Zeitschrift: Traverse : Zeitschrift für Geschichte = Revue d'histoire

Herausgeber: [s.n.]

Band: 26 (2019)

Heft: 3: Entreprises, institutions, territoires = Unternehmen, Institutionen, Territorien

Artikel: Unternehmen oder Institutionen : Handelsgesellschaften im spätmittelalterlichen Antwerpen

Autor: Kypta, Ulla

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-846939

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 14.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Unternehmen oder Institutionen

Handelsgesellschaften im spätmittelalterlichen Antwerpen

Ulla Kypta

Spätmittelalterliche Unternehmen bilden einen festen Bestandteil des Inventars vormoderner Wirtschaftsgeschichtsschreibung. Schon die Historische Schule der Nationalökonomie räumte den Unternehmen einen wichtigen Teil in ihren Darlegungen ein.[1] In modernisierungstheoretisch inspirierten Erzählungen wurden die Firma wie der Staat als bürokratische, hierarchische, zentralistische Einheiten gesehen, die seit dem späten Mittelalter den europäischen Aufstieg mitgetragen hätten.[2] Als nach dem Zweiten Weltkrieg im kapitalistischen Westen das Zeitalter der grossen Konglomerate anbrach, widmete sich auch die Forschung mit erneuertem Interesse den vermeintlichen Vorläufern dieser Firmen, die auf verschiedenen Erdteilen operierten und Tausende Mitarbeiter beschäftigten. Die wirtschaftswissenschaftlichen Debatten befassten sich lange und intensiv mit der Frage, wieso es eigentlich Firmen gab, wieso nicht jeder Austausch auf dem Markt stattfand. Sie rechtfertigten also gleichsam die Existenz der Konzerne.[3] Zur gleichen Zeit erzählte die wirtschaftshistorische Forschung gern die Geschichte von Unternehmen nach, die bereits im späten Mittelalter zahlreiche Filialen in ganz Europa unterhalten hätten, die sie mit Mitarbeitern bestückt hätten, die den Weisungen der Zentrale zu folgen gehabt hätten und nur zu den regelmässigen Abrechnungen an den Hauptstandort der Firma zurückgerufen worden seien.[4]

Als in den 1990er-Jahren informelle, netzwerkartige Kooperationen den hierarchischen und bürokratischen Firmen Konkurrenz zu machen drohten, wandte sich auch ein Teil der historischen Forschung kaufmännischen Netzwerken zu.[5] Der Faszination für grosse Unternehmen tat das aber keinen Abbruch. Besondere Prominenz gewannen in der Forschung die Firmen, die ihr Kapital nutzten, um an Herrscher Kredite zu verteilen,[6] wie etwa die Fugger und Welser in Süddeutschland,[7] die dem Kaiser des römischen Reichs im 16. Jahrhundert Geld liehen, oder die «super-companies» der Bardi, Peruzzi und Acciaiuoli in Norditalien, die wegen ihrer Kredite an den englischen König im 14. Jahrhundert bankrottgingen.[8] Die Historiografie der vormodernen Handelsgeschichte richtete ihr Interesse also in besonderem Masse auf die grossen Handelshäuser, in denen

sie die Vorläufer moderner, bürokratisch-hierarchisch organisierter Konzerne zu erkennen meinte.

Dieser Fokus bringt zwei Probleme mit sich: Erstens lässt das Interesse für die grossen Handelshäuser all die anderen Formen an Kooperation in den Hintergrund treten, zu denen sich mittelalterliche Kaufleute ebenfalls zusammenschlossen. Die Verengung des Blicks lässt sich nur rechtfertigen, wenn man sich dezidiert nur für die Organisationsformen interessiert, die gemeinhin als Besonderheiten der Moderne aufgefasst werden. Will man aber nicht die Vorgeschichte moderner Firmen erzählen, sondern stattdessen herausfinden, in welchen Formen und Strukturen mittelalterliche Kaufleute ihr Handeln koordinierten, bietet sich ein breiterer Fokus an. Er lässt erkennen, dass hierarchische Unternehmen in der spätmittelalterlichen Geschichte die Ausnahme darstellten. Analysiert man die Geschichte spätmittelalterlicher Organisationsformen, hat dabei aber die Vorstellung einer heutigen Firma im Hinterkopf, besteht zweitens die Gefahr, feste Einheiten zu sehen, wo vielleicht gar keine bestanden. Wer von Unternehmen oder Firmen, *companies* oder *corporations* des Mittelalters spricht, evoziert damit das Bild eines heutigen Unternehmens oder einer heutigen Firma und damit einer abgrenzbaren, eigenständig handlungsfähigen Einheit.[9] Mindestens seit Max Webers Seminararbeit über Handelsgesellschaften[10] trägt die Erforschung mittelalterlicher Kaufleutekooperation an dem Problem, moderne Begrifflichkeiten zu verwenden, deren Konnotationen die Analysen fehlleiten können. Weber selbst bemerkte nämlich in seiner Studie, dass es im Mittelalter keine Firmen im Sinne einer juristischen Person gegeben habe. Er werde die Bezeichnung aber aus Gründen der «Breviloquenz» weiterverwenden. Diese Qualifikation fällt nur der Leserin auf, die die Vorbemerkungen liest, für alle anderen schreibt Weber einfach von der «mittelalterlichen Firma».

Dass mittelalterliche Handelsgesellschaften nicht wie heutige Firmen organisiert waren, hat also schon Max Weber festgestellt. Auch neuere Abhandlungen weisen stets darauf hin, dass das untersuchte Unternehmen aus einem Geflecht von verschiedenen Partnerschaften bestand.[11] Damit rütteln die jeweiligen AutorInnen aber nicht an der problematischen Grundvoraussetzung ihrer Analyse, nämlich daran, dass sie ihr Untersuchungsobjekt als abgrenzbare Einheit verstehen. Diese Vorannahme verstellt den Blick auf die Spezifika und die Funktionsweise der Kooperation mittelalterlicher Kaufleute. Will man wissen, welche Herausforderungen sich spätmittelalterlichen Kaufleuten stellten und wie sie sie zu lösen versuchten – so möchte ich argumentieren –, sollte man nicht die Geschichte bestimmter Unternehmen schreiben, sondern die Institutionen analysieren, die die Zusammenarbeit von Kaufleuten ermöglichten.

Der Hauptteil meines Beitrags zeigt am Beispiel Antwerpener Gesellschaften des 16. Jahrhunderts, warum die Bezeichnung als Unternehmen oder Firma dazu

führen kann, gerade die wichtigen Charakteristika einer solchen Gesellschaft nicht wahrzunehmen. Das Problem gilt aber nicht nur für Antwerpen im 16. Jahrhundert, sondern für mittelalterliche Handelsgesellschaften im Allgemeinen. Es liegt darin begründet, dass es im Mittelalter keine juristischen Personen gab, die zu dem Zweck bestanden, Handel zu treiben. Im zweiten, kürzeren Teil präsentiere ich daher die Institutionenanalyse als alternative Untersuchungsmethode: Sie ermöglicht es, formelle und informelle Strukturen, Regeln und Normen zu analysieren, ohne dass diese sich zu einer abgrenzbaren Einheit fügen müssen.

Gesellschaften waren keine Firmen

Im ersten Teil möchte ich nun einige Charakteristika der Antwerpener Gesellschaften herausarbeiten. Sie verdeutlichen die Probleme, die entstehen, wenn diese Gesellschaften als Unternehmen bezeichnet werden. Antwerpen gilt als einer der wichtigsten Handelsknotenpunkte des späten Mittelalters. In seiner Blütezeit zwischen 1450 und 1550 kamen Kaufleute aus allen Teilen Europas nach Antwerpen, um ihre Waren zu tauschen:[12] Kaufleute aus dem süddeutschen Raum brachten insbesondere Metallprodukte und Metalle aus den Bergbauregionen Süd- und Osteuropas. Kaufleute aus dem Norden des Reichs importierten zum Beispiel Wachs, Getreide und Asche. Französische Kaufleute handelten etwa mit Salz, toskanische mit Seide. Einen besonders grossen Anteil an Antwerpens Handelsblüte schreibt die Forschung den englischen und portugiesischen Kaufleuten zu: Der englische Wollstapel lag bereits seit dem frühen 14. Jahrhundert in Antwerpen. Jeder, der englische Wolle kaufen wollte, musste dafür nach Antwerpen reisen. Die Portugiesen brachten ihre ersten Kolonialwaren nach Antwerpen, insbesondere Gewürze und Zucker. Damit steigerten sie die Attraktivität des Warenangebots in Antwerpen noch weiter. Kaufleute, die in Antwerpen eine Gesellschaft gründeten, standen demnach aller Wahrscheinlichkeit nach im Kontakt mit Kaufleuten aus verschiedenen Regionen Europas. Wenn die Gesellschaften, die sie miteinander schlossen, nicht den Vorstellungen entsprachen, die wir von einer Unternehmung oder Firma haben, lag das wohl nicht daran, dass die Antwerpener Kaufleute wichtige Entwicklungen ihrer Zeit verschlafen oder nicht mitbekommen hätten.

