

a 148105

MISCELLANEA MEDIAEVALIA

VERÖFFENTLICHUNGEN DES THOMAS-INSTITUTS  
AN DER UNIVERSITÄT KÖLN

HERAUSGEGEBEN VON PAUL WILPERT

BAND 3

BEITRÄGE ZUM BERUFSBEWUSSTSEIN  
DES MITTELALTERLICHEN MENSCHEN

WALTER DE GRUYTER & CO · BERLIN  
VORMALS G. J. GÖSCHEN'SCHE VERLAGSHANDLUNG · J. GUTTENTAG, VER-  
LAGSBUCHHANDLUNG · GEORG REIMER · KARL J. TRÜBNER · VEIT & COMP.

1964

BEITRÄGE  
ZUM BERUFSBEWUSSTSEIN DES  
MITTELALTERLICHEN MENSCHEN

HERAUSGEGEBEN VON PAUL WILPERT  
UNTER MITARBEIT VON WILLEHAD PAUL ECKERT

WALTER DE GRUYTER & CO · BERLIN  
VORMALS G. J. GÖSCHEN'SCHE VERLAGSHANDLUNG · J. GUTTENTAG, VER-  
LAGSBUCHHANDLUNG · GEORG REIMER · KARL J. TRÜBNER · VEIT & COMP.

1964

## DAS BERUFSBEWUSSTSEIN DES MITTELALTERLICHEN FERNKAUFMANNS

Von ERICH MASCHKE

Die Frage nach dem Berufsbewußtsein des mittelalterlichen Fernkaufmannes<sup>1</sup> bezieht sich auf die subjektiven Vorstellungen, welche die Kaufleute von sich und ihrem Beruf hatten, nicht aber auf ihre objektive Verhaltensweise. Diese ist gleichwohl aus dem Thema nicht ganz auszuschließen: einmal wenn durch sie das subjektive Bewußtsein hindurchleuchtet und sichtbar gemacht werden kann, zum andern, wenn subjektiv gesetzte Überzeugungen überprüft werden müssen. Doch die eigentliche Aufgabe dieser Untersuchung besteht darin, aus den Selbstzeugnissen mittelalterlicher Kaufleute zu erfahren, was sie von sich selbst wußten, dachten und forderten. Dabei soll es nicht auf die großen Persönlichkeiten ankommen, die durch ihre individuellen Erfolge und Schicksale das Interesse der Forschung auf sich gezogen haben, etwa einen John Boinebroke, einen Benedetto Zaccaria oder Jacques Coeur; vielmehr soll versucht werden, dem durchschnittlichen Berufsbewußtsein näher zu kommen<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Zur Bewußtseinslage der mittelalterlichen Kaufleute vgl. besonders das wertvolle kleine Buch von J. LE GOFF, *Marchands et banquiers du Moyen Age = Que sais-je*, 699, Paris 1956, ferner für Italien: A. SAPORI, *Mercatores*, Milano 1941; Ders., *Le Marchand Italien au Moyen Age = École pratique des hautes études, VIe section: Affaires et gens d'affaires* 1, Paris 1952, bes. XI—XXVII; Y. RENOVAR, *Les hommes d'affaires italiens du moyen âge*, Paris 1949; für die Hanse: G. FRHR. VON DER ROPP, *Kaufmannsleben zur Zeit der Hanse = Pfingstbl. d. Hansischen Gesch.-Vereins* 3 (1907); F. RÖRIG, *Wirtschaftskräfte im Mittelalter. Abhandlungen zur Stadt- und Hansegeschichte*, 1959, darin bes.: Lübecker Familien und Persönlichkeiten aus der Frühzeit der Stadt (134ff.); Großhandel und Großhändler im Lübeck des 14. Jhs. (216ff.); A. VON BRANDT, *Geist und Politik in der Lübeckischen Geschichte*, 1954, bes. 53 ff., 69 ff.

<sup>2</sup> Vgl. die Bibliographie in: SAPORI, *Le Marchand Italien*; eine ausgezeichnete Bibliographie, die weit über die Geschichte des Handels und der Kaufleute Italiens hinausgreift, bietet ders., *Studi di storia economica, secoli XIII—XIV—XV = Biblioteca storica Sansoni NS. 5*, Firenze 1955, Bd. 2, 1113—1186; weniger ergiebig für die Thematik dieser Untersuchung ist die Bibliographie in: *The Cambridge Economic History of Europe II: Trade and Industry in the Middle Ages*, hrsg. von M. M. POSTAN und E. E. RICH, Cambridge 1952, 531—561. Eine Übersicht der publizierten Rechnungsbücher italienischer Kaufleute des Mittelalters in: *I libri di commercio dei Peruzzi*, per cura di A. SAPORI = *Pubblicazioni della Direzione degli „Studi medievali“* 1, Milano 1934, dazu SAPORI, *Le Marchand Italien* 5 ff.; eine Übersicht der französischen, niederländischen und deutschen Rechnungsbücher, soweit veröffentlicht, bei J. SCHNEIDER, *Recherches sur la vie économique de Metz au XV<sup>e</sup> siècle: Le livre de comptes des merciers messins Jean Le Clerc et Jacquemin de Moyeuwe (1460—1461)*, Metz 1951, 6—8.

Die wichtigsten der Selbstzeugnisse, in denen sich dieses spiegelt, sind Rechnungsbücher, Briefe, Verträge, Testamente, Traktate und Chroniken. Aus ihrer reichen Fülle kann hier nur eine begrenzte Zahl von Quellen ausgewählt werden, die für die verschiedenen Bewußtseinsinhalte aufschlußreich sind<sup>3</sup>.

Fragt man nun nach den einzelnen Inhalten des kaufmännischen Berufsbewußtseins, so waren gewiß Gewinnstreben und Rechenhaftigkeit bzw. Rationalität die ersten und wichtigsten, die zu nennen sind, denn durch sie und in ihnen vollzog sich die kaufmännische Tätigkeit. Sie sind in ihren objektiven Tatbeständen hinlänglich erforscht, seit Werner Sombart sie um die letzte Jahrhundertwende in seinem großen Werk über den modernen Kapitalismus<sup>4</sup> dem mittelalterlichen Fernhändler abgesprochen hatte. Selten hat das falsche Ergebnis eines Gelehrten die Forschung in so fruchtbarer Weise angeregt<sup>5</sup>, wie es Sombart mit der Behauptung tat, der mittelalterliche Güterverkehr sei geringfügig und die Tätigkeit des Fernhändlers kein Beruf gewesen. Da es Sombart nicht um den mittelalterlichen Fernkaufmann als solchen, sondern um die Anfänge des „modernen Kapitalismus“ ging, wurde die Geschichte des Fernhandels im Rahmen der Diskussion über die Ursprünge des Kapitalismus erforscht. Eine Unzahl von Quellen, die Sombart unbekannt gewesen oder von ihm ungenügend beachtet worden waren, wurden ans Licht gebracht und sachgerecht interpretiert. Diese Forschungen wiesen für den mittelalterlichen Fernkaufmann gerade die beiden Merkmale nach, die Sombart in seiner Definition des Kapitalismus als beherrschend angeführt hatte: das Erwerbsprinzip und den ökonomischen Rationalismus.

In der Tat sind alle Quellenzeugnisse über den Fernhandel im Mittelalter von ihnen geradezu durchtränkt. In den Verträgen über Seedarlehen, commenda, societas, colleganza als Gesellschaftsformen der mediterranen Seestädte, über den Abschluß von Handelsgesellschaften in den italienischen Binnenstädten, über die sog. „wedderlegginge“ im Bereich der Hanse geht es um Gewinn und Verlust. Der ökonomische Rationalismus wird am eindeutigsten bezeugt in den Rechnungsbüchern von Handelsfirmen, die seit dem 13. Jahrhundert in Italien, seit dem 14. in Frankreich und Deutschland erhalten sind.

<sup>3</sup> Es wird daher im Folgenden versucht, für die Untersuchung geeignete Quellen auszuwählen und diese einigermaßen vielseitig und genau heranzuziehen.

<sup>4</sup> W. SOMBART, *Der moderne Kapitalismus. Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart*, 3 Bde. 1902, zuletzt 1928.

<sup>5</sup> Hier sei nur an die zahlreichen fundamentalen Untersuchungen von A. Saporì über die mittelalterlichen Kaufleute Italiens erinnert, in denen die Auseinandersetzung mit Sombart eine beträchtliche Rolle spielt; vgl. A. SAPORI, *Studi di storia economica* 2, 1083 ff. Saporìs Nachruf auf Sombart.

Es ist also kaum möglich, über das Gewinnstreben und den ökonomischen Rationalismus des mittelalterlichen Kaufmannes mehr zu sagen, als in zahllosen Untersuchungen über Kapitalismus und Kapital, Geld und Kredit, den internationalen Gütertausch und Warenverkehr und über einzelne Kaufleute schon gesagt worden ist. Vielleicht aber ist es möglich, gerade durch die Frage nach dem Berufsbewußtsein einige genauere Unterscheidungen vorzunehmen.

Das Gewinnstreben war natürlich besonders stark im sozialen und wirtschaftlichen Aufstieg betont. Der Lübecker Kaufmann Bertold Rucenberg hielt in seinem Testament vom Jahre 1364<sup>6</sup> ausdrücklich fest, daß er von seinen Eltern nichts geerbt habe; „die Güter, die ich besitze, habe ich von Jugend an durch schwere Arbeit gewonnen“.

Lucas Rem in Augsburg berichtet<sup>7</sup>, freilich erst in der Zeit um 1500, von seinem Ahnherrn Hans Rem (1340—96), daß Gott ihm Gnade, großes Glück und Gewinn gegeben habe und bezeugt den Gewinn durch Angabe des bescheidenen Anfangs- und des großen Endvermögens.

Das Mißlingen eines Geschäftes war eine bittere, ganz persönliche Enttäuschung. Andrea Barbarigo, ein mittlerer Kaufmann in Venedig, schrieb 1434 seinem Kommissionär in Akkon, der ihm schlechte Baumwolle geliefert hatte<sup>8</sup>: „Schlechte Baumwolle haben ist wie eine Höllenstrafe“, und er fügte hinzu: „Man springt von der Bratpfanne ins Feuer“.

Das Gewinnstreben der Fernkaufleute war im Prinzip grenzenlos, da die Möglichkeiten der Reichtumsbildung unbegrenzt waren. Es gab schon im Mittelalter zahlreiche Kaufleute, die das berühmte Wort Jakob Fuggers hätten aussprechen können, als man ihm riet, sich in höherem Alter zur Ruhe zu setzen: Er hätte viel einen anderen Sinn, er wolle gewinnen, dieweil er könnte<sup>9</sup>. Ein hemmungsloses Gewinnstreben konnte alle Schranken des Gesetzes und der Moral durchbrechen. Es führte in Konflikte hinein, von denen unter verschiedenen Gesichtspunkten noch gesprochen werden soll<sup>10</sup>. Es war zumeist durch außerökonomische Momente begrenzt, insbesondere durch moralische und religiöse Bindungen, von denen gleichfalls noch die Rede sein wird.

Es gab aber auch Begrenzungen des Gewinnstrebens, die auf ökonomischen Einsichten oder psychologischen Grundhaltungen beruhten.

<sup>6</sup> Vgl. F. RÖRIG, *Großhandel und Großhändler* (oben Anm. 1) 242f.

<sup>7</sup> *Tagebuch des Lucas Rem*, hrsg. von B. GREIFF, in: 26. *Jahresbericht d. Vereins f. Gesch. von Schwaben u. Neuburg*, 1861, 1.

<sup>8</sup> S. SASSI, (ed.), *Lettere di commercio di Andrea Barbarigo, mercante veneziano dall' 1400*, Napoli 1951, 32; vgl. F. CH. LANE, *Andrea Barbarigo, Merchant of Venice 1418—1449* = *John Hopkins University Studies in Historical and Political Science* LXII, 1 (Baltimore 1944) 106.

<sup>9</sup> G. FRHR. VON PÖLNITZ, *Jakob Fugger* 1, 1949, 465.

<sup>10</sup> Vgl. unten 328.

In Florenz engagierten sich die großen Gesellschaften der Bardi und Peruzzi während der ersten Hälfte des 14. Jahrhunderts mit großen Einsätzen im internationalen Finanzgeschäft; sie überspannten ihre Kräfte in der Politik wie im Darlehensgeschäft, so daß sie in Konkurs gingen<sup>11</sup>. Zur gleichen Zeit haben die Florentiner Alberti trotz ausreichender Kapitalkraft — offenbar bewußt — solche reinen Anleihegeschäfte vermieden<sup>12</sup>. Anderthalb Jahrhunderte später hat in Deutschland die Große Ravensburger Handelsgesellschaft, in der man zur Zeit ihrer Blüte geschrieben hatte „unsß ist nit not nach kaina dinga, den alain nauch dem nultz“<sup>13</sup>, sich, auch noch im Abstieg, ganz auf den Warenfernhandel beschränkt<sup>14</sup>, während gleichzeitig ein Jakob Fugger seine großen Finanzoperationen durchführte.

Das Gewinnstreben war also verschieden stark oder es konnte doch durch ökonomische Erwägungen eingegrenzt werden. Die Mäßigung war aber auch psychologisch bedingt.

Es gab daher im ökonomischen Denken der Kaufleute nicht nur ein ungemäßigtes Gewinnstreben, sondern auch ein Maßhalten. Im 14. Jahrhundert hat ein Florentiner Kaufmann — offenbar keiner von den ganz Großen — die Grundsätze kaufmännischer Tätigkeit niedergeschrieben<sup>15</sup>. Man könnte von einem kleinen *Kaufmannsspiegel* sprechen, doch werden nicht, wie in den *Fürstenspiegeln*, Normen aufgestellt, sondern Erfahrungen vermittelt. Hier wird zu einem vernünftigen Verhalten des Kaufmannes gerechnet: „non estendersi nè intraprendere più che lia sua borsa possa soferire“<sup>16</sup>. An anderer Stelle empfiehlt er, nur mit eigenem Geld zu arbeiten und keine Kredite aufzunehmen, die nur Kosten verursachen<sup>17</sup>, und ganz allgemein verlangt er vom Kaufmann, daß er wissen müsse, sich zu beherrschen<sup>18</sup>.

