herausbildung des Wechsels als leicht übertragbares, von auf Geldgeschäften spezialisierten Unternehmen zur Verfügung gestelltes Zahlungsmittel erleichtert den Handel zwischen Geschäftspartnern, die nicht durch soziale Nähe gekennzeichnet sind

- ✦ **Erleichterter Zugang zu stärker standardisiertem Humankapital**
 - ✦ Ab 2. Hälfte 17. Jh. rasante Zunahme der Produktion von Kaufmannsbüchern
 - ✦ Anleitung zu Techniken der Buchführung
 - ✦ Informationen über Warenkunde, Wechselkurse, Rechtsverhältnisse, Messen
 - ✦ Dadurch leichter Zugang zum Kaufmannsberuf
 - ✦ Trend zur internationalen Standardisierung von Handelstechniken

Zugänglichkeit von kaufmännischem Humankapital Veröffentlichungen von Anleitungen zur Buchführung



Quelle: Jeannin, Pierre: *Marchands d'Europe: pratiques et savoirs à l'époque moderne* (Paris: Rue d'Ulm, 2002, S. 351).

Voraussetzungen (II) für die Entstehung sesshafter Familienfirmen

- ✦ **Verbesserung des Postwesens**
 - ✦ Trend zur Ablösung des Postwesens vom Warentransport und deutliche Verbesserung der Transportgeschwindigkeit
→ Information konnte deutlich schneller als Waren zirkulieren
 - ✦ **Beispiel: Postverkehr Amsterdam-Danzig**
 - ✦ Um 1600 wurden Briefe oft einem Schiffmeister mitgegeben
 - ✦ Transportdauer von Briefen in dieser Zeit 20–35 Tage mit starken Schwankungen
 - ✦ Im dritten Viertel 17. Jh. deutliche Verbesserung der Kommunikation mit Hamburg und Errichtung einer Landpost über Kleve und Berlin durch Preußen. Spezialisierung und von Postdiensten und Konkurrenz bewirkten eine deutliche Verbesserung der Dienstleistung
 - ✦ Um 1750 Transportdauer von Briefen 9–11 Tage, geringere Ausschläge
- ✦ **Veränderung der Absatzorganisation im 18. Jh.**
 - ✦ Steigende Bedeutung der Geschäftskorrespondenz, d. h. ohne Zwischenschaltung eines orts- und zeitgebundenen Markts wurden insbesondere gewerbliche Güter direkt an einen Groß- oder *mi-gros*-Händler im Zielgebiet vertrieben
 - ✦ Hilfsmittel: Preislisten, Musterbücher
 - ✦ Komplementär ging die Bedeutung von Messen bzw. Messbesuchen zurück

Entstehung des industriellen Unternehmertums

- ✦ **Freisetzung von familialer Arbeitskraft — neue Aufgabenbereiche**
 - ✦ Die Veränderung von Absatztechniken bewirkte, dass bisher auf Reisen verwendete Arbeitszeit v. a. im 18. Jh. vermehrt für andere Aufgaben frei wurde
 - ✦ Kaufleute in Gebieten mit verdichteten Gewerben nutzten dieses Potential zum Aufbau unternehmensspezifischer Vorteile:
 - ✦ Sie kauften nicht mehr Standardprodukte auf und vermarkteten sie, sondern begannen selber die Produktion zu organisieren. Dabei bedienten sie sich überwiegend des sog. Verlagssystems: Vorschuss von Rohmaterialien bzw. Halbfabrikate (Garn, Eisenstäbe); Erstellung des Produktes in vereinbarter Zeit und nach den Spezifikationen des Verlegers
 - ✦ Über den Einsatz von Geschäftskorrespondenz und Musterbücher wurden Produkte entsprechend Kundenwünschen differenziert
 - ✦ Einige gut dokumentierte Beispiele des 18. / frühen 19. Jh.
Wolltuchfabrikation in Aachen; Baumwolltuchdruck in England; Leinwandfabrikation in Bielefeld
- ✦ **Implikationen für die Rekrutierung des industriellen Unternehmertums**
 - ✦ Sesshafte Familienfirmen, welche die Produktion selber organisierten, erwarben Informationen über Faktorpreise bzw. nahmen in ihren unternehmerischen Entscheidungen Engpässe wahr, so dass auf Anreize zu faktorsparenden Innovationen auch reagiert wurde
 - ✦ Vor allem im Textilsektor stammte der überwältigende Anteil von frühen Industriellen im frühen 19. Jh. aus dem kaufmännischen Milieu

Regulated companies (England, 2. Hälfte 16. Jh.)