Die Gesellschaftsverträge, die ich untersuche, stammen aus den Akten verschiedener Antwerpener Notare aus der ersten Hälfte des 16. Jahrhunderts.[13] Die Tatsache, dass in Antwerpen Notare ansässig waren, zeigt Antwerpens Aufnahmefähigkeit für die Traditionen, die die verschiedenen Kaufleute mitbrachten. Bis ins späte 15. Jahrhundert hinein zeichneten die Antwerpener Schöffen (der Rat) dafür verantwortlich, Dokumente zu bestätigen und ihnen damit eine einklag-

bare Gültigkeit zu verschaffen. Im Laufe des späten 15. Jahrhunderts kamen nun aber Kaufleute aus Südeuropa nach Antwerpen, die es gewohnt waren, ihre Dokumente von Notaren bestätigen zu lassen. Deshalb entstand in Antwerpen ein öffentliches Notariat mit der Autorität, Verträge und Zertifikate auszustellen und zu beglaubigen.[14] Für neue Ideen, die die fremden Kaufleute mitbrachten, zeigte sich der Stadtrat von Antwerpen also sehr aufnahmebereit. Das stützt die eben angestellte Vermutung: Wenn die Gesellschaften, die die Kaufleute schlossen, nicht unserem Bild von einem Unternehmen entsprachen, lag das wohl nicht daran, dass neue Ideen über die Organisation des Handels sich in Antwerpen nicht hätten durchsetzen lassen. Stattdessen sollten wir unsere Vorstellungen von einem Unternehmen des späten Mittelalters hinterfragen.

Die Form der Kooperation, auf die die Kaufleute sich in den Verträgen einigten, nenne ich «Gesellschaft». In den Quellen heisst es, die Kaufleute hätten einen Vertrag über eine *societas*, *geselscap* oder *compagnia* geschlossen. Die drei Termini wurden als Synonyme verwendet.[15] Sie drückten in verschiedenen Sprachen das Gleiche aus: *Societas* ist der lateinische, *geselscap* der niederdeutsche beziehungsweise flämische und *compagnia* der italienische Name für das, worüber sich die vertragsschliessenden Kaufleute einigten. Deshalb verwende ich den Terminus «Gesellschaft», der möglichst nahe an *societas* und *geselscap* liegt. Die italienische Bezeichnung *compagnia* in die heutige Sprache zu übertragen, birgt einige Probleme, wie ich unten ausführen werde. Da die drei Termini als Synonyme gebraucht wurden, verwende ich die Bezeichnung «Gesellschaft» für alle Verträge, die eine *societas*, *geselscap* oder *compagnia* festschrieben.

Drei Charakteristika der Antwerpener Gesellschaften unterscheiden sie deutlich von dem, was wir uns unter einem Unternehmen vorstellen: (1) Die «Gesellschaft» bezeichnete das Kapital, nicht die beteiligten Personen; (2) die Gesellschaften hatte keine Angestellten und (3) sie trat nicht nach aussen in Erscheinung.

(1) Der Terminus *societas*, *geselscap* oder *compagnia* bezeichnete in den Verträgen das Kapital, das die beteiligten Personen zusammenlegten. Darin bestand der Gründungsakt einer Gesellschaft. Nur wenn die Parteien Kapital vereinigten, entstand daraus auch eine Gesellschaft. Andere Formen der Kooperation, in denen die Partner kein Kapital zusammenlegten, wurden nicht als Gesellschaft bezeichnet: Beispielsweise hatten die Brüder Adam und Dierick Schulenburg und ein anderer Kaufmann, Gielis Musch, eine Vereinbarung getroffen, einander zwischen Antwerpen, Danzig, Lübeck und Stockholm Tuche zuzusenden.[16] Dazu vereinigten sie aber weder Geld noch Waren, das heisst, sie schufen kein gemeinsames Kapital und damit auch keine Gesellschaft. Sowohl die Tuche als auch das nötige Geld, um sie anzukaufen, wurden nicht zum gemeinsamen Besitz erklärt, sondern blieben eindeutig einer der Parteien zugeordnet. Das Dokument listet

den jeweiligen Besitz der Partner und ihren aktuellen Aufenthaltsort akribisch auf. Der Terminus Gesellschaft fiel dabei nie. Andersherum wurde jede Art der Kooperation als Gesellschaft bezeichnet, sobald Geld oder Güter zusammengelegt wurden; die Partner mussten dafür nicht im Handel zusammenarbeiten. So begründeten drei norddeutsche Kaufleute eine *compagnia oft* (oder) *geselschape*, indem sie Werkzeuge vergemeinschafteten, mit denen sie Land erschlossen.[17] Claes Stenger und Hans Spinghele vereinten 14 Pferde und zwei Wagen zu einer Gesellschaft, die sie zwei Monate später wieder auflösten, indem sie die Pferde und Wagen aufteilten. Aus gemeinsamem Besitz wurde wieder der Besitz von Stenger und der Besitz von Spinghele. Damit endete die Gesellschaft.[18]

Typischerweise schlossen Kaufleute eine Gesellschaft aber, um Güter oder Waren für den Handel zu vereinigen. Im Folgenden möchte ich mich auf zwei Beispiele konzentrieren: Hermann Kerstens aus Lübeck und Balthasar de Vleminck aus Gent vereinbarten in einem *contract van geselschape* (Gesellschaftsvertrag) jeweils 300 Pfund flämisch zusammenzulegen.[19] Das eingelegte Kapital durfte aus Geld oder Waren im gleichen Wert bestehen. Balthasar de Vleminck sollte «hierzulande» (in den Niederlanden) Güter einkaufen, die im «Ostland» (*oostlant*, meint den Norden des Reichs) mit Profit zu verkaufen wären, während Hermann Kerstens im «Ostland» Waren erwerben sollte, die sich wiederum in den Niederlanden gut verkaufen liessen. Gewinne und Verluste wurden je zur Hälfte geteilt. Die Gesellschaft bestand aus den Waren im Wert von insgesamt 600 Pfund flämisch, die sich Kerstens und Vleminck zwischen Norddeutschland und den Niederlanden zuschickten. Im zweiten Beispielfall schlossen Guilleaume Borremans und Jan Verheeyden einen *contract van Compaingnye* (Gesellschaftsvertrag). Jeder trug 400 Pfund flämisch bei.[20] Wieder konnte das Kapital aus Geld oder Waren bestehen. Verheeyden sollte dafür Waren in Nürnberg kaufen, die Borremans in Antwerpen verkaufte. Im Gegensatz zur Gesellschaft von Vleminck und Kerstens vergemeinschafteten Borremans und Verheeyden nur den Warenstrom in eine Richtung: Verheeyden schickte Waren nach Antwerpen, aber Borremans sandte keine Waren nach Nürnberg zurück. Gewinne und Verluste wurden wie im ersten Beispiel hälftig geteilt.

Eine Gesellschaft entstand also, indem Partner Kapital zusammenlegten. Nur was sie explizit vereinigten, bildete die Gesellschaft. Alle weiteren Geschäfte, die sie ansonsten tätigten, konnten von den Ausführungen im Gesellschaftsvertrag deshalb nicht berührt werden. Im Unterschied zu vielen anderen Gesellschaftsgründungen vereinbarten Kerstens und Vleminck beispielsweise, die Unkosten (*coste ende laste*) des Handels zu teilen, nämlich die Frachtkosten, den Fuhrlohn und andere Unkosten. In den meisten anderen Gesellschaftsverträgen wurden die Unkosten nicht thematisiert. Wahrscheinlich trug jeder Gesellschafter seine eigenen Unkosten selbst. Kerstens und Vleminck teilten die Unkosten.

Davon schliessen sie explizit die Kosten aus, die einem der Partner entstehen könnten, weil er jemandem Geld lieh. Die Kosten dafür musste jeder aus eigener Tasche bestreiten. In anderen Gesellschaftsverträgen wurden dazu keine Regelungen getroffen: Wer die Unkosten nicht vereinigte, der musste auch nicht ausschliessen, dass die Kosten für ausgefallene Kredite nicht auf den Partner abgewälzt wurden. Borremans und Verheeyden legten hingegen fest, dass Verheeydens Reisekosten und seine Unterkunft in Nürnberg «zu Lasten der *Compaignyen*» gehen würden, das heisst, aus dem gemeinsamen Kapital bestritten würden. Er durfte aber nur Reisekosten geltend machen, die ihm im Zusammenhang mit der Gesellschaft entstanden waren. Da Kerstens und Vleminck im Gegensatz dazu keine Reisekosten vergemeinschafteten, mussten sie auch keine Ausführungen darüber treffen, welche Kosten nicht aus der Gesellschaft zu bestreiten seien. Die Verträge zeigen damit deutlich, dass die Partner gewisse Aspekte ihres Handels vergemeinschafteten. Zugleich lassen die Verträge erkennen, dass die Partner jeweils weitere Aktivitäten ausserhalb der Gesellschaft durchführten. Verheeyden unternahm wohl noch andere Reisen, auf denen er keine Geschäfte für die Gesellschaft mit Borremans verfolgte. Ansonsten hätten die Partner nicht explizit vereinbaren müssen, dass die Kosten solcher Reisen nicht aus der Gesellschaft bezahlt würden. Vleminck und Kerstens wiederum waren offenbar nicht nur im Handel zwischen den Niederlanden und Norddeutschland aktiv, sondern tätigten zudem Kreditgeschäfte, die mit diesem Handel und damit mit der Gesellschaft in keinem Zusammenhang standen. Zumindest hielten Vleminck und Kerstens es für wahrscheinlich genug, dass sie solche Geschäfte führen würden, um eine entsprechende Regelung in den Vertrag aufzunehmen, die es ausschloss, die entstehenden Kosten der Gesellschaft anzulasten.