Ganz entsprechend schrieb die Leitung der Großen Ravensburger Gesellschaft 1477, in einer Zeit ungebrochener Blüte und großer Ka-

<sup>11</sup> A. SAPORI, *La crisi delle compagnie mercantili dei Bardi e dei Peruzzi* = *Biblioteca storica Toscana* III, Firenze 1926.

<sup>12</sup> *I libri degli Alberti del Giudice* per cura di A. SAPORI = *Pubblicazioni della Direzione degli „Studi medievali“* 3, Milano 1952, Einleitung XXXVIII; ders., *La famiglia e le compagnie degli Alberti del Giudice*, in: ders., *Studi* 2, 997.

<sup>13</sup> A. SCHULTE, *Geschichte der Großen Ravensburger Handelsgesellschaft 1380—1530*, 3 Bde. = *Deutsche Handelsakten des Mittelalters und der Neuzeit* 1—3, 1923, III 148.

<sup>14</sup> Ebd. I 131ff.

<sup>15</sup> G. CORTI, *Consigli sulla mercatura di un anonimo trecentista*, in: *Arch. Stor. Ital.* 110 (1952).

<sup>16</sup> Ebd. 117.

<sup>17</sup> Ebd. 119.

<sup>18</sup> Ebd. 117; der Abgrenzung des Geschäftsbereichs der Alberti, von dem oben die Rede war, entsprach die strenge Disziplin der Gesellschaft nach innen, die den Gesellschaftern sogar die freie Verfügung über ihr mobiles Vermögen nahm; vgl. den Gesellschaftsvertrag von 1307, *I libri degli Alberti* 12, dazu SAPORI in der Einleitung XXXIX.

pitalkraft, ihren Faktoren in Südwesteuropa<sup>19</sup>: „Wir wollen uns nicht zu weit spreiten, wie vor, wollen niemandem borgen, allein da man wisse, daß es richtig wäre, wollen große Zehrung, wo wir mögen vermeiden“. Dieses letztere, das Vermeiden eines zu großen Aufwandes, war immer wieder, und in zahlreichen Mahnungen, das Anliegen des Direktoriums in Ravensburg, doch nicht minder ein Jahrhundert zuvor des Florentiner Kaufmannes, der gleichfalls — wenn auch aus anderen Motiven — zur Bescheidenheit im persönlichen Auftreten riet und seinem Leser vorrechnete, welche Ersparnisse durch das Niedrighalten von Spesen und eigenem Verbrauch möglich waren<sup>20</sup>.

In einer seltsamen, aber um so aufschlußreicheren Weise hat sich der Lübecker Kaufmann und Bürgermeister Johann Wittenborg nach der Mitte des 14. Jahrhunderts zum Maßhalten bekannt. In seinem Handlungsbuch, das er selbst führte, schrieb er, wenn er seine Feder erprobte, gern und gelegentlich gleich zweimal hintereinander den Vers nieder: „Omnibus adde modum, modus est pulcherrima virtus“<sup>21</sup>. Es waren spielerische Einfälle, belanglose Federproben, wie die Variante zeigt: „Omnibus adde Notum, Notum est pulcherrima virtus“<sup>22</sup>. Aber in der Wiederholung ist die Aussage, daß das Maßhalten die schönste Tugend sei, psychologisch doch bedeutungsvoll. Fritz Rörig<sup>23</sup> hat darin „das beunruhigende Motiv der Spätzeit“ sehen wollen, die Umstellung der Lübecker Kaufleute vom kühnen Seefahrer zum Rentner, vom Wagnis zur Sicherheit. Man wird eher sagen dürfen, daß Johann Wittenborg einen anderen Kaufmannstyp repräsentierte, nicht den des unbegrenzten Gewinnstrebens, sondern des maßhaltenden Kaufmannes, den es auch sonst gab. Johann Wittenborg lebte gleichzeitig mit Berthold Rucenberg, der sich in seinem Testament der Gewinne aus eigener Kraft rühmte<sup>24</sup>. Freilich wird man in einem anderen Sinne, als Rörig es meinte, das Maßhalten mit dem Bedürfnis nach Sicherheit zusammenstellen dürfen, von dem wir später sprechen müssen<sup>25</sup>.

Da sich der Gütertausch auf den internationalen Warenmärkten in sehr weitgehendem Wettbewerb vollzog, war der Kaufmann auch auf das Verhalten seiner Konkurrenten auf dem Markte eingestellt<sup>26</sup>. Er rechnete bei ihnen mit dem gleichen Gewinnstreben, das auch Inhalt

<sup>19</sup> SCHULTE, III, 65; vgl. 152 von 1479 N. 9.

<sup>20</sup> CORTI, 118.

<sup>21</sup> C. MOLLWO, *Das Handlungsbuch von Hermann und Johann Wittenborg*, 1901, 19 nr. 79, dazu Einl. XL.

<sup>22</sup> Ebd. 19.

<sup>23</sup> F. RÖRIG, *Lübecker Familien und Persönlichkeiten*, in: Ders., *Wirtschaftskräfte* (oben Anm. 1) 146.

<sup>24</sup> Vgl. oben 308.

<sup>25</sup> Vgl. unten 320 ff.

<sup>26</sup> Vgl. auch unten 312 (*Andrea Barbarigo*).

seiner eigenen Berufsleistung war. Der Florentiner Kaufmann des 14. Jahrhunderts meinte, es sei sehr zu bedenken, wem man das Seine anvertraue, da jeder allzu begierig nach Geld sei<sup>27</sup>. Die Tuchkaufleute von Douai versicherten um 1275 dem englischen König, bei Beibehaltung der in England geforderten, von den ihren aber abweichenden Tuchmaße könnten sie nicht mehr dort hinkommen. Dann würden fremde Kaufleute, Lombarden und andere, Tuch importieren, die Lage aber würde die gleiche sein: „li ouns marchauns apres autre vust gayer“; durch die Zunahme des Zwischenhandels würden aber die Kosten für den Endverbraucher steigen<sup>28</sup>.

Da der Kaufmann in seiner Tätigkeit vom Gewinnstreben beherrscht war, wurde das Ergebnis desselben, der Reichtum, zum sozialen Wertmaß in einer durch Handel und Kaufmannschaft bestimmten Gesellschaft. Der kleine Florentiner *Kaufmannsspiegel*<sup>29</sup> des 14. Jahrhunderts warnte, nicht Freundschaft mit jedermann zu schließen, besonders nicht mit solchen, die nicht wohlhabend und sauberen Rufes seien. Er sprach aus, daß es immer gut sei, Freunde zu haben, und von jeder Zunft; sie sollten gut, weise und reich und Leute von höchstem Rang sein. Freilich fügte er hinzu: wenn das nicht möglich sei, sollten sie wenigstens gut und weise sein. Ganz im gleichen Sinne hat der Humanist Leon Battista Alberti, ein Nachkomme der bedeutenden Florentiner Kaufmannsfamilie des 14. Jahrhunderts, im folgenden Jahrhundert eingestanden<sup>30</sup>, daß ihm vermögende Freunde lieber seien als unvermögende und arme. Dino Compagni, der Chronist, der die Kämpfe zwischen Guelfen und Ghibellinen, Weißen und Schwarzen in Florenz schilderte, nannte die Cerchi „Leute von niederem Stande, aber gute Kaufleute und sehr reich“<sup>31</sup>, und betonte auch sonst den größeren oder geringeren Reichtum als Kennzeichnung, die eine Wertung ausdrückte. Benedetto Zaccaria († 1307/8), der bedeutende Genueser Kaufmann, Diplomat und Admiral, nannte sein Schiff „Divizia“, Reichtum<sup>32</sup>.

Fast noch stärker als das Gewinnstreben wird die Rationalität in den grundsätzlichen Überlegungen der mittelalterlichen Fernkaufleute betont. Der seeben erwähnte Florentiner Chronist Dino Compagni hat

<sup>27</sup> CORTI, 117.

<sup>28</sup> G. ESPINAS, *La vie urbaine de Douai au moyen âge* 3, Paris 1913, 475 nr. 633.

<sup>29</sup> CORTI, 117 und 118.

<sup>30</sup> LEON BATTISTA ALBERTI, *I primi tre libri della famiglia*. Testo e commento di F. C. PELEGRINI, riveduti da R. SPONGANO, Firenze 1946, 403.

<sup>31</sup> *La cronica di Dino Compagni*, hrsg. von I. DEL LUNGO = MURATORI *RIS*. IX 2 (1913) I c. 20, 55, vgl. auch 47, 73, 104.

<sup>32</sup> *Annali Genovesi di Caffaro e de'suoi continuatori* 5 = *Fonti per la Storia d'Italia* 14<sup>bis</sup>, Roma 1929, 65, 77, 90; vgl. R. S. LOPEZ, *Genova marinera del Duecento. Benedetto Zaccaria ammiraglio e mercante* = *Biblioteca storica Principato* 17 (Messina/Milano 1933) 29; RENOARD, (oben Anm. 1) 98.

in einer *Canzone del pregio* nach Kaiser, König, Notar und anderen auch den Kaufmann behandelt<sup>33</sup>. Diese Verse wurden ohne den Einleitungsvers von Francesco Balducci Pegolotti übernommen, einem Gesellschafter der Florentiner Handelsgesellschaft der Bardi; er schrieb in der 1. Hälfte des 14. Jahrhunderts eine *Pratica della Mercatura*, ein Handbuch für die kommerzielle Praxis mit genauen Angaben über Wechselkurse, Maße und Gewichte, Art und Herkunft von Waren, Ein- und Verkaufsbedingungen usw. Vor den eigentlichen Text, der mit Ratschlägen für eine Handelsreise nach China beginnt, stellte er die Verse Dino Compagnis mit der neuen Überschrift: *Was der wahre und rechte Kaufmann in sich haben muß* und mit gewissen Varianten<sup>34</sup>. In beiden Überlieferungen wird gutes Verhalten aufgeführt, und zwar gemäß dem, was *mestieri o ragione* erfordern<sup>35</sup>. Die Niederschrift der Geschäftsprinzipien durch den Florentiner Kaufmann des 14. Jahrhunderts beginnt mit dem Satz: „A volere essere mercatante ispezialmente III cose à bisogno d'avere, cioè senno, praticata e danari“<sup>36</sup>. Die Praxis wird nur in einer knappen Aufzählung der wichtigsten Punkte behandelt, und das Geld ist so selbstverständlich, daß es nur am Schluß in aller Kürze erwähnt wird. Vom *senno* handelt der größte Teil des kleinen Traktates. Das Wort bezeichnet die praktische Vernunft einschließlich der menschlichen Erfahrung und Menschenbehandlung und eines klugen Verhaltens. Die Ratio ist übergeordnet: es ist ein großer Irrtum — so schreibt der Kaufmann in Florenz<sup>37</sup> — die Kaufmannschaft *per oppenione* zu betreiben, sie will *per ragione* betrieben werden, und diese wird näher bestimmt als *Praxis haben* oder eine Person mit sich zu haben, welche diese Praxis besitzt. Ganz entsprechend schätzt zwar der Venezianer Andrea Barbarigo 1439 in einem Brief an seinen Kommissionär in London die zu erwartende Lage am Londoner Pfeffermarkt nach Bedarf und Konkurrenz ab, aber er fügt hinzu, dieses sei seine Meinung, doch der Kommissionär möge nach seinem Urteil handeln<sup>38</sup>. Die Rekordanzien der Leitung der Großen Ravensburger Gesellschaft, umfangreiche *Memoriale* von vielen Seiten, die nicht nur praktische Anordnungen und Anfragen, sondern auch eine Fülle grund-

<sup>33</sup> I. DEL LUNGO, *Dino Compagni e la sua cronica* I 1, Firenze 1879, 389; eine englische Übersetzung bei R. S. LOPEZ & I. R. RAYMOND, *Medieval Trade in the Mediterranean World*, New York 1955, 425f. nr. 208.

<sup>34</sup> FRANCESCO BALDUCCI PEGOLOTTI, *La pratica della mercatura*, ed. A. EVANS in: *The Mediaeval Academy of America* Publ. Nr. 24, Cambridge Mass. 1936. Zu solchen Kaufmannshandbüchern vgl. SAPORI, *La cultura del mercante medievale italiano*, in: *Ders., Studi* (oben Anm. 1) 1, 78ff.; RENOARD 177f.

<sup>35</sup> PEGOLOTTI 20; bei DINO COMPAGNI 389 entsprechend: „secondo a che mestiere orrato intenda“.

<sup>36</sup> CORTI, 117.

<sup>37</sup> Ebda. 119.

<sup>38</sup> LANE, (oben Anm. 8) 127f.

sätzlicher Auffassungen über den Kaufmannsberuf enthalten, schließen im späteren 15. Jahrhundert ihre erzieherischen Ratschläge mehrfach mit dem Wunsch ab, Gott möge dem Betreffenden Vernunft verleihen<sup>39</sup>. Einem Lehrling wird im Jahre 1479 gesagt, er habe einen „fantaschtigen kopf“ und solle mehr Vernunft für die Kaufmannschaft aufwenden<sup>40</sup>.

Auf welche Weise die rationale Schulung der jungen Kaufleute erstrebt und erreicht wurde, soll uns später beschäftigen<sup>41</sup>. Auch der Erwachsene schulte noch seine Verstandeskräfte. Über 30 Jahre alt, hat Andrea Barbarigo gegen Honorar einen Kurs in Gedächtnisübung genommen, wie sie damals vielfach üblich waren<sup>42</sup>.

Die kaufmännische Rationalität kommt, wie schon einleitend gesagt wurde, als ökonomische Rechenhaftigkeit am stärksten in der Buchführung<sup>43</sup> zum Ausdruck. Auf sie wurde auch in den grundsätzlichen Überlegungen der Kaufleute der größte Wert gelegt. Der Florentiner Kaufmann stellte die Buchhaltung an die Spitze der *Praticata*<sup>44</sup>. Das Gedicht in Pegolottis *Pratica* schließt mit dem Vers: „Scrivere bene la ragione e non errare“<sup>45</sup>. Die jungen Leute in den Faktoreien der Ravensburger Handelsgesellschaft sollen Tag und Nacht emsig sein mit Schreiben in die Bücher, und die Faktoren sollen ihre Bücher gut in Ordnung halten<sup>46</sup>.