Die Vorform einer Unternehmensorganisation

Definition

Staatlich regulierte, zunfähnliche Verbindungen von Kaufleuten, die eigenes Kapital beibehielten

Wichtige Beispiele

Muscovy Company (1553), *Merchant Adventurers* (Tuchexporte nach den Niederlanden, Erneuerung der Charta 1564), *Levant Company* (1581/93)

Merkmale

Kartell

- Der Handel auf einer bestimmten Route war auf die Mitglieder beschränkt (Ausschluss von Außenseitern; Abgrenzung von Einzelhändlern)
- Entsprechend entstanden viele *regulated* bzw. *joint stock*-Gesellschaften in England u. den Niederlanden aus der Erfahrung starker Konkurrenz und sinkender Profitmargen.

Kollektive Regeln

u. a. Versuche zur Durchsetzung von Kartellpreisen, Regelung des Lehrlingswesens

Instrument für Nutzung des institutionellen Rahmens im Zielraum

V. a. die *Levant Company* organisierte die englische „Nation“ im Osmanischen Reich

Fiskalische Funktion

- Die Rechte der Gesellschaft wurden vom Staat gegen Gebühr gewährt
- Hierfür und zur Verwaltung der Gesellschaft entrichteten die Mitglieder Abgaben

Joint stock companies

Die ersten Unternehmensorganisationen im Fernhandel

Definition

- Verbindung einer Partnerschaft aller auf einer Route handelnden Kaufleute mit staatlicher Inkorporierung und Regulierung

Merkmale

- Gemeinsames Kapital für zunächst eine Fahrt; danach wurden Erlöse bzw. Gewinne zunächst in der Regel verteilt
- Das Kapital stammte nicht allein von Kaufleuten, sondern auch von Beamten u. Adel → Interessenverbindung mit Herrschaftsträgern, Ausweitung der Kapitalbasis
- Organisation der Fahrt durch Gesellschaft als Ganzes
- Staatlich anerkanntes und geschütztes Monopol

Die wichtigsten Beispiele

East India Company (EIC, 1600), *Verenigde Oostindische Compagnie* (VOC, 1602)

Die institutionellen Innovationen der VOC

- Übergang zu permanentem Kapital ab 1610er J., beschränkte Haftbarkeit und weitgehende politische Rechte in Übersee → Internalisierung von Protektionskosten in kaufmännische Entscheidungen → effizienterer Schutz
- Die VOC bildete lange das Modell einer erfolgreichen Fernhandels gesellschaft, das von anderen Ländern ab den 1660er J. imitiert wurde (insbes. England, Frankreich, Dänemark)

- ❖ **Erweiterte Funktionalität der kaufmännischen Unternehmung**
 - ❖ Statt passiver Erwirtschaftung von Arbitragegewinnen durch Diaspora leisteten die Gesellschaften für den Überseehandel mittels systematischer Informationsgewinnung und –verarbeitung die planvolle Nutzung von
 - ❖ komparativen Vorteilen,
 - ❖ Marktfluktuationen und
 - ❖ Monopolenzwischen sehr weit entfernten Märkten

- ❖ **Umgang mit Kooperationsproblemen: Kontrolle der Agenten**
 - ❖ Privater Handel: EIC und VOC erlaubten ergänzend zum Salär in Grenzen den privaten Handel ihrer Angestellten → Anreiz, lokale Märkte effizient zu nutzen.
 - ❖ Messung der Performanz individueller Faktoreien anhand von
 - ❖ Bruttomarge
 - ❖ Liquidität: hohe lokale Schulden sind Hinweise auf umfangreichen Eigenhandel der Angestellten auf Kosten der Gesellschaft
 - ❖ Qualität der Buchführung
 - ❖ Harsche Entlassungspraktiken im Falle von opportunistischem Verhalten