Die ältere deutsche Forschung interpretierte solche Regelungen bisweilen als Borg- oder Konkurrenzverbote: Den Partnern sei es nicht erlaubt, Geld zu verleihen oder anderweitig als für die Gesellschaft Handel zu treiben. Daraus schlussfolgerte sie, die Partner hätten sich der Gesellschaft vollständig zu verpflichten gehabt.[21] Damit wurden die spätmittelalterlichen Gesellschaften so dargestellt, wie man sich ein modernes Unternehmen vorstellt: Wer einen Vertrag mit einer Firma unterzeichnet, darf nicht zugleich für eine andere arbeiten, sondern stellt seine ganze Arbeitskraft in den Dienst des Unternehmens. Eine genaue Lektüre der Verträge legt eine andere Interpretation nahe: Die Verträge verboten den Gesellschaftern nicht, anderen Handel zu treiben oder Kredite zu vergeben. Die Partner wollten sich aber dagegen absichern, dass ihre Compagnons die Kosten aus diesen anderen Geschäften auf die Gesellschaft abwälzten.[22] Diese Fehlinterpretation der älteren Forschung zeigt die Gefahr, die entsteht, wenn man die Verträge mit dem Bild einer modernen Firma im Hinterkopf liest. Versucht man hingegen sich von diesem Bild zu distanzieren, zeigen die Quellen gerade keine

Angestellten, die sich einem Unternehmen mit ganzer Arbeitskraft verpflichteten, sondern vielmehr unternehmerisch tätige Personen, die ihr Kapital für bestimmte ihrer verschiedenen Aktivitäten zusammenlegten.

(2) Wenn die Kaufleute des 16. Jahrhunderts von einer *geselschape* oder *compagnia* sprachen, meinten sie damit also keine Gruppe von Personen, sondern eine bestimmte Menge an geteiltem Kapital. Entsprechend fehlte den Gesellschaften ein wichtiges Charakteristikum von Unternehmen: Sie hatten keine Angestellten. Darin liegt der zweite fundamentale Unterschied zwischen dem Bild von einer modernen Firma und den spätmittelalterlichen Gesellschaften. Wie gerade erläutert, vereinigten die Kapitalgeber, das heisst die Gesellschafter oder Partner, nur einen Teil ihres Kapitals in einer Gesellschaft. Mit dem Rest konnten sie eigenen Handel betreiben oder andere Gesellschaften eingehen. Darüber hatte ihr Partner keine Verfügungsgewalt. Verheeyden betrieb mit hoher Wahrscheinlichkeit noch andere Geschäfte als den Einkauf von Waren in Nürnberg, die er nach Antwerpen zu Borremans schickte. Besonders nahe liegt dieser Schluss bei einer anderen Gesellschaft, die Jan Geldolf und Cornelis Janssen vereinbarten:[23] Sie vereinigten bestimmte Waren, die schon auf einem Schiff lagen, das von Arnemuiden nach Bordeaux fahren sollte. Diese Waren sollten nun ihnen beiden gehören, den Verkaufserlös in Bordeaux wollten sie entsprechend teilen. Hier lässt sich mit besonders hoher Wahrscheinlichkeit vermuten, dass Geldolf und Janssen nicht nur mit diesen Waren Handel trieben, die sie im Oktober 1545 von Arnemuiden nach Bordeaux schickten, sondern daneben noch weitere Handelsaktivitäten verfolgten, die sie aber eben nicht vergemeinschafteten: Andere Einträge in den Notariatsakten zeigen, dass Jan Geldolf im Dezember 1545 Messingdraht an einen Kaufmann aus Rouen verkaufte.[24] Die Kapitalgeber können also nicht als Angestellte der Gesellschaft interpretiert werden, sie nahmen keine Position ein, die heutigen Managern vergleichbar wäre.

Ausserdem kommen in den Verträgen Personen vor, die kein Kapital einbrachten. Sie wurden als Diener bezeichnet, wenn sie einen Anstellungsvertrag eingingen, oder als Faktoren oder Prokuratoren, wenn sie ein Vertretungsmandat erhielten. Diener oder Faktoren wurden aber nicht «der Gesellschaft», sondern einem oder mehreren Partnern zugeordnet: Selbst als Joachim Pruner und Kilian Rietwieser, die miteinander eine Gesellschaft eingegangen waren, ihre jeweiligen Brüder zu Vertretern in Lissabon bestellten, ernannte sie Joachim Pruner nicht im Namen der Gesellschaft, sondern im Namen von sich selbst und von seinem Gesellschafter Rietwieser. Er setzte sie auch nicht zu Faktoren der Gesellschaft ein, sondern zu Faktoren von sich selbst und von Kilian Rietwieser.[25] Wenn sich die Formulierung «Diener der Gesellschaft» in den Verträgen findet, bedeutet sie, dass die Diener aus dem gemeinsamen Kapital gezahlt wurden. Das kam auch für Pferde vor, deren Unterhalt meist viel kostete. «Diener der Gesellschaft» (oder

«Pferd der Gesellschaft») zu sein, implizierte also nicht, dass der Diener (oder das Pferd) im Namen der Gesellschaft auftrat oder handelte, sondern dass er (oder es) aus dem vergemeinschafteten Kapital bezahlt wurde.

(3) Damit wird das dritte Charakteristikum berührt, das die Antwerpener Gesellschaften vom herkömmlichen Bild eines Unternehmens unterscheidet: Die meisten Antwerpener Gesellschaften waren augenscheinlich nicht als Aussengesellschaften konzipiert. Die Partner vereinbarten, Kapital zusammenzulegen und damit bestimmten Handel zu treiben. Es gibt aber keine Anzeichen dafür, dass sie ihre jeweiligen dritten Geschäftspartner informierten, dass das gezahlte Geld oder die gehandelten Waren nicht ihnen alleine gehörten, sondern das Kapital einer Gesellschaft bildeten. Wenn Verheeyden in Nürnberg zum Beispiel Messer kaufte, musste er dem Verkäufer nicht mitteilen, dass er die Gewinne aus diesem Geschäft mit seinem Antwerpener Partner Borremans würde teilen müssen. Wenn Kerstens in Lübeck Wachs kaufte, trat er dabei wohl nicht als Teilhaber von «Kerstens und Vleminck» auf, sondern einfach als Hermann Kerstens. Dass er das Wachs nach Antwerpen weiterschickte, war für den Verkäufer wohl nicht relevant. Ein Indiz dafür, dass die Partner ihre Gesellschaft nicht offenlegten, kann man darin sehen, dass weder Kerstens und Vleminck noch Borremans und Verheeyden noch andere Partner in ihren Verträgen einen Namen für ihre Gesellschaft festlegten.[26]

Zudem regelten die Verträge ausschliesslich die Beziehungen zwischen den Partnern. Über die Haftbarkeit gegenüber Dritten oder irgendeinen anderen Aspekt des Kontakts zwischen einem Partner und dritten Personen wurden keinerlei Bestimmungen festgehalten. Vielmehr dienten die Verträge dazu, die gegenseitigen Verpflichtungen der Partner untereinander festzuschreiben. Borremans und Verheeyden gaben an, dass sie ihre Güter bereits im April vereinigt hätten. Als sie im Mai zum Notar kamen, bestand ihre Gesellschaft also schon. Nun wollten sie ihre gegenseitigen Verpflichtungen aber noch schriftlich festhalten lassen. Ihre Vereinbarungen besiegelten die beiden Kaufleute damit, dass sie nochmals gelobten, sich an alles zu halten und widrigenfalls hundert Goldkronen als Strafe an den anderen Partner zu zahlen. Dafür hafteten sie mit allen ihren Gütern. Zudem verzichteten sie explizit auf alle Rechtsmittel gegen die Vereinbarung. Zuletzt forderten sie den Notar auf, zwei Exemplare des Vertrags auszufertigen, damit jeder von ihnen ein Dokument mitnehmen konnte, das der jeweils andere Partner eigenhändig unterschrieben hatte. Im Falle der Gesellschaft von Borremans und Verheeyden zeigt sich damit besonders deutlich, warum Kaufleute einen Gesellschaftsvertrag vereinbarten: In ihrem «Vertrag von der Gesellschaft» legten Borremans und Verheeyden die Regeln für die gemeinsame Bewirtschaftung des Kapitals fest. Die Verträge dienten nicht dazu, eine Einheit zu konstituieren, die fürderhin nach aussen in Erscheinung treten konnte. Borremans und Verheeyden

schlossen den Vertrag nicht, um sich künftig als Partner von «Borremans und Verheeyden» präsentieren zu können. Vielmehr hatten sie die Gesellschaft bereits konstituiert, und zwar indem sie Kapital vergemeinschaftet hatten.