Die doppelte Buchführung hat sich in Italien während des späten Mittelalters langsam und über viele Zwischenstufen durchgesetzt. Andererseits wird die Zunahme der Rechenhaftigkeit an der Entwicklung und Verbreitung der Bücher über den *Abacus* sichtbar<sup>47</sup>. War Fibonaccis *Tractatus de abaco* in der 1. Hälfte des 13. Jahrhunderts zwar aus praktischen Erfahrungen, aber doch als ein vorwiegend theoretisches Buch entstanden, so trat dieses theoretische Element in der Entwicklung der *Libri de Abaco* immer mehr zurück; wenn es in einer Handschrift des 14. Jahrhunderts hieß, das Buch beschreibe alle Mittel, deren Anwendung für jeden Aspekt des Handels und Warenverkehrs angemessen sei<sup>48</sup>, so war damit ein praktisches Lehrbuch für den Kaufmann entstanden.

<sup>39</sup> SCHULTE, III, 180f., 154 Abs. 1.

<sup>40</sup> Ebda. 137.

<sup>41</sup> Vgl. unten 332ff.

<sup>42</sup> LANE, 20.

<sup>43</sup> Vgl. über diese zuletzt F. MELIS, *Storia della ragioneria*, Bologna 1950.

<sup>44</sup> CORTI, 119.

<sup>45</sup> PEGOLOTTI, 20; DINO COMPAGNI 389: „e scriver bello, e ragion non errare“.

<sup>46</sup> SCHULTE, III, 55, vgl. I 110.

<sup>47</sup> Zum Folgenden vgl. statt weiterer Literatur A. FANFANI, *La préparation intellectuelle et professionnelle à l'activité économique en Italie du XIV<sup>e</sup> au XV<sup>e</sup>*, s. in: *Moyen âge* 57 (1951) 337ff.; SAPORI, *La cultura* (oben Anm. 34) 61f., 72ff.

<sup>48</sup> FANFANI 339.

Die Rechenhaftigkeit ist auch in die *Chroniken* eingegangen, die aus der Feder von Kaufleuten stammten<sup>49</sup>. Berühmt ist die Chronik des Giovanni Villani in Florenz mit ihren statistischen Angaben<sup>50</sup>. Jacobus Aurie, ein Fortsetzer der *Genueser Annalen* des Caffaro, bringt zum Jahr 1293 Statistiken über die Einkünfte aus Handel und Schifffahrt<sup>51</sup>, die auf den Umfang der letzteren schließen lassen. Der Augsburger Chronist Burkhard Zink<sup>52</sup>, der sich vom armen Jungen zum wohlhabenden Faktor hocharbeitete, gibt immer wieder Zahlen und Daten, besonders zur Entwicklung der Währung<sup>53</sup>; in seiner Chronik, die nach der Mitte des 15. Jahrhunderts entstand, findet sich eine geradezu klassische Schilderung der Inflation einschließlich der damit verbundenen Beschleunigung des Geldumlaufs, der Flucht in die Ware und der Vermögensumschichtung<sup>54</sup>.

So wichtig wie das Rechnen war das Schreiben, das ein sehr rationaler Vorgang ist. Fritz Rörig<sup>55</sup> hat auf den Strukturwandel des mittelalterlichen Handels durch die Schriftlichkeit des Verkehrs hingewiesen. Die Kaufleute legten auf das Schreiben — auch und gerade von Briefen — den größten Wert. „Mit dem Schreiben darf man nicht warten, und besonders dem von Briefen“, sagt der Florentiner Kaufmann<sup>56</sup>, Schreiben und auf Briefe antworten, sind eine schöne Praxis, besonders wenn man zu diktieren versteht<sup>57</sup>. Nach einer Anweisung der Ravensburger Gesellschaftsleitung ist es „kaufmännisch“, sich guter Schrift zu befleißigen, „so kann man ueß laessen“<sup>58</sup>. Die Aufforderung zu schreiben zieht sich durch alle Rekordenzen der Gesellschaft hindurch.

<sup>49</sup> Für die italienischen Kaufleute, welche Chroniken schrieben, vgl. A. SAPORI, *Mercatores*, Milano 1941, 191 f.; Ders., *La cultura* 58; RENOARD 153.

<sup>50</sup> *Cronica di Giovanni Villani*, hrsg. von F. GHERARDI DRAGOMANNI, 4 Bde. = *Collezione di storici e cronisti italiani editi ed inediti I—IV* (Firenze 1845); dazu A. SAPORI, *L'attendibilità di alcune testimonianze cronistiche dell'economia medievale*, in: Ders., *Studi* 1, 25 ff. mit Literatur; E. FIUMI, *La demografia fiorentina nelle pagine di Giovanni Villani*, in: *Arch. Stor. Ital.* 108 (1950) 78 ff. — E. MOHL, *Die Weltanschauung des Giovanni Villani* = *Beiträge zur Kulturgeschichte des Mittelalters und der Renaissance* 33, 1927, geht auf diese Seite im Werk Villanis nicht ein, vgl. ebda. 96 ff.

<sup>51</sup> *Annali Genovesi* (oben Anm. 32) 172 f.

<sup>52</sup> *Chronik des Burkhard Zink*, in: *Die Chroniken der deutschen Städte 5* = Augsburg 2 (1866); S. 122 ff. seine Autobiographie.

<sup>53</sup> Ebda. 129 f., 133, 134, 223 f. Diese Seite ist in der ergebnisreichen Untersuchung von H. SCHMIDT, *Die deutschen Städtechroniken als Spiegel des bürgerlichen Selbstverständnisses im Spätmittelalter* = *Schriftenreihe der Historischen Kommission bei der Bayerischen Akademie der Wissenschaften* 3 (1958) nicht beachtet worden.

<sup>54</sup> *Chroniken* 5, 111 ff., vgl. 222 ff.

<sup>55</sup> RÖRIG, *Großhandel* (oben Anm. 1) 218 ff.; Ders., *Mittelalter und Schriftlichkeit*, in: *Welt als Geschichte* 13 (1953) 29 ff., bes. 38 ff.

<sup>56</sup> CORTI, 118.

<sup>57</sup> Ebda. 119.

<sup>58</sup> SCHULTE, III, 55.

In der Tat müssen die mittelalterlichen Kaufleute außerordentlich viel geschrieben haben. In dem vollständig erhaltenen Archiv des Kaufmanns Francesco Datini da Prato († 1410) sind über 150 000 Briefe überliefert<sup>59</sup>. Eine Gruppe von 20 Briefen Rigaer Kaufleute ist zufällig dadurch erhalten, daß drei Schiffe eines größeren Konvois während des Krieges des Deutschen Ordens mit den preußischen Ständen und Polen von den Danzigern aufgebracht wurden<sup>60</sup>. Diese Briefe wurden alle in den ersten Tagen des Juni 1458 geschrieben, um den Schiffen für Geschäftsfreunde in Lübeck und Brügge mitgegeben zu werden. Bedenkt man, daß diese Briefe „vermutlich nur einen in seiner Größe unbekanntem Bruchteil der von zwei Schiffen mitgeführten Korrespondenz darstellen“<sup>61</sup>, so darf angenommen werden, daß die Fernkaufleute gewöhnt waren, den abgehenden Schiffen eine große Zahl von Briefen anzuvertrauen<sup>62</sup>.

Die Notwendigkeit, die Konjunktur an Orten, die weit entfernt waren, für den Einkauf wie den Absatz der Waren genau zu kennen und in ihrer voraussichtlichen Entwicklung im voraus abzuschätzen<sup>63</sup>, schärfte das Zeitbewußtsein der mittelalterlichen Kaufleute außerordentlich. Anschaulicher Ausdruck hierfür ist bekanntlich seit dem 14. Jh. das Aufkommen der Uhrtürme in den italienischen Handelsstädten, die im Besitz der bürgerlichen Gemeinde waren<sup>64</sup>. Ein Vers bei Dino Compagni und Pegolotti nennt als Eigenschaft des rechten und wahren Kaufmannes *weite Voraussicht*<sup>65</sup>. In der Tat war diese unentbehrlich, da sich die Geschäfte über eine längere Zeit erstreckten. Der Brief eines englischen Wollhändlers von 1482 an eine englische Exportfirma<sup>66</sup> gibt ein anschauliches Beispiel für ein Fehlurteil in bezug auf die Entwicklung der Preise in einer gewissen Zeit. Der Wollhändler hatte mit der Firma Celys im voraus über die Lieferung von

<sup>59</sup> F. MELIS, *Aspetti della vita economica medievale. Studi nell'Archivio Datini di Prato*, Siena 1962, 13 ff., bes. 25.

<sup>60</sup> W. STEIN, *Handelsbriefe aus Riga und Königsberg von 1458 und 1461*, in: *Hans. Gbl.* 1898 (1899), 59 ff.

<sup>61</sup> Ebda. 69.

<sup>62</sup> Auf das umfangreiche und regelmäßige Nachrichtenwesen, das besonders von Venedig aufgebaut wurde, aber auch zwischen den Handelsgesellschaften oder einzelnen Kaufleuten und ihren Faktoren, Kommissionären und Geschäftsfreunden üblich war und über die Lage an auswärtigen Märkten, besonders die Entwicklung der Preise und das Verhalten der Konkurrenten, aber auch über politische Ereignisse unterrichtete, kann hier nicht weiter eingegangen werden.

<sup>63</sup> Statt weiterer Beispiele vgl. LANE, 62, 125 f. und mehrfach betreffs der Ausnutzung mangelnder Konkurrenz auf Grund einer vorausschauenden Abschätzung der geschäftlichen Lage.

<sup>64</sup> RENOARD, 190.

<sup>65</sup> DINO COMPAGNI: *longa provedenza*; vgl. PEGOLOTTI, 20.

<sup>66</sup> E. E. POWER, *The Wool Trade in the Fifteenth Century*, in: *Studies in English Trade in the Fifteenth Century*, ed. E. POWER and M. M. POSTAN, London 1933, 63.

Wolle zu einem bestimmten Preise abgeschlossen. Dieser lag, wie sich dann zeigte, unter dem Marktpreis, den er selbst zahlen mußte. Er bat die Celys, an ihre „courtesy“ appellierend, um Zahlung der Differenz von 200 Pfund bis zur nächsten Michaelimesse.

Durch den Besuch der großen Messen oder durch die periodischen Reisen der venezianischen Kaufleute nach dem Orient, der hansischen Kaufleute nach Nowgorod, kam ein fester Zeitrhythmus in das Leben vieler Kaufleute.

Wer schon beim Einkauf — zumindest gewisser Güter — und erst recht beim Verkauf der erste sein wollte, mußte ein sehr genaues Bewußtsein von der richtigen Zeit haben. Das Zeitmoment spielte besonders bei spekulativen Geschäften eine Rolle, wie es z. B. der Safranhandel war. Die Leiter der Großen Ravensburger Gesellschaft forderten von ihren Vertretern in Spanien, beim Einkauf einer neuen Safranernte die ersten zu sein, damit sie auch beim Absatz als erste vor der übrigen Konkurrenz die besten Preise erzielten<sup>67</sup>. Da diese Ausnutzung des günstigen Augenblicks, in dem ein angestauter Bedarf durch einen ersten und einzigen Anbieter befriedigt werden konnte, eine vorübergehende Monopolstellung gab, wurde die Zeit sehr genau kalkuliert. Das gleiche galt für den Kredit, der ja durch die Zerlegung des Tausches von Gütern oder Werten in einer gestreckten Zeit gekennzeichnet ist. Durch das Aufkommen der verschiedenen Kreditformen, besonders des Wechsels<sup>68</sup>, war der Kaufmann gezwungen, genau mit der Zeit zu rechnen. Der Florentiner Kaufmann bemerkte, schnell müsse man beim Einziehen von Geldern sein; er war sich aber auch darüber im klaren, daß sich das in der Praxis oft nicht verwirklichen ließ<sup>69</sup>.

Schließlich war auch der Utilitarismus der Kaufleute ein Produkt ihrer rationalen Grundhaltung. Seine Freunde sollte man sich, wie wir schon sahen<sup>70</sup>, unter weisen und gut beleumdeten, aber auch reichen Leuten wählen. Das Verhältnis zum Mitmenschen ist überhaupt weit hin vom Nutzen bestimmt. „Haltet sich nun mit den lütten, daß man gern von üch küfft“, heißt es in einer Ravensburger Anweisung<sup>71</sup>. Schreiben, wie es sich gehört, ist für den Florentiner Kaufmann „utilissima chosa“<sup>72</sup>. Auch die Moral wird utilitaristisch begründet. Vor schlechten Bräuchen, sagt der Florentiner Kaufmann<sup>73</sup>, soll man sich stets hüten, denn sie bringen nur Schaden. Er rät zur Bescheidenheit im äußeren Auftreten, denn so macht man die Neider nicht unnötig

<sup>67</sup> SCHULTE, II, 150 ff., bes. 156 ff.; vgl. allgemein ebda. I 124.

<sup>68</sup> R. DE ROOVER, *L'Évolution de la lettre de Change XIV<sup>e</sup>—XVIII<sup>e</sup> siècles* = *École pratique des hautes études*, VI<sup>e</sup> section: *Affaires et gens d'affaires* 4, Paris 1953.

<sup>69</sup> CORTI, 118.

<sup>70</sup> Vgl. oben 311.

<sup>71</sup> SCHULTE, III, 84.

<sup>72</sup> CORTI, 119.

<sup>73</sup> Ebda. 118.

auf seinen Reichtum aufmerksam<sup>74</sup>. In dem Loblied, das ein Gesellschafter der Großen Ravensburger Handelsgesellschaft auf diese singt, wird nicht versäumt, auch auf den Nutzen derselben für das ganze schwäbische Land hinzuweisen<sup>75</sup>.

Gewinnstreben und ökonomische Rationalität sind also im Bewußtsein der mittelalterlichen Kaufleute lebendig und in ihren Äußerungen vielfach nachweisbar. Doch zentral sind in ihrem Bewußtsein Gefahr<sup>76</sup> und Risiko, Mühe und Arbeit. Sie überlagern, überall und immer wieder ausgesprochen, geradezu alle anderen Bewußtseinsinhalte.