Diese drei Charakteristika sollten deutlich machen, dass man falsche Assoziationen hervorruft, wenn man spätmittelalterliche Gesellschaften oder *compagnie* als Unternehmen oder Firmen bezeichnet. Die Termini Unternehmen oder Firma suggerieren eine abgegrenzte unternehmerische Einheit, die sich in den Antwerpener Quellen nicht finden lässt. Eine Gesellschaft bestand nicht aus Personen, sondern aus dem vergemeinschafteten Kapital aus Waren oder Geld. Eine Gesellschaft beschäftigte auch keine Manager oder Angestellten, die im Namen des Unternehmens auf einem Markt auftraten. Ein «Diener der Gesellschaft» handelte nicht im Namen der Gesellschaft, sondern wurde aus dem vergemeinschafteten Kapital bezahlt. Wahrscheinlich kommunizierten die Kaufleute, die ihr Kapital zusammenlegten, ihren anderen Geschäftspartnern gar nicht, dass sie in einem bestimmten Bereich nicht nur auf eigene Rechnung handelten. Daneben waren sie wohl in verschiedene andere Handelsaktivitäten involviert, die sie allein oder in Zusammenarbeit mit anderen Partnern betrieben.

Ähnliche Beobachtungen haben schon diverse ForscherInnen vor mir angestellt. Sowohl Postan als auch Cordes betonen für das mittelalterliche England beziehungsweise das Lübeck des 14. Jahrhunderts, dass nur vergemeinschaftetes Kapital eine Gesellschaft konstituierte.[27] Dass Kaufleute nicht nur eine, sondern verschiedene Gesellschaften gleichzeitig eingingen, wird zumindest für die *commenda* und die hansischen Gesellschaften festgestellt. Die *compagnia* hingegen wird meist als langlebiger als die *commenda* beschrieben; damit geht die Vorstellung einher, dass Kaufleute ihr auch eher langfristig angehörten. In einer *compagnia* hätten die Gesellschafter ausserdem füreinander unbeschränkt gehaftet, zudem sei die *compagnia* als Aussengesellschaft aufgetreten.[28] In der Forschung finden sich zudem schon viele Hinweise darauf, dass eine mittelalterliche Gesellschaft nicht als eine feste Einheit vorgestellt werden sollte. In ihrer Studie über das mittelalterliche Montpellier beschreibt Reyerson die Aktivitäten der Familie Cabanis deshalb nicht als Firma oder Unternehmen. Vielmehr habe die Familie viele verschiedene Gesellschaften gegründet und Geschäfte unternommen. Sie beschreibt die Geschäfte der Familie als informelle, nicht als rechtliche Einheit.[29]

Die rechtshistorische Forschung streicht klar heraus, dass mittelalterliche Handelsgesellschaften nicht zu juristischen Personen wurden. Die Geschichte der Unternehmen als juristische Personen beginnt an der Wende zum 17. Jahrhundert.[30] Die berühmtesten Beispiele stellen die holländische und die englische Ostindienkompagnien dar.[31] Eine Firma, die eine juristische Person wird, tritt als handlungsfähige Einheit auf: Sie besitzt gewisse Rechte und Pflichten, sie

kann in eigenem Namen Verträge schliessen, Vermögenswerte besitzen, klagen oder verklagt werden. Wenn eine Firma zur juristischen Person wird, wird sie zur Korporation, sie erhält also gleichsam einen Körper.[32] Diese Vorstellung eines Unternehmens als Korporation prägt unser Bild von wirtschaftlichen Kollektivakteuren: Sie treten auf, sie handeln wie eine Person, eine konkret bestimmbare und abgrenzbare Einheit. Das Mittelalter kannte natürlich auch Korporationen, allerdings nicht in der Organisation des Handels, sondern etwa in Form von Gilden, Bruderschaften, städtischen Kommunen oder Universitäten.[33] Diese Einheiten, die kollektives Handeln in anderen Bereichen koordinierten, konnten nun wiederum ebenfalls als Gesellschaften bezeichnet werden. Beispielsweise hiess eine einflussreiche Bruderschaft, in der sich die Lübecker Oberschicht zusammenfand, «Zirkelgesellschaft» (*selschop der circuler*),[34] genau wie die Lübecker Handelsgesellschaften zu dieser Zeit ebenfalls oft als Gesellschaft (*selschop*) bezeichnet wurden. Der Terminus Gesellschaft kann in mittelalterlichen Quellen also sowohl eine Korporation als auch eine lose Einheit meinen, er kann gemeinschaftliches Handeln im wirtschaftlichen Bereich oder in einem anderen Bereich der Gesellschaft bezeichnen. Eine bestimmte Kombination dieser Charakteristika kam allerdings nie vor: Korporationen beziehungsweise juristische Personen, die im Handel tätig waren, gibt es erst seit dem 17. Jahrhundert.

Die Frage, wie man die Kooperationen mittelalterlicher Kaufleute im Handel bezeichnet, eröffnet damit mehr als ein terminologisches Problem. Es lässt sich nicht viel damit gewinnen, anstelle von Unternehmen oder Firmen ein anderes Wort einzuführen. Der Terminus Gesellschaft stammt zwar aus den Quellen, im mittelalterlichen Sprachgebrauch war seine Anwendung aber keineswegs auf den Bereich des Handels beschränkt. Ihn für Handelsgesellschaften zu reservieren, würde den zeitgenössischen Konnotationen der Bezeichnung nicht adäquat entsprechen. Zudem besitzen die «Gesellschaften» im heutigen Sprachgebrauch wieder ganz andere Bedeutungsschattierungen. Die Bezeichnung *compagnia*, wiederum ein Quellenbegriff, klingt wie das englische *company* und evoziert damit ebenfalls heutige Vorstellungen einer Firma. In der Forschung zu den berühmten süddeutschen Handelsfamilien, wie etwa den Fuggern oder Welsern, wird ausserdem häufig die Bezeichnung «Handelshaus» gewählt.[35] Dieser Terminus birgt zwar keine Assoziationen an heutige Unternehmen oder Firmen, suggeriert aber ebenfalls eine Einheitlichkeit, die für viele dieser Handelshäuser ebenfalls hinterfragt wird. Wenn man beispielsweise die «Grosse Ravensburger Handelsgesellschaft» näher analysiert, wird aus einem grossen, hierarchischen Handelshaus eine Vielzahl kleinerer, miteinander vernetzter Familiengesellschaften, die von den Zeitgenossen weder als «gross» bezeichnet noch als eine Einheit namens «Ravensburger Handelsgesellschaft» angesehen wurden.[36]

Mit einer neuen Bezeichnung allein lässt sich das Problem nicht lösen. Vielmehr gab es im Mittelalter für die Entität, die wir heute Unternehmen oder Firma nennen, deshalb keine Bezeichnung, weil es die Einheit nicht gab: Im Mittelalter wurden zwar sowohl Korporationen eingegangen als auch Gesellschaften geschlossen, um Handel mit Profit zu betreiben. Beides kam aber nicht gleichzeitig vor: Die Menschen schlossen sich nicht in Korporationen zusammen, um profitablen Handel zu organisieren. Die beiden Elemente wurden erst im 17. Jahrhundert kombiniert.

Aussengesellschaften lassen sich allerdings schon früher in den Quellen finden. Kaufleute konnten durchaus als Angehörige «der Fugger» auftreten. Das Beispiel Antwerpen zeigt jedoch, dass selbst an dieser wichtigen, international vernetzten Handelshochburg des 16. Jahrhunderts Kaufleute eher dazu tendierten, Innengesellschaften zu gründen.[37] Den Fokus hauptsächlich auf Aussengesellschaften zu richten, lässt sich rechtfertigen, wenn man wie Max Weber die Vorläufer der offenen Handelsgesellschaft sucht. Der Strang der rechtshistorischen Forschung, der die Anfänge heutiger Rechtsinstitute aufzuspüren versucht, muss sich nicht dafür interessieren, ob diese Vorformen heutiger Rechtsinstitute zu der untersuchten Zeit regelmässig genutzt wurden und welche Alternativen dazu existierten. Gleiches gilt für die modernisierungstheoretisch inspirierte Forschung, die die Firma als gewinnorientierte Korporation als einen der Gründe für Europas wirtschaftlichen Aufstieg in der Neuzeit ansieht und sich deshalb darauf fokussieren kann, deren Entstehungsgeschichte nachzuzeichnen. Da in Antwerpen im 16. Jahrhundert Kaufleute Handel trieben, die in Aussengesellschaften zusammengeschlossen waren, kommt der Geschichte des Antwerpener Handels in solchen eher linearen Erzählungen von der Geburt der Firma oder den Anfängen der offenen Handelsgesellschaften eine wichtige Rolle zu. Interessiert man sich hingegen dafür, wie Kaufleute im spätmittelalterlichen Antwerpen ihren Handel organisierten, spielten die Aussengesellschaften nur eine untergeordnete Rolle.[38] Will man verstehen, vor welchen Herausforderungen ein Kaufmann stand und wie er sie anging, sollte man sich von der Vorstellung einer Einheit wie der Firma oder des Unternehmens lösen. Mittelalterliche Kaufleute waren nicht Angehörige einer Firma, sondern gründeten verschiedene Gesellschaften und betrieben ausserdem Eigenhandel. Sie verfolgten nicht das Interesse eines Unternehmens, sondern engagierten sich in verschiedenen Unternehmungen, um ihr eigenes wirtschaftliches Interesse abzusichern.

Wenn man die Vergangenheit also nicht auf unsere heutigen Konzepte absuchen, sondern ihre eigenen Herausforderungen und Lösungen verstehen will, bietet es sich an, auf Bezeichnungen wie Unternehmen oder Firma zu verzichten. Eine Umbenennung allein löst das Problem der irreführenden Konnotationen dabei nur bedingt: Statt eine Bezeichnung durch eine andere zu ersetzen, sollten Ge-

sellschaften neu gedacht werden. Anstelle einer organisatorischen Einheit sollte man sich eher ein Bündel von Abmachungen, Rechten und Pflichten vorstellen, wie ich im nächsten Abschnitt darlegen werde.