Gefahr und Risiko werden in die objektive Form des Vertrages mit ihrer ganzen Bedeutung aufgenommen, denn die rechtlichen und materiellen Folgerungen aus dem Verlust von Schiff, Fracht oder Kapital müssen im voraus gezogen werden. Seit dem 11. Jh. enthalten daher in Italien und Südfrankreich die Verträge<sup>77</sup> über Seedarlehen und Ankerleihe sowie über die Gesellschaftsformen der *commenda*, *societas* oder *colleganza* die entsprechenden Formeln<sup>78</sup>. Die üblichste ist betreffs des Kapitals oder des Schiffes: *si a mare vel a gente perditum fuerit* (u. ä.); das Meer selbst und die Piraten bringen die Gefahr. *Dampnum vel periculum, periculum vel fortuna* des Schiffes entsprechen dem. Ein Frachtgut geht zu Schiff nach Genua *ad risicum et fortunam ipsorum patronum maris et gentis*. Vielleicht am vollständigsten umschließt die folgende Vertragsformel die Hoffnungen und Befürchtungen des mediterranen Kaufmannes, der sich und sein Gut, oder zumindest das letztere, dem Meer anvertraut; *ad risicum et fortunam Dei, maris et gentium*.

Bezeichnete vor allem das lateinische Wort *risicum* die Gefährdung und Unsicherheit von Kapital und Ware, so behielten die Ableitungen dieses Wortes in den romanischen Sprachen die gleiche Bedeutung. Infolge ihres umfangreichen Spanienhandels übernahm die Große Ra-

<sup>74</sup> Ebda. 117. Schlichtheit wurde auch von den Angestellten der Ravensburger Gesellschaft verlangt. SCHULTE III, 50, 60, 81.

<sup>75</sup> SCHULTE, III, 53.

<sup>76</sup> J. HEERS, *Gènes au XV<sup>e</sup> siècle. Activité économique et problèmes sociaux* = *École pratique des hautes études*, VI<sup>e</sup> section: *Affaires et gens d'affaires* 24, Paris 1961, 298—307 gibt einen anschaulichen Überblick über die Gefahren, denen die Genueser Kaufleute im 15. Jahrhundert ausgesetzt waren.

<sup>77</sup> L. GOLDSCHMIDT, *Handbuch des Handelsrechts I 1: Universalgeschichte des Handelsrechts*, 3 1891, 254 ff.; ferner eine umfangreiche neuere Literatur.

<sup>78</sup> Diese finden sich vielfach in den einschlägigen Publikationen und Untersuchungen; die im folgenden Text verwandten Stellen sind entnommen aus A. SCHAUBE, *Der Versicherungsgedanke in den Verträgen des Seeverkehrs vor der Entstehung des Versicherungswesens*, in: *Zs. f. Sozial- u. Wirtschaftsgeschichte* 2 (1894) 155 ff., 158 ff., 172 ff., 202; vgl. R. HEYNEN, *Zur Entstehung des Kapitalismus in Venedig* = *Münchener Volkswirtschaftliche Studien* 71 (1905) 128 f.; A.-E. SAYOUS, *Le rôle du capital dans la vie locale et le commerce extérieur de Venise entre 1050 et 1150*, in: *Revue belge de phil. et d'hist.* 13 (1934) 689 f.



vensburger Handelsgesellschaft das spanische *riesgo* in Formen wie *aresche* u. ä.<sup>79</sup> Im oberdeutschen Bereich wurde sonst das Risiko auch durch *wagnus* ausgedrückt<sup>80</sup>. Im Bereich der Hansa dagegen wurde hierfür das Wort *aventüre* mit seinen Varianten bevorzugt<sup>81</sup>. Handelsgesellschaftsverträge werden in Lübeck bei zwei Partnern *up user twiger eventhure*<sup>82</sup>, in Königsberg bei drei Partnern *up user 3 eventuer*<sup>83</sup> abgeschlossen. Dagegen ist *abentyr* im Sprachgebrauch der Ravensburger Gesellschaft der Gewinn: 1479 erwartet die Filiale in Valencia *guten abentyr* im Zuckergeschäft<sup>84</sup>, und *aubentüriger saffra*<sup>85</sup> ist gewinnbringender Safran. Neben *Abenteurer* findet sich vorwiegend im Gebiet der Hanse auch das Wort *Angst* für das Risiko<sup>86</sup>. Beide Begriffe drücken das Risikobewußtsein der Kaufleute im Fernhandel wie besonders im Bereich von Kapital und Kredit sehr betont aus.

Auch in England bezeichnete *aventure* u. ä. das Risiko<sup>87</sup>. Erst relativ spät wurde es für diejenige Korporation englischer Kaufleute angewandt, deren Fernhandel über See besonders riskant war. Die Bezeichnung *Merchant Venturers* oder *Merchant Adventurers* bildete sich im Laufe des 15. Jhs. für die englischen Kaufleute bzw. deren Genossenschaften heraus, die nicht im Lande Handel trieben und nicht bzw. nicht nur über den Stapel von Calais, sondern deren Fernhandel über See in andere Länder ging, nach Flandern zunächst und vor allem, doch schließlich bis Island, Skandinavien und Preußen, bis Spanien und ins Mittelmeer. Sie trugen ein sehr viel größeres Risiko als die anderen Kaufleute Englands.

Unabhängig von der jeweiligen Struktur des Fernhandels in verschiedenen Perioden sind Gefahr und Risiko Grundelemente in Leben und Bewußtsein des Kaufmannes; sie spiegeln sich auch in literarischen Zeugnissen. In einem angelsächsischen Dialog des 10. Jahrhunderts —

<sup>79</sup> SCHULTE I 357f.; vgl. II 309 s. v. Risiko. Vgl. auch P. MÖLLER, *Fremdwörter aus dem Lateinischen im späteren Mittelhochdeutschen und Mittelniederdeutschen* (1915) s. v. Risiko; A. SCHIRMER, *Wörterbuch der deutschen Kaufmannssprache auf geschichtlicher Grundlage* (1911) 163.

<sup>80</sup> Vgl. z. B.: K. O. MÜLLER, *Welthandelsbräuche 1480—1540 = Deutsche Handelsakten des Mittelalters und der Neuzeit* 5 (1934) 127, I 6; vgl. S. 90; SCHULTE III 150; *Ott Rulands Handlungsbuch = Bibl. d. Lit. Vereins Stuttgart* 1 (1843) 15f.; F. BASTIAN, *Das Runtingerbuch 1383—1407 = Deutsche Handelsakten* (wie zuvor) VIII, Bd. 3, 1943; 301, Register s. v. wagnüzz.

<sup>81</sup> Hierzu und zum Folgenden vgl. B. KUSKE, *Die Begriffe Angst und Abenteuer in der deutschen Wirtschaft des Mittelalters*, in: *Zs. f. handelswiss. Forschung*, NF. 1 (1949) 547ff.

<sup>82</sup> MOLLWO, (oben Anm. 21) 20 nr. 83.

<sup>83</sup> STEIN, *Handelsbriefe* 122 nr. 27.

<sup>84</sup> SCHULTE, III, 111.

<sup>85</sup> Ebda. 142.

<sup>86</sup> Eine Anzahl Belege bei KUSKE, (oben Anm. 81).

<sup>87</sup> Hierzu und zum Folgenden vgl. E. CARUS-WILSON, *Medieval Merchant Venturers*, London 1954, bes. XI f., XXV ff., 143 ff.

freilich geistlicher Herkunft — sagt der Kaufmann<sup>88</sup>: „Ich begegne großen Gefahren, indem ich die See überquere; manchmal erleide ich Schiffbruch mit dem Untergang all meiner Güter, kaum daß mir das Leben bleibt.“ Die *Translatio des hl. Nikolaus* bezeichnete die Venezianer als „seefahrende Kaufleute, die immer in den Gefahren des Meeres leben“<sup>89</sup>.

Gefahr und Risiko für Person und Gut waren am größten im Bereich des Seehandels. Doch auch die binnenländischen Kaufleute, welche Landhandel betrieben, unterschieden sich in ihrem Risikobewußtsein nicht. Auch sie mußten in Verträgen und Korrespondenzen den Verlust einkalkulieren. Der binnenländische Kaufmann in Florenz schrieb im 14. Jh.<sup>90</sup>: „Der Stand des Kaufmannes ist unendlichen Gefahren ausgesetzt“; er betonte, wie unsicher der Gewinn sei, und daß die Unfälle, durch welche Waren verderben, zahllos seien.

Francesco Datini dehnte in seiner Altersskepsis das Bewußtsein, gefährdet zu sein, selbst auf seine Geschäftspartner, ja auf den Menschen schlechthin aus. „Du bist jung“, schrieb er einem auswärtigen Handlungsgehilfen, „aber wenn du so lange gelebt haben wirst wie ich und mit so vielen Leuten Handel getrieben, wirst du wissen, daß der Mensch ein gefährliches Ding ist und daß Gefahr darin liegt, mit ihm zu handeln“<sup>91</sup>. Datini hat daher unter dem Druck dieses hochgesteigerten Risikobewußtseins immer in Furcht gelebt<sup>92</sup>.

Mit dem Bewußtsein von Risiko und Gefahr ist auch der Gedanke an Mühe und Arbeit verbunden, auch und gerade, wenn sie erfolgreich und gewinnbringend waren. Der Lübecker Berthold Rucenberg fügte dem stolzen Bekenntnis, daß er sein ganzes Vermögen allein erworben habe, doch hinzu, daß dieser Gewinn *meo gravi cum labore* erfolgt sei<sup>93</sup>. Die Ravensburger Gesellschaft wollte gelegentlich ein Geschäft ohne Aussicht auf *proffit* lieber aufgeben, obgleich viel Geld sowie „mü und arbait und wangnust“ hineingesteckt waren<sup>94</sup>. Ein Kölner Kaufmann versicherte 1512 in seinem Testament<sup>95</sup>, daß er 32 Jahre hindurch „mit arbeit, perikell (Gefahr) und sorgen syns lijfs und guederen over die zee und sust zo wasser und lande“ die Kaufmannschaft betrieben habe.

Das Risiko-Bewußtsein des mittelalterlichen Fernhändlers reichte tief in Persönlichkeit und Handeln hinein. Wenn er gewinnen wollte,

<sup>88</sup> S. H. GEM, *An Anglo-Saxon Abbot. Ælfric of Eynsham*, London 1912, 189.

<sup>89</sup> *Translatio Sancti Nicolai*, in: *Recueil des historiens des Croisades, Hist. occid.* V (Paris 1895) 284 H.

<sup>90</sup> CORTI 118.

<sup>91</sup> J. ORIGO, *The Merchant of Prato. Francesco di Marco Datini*, London 1957, 81.

<sup>92</sup> Ebda.; vgl. MELIS (oben Anm. 59) 106.

<sup>93</sup> Vgl. oben Anm. 6.

<sup>94</sup> SCHULTE, III, 150 (1479).

<sup>95</sup> B. KUSKE, *Quellen zur Geschichte des Kölner Handels und Verkehrs im Mittelalter = Publ. d. Ges. f. Rhein. Geschichtskunde* 33, Bd. 3, 1923, 302 nr. 198.



mußte er wagen. Dieses Risikobewußtsein, das in einer Unzahl von Zeugnissen zum Ausdruck kommt, umschloß zugleich eine große Risikobereitschaft, wenn die Kaufleute trotz den Gefahren, von denen sie wußten, ihre Geschäfte in der Erwartung von Gewinnen durchführten. Pirenne<sup>96</sup> und Rörig<sup>97</sup> haben in ihren grundlegenden Darstellungen mit Recht das Heldenlied des waghenden Kaufmannes gesungen. Aber es ist falsch, diese Risikofreudigkeit zum Wertmaßstab des historischen Urteils zu machen, wie es Fritz Rörig in bezug auf die Kaufleute Lübecks getan hat<sup>98</sup>. A.-E. Sayous hat in seinen Studien, welche die Rechts- und Organisationsformen des Mittelmeerhandels im Mittelalter behandeln, die Überwindung des Risikos durch das Streben nach Sicherheit immer von neuem demonstriert<sup>99</sup>.

Gewiß gab es im Mittelalter, wie zu neueren Zeiten, Männer, die Lust hatten an Risiko und Gefahr. Doch wie gleichzeitig mit dem ungemessenen Gewinnstreben auch das Maßhalten zu finden ist, so gab es neben der Risikofreudigkeit das Sicherheitsbedürfnis. Im allgemeinen war der Kaufmann zum Risiko bereit, wenn es unumgänglich war, aber er suchte für Person und Vermögen, wo immer es möglich war, die Sicherheit.

In der *Invocatio* eines Gesellschaftsvertrages, der 1335 geschlossen wurde<sup>100</sup>, baten die Peruzzi von Florenz in unmittelbarem Zusammenhang des Textes um *guadagno e salvamento in mare e in terra*.

Eindrucksvollstes und umfassendstes Zeugnis für das Risikobewußtsein wie für das Sicherheitsstreben sind die Rechtsformen des Seehandels. Jene vorhin genannten Vertragsformeln für den Fall des Verlustes galten nur der Sicherung des Kapitals. Diese erfolgte auch durch die Streuung des im Handel investierten Kapitals mittels des Abschlusses zahlreicher Gesellschaftsverträge. Hierfür waren die Seehandels-Gesellschaftsformen der *Colleganza*, der *Commenda* und der *Widerlegunge* geeignet, bei denen der daheim bleibende Partner ganz oder überwiegend das Kapital stellte, der andere Partner ganz das Risiko der Reise und der Geschäfte trug und kein oder weniger Kapital einschoß. Durch den Abschluß vieler derartiger Verträge zur gleichen Zeit wurde das Risiko für die Kapitalinvestition im Seehandel wesentlich vermindert<sup>101</sup>. Der Doge von Venedig Rimieri Zeno hinterließ

<sup>96</sup> H. PIRENNE, *Histoire économique de l'occident médiéval*, 1951, 198, 305, 306.

<sup>97</sup> Außer RÖRIG, *Großhandel* (oben Anm. 1) auch ders., *Außenpolitische und innerpolitische Wandlungen in der Hanse nach dem Stralsunder Frieden (1370)*, in: *Wirtschaftskräfte* (oben Anm. 1) 147ff.

<sup>98</sup> Vgl. oben 310.

<sup>99</sup> Seine zahlreichen Arbeiten können hier nicht aufgeführt werden; vgl. die in den Anm. 78, 105 und in der Bibliographie bei SAPORI, *Studi* 2, 1171f. genannten Studien.

<sup>100</sup> *I libri di commercio dei Peruzzi* (oben Anm. 2) 1.

<sup>101</sup> Hier sei anstelle zahlreicher italienischer Arbeiten nur auf die Zusammenfassungen von RENOARD (oben Anm. 1) 15f., 43f., 51, 63, 110f. verwiesen; vgl. auch die in

testamentarisch im Jahre 1268: 132 laufende Colleganzaverträge, die mit einem Betrage von rund 23 000 Pfund annähernd die Hälfte des Gesamtvermögens (50 000 Pfund) repräsentierten<sup>102</sup>. Andererseits waren für eine einzige Fahrt eines Schiffes, das im Frühjahr 1248 von Marseille nach Akkon fuhr, 144 Einzelverträge abgeschlossen worden, davon 126 *Commenda*- und 14 *Seedarlehensverträge*<sup>103</sup>. Auch das *Seedarlehen* diente der Minderung des Kapitalrisikos<sup>104</sup>. Diese wurde also im Seehandel durch weitgehende Streuung des Kapitals erreicht. Die Kapitalkonzentration setzte später bezeichnenderweise in den binnländischen Handelsgesellschaften sowie im Bankwesen ein.

Das Risiko für die Schiffe wurde in ähnlicher Weise wie die Aufteilung des Kapitals in zahlreiche kleine Investitionen dadurch vermindert, daß das Eigentum an einem Schiff in Anteile aufgegliedert wurde, im Mittelmeer die *loca* oder *sortes*, im Bereich der Hanse die *parten*<sup>105</sup>. Das Risiko für die Fracht verringerte sich erst mit dem Aufkommen der Seeversicherung<sup>106</sup>, die gegen Ende des 13. Jhs. einsetzte. Gerade das Seeversicherungswesen ist der unmittelbarste Ausdruck für die Grundtendenz des mittelalterlichen Fernhändlers zur möglichst großen Sicherheit.

Auch die Große Ravensburger Gesellschaft pflegte ihre über See gehenden Güter zu versichern. Der Antwerpener Faktor teilte der Direktion im Jahre 1507 mit, daß eine Schiffsladung versichert werden würde, und verallgemeinerte: „Wir land nütz uff iucher wagnuß

den folgenden Anm. genannten Einzelstudien. — Für die Hanse: H. PLANITZ, *Über hansisches Handels- und Verkehrsrecht*, in: *Hans. Gbl.* 51 (1926) 1ff., bes. 10ff.; die Betonung des Risikoausgleichs bes. bei G. MICKWITZ, *Neues zur Funktion hansischer Handelsgesellschaften*, in: ebda. 62 (1937) 27, 34f. — Für Literaturhinweise danke ich meinem Heidelberger Kollegen A. VON BRANDT.

<sup>102</sup> G. LUZZATTO, *La commenda nella vita economica dei secoli XIII e XIV con particolare riguardo a Venezia*, in: Ders., *Studi di storia economica veneziana*, Padova 1954, 64; ein kleinerer, nicht patrizischer Kaufmann, Lazzaro Mercadante, hatte 1281 in 29 *Colleganza*-Verträgen über 9 000 Pfund = etwa ein Viertel seines Vermögens angelegt, ebda. 62.

<sup>103</sup> SCHAUBE, Versicherungsgedanke (oben Anm. 78) 182, nach L. BLANCARD, *Documents inédits sur le commerce de Marseille au moyen âge*, 2 Bde., Marseille 1884—85, vgl. im Register (II 598) unter Raimundus Sifredi.

<sup>104</sup> GOLDSCHMIDT (oben Anm. 77) 354ff.; C. B. HOOVER, *The Sea Loan in Genoa in the Twelfth Century*, in: *The Quarterly Journal of Economics* 40 (1926) 495ff., die Formeln für das Risiko der Seefahrt 523.

<sup>105</sup> RENOARD, 52f., 106. Aufkommen der *sortes* in Marseille: A.-E. SAYOUS, *Les transferts de risques, les associations commerciales et la lettre de change à Marseille pendant le XIV<sup>e</sup> siècle*, in: *Revue historique de droit français et étranger* 4. ser. 14 (1935) 482. Für die Hanse: W. VOGEL, *Geschichte der deutschen Seeschifffahrt 1: Von der Urzeit bis zum Ende des 15. Jahrhunderts*, 1915, 373ff., bes. 377f.

<sup>106</sup> F. EDLER DE ROOVER, *Early Examples of Marine Insurance*, in: *The Journal of Economic History* 5 (1945) 172ff. (mit reicher Literatur und Quellenbelegen); RENOARD 103ff.

gon<sup>107</sup>. Dieser Haltung stellte der Faktor die der Welser, Höchstetter und Rehlinger gegenüber, die beim Verlust eines Schiffes an der Küste der Bretagne viele Waren verloren hatten; sie hatten, nach dem Bericht des Antwerpener Filialleiters, gemeint, „es wer als narren werch versichra“<sup>108</sup>. Gewiß ist man geneigt, dem überalterten Kaufmannstyp der Ravensburger Handelsgesellschaft in ihrer Spätzeit — es ist das Jahr 1507, und 1530 löste sie sich auf — den neuen Typ der kühnen Finanzkaufleute gegenüberzustellen, wie ihn neben den Fuggern auch die hier genannten Augsburger Firmen der Welser, Höchstetter und Rehlinger vertreten. Doch es waren auch zwei nebeneinander bestehende Typen; die Seeversicherung war im Jahre 1507 immerhin rund 200 Jahre alt. Diese wie der Umfang der sonstigen rechtlichen Formen und kommerziellen Maßnahmen zur Herabsetzung des Risikos zeigen, daß, auf das Ganze gesehen, das Sicherheitsbedürfnis größer war als die Risikofreudigkeit.

Der Wunsch nach Sicherheit setzte sich auch bei der Anlage des im Handel akkumulierten Kapitals durch. Wenn ein Teil desselben in Edelmetall und Juwelen angelegt wurde, so waren das Reserven, die jederzeit im Bedarfsfalle flüssig gemacht werden konnten<sup>109</sup>. Zum Teil hatten die umfangreichen Kapitalinvestitionen in Immobilienbesitz denselben Zweck<sup>110</sup>. Doch wenn die Fernkaufleute oft und gern ihr Geld in Landkäufen anlegten, so hatte das vorwiegend eine andere Bedeutung: es war der Rückzug aus dem Risiko des Fernhandels in die Sicherheit des Grundrentenbezuges<sup>111</sup>. Er ist überall bei den europäischen Kaufleuten des Mittelalters zu beobachten, wenn auch nicht überall in gleichem Maße und in gleicher Weise: in Genua weniger als in Venedig<sup>112</sup>, in den Binnenstädten, besonders in Florenz, mehr als

<sup>107</sup> SCHULTE, III, 447f.

<sup>108</sup> Ebda.

<sup>109</sup> Über 14% des Vermögens, das der Doge Rinieri Zeno 1268 hinterließ (vgl. oben 321 mit Anm. 102), bestanden aus Bargeld und Preziosen, dagegen bei Lazzaro Mercadante 1281 (vgl. oben ebda.) noch nicht 1½%; LUZZATTO, ebda. 62. Bargeld und Juwelenbesitz der Genueser Kaufleute waren relativ gering, vgl. LOPEZ (unten Anm. 112) 216. Ein charakteristisches Einzelbeispiel für Juwelenbesitz wie auch zum Folgenden aus Katalonien: J. PUIG, *El mercader de Catí*, *Joan Spigol*, in: *Boletín de la Sociedad Castellonense de Cultura* 29 (Castell n 1953) 364.

<sup>110</sup> Bei Rinieri Zeno machte der Immobilienbesitz 20% des Vermögens aus (vgl. oben 321); RENOARD 59; für die Bardi und Peruzzi: SAPORI, *Crisi* (oben Anm. 11) 174ff.; 180 betreffs der geringen Erlöse bei Zwangsverkauf. Für die Londoner Kaufleute: S. L. THRUPP, *The Merchant Class of Medieval London 1300—1500*, Chicago 1948, 118ff., bes. 122. — Vgl. die folgenden Anm.

<sup>111</sup> RENOARD, 143, 235f.; ein Einzelbeispiel: *I libri degli Alberti* 139ff. (der Landbesitz), dazu SAPORI, Einleitung XLIIIf. — F. RÖRIG, *Wirtschaftskräfte* (oben Anm. 1) 183, 243 und mehrfach; vgl. auch A. VON BRANDT, *Der Lübecker Rentenmarkt von 1320 bis 1350* = Diss. Kiel (Düsseldorf 1935).

<sup>112</sup> Für Genua vgl. R. LOPEZ, *Studi sull'economia genovese nel medio evo* = *Documenti e studi per la Storia del Commercio e del diritto commerciale italiano VIII*, Torino 1936,

in den Seestädten, in Lübeck mehr in dem Interesse für Geldrenten als für Grundrenten. Hinter dem Erwerb von Land stand freilich vielfach das Bestreben, das Sozialprestige zu erhöhen und den Übergang zum Landadel einzuleiten<sup>113</sup>.

Risiko und Sicherheit waren gleichermaßen im Bewußtsein der mittelalterlichen Fernkaufleute lebendig. Diese wußten auch, daß ihr Erfolg oder Mißerfolg von höheren, außerhalb ihres Willens liegenden Mächten abhingen.

Sie mußten Glück haben. Dieses Glück war nicht die *Fortuna* der Literatur, deren Bild aus antiken Quellen durch das Mittelalter hindurch bis in die Renaissance lebendig erhalten wurde<sup>114</sup>. In den Seedarlehensverträgen des 13. und 14. Jhs. ist *fortuna* in Verbindung mit *risicum* oder *periculum* die Schickung, die über Schiff und Gut kommt<sup>115</sup>. Von wem sie kommt, sagt eine Urkunde von 1274: es ist die *fortuna dei*<sup>116</sup>. Gott gibt Glück als ein letztlich nicht durch eigene Leistung erreichtes gutes Ergebnis. Der Königsberger Kaufmann Cord Hoppensedil berichtet 1461 nach Lübeck über seinen Gesellschaftsvertrag mit zwei Genossen zum Zwecke des Salzhandels und fügt in bezug auf den einen Kompagnon hinzu<sup>117</sup>: Gott und seine werte Mutter gebe ihm „gud gelucke“. Lucas Rem von Augsburg berichtete um 1500, daß Gott seinem Vorfahren Hans Rem „gnad, glück, gwin“ habe zuteil werden lassen<sup>118</sup>. Auch das Glück gehörte zu den Gaben Gottes, die den Aufstieg Hans Rems zu beträchtlichem Reichtum begründeten. Der Faktor der Großen Ravensburger Gesellschaft in Valencia versicherte dem Direktorium, er wolle allen Fleiß brauchen zu verkaufen; „Gott geb uns geluick, das wier es woll schaffent“<sup>119</sup>.

III: *Nota sulla composizione dei patrimoni privati nella prima metà del Duecento*, bes. S. 215f.; für Venedig: G. LUZZATTO, *Les activités économiques du Patriciat vénitien (X<sup>e</sup>—XIV<sup>e</sup> siècles)*, in: *Annales d'histoire économique et sociale*, 1937, auch in: Ders., *Studi* (oben Anm. 102) 125ff.

<sup>113</sup> G. FRHR. VON PÖLNITZ, *Das Generationenproblem in der Geschichte der oberdeutschen Handelshäuser*, in: *Unser Geschichtsbild. Der Sinn in der Geschichte*, hrsg. von K. RÜDINGER, 1955, 74, 78f.; für das Sozialprestige in Florenz: RENOARD 143; ein exakt untersuchtes Einzelbeispiel in Frankreich: in Toulouse gingen 1322—1450 einige 40 Kaufleute in den Adel über: PH. WOLFF, *Commerces et marchands de Toulouse (vers 1350—vers 1450)*, Paris 1954, 616ff., dazu die Liste 620f. Für Spanien: S. SOBREGUÉS, *La época del patriciado urbano*, in: J. VICENS VIVES, *Historia social y económica de España y América*, 2, Barcelona 1957, 158ff. Für England: THRUPP 127f., 279ff.; CARUS-WILSON (oben Anm. 87) 79; G. A. WILLIAMS, *Medieval London. From Commune to Capital* = *University of London Historical Studies* 11 (1963) 56ff. und mehrfach.

<sup>114</sup> A. DOREN, *Fortuna im Mittelalter und in der Renaissance* = *Vorträge der Bibliothek Warburg* II 1 (1924); vgl. RENOARD 248ff.

<sup>115</sup> Vgl. oben 317.

<sup>116</sup> SCHAUBE, *Versicherungsgedanke* 202.

<sup>117</sup> STEIN, *Handelsbriefe* (oben Anm. 60) 122 nr. 27.

<sup>118</sup> Vgl. oben 308 mit Anm. 7.

<sup>119</sup> SCHULTE, III, 123, vgl. 131.

Wie sehr der Kaufmann wußte, daß er auf Glück im Geschäft angewiesen war, zeigt sich in dem Bürgeraufnahmebuch von Frankfurt a. M., in dem 1335 notiert wird, daß ein Krämer — in diesem Falle also ein Einzelhändler, der freilich auch im Fernhandel tätig gewesen sein könnte — die nicht unbeträchtliche Gebühr für das Bürgerrecht zahlen werde, „si fortuna sibi arridebit“<sup>120</sup> — wenn das Glück ihm lächelt.

Wie das Glück von Gott kam, so hing der Erfolg alles Gewinnstrebens überhaupt von ihm ab. Die Bemühungen des Kaufmannes in seinem Beruf waren eingebettet in den christlichen Glauben. Freilich gab es zwei Möglichkeiten der Haltung. Die eine erwuchs aus dem Risikobewußtsein, das für die europäischen Kaufleute des Mittelalters von zentraler Bedeutung war, und seinem seelischen Gegenpol, dem Wunsch nach Sicherheit. Der Fernhändler wußte, daß er in seinem Streben nach Gewinn und Vermögen auf Gott angewiesen war. Daher war auch sein Frömmigkeitsstil kommerziell eingefärbt. Die andere Haltung war so ausschließlich von der Sucht nach Gewinn beherrscht, daß viele Kaufleute zu allem anderen Risiko auch das Risiko des Konfliktes mit dem Glauben und dem Gesetz der Kirche auf sich nahmen<sup>121</sup>. Zwischen beiden lag für alle Kaufleute die immanente Gefahr, daß sie schon in Konflikt kamen, wenn sie die eigentliche Aufgabe und Leistung ihres Berufes erfüllten, Gewinne zu machen und Vermögen zu bilden.