Institutionen statt Unternehmen

Um sich von der Vorstellung einer Einheit zu lösen und stattdessen die konkreten Elemente zu analysieren, die die Zusammenarbeit von Kaufleuten ausmachten, bietet sich die Methode der Institutionenanalyse an. Institutionen kann man definieren als regulative, normative und kognitive Ordnungen, die gesellschaftliches Verhalten ordnen und durch Erwartungssicherheit stabilisieren. Institutionen geben die Rahmenbedingungen für Handlungen vor und machen so das Verhalten der Mitmenschen vorhersehbar.[39] Regeln und Normen, Glaubenssätze und Organisationen können als Institutionen erfasst werden.[40] Die Tradition der Beschäftigung mit Institutionen kann man in der Ökonomie, Soziologie und Politikwissenschaft bis ins vorvergangene Jahrhundert zurückverfolgen.[41] In der jüngeren Wirtschaftswissenschaft machten die Arbeiten von Douglass C. North die sogenannte Neue Institutionenökonomik prominent. North ging es darum zu zeigen, dass Austausch nie ganz effizient vonstattengeht, weil immer Transaktionskosten anfallen, um einen Austausch zu vollziehen. So muss zum Beispiel ein Kaufvertrag auch durchgesetzt werden, damit der Verkäufer nicht ohne Bezahlung bleibt und der Verkäufer sein Gut auch erhält. Die Institution, die diesen Kaufvertrag durchsetzt, kann beispielsweise die Gewohnheit sein, Waren sofort zu bezahlen, das Aufsetzen eines schriftlichen Vertrags oder ein Rechtssystem, das Brüche des Kaufvertrags verlässlich verfolgt. North sieht die Aufgabe der Neuen Institutionenökonomik darin, zu erforschen, welche Institutionen die Effizienz des Austausches am besten steigerten und damit Wohlstand förderten.[42]
Für HistorikerInnen liegen darin zwei Probleme: Erstens lässt sich die Effizienz einer konkreten Institution schwer ergründen. Eine spezifische Institution zeitigte intendierte wie nicht intendierte Konsequenzen; sie konnte manche Transaktionskosten senken, andere dafür steigern, und sie war immer eingebunden in ein Netz von anderen Institutionen, sodass die Auswirkungen einer bestimmten Institution kaum abgeschätzt werden können.[43] Oft werden deshalb bestehende Institutionen zu effizienten Lösungen erklärt, ohne zu belegen, dass es keine anderen Institutionen gegeben hätte, die den Wohlstand der Gesellschaft stärker gesteigert hätten.[44] Zweitens interessieren sich HistorikerInnen nicht ausschliesslich für die Effizienzwirkungen von Institutionen. Stattdessen liegt der Reiz der institutionellen Analyse für HistorikerInnen eher darin, die formalen und informellen Strukturen und Gewohnheiten einer Gesellschaft zu erforschen, ohne sie

zu bewerten. Damit stehen sie eher in der soziologischen Tradition der Institutionenanalyse.

Um die Institutionenanalyse im konkreten Falle durchzuführen, lassen sich trotzdem bei einem Ökonomen hilfreiche Anregungen finden, nämlich bei Avner Greif. Seine Schriften untersuchen zwar ganz in der Tradition der Neuen Institutionenökonomik mittelalterliche Institutionen im Handel unter der Fragestellung, wie sie Austausch erleichterten und Wohlstand steigerten. Seine Analysen historischer Institutionen können aber auch für HistorikerInnen inspirierend sein, denn auf die Anschlussfrage nach der Effizienz lässt sich verzichten.[45] Greif betont, bei jeder institutionellen Analyse sei der spezifische Kontext der Situation zu berücksichtigen und neben politischen und rechtlichen Institutionen seien auch ethische Normen und soziale Regeln mit einzubeziehen.[46] Dieser weite Fokus brachte ihm Kritik vonseiten der ÖkonomInnen ein;[47] für HistorikerInnen hingegen macht gerade die Sensibilität für Kontexte und die Berücksichtigung einer weiten Spanne diverser Institutionen seinen Ansatz interessant.

Eine Institution lässt sich nach Greif als Versuch interpretieren, ein Problem zu lösen.[48] Nicht jede Institution stellt einen effizienten, geglückten Versuch der Problemlösung dar. Schon Frederic Lane bemerkte, dass mittelalterliche Kaufleute immer mehr als eine Institution nutzten, um ihre Probleme zu lösen, und jede Institution wiederum verschiedene Probleme anging.[49] Diese Beobachtung wird in der jüngeren Forschung wieder aufgegriffen,[50] um sie der «institutionenanalytischen Variante des Modernisierungsparadigmas»[51] entgegenzustellen: Die Geschichte der Institutionen lässt sich demgemäss nicht als linearer Auswahlprozess darstellen, an dessen Ende sich alle Akteure einer bestimmten Epoche für die besten, effizientesten Institutionen entschieden. Stattdessen ist sie laut Regina Grafe geprägt von Multifunktionalität (jede Institution löste mehr als ein Problem) und Komplementarität (Akteure nutzten immer mehr als eine Institution zur Lösung desselben Problems). Eine historische Institutionenanalyse kann daher mit der Frage ansetzen, welches Problem eine Institution zu lösen versuchte.

Greif sieht Institutionen zudem als Kombinationen verschiedener institutioneller Elemente.[52] Auch für diese institutionellen Elemente lässt sich fragen, zur Lösung welcher Probleme sie hervorgebracht worden sein könnten. Um diese Fragen zu beantworten, ist die klassische historische Kompetenz der Hermeneutik gefragt. Welche Probleme eine Institution angehen sollte, lässt sich nicht mathematisch herleiten. Nur die Analyse verschiedener ähnlicher Quellen lässt ein Gespür dafür entstehen und ermöglicht, Vermutungen darüber anzustellen, auf welches Problem eine bestimmte Regel, Norm oder Gewohnheit reagiert haben könnte. So können die Institutionen einer Gesellschaft nicht auf ihre Effizienz untersucht, sondern als Problemlösungsversuche interpretiert werden.

Zum Abschluss möchte ich deshalb kurz skizzieren, wie die Antwerpener Gesellschaften des 16. Jahrhunderts als Versuch der Problemlösung analysiert werden können. Dabei werde ich zunächst auf die Institution Gesellschaft und anschliessend auf ihre institutionellen Elemente eingehen. Welches Problem löste die Institution Gesellschaft? Eine Gesellschaft bestand, wie oben gezeigt wurde, aus vergemeinschaftetem Kapital aus Geld oder Waren. Die beteiligten Kaufleute sahen es also offenbar als Problem an, dass sie alleine zu wenig Geld oder Waren besassen. Die Gesellschaft half dem Problem des Ressourcenmangels ab. Ausserdem hielten sich die Partner oft an verschiedenen Orten auf. Eine Gesellschaft kann deshalb zudem als Lösung für das Problem eines Kaufmanns interpretiert werden, dass er an einem Ort Handel treiben wollte, an dem er selbst nicht anwesend war oder sich selbst nicht gut auskannte.[53] Da eine Gesellschaft, wie oben herausgearbeitet, beschrieben werden kann als zeitliche oder auf eine Transaktion befristete Zusammenlegung von personellen und Kapitalressourcen mit den Ressourcen eines anderen Kaufmanns, lässt sich also interpretieren, dass die Kaufleute ihren Mangel an Ressourcen als Problem wahrnahmen und mithilfe der Gründung einer Gesellschaft Abhilfe schafften.

Die Institution Gesellschaft bestand aus verschiedenen institutionellen Elementen. Die Gründung einer Gesellschaft löste nicht nur Probleme, sondern warf ihrerseits wiederum neue auf. Um welche es sich dabei handelte, lässt sich anhand der institutionellen Elemente interpretieren. So liessen die Kaufleute einen schriftlichen Vertrag über ihre Gesellschaft aufsetzen, der von einem öffentlich anerkannten Notar ausgefertigt wurde. Die institutionellen Elemente der Schriftlichkeit und der öffentlichen Absicherung deuten darauf hin, dass bei den Kaufleuten eine gewisse Unsicherheit darüber herrschte, ob sich der Partner auch an die Zusagen und Abmachungen halten würde. Deshalb wählten sie anstelle der Institution einer mündlichen Übereinkunft den schriftlichen Vertrag, der die Verlässlichkeit der Vereinbarung erhöhte, indem er sie einklagbar machte.