Das Risiko, dessen sich der christliche Kaufmann bewußt war, führte ihn dazu, Sicherheit bei Gott und den Heiligen zu suchen. Kein Heiliger hat für ihn solche Bedeutung gehabt wie Nikolaus, der Bischof von Myra in Kleinasien<sup>122</sup>. Auf Grund einer frühen, noch im Bereich der griechischen Kirche entstandenen Legende war er der Patron der Seefahrer und seefahrenden Kaufleute. Fernhändler aus Bari entführten 1086 die Reliquien des Heiligen und sicherten sich damit seine Hilfe und den vorteilhaften Zustrom der Gläubigen. Die Venezianer suchten nach einem weiteren Beutezug, wenn auch auf die Dauer vergeblich, nachzuweisen, daß erst sie die echten Reliquien in ihren Besitz gebracht hätten. Auch im Bereiche der Heiligenverehrung gab es die Konkurrenz der Seekaufleute und ihrer Städte. Dagegen hat sich die Verehrung des hl. Nikolaus im ganzen Bereiche der Ostsee und besonders in den Küstenstädten vom 11. Jh. an durchgesetzt. Er wurde auch hier der Patron der Seefahrer. „Mit ihm hatten“, sagt Meisen<sup>123</sup>, „die Küsten-

<sup>120</sup> D. ANDERNACHT und O. STAMM, *Bürgerbücher der Reichsstadt Frankfurt* = Veröff. d. Hist. Kommission d. Stadt Frankfurt a. M. 12, 1955, 16.

<sup>121</sup> Vgl. unten 328.

<sup>122</sup> Zum Folgenden vgl. K. MEISEN, *Nikolauskult und Nikolausbrauch im Abendland* = Forschungen zur Volkskunde 9/12, 1931.

<sup>123</sup> MEISEN, 90.

bewohner Nordeuropas den Heiligen gefunden, der ihnen bisher gefehlt hatte“.

Das Sicherheitsbedürfnis der mittelalterlichen Fernhändler fand in keinem Lebensbereich einen so tiefen und vollständigen Ausdruck wie in dem des Glaubens und der Frömmigkeit<sup>124</sup>. Gott und Christus, der Mutter Gottes und den Heiligen vertrauten sie ihr Gut an. Sie sprachen damit zugleich die Begrenztheit ihres eigenen Strebens und die immer gegebene Eventualität des Verlustes aus. Nur unter der Bedingung der göttlichen Hilfe und durch Gottes Führung erreichte das Handelsschiff sein Ziel, die Ware den fernen Markt. Im Brief eines Bristoler Kaufmannes des 15. Jahrhunderts heißt es von dem Kapitän eines Schiffes, daß er „after God was master“<sup>125</sup>.

Ein Rigaer Kaufmann berichtete 1458 in einem Brief über den Inhalt von drei Tonnen Pelzwerk. In dem nicht langen Brief heißt es u. a.<sup>126</sup>: „Ich sende euch von Reval aus im Namen Gottes ein Faß Pelzwerk, darin ist im Namen Gottes erstens tausend Stück schwarzes Smolensker Werk . . . . Ferner sende ich Euch aus Riga im Namen der Heiligen Dreifaltigkeit zwei Faß Werk . . . Ferner sende ich euch ein Faß von Riga aus im Namen Jesus . . . . Ich hoffe zur Ehre Gottes, daß ihr (zwei Faß ganz gutes Pelzwerk) lange empfangen habt. . . . Gott vom Himmel weiß, daß mir das Smolensker Pelzwerk 9½ Stücke Silber steht und das Schönwerk 13 Stücke.“ Der Brief ist durchtränkt von den Berufungen auf Gott, vielleicht mehr als in anderen Briefen, aber in allen wird der gleiche Zusammenhang hergestellt.

In einer Rekordanz der Ravensburger Gesellschaft von 1479<sup>127</sup>, in der die Unterlagen für die Dreijahresrechnung angefordert werden, heißt es als Begründung: „damit uns Gott die Gnade täte, daß wir eine gute Rechnung hätten“. Ganz entsprechend heißt es 1314 bei der Erneuerung der Gesellschaft der Peruzzi in Florenz in bezug auf die fehlenden Rechnungen aus Rhodos: „de le quali ragioni atendiamo grosso guadagno co[n] la grazia di Dio conciedente“<sup>128</sup>.

Die Invokationen, mit denen Rechnungsbücher und Gesellschaftsverträge der Florentiner Handelsgesellschaften im 14. Jh. beginnen, sind überaus aufschlußreich für den Frömmigkeitsstil der großen Fernhändler und Finanzmänner von Florenz. Ein Rechnungsbuch der Alberti beginnt mit der Formel, die sich ähnlich auch sonst findet: „A nome di Dio e di Madona Santa Maria e di tutti i Santi e Sante

<sup>124</sup> Der Verf. beabsichtigt, an anderer Stelle die Frömmigkeit der mittelalterlichen Kaufleute umfassender zu untersuchen. Für die Frömmigkeit der italienischen Kaufleute vgl. A. SAPORI, *Mercatores* (oben Anm. 1) 127—148; Ders., *Le Marchand Italien au Moyen Age* (oben Anm. 1) XVII ff.; RENOARD 185 ff.

<sup>125</sup> CARUS-WILSON (oben Anm. 87) 52.

<sup>126</sup> STEIN, *Handelsbriefe* 74 f. nr. 2.

<sup>127</sup> SCHULTE, III, 154.

<sup>128</sup> *I libri di commercio dei Peruzzi* (oben Anm. 2) 439.

di Paradiso e di guadagno che dio ne dea per l'anima e per lo chorro<sup>129</sup>. Die gleichen werden in einem Gesellschaftsvertrag der Peruzzi von 1335 angerufen, daß sie verleihen mögen: Gewinn, Rettung auf dem Meer und zu Lande, Wachstum des Vermögens und der Personen mit dem Heil unserer Seelen und Leiber<sup>130</sup>. Diese Invokation drückt am vollständigsten den inneren Zusammenhang zwischen den einzelnen Elementen des Berufsbewußtseins der Kaufleute und ihrer Glaubenshaltung aus: das Streben nach Gewinn und die Hoffnung auf Mehrung des Vermögens, der Wunsch nach Sicherheit durch Rettung zu Lande und zu Wasser und das Heil für Seele und Körper.

In der *Lonja de Mercaderes* zu Valencia, einem schönen gotischen Bau des 15. Jahrhunderts, befindet sich eine Inschrift<sup>131</sup>, in der mit Anklängen an die Sprache der Bibel als *bona negotiatio* diejenige gekennzeichnet ist, „quae non agit dolum in lingua, quae iurat proximo et non decipit; quae percuniam non dedit ad usuram ejus“. Eine solche Haltung gibt dem Kaufmann aber auch die Aussicht auf weltlichen Reichtum und das ewige Leben. Die Inschrift schließt mit dem Satz: „Mercator sic degens divitiis redundabit et tandem vita fruetur aeterna.“ Der Stil der Frömmigkeit ist kommerziell bestimmt, wie umgekehrt das Gewinnstreben, der eigentliche Inhalt des Kaufmannsberufes, an die Gnade Gottes gebunden ist.

Es war selbstverständlich, daß der Besitzende den Armen gab. Auch die Kaufleute haben sich dieser Pflicht um so weniger entzogen, als die Armen diese Gaben stellvertretend für Gott empfangen. Nach Dino Compagnis und Pegolottis Gedicht soll der rechte Kaufmann „La Chiesa usare e per Dio donare“<sup>132</sup>. Nicht nur die einzelnen Gesellschafter persönlich, sondern auch die Handelsgesellschaften selbst gaben ihre Spenden<sup>133</sup>. Doch auch dieses Geben von Almosen ist vom kommerziellen Denken der Kaufleute durchsetzt. Die Alberti von Florenz im 14. und die Ravensburger Gesellschaft im 15. Jahrhundert warfen bei der Jahresbilanz aus ihrem Gewinn einen Betrag für die Armen aus<sup>134</sup>. Seine Höhe schwankte in den einzelnen Jahren. In der Alberti-Gesellschaft entsprach sie dem Restbetrag, der nach Aufrechnung gleicher, abgerundeter Gewinnanteile der Gesellschafter (z. B. 1323/25: 325 Ibr. auf

<sup>129</sup> *I libri degli Alberti del Giudice* (oben Anm. 12) 3, 42 und mehrfach.

<sup>130</sup> *I libri di commercio dei Peruzzi* 1; vgl. oben 320 mit Anm. 100.

<sup>131</sup> Den Hinweis auf diese Quelle verdanke ich meinem verehrten Kollegen Herrn Professor J. M. FONT-RUIS, Barcelona; der Text der Inschrift auch bei SCHULTE, I, 288.

<sup>132</sup> Wie oben Anm. 33 und 34.

<sup>133</sup> Belege finden sich vielfach in den Handelsbüchern mittelalterlicher Kaufleute der Fernhandel treibenden Nationen.

<sup>134</sup> Für die Stiftungen der im Folgenden genannten Florentiner Handelsgesellschaften zugunsten der Armen vgl. A. SAPORI, *La beneficenza delle compagnie mercantili del Trecento*, in: Ders., *Studi* (oben Anm. 2) II 839ff., G. MURÈ, *Struttura e funzionamento della Compagnia Mercantile dei Peruzzi*, Rom 1950, 32f.

1000 Ibr. Kapitaleinlage<sup>135</sup>) übrig blieb und je nach Zufall einmal größer und ein anderes Mal kleiner war<sup>136</sup>. In der Ravensburger Gesellschaft hing der Betrag für die Armen wohl von der Höhe der Gewinne ab und verminderte sich in der Verfallszeit der Gesellschaft ständig<sup>137</sup>.

Die Peruzzi und die Bardi dagegen setzten gleich beim Abschluß eines Gesellschaftsvertrages einen bestimmten Kapitalbetrag zugunsten der Armen ein<sup>138</sup>. In der Gesellschaft der Peruzzi waren es 1300: 1000 Ibr. *per la parte de la limosina* bei einem Gesamtkapital von 124 000 Ibr., 1308: 1500 bei 130 000 insgesamt und 1310: 2000 bei 147 000<sup>139</sup>. Die Bardi hatten dasselbe Prinzip, doch sie errichteten ausdrücklich ein Konto für den lieben Gott: *il conto di messer Domeneddio*. Da der Kapitalanteil dieses Kontos wie das übrige Gesellschaftskapital stehen blieb und nur der Gewinn verteilt wurde, wurde der „Herr Herrgott“ auch am Risiko beteiligt. Erfüllte er die Bitte der Invokationen um Gewinn reichlich, so war auch sein Gewinn groß, im anderen Falle kam er ebenso schlecht fort wie die anderen Gesellschafter.

Diese Form einer Stiftung für wohltätige Zwecke, welche den Ertrag der Stiftungssumme an das Risiko eines Handelsunternehmens band, war im übrigen nicht neu. Der Doge Pietro II. Orseolo von Venedig hatte schon im Jahre 1006 dem Volke von Venedig eine Stiftung von 1250 lb. ven. in der Form ausgesetzt, daß nur die mit diesem Kapital von tüchtigen Leuten erzielten Handelsgewinne für den genannten Zweck verwandt werden durften<sup>140</sup>.

Da der Inhaber des *conto di messer Domeneddio* seine Gewinne nicht gut einklagen konnte, haben die Bardi mehrfach versäumt, diese Gewinne an die Armen auszuzahlen. Als ihre Gesellschaft in den 40er Jahren des 14. Jhs. in Konkurs ging, galt *messer Domeneddio* als bevorzugter Gläubiger, und die Kapitäne von Or San Michele erlangten an seiner Statt wertvolle Anteile aus der Konkursmasse<sup>141</sup>. Nicht nur die Formulierungen der Invokationen und die Einrichtung eines Kontos für den Herrgott bzw. die Armen, sondern auch diese Versäumnisse

<sup>135</sup> *I libri degli Alberti*, 78, dazu Einleitung XXXI.

<sup>136</sup> Die Bilanz für die Zeit vom 1. I. 1323 bis 15. VIII. 1325 (vgl. Anm. 135) wies einen Gewinn von 8187 Ibr. 8 s. 6 d. aus. Bei 25 Anteilen und 325 Ibr. Gewinn je Anteil = 8125 Ibr. blieb ein Rest von 62 Ibr. 8 s. 6 d. für die Armen = 0,75% des Gewinns. 1325/7 (I libri 83f.) betrug der Rest für die Armen 162 Ibr. 3 s. 11 d. = 1,46% des Gewinns, 1327/9 (ebda. 101) 154 Ibr. = 1,8%.

<sup>137</sup> SCHULTE, I, 85, dazu 221ff.

<sup>138</sup> Zum Folgenden vgl. SAPORI, *La beneficenza* 843ff.

<sup>139</sup> *I libri di commercio dei Peruzzi*, 434f., 436, 437; SAPORI, *La beneficenza* 843.

<sup>140</sup> A. SCHAUBE, *Handelsgeschichte der romanischen Völker des Mittelmeergebiets bis zum Ende der Kreuzzüge*, 1906, 25 mit Anm. 6.

<sup>141</sup> SAPORI, *La beneficenza* 846, dazu 854ff.; Ders., *La crisi* (oben Anm. 11) 183f.; vgl. auch H. SIEVEKING, *Der Kaufmann im Mittelalter*, in: *Schmollers Jb.* 52 (1928) 1042.

der Bardi haben Aussagewert für das tatsächliche Verhältnis von Frömmigkeit und Geschäftsgeist. Sie machen gegenüber manchem frommen Wort skeptisch.

Um so eindeutiger sind die Fälle, in denen die Fernkaufleute durch ihr Gewinnstreben über die Grenzen des kirchlichen und weltlichen Gesetzes und die verpflichtenden Bindungen des Glaubens hinausgeführt wurden. Sie fanden sich zahlreich im Raume des Mittelmeers beim Handel mit den arabischen bzw. islamischen Kaufleuten. Die Verschiedenheit des Glaubens hat von beiden Seiten für die Handelsbeziehungen keine Rolle gespielt. Doch die abendländisch-christlichen Fernhändler lieferten an die Glaubensfeinde Waren, deren Ausfuhr verboten war<sup>142</sup>. An der Spitze stand der Export christlicher Sklaven, der außerordentliche hohe Gewinne — bis zu 1000% — brachte<sup>143</sup>. Auch der Verkauf von Waffen, Eisen und Bauholz war verboten, da diese Güter das Kampfpotential der Araber oder Türken im Seekrieg und in der Piraterie verstärkten. Die mediterranen Kaufleute haben sich in großer Zahl durch diese Verbote der Herrscher von Byzanz, der Päpste, der Dogen von Venedig und anderer weltlicher Obrigkeiten, die seit dem 9. Jahrhundert ausgesprochen wurden, Jahrhunderte hindurch nicht beirren lassen, sondern Sklavenhandel getrieben und verbotene Waren in den Orient verkauft. In Barcelona war die Zahl der Kaufleute, welche die Verbote übertreten hatten, so groß, daß Pedro IV. 1338 eine Amnestie erließ, die ihm freilich vom Magistrat der Stadt 20 000 solidi eintrug<sup>144</sup>.

Eindeutig sind auch die Fälle von Wucher, in denen der Gläubiger abnorm hohe Zinssätze nahm<sup>145</sup>. Nicht selten verfügten diese Wucherer, wenn sie angesichts des nahenden Todes ihr Testament machten, daß die Zinsbeträge entsprechend den Vorschriften des kirchlichen Rechtes zurückgegeben werden sollten<sup>146</sup>.

<sup>142</sup> RENOARD, 17, 82, 129, 182.

<sup>143</sup> W. HEYDT, *Histoire du commerce du Levant au moyen-âge*. Éd. française par F. REYNAUD (Nachdr. Amsterdam 1959) Bd. 2, 555ff.; vgl. auch *Le Servage. Recueils de la Société Jean Bodin II* (Bruxelles 1937) sowie die Arbeiten von Ch. Verlinden.

<sup>144</sup> A. DE CAPMANY Y DE MONTPALAU, *Memorias historicas sobre la Marina, Comercio y Artes de la antigua Ciudad de Barcelona II* 1 (Madrid 1779) 107 (frdl. Hinweis meines Doktoranden Herrn H. Seyda).

<sup>145</sup> Um die Aufzählung der umfangreichen Literatur zum Problem des Zinses und des Wuchers zu vermeiden, wird nur verwiesen auf A. BERNARD, H. DU PASSAGE und G. LE BRAS, Art. *Usure* in: *DThC* 15 (Paris 1950) 2316—2390, insbesondere für das 12. bis 15. Jahrhundert: G. LE BRAS, ebda. 2336—2372; A. DUMAS, Art. *Interêt et Usure*, in: *Dictionnaire de Droit Canonique* 5 (Paris 1953) 1475—1518.

<sup>146</sup> Unter den veröffentlichten Fällen ist — auch für das Folgende — durch die Einordnung in die größeren Zusammenhänge am wichtigsten: A. SAPORI, *L'interesse del danaro a Firenze nel Trecento (Dal testamento di un usuraio)*, in: Ders., *Studi* 1, 223ff.; vgl. auch Ders., *Mercatores* 140ff. Für Nordwesteuropa ist der Geld- und Kreditmarkt Arras ein anschauliches Beispiel, auch für den Wucher von Frauen, dank den Unter-

Unvergleichlich wichtiger für das Bewußtsein der mittelalterlichen Kaufleute als diese extremen Fälle, war die breite Zone der Unsicherheit und der Gewissenskonflikte, die durch die Vorschriften und Forderungen des kanonischen Rechts und der scholastischen Literatur über den Zins, das *lucrum turpe* und den *gerechten Preis* entstanden<sup>147</sup>. Über die Stadtrechte, durch die Predigten der Geistlichkeit und auf anderen Wegen fanden sie den Zugang zum Bewußtsein der Kaufleute, die sich im Geld- und Kreditgeschäft betätigten.

Für dieses Bewußtsein war ausschlaggebend, daß jeder Zins von der Kirche bis in das 14. Jahrhundert hinein grundsätzlich als Wucher angesehen wurde. In den entscheidenden Bestimmungen auf das 12. Jahrhundert, die Zeit einer wesentlich agrarisch bestimmten Gesellschaft und Wirtschaft zurückgehend, entsprach insbesondere das kanonische Zinsverbot nicht der Wirklichkeit und den Bedürfnissen einer sich schnell entwickelnden Geld- und Kreditwirtschaft. Die vom kirchlichen Recht vorgesehenen Konzessionen — die *mora*, das *lucrum cessans* und das *damnum emergens* — reichten nur dazu aus, hinter ihnen den Zins zu verstecken. Die Verschleierung des Zinses, der angeblich *pro dono* gegeben wurde oder in der überhöhten Kapitalsumme oder im Wechselkurs steckte, wurde unvermeidbar und üblich. Der Konflikt, der damit vom kirchlichen Recht wie vom christlichen Gewissen her in großer Verbreitung entstehen mußte, ließ sich nur auf zwei Wegen vermeiden. Die Große Ravensburger Gesellschaft hielt sich auf dem einen, indem sie sich auf ihre Handelsgeschäfte beschränkte und niemals Kredite gegen Zins vergab<sup>148</sup>. Den anderen beschränkten italienische Handelsstädte im 14. Jahrhundert, indem die weltliche Obrigkeit mit schweigender Zustimmung der Kirche den Zins in einer gewissen Höhe — in Florenz waren es 15%, und über 20% galten als Wucher im engeren Sinne — öffentlich legalisierte<sup>149</sup>. Doch weithin war das Zinsverbot im Bewußtsein der Kaufleute ein Moment der Unsicherheit und des inneren Konfliktes.

Fast noch größere Unsicherheit, als sie durch den kirchlichen Zinsbegriff auf dem Geld- und Kreditmarkt ausgelöst wurde, rief im Bereich des Warenhandels das Verbot des *lucrum turpe*<sup>150</sup> hervor, des schmachvollen Gewinns, das sich besonders auf bestimmte Spekulations-

suchungen von J. LESTOCQUOI, *Patriciens du Moyen Age. Les dynasties bourgeoises d'Arras du XI<sup>e</sup> au XV<sup>e</sup> siècle*, in: *Mémoires de la Commission départementale des Monuments du Pas-de-Calais* V 1 (1945) bes. 34, dazu ders., *Aux origines de la bourgeoisie: Les villes de Flandre et d'Italie sous le gouvernement des Patriciens (XI<sup>e</sup>—XV<sup>e</sup> siècles)*, Paris 1952, 201 und weiterhin.

<sup>147</sup> Vgl. F. STEINBACH, *Studien zur Geschichte des Bürgertums II: Geburtsstand, Berufsstand und Leistungsgemeinschaft*, in: *Rheinische Vierteljahrsbl.* 14 (1949) 61.

<sup>148</sup> SCHULTE, I, 131ff.

<sup>149</sup> SAPORI, *L'interesse* bes. 238f.

<sup>150</sup> Vgl. hierzu auch R. DE ROOVER, (oben Anm. 68) 19f. mit Literatur.

geschäfte bezog, dessen theoretische Abgrenzung aber kaum möglich war, wie denn die Frage des *gerechten Preises* überhaupt unlösbar war.

So gab es für den mittelalterlichen Fernkaufmann einen Gewissenskonflikt, der berufsspezifisch war. Denn nur für ihn waren der materielle Gewinn das eigentliche Berufsziel und der Grad der Vermögensbildung ein Ausweis seiner Leistung und ein Maßstab der sozialen Geltung. Eben sein Gewinnstreben aber brachte ihn in Konflikt mit dem kirchlichen Gesetz und mit seinem christlichen Gewissen. Die Kaufleute von Barcelona haben 1266 zur Beruhigung ihres Gewissens Raymond von Peñaforte gebeten, ihnen einen Moraltraktat über Handel und Verträge zu schreiben<sup>151</sup>. Mehrere Dogen von Venedig, reiche Kaufleute, haben ihr Amt aus einem Gewissenskonflikt niedergelegt und sind ins Kloster gegangen<sup>152</sup>. Von Piero Zani heißt es 1229<sup>153</sup>: reich an Gold, trat er *per conscientia* zurück. Manche Kaufmannstestamente lassen den Konflikt ahnen, in dem der Testator stand. Am bewegendsten hat ihn der Kölner Fernkaufmann Johann Rink 1512 in seinem Testament ausgedrückt. Darin hieß es<sup>154</sup>: da bisweilen „die hendele der koufmanschaff der selen und consciencien sorchlich syn“ und kaum ohne Nachlässigkeit und Sünde zu treiben und zu hantieren seien, so sollten, falls er Gott erzürnt oder einen anderen Christenmenschen bei Lebzeiten mit Kaufen und Verkaufen geschädigt habe, wessen er sich im einzelnen nicht bewußt sei, nach seinem Tode 600 Gulden an die Armen gegeben werden.

Neben der Frömmigkeit setzte auch die Redlichkeit dem ungemessenen Gewinnstreben eine Grenze. Redlichkeit, Ehre im Sinne von Ansehen, Ehrbarkeit spielen im Bewußtsein der mittelalterlichen Kaufleute eine beträchtliche Rolle. Dino Compagni stellt in seiner *Canzone del pregio* an die Spitze: „Drittura sempre usare a lui convene“<sup>155</sup>; damit erhält diese Forderung an den wahren Kaufmann ein besonderes Gewicht. In der Invokation, mit der Giotto d'Arnoldo aus der Familie der Peruzzi in Florenz 1308 sein *Libro segreto* begann, bittet er um Wachstum der Person, des Vermögens und der Ehre<sup>156</sup>. Den Alberti war, nach dem späteren Bericht des der Familie angehörenden Leon Battista Alberti der *honor familiaris* ein erstes Anliegen<sup>157</sup>. Kölner Kaufleute rechneten im späten 15. Jahrhundert unter ihre Verpflichtungen den *ehrbaren Kaufmannsglauben*<sup>158</sup>. In einer Rekordanz von 1477 preisen die Ravensburger Direktoren ihre Gesellschaft als „ein

<sup>151</sup> A. DE CAMPANY, (oben Anm. 144) I, 2, 28.

<sup>152</sup> MARIN SANUDO, *Le vite dei dogi*, MURATORI *RIS.* XXII 4 (1900) 85.

<sup>153</sup> Ebda.

<sup>154</sup> KUSKE wie oben Anm. 95.

<sup>155</sup> Entsprechend PEGOLOTTI 20: *Dirittura sempre usando gli conviene*.

<sup>156</sup> *I libri di commercio dei Peruzzi* (oben Anm. 2) 419.

<sup>157</sup> A. SAPORI, *I libri degli Alberti* (oben Anm. 12) XXXVIII f.

<sup>158</sup> KUSKE, (oben Anm. 95) 249 nr. 89 von 1496.

lößlich herrlich Wesen, dergleich von keiner Gesellschaft in der Welt je gehört ist, die so lang und so redlich her sei kommen und schier bei 100 Jahren gewährt hat“<sup>159</sup>. Alter und Redlichkeit sind die rühmstwertesten Merkmale der großen oberdeutschen Gesellschaft.

Auch der gute Ruf gehört zu den Werten, auf die der Kaufmann achten muß. Der kleine Florentiner *Kaufmannsspiegel* des 14. Jahrhunderts verlangt ihn nicht nur vom Kaufmann selbst, sondern auch für dessen Umgang und Freundschaft<sup>160</sup>. In die gleiche Richtung gingen die Anweisungen der Ravensburger Gesellschaft an ihre Faktoren in Südwesteuropa<sup>161</sup>.

Freilich waren Redlichkeit und Ehrbarkeit zwar dem Bewußtsein der Fernhändler lebendig eingepägt, aber sie waren doch Normen und keineswegs immer Wirklichkeit. Im Gesellschaftsvertrag der Peruzzi von 1324 hieß es<sup>162</sup>, die Gesellschaft sei geschlossen „zu jeder guten und gesetzlichen und wahrhaftigen Absicht gemäß dem guten Brauch der Kaufleute und der Wechsler von Florenz“, und daß für bestimmte Einlagen als „guter und erlaubter Gewinn, gesegnet von Gott“ 7% feste Verzinsung vorgesehen waren; doch ihre großen englischen Anleihen und ihr sonstiges Gebahren<sup>163</sup> entsprachen weithin nicht den Normen der Redlichkeit, die damals galten. Dagegen haben die Alberti sie in der Tat eingehalten, nach ihren Büchern wie in ihrem Verhalten während der krisenreichen 40er Jahre des 14. Jahrhunderts<sup>164</sup>.

Die Hanse hat in ihren Beschlüssen oft genug die Prinzipien der kaufmännischen Redlichkeit festgelegt, aber die Hanserezesse sind voll von Beschwerden von außerhalb und aus den Hansestädten selbst über zu kleine Tuchmaße oder zu kleine Heringstonnen, schlechte Tuche usw.<sup>165</sup>. Wie kompliziert die Betrugsmanöver sein konnten, zeigt eine Beschwerde Lübecks an Göttingen von 1421, wonach die Göttinger, Lüneburger und andere die auf Wagen von der Frankfurter Messe kommenden Elsässerweine in ihre Keller brachten, panschten, wieder verluden und weiter nach Lübeck gehen ließen<sup>166</sup>.

<sup>159</sup> SCHULTE, III, 53, vgl. ebda. I 16f., 228.

<sup>160</sup> CORTI, 117.

<sup>161</sup> Vgl. unten, 334.

<sup>162</sup> *I libri di commercio dei Peruzzi* 440f.

<sup>163</sup> Zu den Peruzzi und anderen vgl. RENOUEAU, 182f.

<sup>164</sup> SAPORI, *I libri degli Alberti*, Einleitung XXXVIII; vgl. dens., *La famiglia e le compagnie degli Alberti del Giudice*, in: Ders., *Studi* 2, 997ff.

<sup>165</sup> W. STIEDA, *Hansische Vereinbarungen über städtisches Gewerbe im 14. und 15. Jahrhundert*, in: *Hans. Gbl.*, (1886) [1887] 116ff.; betrifft der wechselseitigen Beschwerden der deutschen und der russischen Kaufleute in Nowgorod: L. K. GOETZ, *Deutsch-russische Handelsgeschichte des Mittelalters = Hansische Gesch.quellen* NF. 5, 1922, bes. 246—375 (Kap. 2: Die Waren).