Einen prominenten Platz nehmen innerhalb dieser Verträge die Regelungen zu Gewinnen und Verlusten ein. Die Partner versicherten einander, in ihren Handlungen den gemeinsamen Profit zu suchen und Verluste zu vermeiden. Vleminck und Kerstens beispielsweise vereinbarten, im Ostland beziehungsweise in den Niederlanden Güter zu kaufen, die in den Niederlanden beziehungsweise im Ostland *proffytelyck* (profitabel) wieder zu verkaufen seien.[54] Für das Ziel, Verluste zu vermeiden, wurde sogar Gottes Beistand angerufen, der sonst in den Verträgen so gut wie keine Rolle spielte.[55] Verluste aber solle er bitte zu vermeiden wissen.[56] Um die Gefahr zu grosser Verluste abzuwehren, sahen die Kaufleute offenbar keine irdische Institution als geeignete Lösung an. Verluste sollten aber nicht nur vermieden und Profite gesucht werden, sondern beides war auch unbedingt zu teilen.[57] Dahinter kann man das Problem vermuten, dass ein Partner eventu-

ell dazu neigte, Profite, die er aus dem vergemeinschafteten Gut erwirtschaftet hatte, als seine eigenen und nicht die der Gesellschaft anzusehen, sie also nicht zu teilen. Andersherum sollten wohl Verluste, die einer der Kaufleute in seinen eigenen Geschäften gemacht hatte, nicht als Verluste der Gesellschaft ausgegeben und auf den Partner umgelegt werden. Dass die Kaufleute hierin eine Gefahr sahen, zeigt sich zum Beispiel in der Vereinbarung zwischen Kerstens und Vleminck: Da die beiden auch gewisse Unkosten vergemeinschaftet hatten, bestand das Risiko, dass einer von beiden Unkosten abrechnete, die gar nicht im gemeinsamen Geschäft entstanden waren. Deshalb sicherten sie sich zumindest gegen Kreditausfälle des anderen ab: Unkosten, die aus dem Verleihen von Gütern entstanden, versprachen sie nur zu teilen, wenn sie darüber informiert worden seien.[58]

Die Institution Gesellschaft löste also das Problem des personellen wie finanziellen Ressourcenmangels. Da die Lösung in der Vergemeinschaftung bestand, warf sie wiederum das neue Problem auf, die Vergemeinschaftung so zu regeln, dass die Partner nicht Verluste vergemeinschafteten, aber Gewinne für sich behielten. Um sich dagegen abzusichern, wählten die hier untersuchten Gesellschafter die öffentliche Institution des notariell beglaubigten Vertrags. Zudem rekurrierten sie auf die informelle Norm von Treue, um einander zu vergewissern, dass sie sich an alle Vereinbarungen halten wollten.[59] Eine gleichsam ausserweltliche Institution – Gott – sollte das Problem lösen, dass schlechtes Wetter oder unvorhergesehene Verluste drohten.

Will man die Kooperation spätmittelalterlicher Kaufleute also nicht als Teil der Vorgeschichte der modernen Firma erzählen, bietet sich die Alternative, sie als Institution mit verschiedenen Elementen zu analysieren. Das bringt den Vorteil, die konkreten Herausforderungen genauer in den Blick zu bekommen, die sich einem spätmittelalterlichen Kaufmann stellten. Die Perspektive der einzelnen Akteure, ihre Handlungsmotivationen und Entscheidungsprozesse werden damit deutlicher erkennbar. Die Analyse der Antwerpener Gesellschaftsverträge zeigt, dass die Kaufleute ihren Mangel an Ressourcen offenbar als Problem ansahen und mithilfe der Gesellschaftsgründung Abhilfe schufen. Eine ihrer Handlungsmotivationen bestand also darin, ihre Aktivitäten auszudehnen: Sie wollten mit mehr Kapital handeln, als ihnen selbst zur Verfügung stand, und an mehr Orten Handel treiben, als sie selbst bereisen konnten. Ansonsten hätten sie sich ja mit ihrem eigenen Kapital an ihrem eigenen Handelsstandort begnügen können und hätten keine Gesellschaft eingehen müssen. Was sie zu diesem Expansionsstreben antrieb, darüber lässt sich nur spekulieren: Wollten sie sich gegen Krisen an einem Ort absichern, indem sie an mehreren Orten Handel trieben; wollten sie ihre Profite steigern, indem sie ihr Handelsvolumen erhöhten; folgten sie der Tradition, die ihnen sagte, dass Kaufleute schon immer ihren Handel ausgedehnt hätten?

Die erste Interpretation – Kaufleute wollten sich absichern – erscheint besonders plausibel, weil die Vermeidung von Verlusten, wie eben gezeigt, ein besonders wichtiges institutionelles Element der Gesellschaften ausmachte. Wer zu hohe Verluste einfuhr, konnte der Verschuldungsspirale manchmal nicht mehr entkommen. Damit drohte die Höchststrafe, nämlich aus dem Netz der Handelspartner ausgeschlossen zu werden und sich gar nicht mehr am Handel beteiligen zu können.[60] Anders formuliert lag die Handlungsmotivation der Kaufleute darin, weiter als Kaufleute handeln zu können. Dabei nahmen sie eine individualistische Perspektive ein: Sie kooperierten mit anderen, um ihre Ressourcen zu vergrössern, daraus entstand aber keine Gemeinschaft, die eigene Interessen hätte entwickeln können, denen sich der einzelne Kaufmann hätte unterordnen müssen. Das lässt sich daraus ersehen, dass die Kaufleute es augenscheinlich als Gefahr wahrnahmen, einer von ihnen könne die Verluste vergemeinschaften, Gewinne aber für sich allein verbuchen. Sie gingen also davon aus, dass jeder von ihnen als Bezugsrahmen für sein wirtschaftliches Handeln das eigene Geschäft wählte. Deshalb mussten sie sich explizit versichern, in Geschäften, die sie mithilfe des vergemeinschafteten Kapitals durchführten, neben dem eigenen auch den Profit der Gesellschaft im Blick zu behalten.

Die institutionelle Analyse bietet damit die Möglichkeit, die Handlungsmotivationen der historischen Akteure zu diskutieren. Auch in der wirtschaftswissenschaftlichen Debatte vertreten einige ForscherInnen die Auffassung, dass die heutigen Organisationsformen der Wirtschaft besser zu verstehen seien, wenn man keine festen Einheiten voraussetzt, die man dann analysiert, sondern die verschiedenen Elemente wirtschaftlicher Zusammenarbeit erfasst.[61] Nicht nur die vormoderne, sondern auch die moderne Wirtschaftsorganisation lassen sich besser verstehen, wenn man die Perspektive der Akteure einnimmt. Damit eröffnet sich ausserdem die Möglichkeit, Vergleiche über verschiedene Zeiten und Räume hinweg anzustellen. Sucht man in anderen Regionen der Welt nach Firmen und Unternehmen europäischen Vorbilds,[62] behält der Vergleich stets eine eurozentrische Schlagseite. Fragt man hingegen nach den Problemen, die Kaufleute zu lösen hatten, und nach den verschiedenen Lösungen, die sie fanden, lassen sich Vergleiche anstellen, ohne eine Lösung als die bessere zu bewerten und alle anderen aus dem Blick zu verlieren.

Fazit

Dieser Beitrag stellte zwei Möglichkeiten vor, die Geschichte der Kooperation spätmittelalterlicher Kaufleute zu erzählen. Die erste, hier kritisch beleuchtete Variante lässt sich als Modernisierungserzählung einordnen. Sie richtet ihren

Fokus auf eine bestimmte Form der Kooperation, nämlich die Handelshäuser, die gern als Vorformen moderner Unternehmen interpretiert werden. Diese Betrachtung hat ihre Berechtigung innerhalb eines Forschungszweigs, der sich für die Vorgeschichte heutiger Organisationsformen interessiert. Solche Ansätze finden sich beispielsweise in einer Rechtsgeschichte, die die Historiografie heutiger Rechtsinstitute schreibt. Sucht man allerdings nach den häufigen oder typischen Formen, wie Kaufleute im späten Mittelalter zusammenarbeiteten, treten die grossen Handelshäuser in den Hintergrund. Belegt man die typischen Formen der Kooperation mit der Bezeichnung Unternehmen oder Firma, evoziert man Assoziationen, die ein falsches Bild von diesen Organisationsformen entstehen lassen.

Das zeigte dieser Beitrag am Beispiel von Handelsgesellschaften im Antwerpen des frühen 16. Jahrhunderts. Dazu wurden die Gesellschaftsverträge untersucht, die Kaufleute von einem Notar festhalten liessen. Die Gesellschaften, zu denen sich Kaufleute zusammenschlossen, unterschieden sich in wichtigen Charakteristika von den Vorstellungen, die sich mit modernen Firmen verbinden. Diese Differenzen lassen sich nicht darauf zurückführen, dass die Kaufleute in Antwerpen den Trend zu moderneren Unternehmensformen verschlafen hätten, denn Antwerpen zählte zu den wichtigsten Handelsknotenpunkten des spätmittelalterlichen Europas: Kaufleute aus unterschiedlichen Regionen des Kontinents kamen in die Stadt und tauschten ihre Ideen aus. Drei wichtige Unterschiede lassen sich erkennen: «Gesellschaft» meint in den Verträgen keine Gemeinschaft von Personen, sondern das Kapital in Geld oder Waren, das die Partner zusammenlegten. Gesellschaften hatten keine Angestellten, und sie traten nicht nach aussen in Erscheinung.

Die Diskrepanz zwischen dem beschriebenen Objekt – den Antwerpener Handelsgesellschaften – und der Bezeichnung – Unternehmen, Firma – lässt sich nicht einfach aus der Welt schaffen, indem eine andere Benennung verwendet wird, denn sowohl die Bezeichnung als Gesellschaft wie auch als Handelshaus bringt wieder andere Konnotationen mit sich, die das Phänomen ebenfalls nicht adäquat erfassen. Stattdessen sollte die Vorstellung von einer spätmittelalterlichen Handelsgesellschaft verändert werden: Sie sollte nicht als feste Einheit gedacht werden, nicht als juristische Person, die selbst handlungs- und haftungsfähig war. Solche Einheiten kannte das späte Mittelalter zwar, nämlich in Form der Korporationen. Allerdings wurden Korporationen nie zu dem Zweck gegründet, wirtschaftlichen Profit zu erzielen. Das blieb den Handelsgesellschaften vorbehalten, die wiederum keine Korporationen bildeten.

Die spezifische Logik von Handelsgesellschaften lässt sich also schwerlich erfassen, wenn man sie als Unternehmen zu beschreiben versucht. Als Alternative wurde hier die institutionelle Analyse kaufmännischer Kooperation präsentiert.

Eine solche Analyse untersucht eine bestimmte Institution – hier die Antwerpener Handelsgesellschaft – und fragt, für welches Problem diese Institution eine Lösung geboten haben könnte. Die Lösung muss nicht effizient, schon gar nicht die effizienteste mögliche Lösung gewesen sein. Die Antwerpener Handelsgesellschaften boten den Kaufleuten die Möglichkeit, ihre Ressourcen beträchtlich zu erweitern: Sie konnten mit mehr Kapital und an mehr Orten Handel treiben. So liegt es nahe zu vermuten, dass die Kaufleute Ressourcenknappheit als Problem wahrnahmen und das Problem angingen, indem sie Handelsgesellschaften mit Kollegen eingingen. Diese Lösung warf ihrerseits neue Probleme auf, die sich erschliessen lassen, wenn man die institutionellen Elemente der Institution Handelsgesellschaft untersucht: Die schriftlichen, notariell beglaubigten Abmachungen und die Versicherung der Treue, sich daran zu halten, deuten darauf hin, dass die Partner sich Sorgen machten, der jeweils andere könnte Verluste vergemeinschaften und die Gewinne für sich behalten. Die institutionelle Analyse untersucht Institutionen auf die Probleme, die Akteure damit zu lösen versuchten. Damit öffnet sie die Möglichkeit, die Handlungsmotivationen der Akteure zu thematisieren. Die Antwerpener Handelsgesellschaften erscheinen als Versuch der Kaufleute, Verluste zu vermeiden. Als Referenzwert diente ihnen dafür weniger die Gesellschaft – das vergemeinschaftete Kapital – denn vielmehr ihr eigenes Geschäft.

Eine institutionelle Analyse befreit die Erzählung von der linearen Erzählrichtung, die Vorgeschichten der Moderne notwendigerweise aufweisen. An die Stelle der Suche nach der Vorgeschichte moderner Organisationsformen tritt die Analyse der spezifischen Formen spätmittelalterlicher Kooperationen. Damit entfällt allerdings auch der Spannungsbogen, der Modernisierungserzählungen auszeichnet und ihnen unmittelbare Relevanz verschafft: Die Auswahl eines Untersuchungsobjekts lässt sich recht einfach damit begründen, dass man so erzählen könne, wie Strukturen und Phänomene entstanden seien, die die heutige Gesellschaft prägen. Wieso man ergründen möchte, in welchen charakteristischen Formen spätmittelalterliche Kaufleute typischerweise zusammenarbeiteten, erfordert mehr Begründungsaufwand. Ein Vorteil der institutionellen Analyse liegt darin, dass sich mit ihrer Hilfe unterschiedliche Zeiten und Orte vergleichen lassen. So lässt sich fragen, wie andere Kaufleute – etwa im hohen Mittelalter in Europa oder im Spätmittelalter im südostasiatischen Raum – die Probleme der Ressourcenknappheit lösten und ob sich dahinter ähnliche Handlungsmotivationen verbargen. So lässt sich nicht die Vorgeschichte heutiger Phänomene erklären, aber stattdessen kaufmännisches Handeln auf seine intertemporalen und überregionalen Gemeinsamkeiten abprüfen.

Anmerkungen

1 «Die Unternehmung» bildet zum Beispiel Kapitel 7 im zweiten Buch von Gustav Schmoller, *Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre*, Leipzig 1900.

2 Die Firma wird bis heute als wichtiger Faktor für Europas wirtschaftliche Erfolge in der Neuzeit angesehen, siehe beispielsweise Avner Greif, «Family Structures, Institutions, and Growth. The Origins and Implications of Western Corporations», *The American Economic Review* 96 (2006), 308–312; William N. Goetzmann, *Money Changes Everything. How Finance Made Civilization Possible*, Princeton 2016, 520.

3 Die Diskussion startete mit Ronald Harry Coase, «The Nature of the Firm», *Economics* 4 (1937), 386–405. Sie wird nachgezeichnet bei Tony Lawson, «The Nature of the Firm and the Peculiarities of the Corporation», *Cambridge Journal of Economics* 39 (2015), 1–32.

4 Reinhard Hildebrandt, *Die «Georg Fuggerischen Erben». Kaufmännische Tätigkeit und sozialer Status 1555–1600*, Berlin 1966; Elmar Lutz, *Die rechtliche Struktur süddeutscher Handelsgesellschaften in der Zeit der Fugger. I. Darstellung*, Tübingen 1976; Joachim Riebartsch, *Augsburger Handelsgesellschaften des 15. und 16. Jahrhunderts. Eine vergleichende Darstellung ihres Eigenkapitals und ihrer Verfassung*, Bergisch-Gladbach 1987.

5 Gerhard Fouquet, Hans-Jörg Gilomen (Hg.), *Netzwerke im europäischen Handel des Mittelalters*, Ostfildern 2010; Andrea Carcausi, Christof Jeggle (Hg.), *Commercial Networks and European Cities, 1400–1800*, London 2014; Ulf Christian Ewert, Stephan Selzer, «Netzwerkorganisation im Fernhandel des Mittelalters. Wettbewerbsvorteil oder Wachstumshemmnis?», in Hartmut Berghoff, Jörg Sydow (Hg.), *Unternehmerische Netzwerke. Eine historische Organisationsform mit Zukunft?* Stuttgart 2007, 45–70; Ulf Christian Ewert, Stephan Selzer, «Wirtschaftliche Stärke durch Vernetzung. Zu den Erfolgsfaktoren des hansischen Handels», in Mark Häberlein, Christof Jeggle (Hg.), *Praktiken des Handels. Geschäfte und soziale Beziehungen europäischer Kaufleute in Mittelalter und früher Neuzeit*, Konstanz 2010, 39–69.

6 Wolfgang von Stromer, *Oberdeutsche Hochfinanz 1350–1450*, Teil 1, Wiesbaden 1970.

7 Zu diesen beiden Handelshäusern gibt es entsprechend auch neue Biografien: Mark Häberlein, *Die Fugger. Geschichte einer Augsburger Familie (1367–1650)*, Stuttgart 2006; Mark Häberlein, *Aufbruch ins globale Zeitalter. Die Handelswelt der Fugger und Welser*, Darmstadt 2016.

8 Edwin S. Hunt, James M. Murray, *A History of Business in Medieval Europe 1200–1550*, Cambridge 1999, insbesondere 99–122.

9 Geoffrey M. Hodgson, *How Economics Forgot History. The Problem of Historical Specificity in Social Sciences*, London 2001, 316 f.

10 Max Weber, *Zur Geschichte der Handelsgesellschaften im Mittelalter. Nach südeuropäischen Quellen*, Stuttgart 1889 (Nachdruck Amsterdam 1964).

11 Für die «super-companies»: Hunt, Murray (wie Anm. 8), 105; Kathryn Louise Reyerson, *The Art of the Deal. Intermediaries of Trade in Medieval Montpellier*, Leiden 2002, 9, 110.

12 Michael Limberger, «No Town in the World Provides More Advantages. Economies of Agglomeration and the Golden Age of Antwerp», in Patrick O'Brien et al. (Hg.), *Urban Achievement in Early Modern Europe. Golden Age in Antwerp, Amsterdam and London*, Cambridge 2001, 39–62; Donald J. Harreld, *High Germans in the Low Countries. German Merchants and Commerce in Golden Age Antwerp*, Leiden 2004; Ralph Davis, «The Rise of Antwerp and its English Connection, 1406–1510», in D. C. Coleman, A. H. John (Hg.), *Trade, Government and Economy in Pre-Industrial England*, London 1976, 2–20; Hermann van der Wee, *The Growth of the Antwerp Market and the European Economy (Fourteenth–Sixteenth Centuries). II. Interpretation*, Den Haag 1963; Pierre Jeannin, «Les relations économiques des villes de la Baltique avec Anvers au XVIe siècle», *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 43 (1956), 193–217 und 323–355.

13 Sie liegen im FelixArchief (Stadtarchiv) Antwerpen und im Rijksarchief (Staatsarchiv) Antwerpen. Jakob Strieder hat eine Regestedition der Stücke vorgelegt, in denen Kaufleute aus dem Reich genannt werden: Jakob Strieder, *Aus Antwerpener Notariatsarchiven. Quellen zur deut-*

schen Wirtschaftsgeschichte des 16. Jahrhunderts, Wiesbaden 1962 (Neudruck Stuttgart 1930). Die unten genannten Regestnummern beziehen sich auf Strieders Edition. Die Angabe «Notariaat» oder «N #» nennt die Archivsignatur. Die Stücke mit der Signatur «Notariaat» liegen im Staatsarchiv, diejenigen mit der Signatur «N #» im Stadtarchiv in Antwerpen.