<sup>166</sup> Rezesse u. andere Akten der *Hansetage* 7 (1893) 343 nr. 541; frdl. Hinweis von Herrn Stadtarchivdirektor Dr. Nissen, Göttingen.



Es ist daher nicht verwunderlich, daß die Kaufleute immer auf der Hut vor Betrug waren. Der Florentiner Kaufmann forderte gute Warenkenntnis als Teil der *Pratica* nicht nur allgemein, sondern gerade unter dem Gesichtspunkt, daß man sich nur durch genaue Kenntnis aller Methoden, das Äußere der Waren zu verschönern, vor Betrug sichern könne<sup>167</sup>.

Eben im Bereich der kaufmännischen Redlichkeit läßt sich in einem gewissen Ausmaß überprüfen, was nur als Norm gewußt wurde, und wie weit diese Norm verbindlich war und erfüllt wurde. Die Beobachtungen warnen davor, Bewußtseinsinhalte ohne weiteres mit der gelebten Wirklichkeit zu identifizieren.

Daß im Ganzen die Normen nicht nur gewußt, sondern ihre Verwirklichung auch gewollt wurde, wird durch nichts mehr bestätigt als durch die Erziehung und Ausbildung, die der junge Kaufmann des Mittelalters erfuhr. Wesentliche Elemente des fernhändlerischen Berufsbewußtseins spiegeln sich noch einmal in der Erziehung<sup>168</sup>.

Zu ihrem Programm gehören vor allem Schreiben und Rechnen sowie Buchführung, deren Beherrschung, wie wir sahen, von den Fernhändlern hoch eingeschätzt wurde, und die ein Ausdruck ihrer Rationalität waren. Sie wurden zunächst von den künftigen Kaufleuten auf geistlichen Schulen gelernt. Seit dem 13. Jahrhundert kamen, am frühesten in Italien, in den großen Handelsstädten weltliche Schulen auf, die in breitem Ausmaß das für den Kaufmann wichtige Wissen vermittelten. Seine praktische Ausbildung erhielt der junge Fernhändler vorwiegend im Auslande: als *socius tractans*, der mit dem Kapital seines Gesellschaftspartners die eigentlichen Handelsgeschäfte abwickelte, in den Kontoren der Hanse, in den ausländischen Filialen der großen Handelsgesellschaften. Während Pegolottis *Pratica della Mercatura* ein Handbuch für die kommerzielle Praxis ist, schrieb der anonyme Florentiner Kaufmann des 14. Jahrhunderts zweifellos für angehende junge Kaufleute. Nach seiner Meinung gehörte Schreibenkönnen zu den Hauptbedürfnissen des Kaufmannes<sup>169</sup>. Ein Rigaer Kaufmannslehrling, der 1458 zur Ausbildung nach Brügge geschickt wurde, sollte dort einem Geistlichen anvertraut werden, „dat he skriiven unde lesen lere to deghen“<sup>170</sup>. Die Große Ravensburger Handels-

<sup>167</sup> CORTI, 119.

<sup>168</sup> Vgl. hierzu allgemein: H. PIRENNE, *L'instruction des marchands au moyen âge*, in: Ders., *Histoire économique de l'occident médiéval*, 1951, 551 ff. (zuvor in: *Annales d'histoire économique et sociale* 1, 1929); A. SAPORI, *La cultura del mercante* (oben Anm. 34), in: Ders., *Studi* I 53 ff. (zuvor in: *Rivista di storia economica* 2, 1937); Ders., *Mercatores* 181 ff.; Ders., *Le marchand* (oben Anm. 1) XXIII ff. A. FANFANI, *La préparation intellectuelle* (oben Anm. 47) 327 ff. G. FRHR. VON DER ROPP, *Kaufmannsleben* (oben Anm. 1) 9 ff., 22; E. ENNEN, *Stadt und Schule in ihrem wechselseitigen Verhältnis, vornehmlich im Mittelalter*, in: *Rhein. Vjbl.* 22 (1957) 56 ff., bes. 62 ff.

<sup>169</sup> Vgl. oben 314.

<sup>170</sup> STEIN, (oben Anm. 60) 94 nr. 13.

gesellschaft hat sich in einem Ausmaße der menschlichen Erziehung und beruflichen Ausbildung ihres Nachwuchses angenommen, wie es von keiner anderen Gesellschaft überliefert ist, aber gewiß bei vielen in ähnlicher Weise üblich war. Die jungen Leute stammten vor allem aus den Familien der Gesellschafter, die dem oberdeutschen Patriziat angehörten<sup>171</sup>. Die *Rekordanzen*, die aus Ravensburg an die Filialen im Auslande gingen, sind voll von Erziehungsprinzipien und pädagogischen Ermahnungen. Unter diesen wurde die Übung in Schreiben, Rechnen und Buchführung besonders streng genommen. Nach einer Anweisung von 1478 sollten die Älteren in den Auslandsfilialen die Jungen anweisen, sich an Feiertagen in das *schryptory* zu setzen und zu rechnen und Briefe zu lesen, „nicht daß sie spazieren gehen“<sup>172</sup>.

Ebenso wichtig war für den internationalen Fernhändler die Kenntnis von Fremdsprachen<sup>173</sup>. Simone di Rinieri aus der Florentiner Familie der Peruzzi konnte 1378 im Konflikt zwischen einem englischen und einem deutschen Anführer von Söldnern im Dienste von Florenz dank der Kenntnis beider Sprachen vermitteln; „sono domestico e pratico“, schrieb er, „choll' una lingua e coll' altra“<sup>174</sup>. Er hatte Englisch und Deutsch zweifellos als Fernkaufmann gelernt.

Die Hanse gab den jungen Leuten ihrer Städte Gelegenheit, in Nowgorod, auch in Livland, Russisch zu lernen<sup>175</sup>; sie hielt diese Sprachkenntnisse für so wichtig, daß sie dieselben zu monopolisieren suchte: man wollte die Holländer verhindern, Russisch zu lernen. In Lübeck und sogar in Köln wurden um 1440 von Kaufleuten Geldbeträge ausgeworfen, damit jeweils ein junger Mann Estnisch und Russisch lerne<sup>176</sup>. Die Zentrale der Großen Ravensburger Gesellschaft erwartete 1511 von dem jungen Peter Helmer, den sie nach Budapest schickte, daß er dort bald Ungarisch lernen werde<sup>177</sup>.

Wichtig für die kaufmännische Praxis war der Erwerb guter Warenkenntnis. Pegolotti sah es im letzten Kapitel seiner *Pratica*<sup>178</sup>, das *Conoszere le mercatantie* überschrieben war, als notwendig an, daß die Kaufleute die Waren, die sie kauften und verkauften, kennen müßten, um nicht betrogen zu werden. Im gleichen Sinne bestand für den Flo-

<sup>171</sup> SCHULTE, I, 148 ff.

<sup>172</sup> Ebda. III 91 (1478), ähnlich 153; vgl. I 141 f.

<sup>173</sup> Vgl. dazu allgemein: B. BISCHOFF, *The Study of Foreign Languages in the Middle Ages*, in: *Speculum* 36 (1961) 209–224; LE GOFF (oben Anm. 1) 102.

<sup>174</sup> *I libri di commercio dei Peruzzi*, 523.

<sup>175</sup> Zum Folgenden vgl. W. STIEDA, *Zur Sprachenkenntnis der Hanseaten*, in: *Hans. Gbl.* (1884) [1885] 159 ff.; F. A. REDLICH, *Sitte und Brauchtum des livländischen Kaufmannes = Veröff. d. volkshundl. Forschungsstelle am Herderinstitut zu Riga* 3 (2 Riga 1944) 19.

<sup>176</sup> STIEDA, 160 f.; KUSKE, Quellen (oben Anm. 95) III 243 nr. 77.

<sup>177</sup> SCHULTE, III, 454.

<sup>178</sup> PEGOLOTTI, 360.



rentiner Anonymus die *Pratica* darin, die Warenqualität, aber auch die Kunst, sie ansehnlicher zu machen, zu kennen und Betrug zu verhindern<sup>179</sup>. Auch die Herkunft der Waren und die Transportwege mußte der Kaufmann kennen.

Als einfachster Grundsatz für Ein- und Verkauf galt gewiß der Vers Dino Compagnis wie in dem Gedicht in Pegolottis *Pratica della Mercatura*: „*E scarso comperare e largo vanda*“<sup>180</sup>. Die Ravensburger Handelsgesellschaft erzog ihre Jungen vor allem zum richtigen Einkaufen, „denn ann inküffen lyt der gewin“ und „lit die kuinst“<sup>181</sup>.

Es war selbstverständlich, daß sie auch „einsig mit Verkaufen“ sein mußten<sup>182</sup>, doch sollten sie im Preis entgegenkommen<sup>183</sup>.

Auch der Umgang mit Menschen mußte gelernt werden. Aus Ravensburg schrieb man 1477 an eine spanische Filiale: „Felix und ihr jungen Leute, ... seid grazos gegen die Leute“<sup>184</sup> und etwas weiter noch genauer: „Haltet euch nun mit unseren Kunden grazios und seid nicht zu hart mit dem Verkaufen“<sup>185</sup>. Andrea Barbarigo von Venedig hat gegenüber seinen Kommissionären einen fast übertreibend lebenswürdigen Ton angewandt, auch wenn er Kritik zu üben hatte<sup>186</sup>.

Die Ravensburger Gesellschaft verlangte von den Älteren, daß sie „denn iungen luiten ain guot forbild“ sein<sup>187</sup>, und von den Jungen, daß sie fleißig und gehorsam sein sollten<sup>188</sup>. Wer das nicht wollte, mochte ein Esel bleiben und wurde entfernt<sup>189</sup>. Immer wieder wurde den Söhnen der oberdeutschen Patrizier, der bedeutendsten Gesellschaften, in den südwesteuropäischen Filialen der Gesellschaft geschrieben, jeder von ihnen solle zu einem rechten Manne werden<sup>190</sup>. Die Hansekaufleute bildeten ihren Nachwuchs mit aller Strenge aus. Für den jungen Mann aus Riga, der in Brügge ausgebildet werden sollte, wurde 1458 ausdrücklich darum gebeten, „dat he in dwanghe geholden werde, dat he synen willen nicht en krige“<sup>191</sup>.

Auch in den italienischen Fernhandelsgesellschaften mit Filialen erfolgte eine strenge und planmäßige Ausbildung der Angestellten, die bei den Peruzzi zunächst in den kleinen Filialen begann und nach

<sup>179</sup> CORTI, 119; vgl. oben 332.

<sup>180</sup> DINO COMPAGNI und PEGOLOTTI wie oben.

<sup>181</sup> SCHULTE, III, 75, 187, 255.

<sup>182</sup> Ebda. 56.

<sup>183</sup> Ebda. 54.

<sup>184</sup> Ebda. 56.

<sup>185</sup> Ebda. 54, vgl. 57, 81.

<sup>186</sup> LANE, (oben Anm. 8) 99.

<sup>187</sup> SCHULTE, III, 55, 91.

<sup>188</sup> Ebda. III 91.

<sup>189</sup> Ebda. 82, 91.

<sup>190</sup> Ebda. III 112.

<sup>191</sup> STEIN, *Handelsbriefe* 94 nr. 13.

einem Dienst in der Zentrale einen Aufstieg erst als Faktor, dann als Leiter einer kleinen und schließlich einer großen Filiale ermöglichte<sup>192</sup>.

Die Erziehung erstrebte also neben der Handelspraxis vor allem die Beherrschung des rationalen Instrumentariums des Kaufmannsberufes, eine rechenhafte und utilitaristische Haltung, andererseits aber auch eine Härte und eine Festigkeit, welche die jungen Kaufleute instand setzten, sich dem hohen Risiko ihres Berufes gewachsen zu zeigen. So spiegelt sich das Berufsbewußtsein der Fernhändler auch in den Zielen und Methoden der Nachwuchserziehung.

Unser Versuch, das Berufsbewußtsein des mittelalterlichen Fernkaufmannes zu analysieren, hat darauf verzichtet, die einzelnen Elemente dieses Bewußtseins nach Zeiten und Ländern zu unterscheiden. Es gab solche Unterschiede, und sie zu sehen ist gewiß wichtig. Die Kaufleute Genuas waren unvergleichlich individualistischer als die von Venedig. Das kirchliche Zinsverbot und seine Umgehung waren für die italienischen Kaufleute, die im großen Geld- und Kreditgeschäft engagiert waren, akuter als für die deutschen Kaufleute der Hanse oder Oberdeutschlands. Es gab in bezug auf die Risikobereitschaft Unterschiede der Lebensalter und der Generationen.

Doch im ganzen waren, soweit die vom 13. Jahrhundert an im Mittelmeerraum, vom 14. an in den übrigen europäischen Ländern reichlicher fließenden Quellen erkennen lassen, alle Einzelemente im Berufsbewußtsein der Fernkaufleute zu allen Zeiten und überall vorhanden, wenn auch in verschiedener Stärke und in verschiedenen Kombinationen. Die Voraussetzung hierfür war darin gegeben, daß für den Fernhandel im mittelalterlichen Europa trotz allen Privilegierungen und staatlichen Einflüssen eine freie Verkehrswirtschaft herrschte, die dem individuellen Gewinnstreben volle Entfaltung ließ, auch wenn dieses sich in Gesellschaftsform betätigte. Indem sich die Fernkaufleute unter diesen Bedingungen auf internationalen Waren- und Geldmärkten zum Zweck gemeinsamer Geschäfte begegneten, entfaltete sich ihr Berufsbewußtsein im ganzen gleichartig, wenn auch in seinen verschiedenen Möglichkeiten, vor allem denen des Maßhaltens und der Maßlosigkeit im Gewinnstreben, der Risikofreudigkeit und dem Sicherheitsbedürfnis, immer aber überlagert und beherrscht von dem Bewußtsein der Gefahr für Leben und Gut.

<sup>192</sup> G. MURÈ, *Struttura* (oben Anm. 134) 46f.

\* Zu S. 320, Anm. 99:

Vgl. über das Sicherheitsbedürfnis selbst die grundlegenden Hinweise von L. FEBVRE, *Pour l'histoire d'un sentiment: le besoin de securité*, in: *Annales ESC* 11, 1956 im Anschluß an J. HALPÉRIN, *La notion de securité dans l'histoire économique et sociale*, in: *Revue d'histoire économique et sociale* 30, 1952.