14 Renée Doehaerd, *Études Anversoises. Documents sur le commerce international à Anvers. I. Introduction*, Paris 1963, insbesondere 15. Eine ausführliche Beschreibung des Antwerpener Rechtswesens liefert Dave De ruysscher, *«Naer het Romeinsch recht alsmede den stiel mercantiel». Handel en recht in de Antwerpse rechtbank (16de–17de eeuw)*, Kortrijk 2009.

15 In Regest 44, Notariaat 522, Bl. 204–205, zum Beispiel lautet die lateinische Überschrift *contractus societatis*, im flämischen Fliesstext schreibt der Notar *societeyt oft geselscap*. Der Vertrag zwischen Jan van der Weerden und Magnus Fries wird bezeichnet als *contract van Compaignie oft geselschape*, Regest 633, N # 2077, Bl. 79r.

16 Regest 545, N # 2075, Bl. 188–189.

17 Regest 651, N # 2077, Bl. 115.

18 Regest 107, N # 2070, Bl. 234v.

19 Regest 282, N # 2072, Bl. 122–123.

20 Regest 642a, N # 2077, Bl. 45–46. Ausserdem brachte Jan Verheeyden noch 225 Pfund flämisch ein. Dafür erhielt er pro Jahr 7,5 % Zinsen. Erst nach Abzug dieser Zinsen wurde der Rest der Gewinne beziehungsweise Verluste unter den beiden Partnern aufgeteilt.

21 So zum Beispiel bei Riebartsch (wie Anm. 4), 235.

22 Das gilt nicht nur für Antwerpener Gesellschaftsverträge. Die Formulierungen in den süddeutschen Gesellschaftsverträgen lauten sehr ähnlich, siehe dazu Ulla Kypta, «What is a Small Firm? Some Indications from the Business Organization of Late Medieval German Merchants», in Dave de ruysscher et al. (Hg.), *The Company in Law and Practice. Did Size Matter? (Middle Ages–Nineteenth Century)*, Leiden 2017, 10–33.

23 Regest 297, N # 2072, Bl. 178–179.

24 Regest 304, N # 2072, Bl. 217–218.

25 Regest 36, Notariaat 522, Bl. 151.

26 Manchmal wurde eine Übereinkunft über die Benennung geschlossen. Als zum Beispiel Joachim Pruner und Kilian Rietwieser 1526 in Augsburg eine Gesellschaft gründeten, legten sie fest, dass auf allen Schriftstücken «Joachim Pruner und Kilian Rietwieser» stehen solle, womit aber keine Rangfolge gemeint sei. Joachim Pruner war in Antwerpen ansässig und liess zahlreiche Dokumente auch von Antwerpener Notaren bestätigen. Dabei lässt sich stets genau unterscheiden, ob er in eigenem Namen handelte oder im Namen der Gesellschaft mit Rietwieser. Bei der Gesellschaft Pruner-Rietwieser handelte es sich also eindeutig um eine Aussengesellschaft. Der Vertrag wurde abgedruckt im Anhang von Strieder (siehe Anm. 13), 413–420.

27 Michael Moissey Postan, «Partnerships in English Medieval Commerce», in ders. (Hg.), *Medieval Trade and Finance*, Cambridge 1973, 65–91, hier 88; Albrecht Cordes, *Spätmittelalterlicher Gesellschaftshandel im Hanseraum*, Köln 1998, 117.

28 Anja Amend-Traut, «Art. Handelsgesellschaften», in *Handwörterbuch zur deutschen Rechtsgeschichte*, Bd. II, 703–712.

29 Reyerson (wie Anm. 11), 9.

30 Stefania Gialdroni, *East India Company. Una storia giuridica (1600–1708)*, Bologna 2011; Lawson (wie Anm. 3), 22.

31 Anja Amend-Traut, «The Aulic Council and Incorporated Companies. Efforts to Establish a Trading Company between the Hanseatic Cities and Spain», *Annales Universitatis Scientiarum Budapestinensis de Rolando Eötvös nominatae. Secio Iuridica* 53 (2012), 203–238, hier 203; Anja Amend-Traut, *Brentano, Fugger und Konsorten. Handelsgesellschaften vor dem Reichskammergericht*. Ergänzte und erweiterte Fassung des Vortrags vom 9. Oktober 2009 im Stadthaus am Dom zu Wetzlar, Wetzlar 2009, 17.

32 Lawson (wie Anm. 3), 17–19.

33 Siehe zum Beispiel Gaines Post, «Parisian Masters as a Corporation, 1200–1246», *Speculum* 9

(1934), 421–445; ders., «Roman Law and Early Representation in Spain and Italy, 1150–1250», *Speculum* 18 (1943), 211–232.

34 Verein für Lübeckische Geschichte und Alterthumskunde (Hg.), *Urkundenbuch der Stadt Lübeck*, Bd. 7, Lübeck 1885, Nr. 322: Statuten der Zirkelgesellschaft, 302.

35 Viele Beiträge reflektieren nicht darüber, welche Bezeichnung sie verwenden. So werden zum Beispiel Handelshaus, Handelsgesellschaft und Handelsfirma synonym verwendet von Mark Häberlein, «Handelsgesellschaften, Sozialbeziehungen und Kommunikationsnetze in Oberdeutschland zwischen dem ausgehenden 15. und der Mitte des 16. Jahrhunderts», in Carl A. Hoffmann, Rolf Kießling (Hg.), *Kommunikation und Region*, Konstanz 2001, 305–326.

36 Andreas Meyer, «Die Große Ravensburger Handelsgesellschaft in der Region. Von der ‹Bodenseehanse› zur Familiengesellschaft der Humpis», in Carl A. Hoffmann, Rolf Kießling (Hg.), *Kommunikation und Region*, Konstanz 2001, 249–304.

37 Das ergab meine selektive Durchsicht der Antwerpener Notariatsarchive.

38 Reyerson (wie Anm. 11, 2) bemerkt ebenfalls die Tendenz der Forschung, nach den Ursprüngen heutiger Formen zu suchen und dabei die Alternativen aus dem Blick zu verlieren: «Scholars have discovered in the Middle Ages the origins of modern banking, double entry bookkeeping, limited liability partnerships, company structure, and a host of credit mechanisms. They have been less attuned to practices which were not, in some sense, harbingers of what was to come.»

39 W. Richard Scott, *Institutions and Organizations. Ideas and Interest*, Los Angeles 2008, 48; Royston Greenwood et al. (Hg.), «Introduction», in *The SAGE Handbook of Organizational Institutionalism*, London 2008, 1–46, hier 4.

40 Greif definiert Institutionen als «a system of social factors – such as rules, beliefs, norms, and organizations – that guide, enable, and constrain the actions of individuals, thereby generating regularities of behavior», Avner Greif, «The Fundamental Problem of Exchange. A Research Agenda in Historical Institutional Analysis», *European Review of Economic History* 4 (2000), 251–284, hier 257.

41 Scott (wie Anm. 39), Kapitel I: «Early Institutionalists (1880–1950)».

42 Douglass C. North, *Structure and Change in Economic History*, New York 1981.

43 Jessica Dijkman, *Shaping Medieval Markets. The Organisation of Commodity Markets in Holland, c. 1200–c. 1450*, Leiden 2011, 30.

44 Kritik daran äussert zum Beispiel Sheilagh Ogilvie, «Whatever Is, Is Right? Economic Institutions in Pre-Industrial Europe», in *Economic History Review* 60 (2007), 649–684; Daron Acemoglu, Simon Johnson, James A. Robinson, «Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth», in Philippe Aghion, Steven N. Durlauf (Hg.), *Handbook of Economic Growth*, Amsterdam 2005, 385–472. Sie propagieren stattdessen den «social conflict view» auf Institutionen: Die bestehenden Institutionen spiegelten oft die Interessen der politisch einflussreichen Gruppen.

45 Ein gutes Beispiel gibt Avner Greif, «Historical and Comparative Institutional Analysis», *American Economic Review* 88 (1998), 80–84. Er beginnt mit der Frage: «Why do societies evolve along distinct institutional trajectories?» Diese Frage ist auch für HistorikerInnen von Interesse. Er fährt fort: «Why do societies often fail to adopt the institutional structure of more successful ones?» Diese Einteilung in erfolgreiche und weniger erfolgreiche Gesellschaften gestaltet sich für HistorikerInnen natürlich schwieriger.

46 Avner Greif, *Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons from Medieval Trade*, Cambridge 2006, 143 f.

47 Clark beschreibt die Einbeziehung von ethischen Normen und sozialen Beziehungen als «sociological zoo of ill defined and unmeasurable constructs», Gregory Clark, «A Review of Avner Greif's Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons from Medieval Trade», *Journal of Economic Literature* 45 (2007), 725–741.

48 Regina Grafe, «Was There a Market for Institutions in Early Modern European Trade?», in Georg Christ et al. (Hg.), *Union in Separation. Diasporic Groups and Identities in the Eastern Mediterranean (1100–1800)*, Rom 2015, 593–609, hier 594.

49 Grafe (wie Anm. 46), 598; Oscar Gelderblom, *Cities of Commerce. The Institutional Foundations of International Trade in the Low Countries, 1250–1650*, Princeton 2013, 43. Er führt diese Einsicht zurück auf Frederic C. Lane, «Economic Consequences of Organized Violence», *Journal of Economic History* 18 (1958), 401–417, hier 409 f., der das Problem meines Erachtens aber nicht so klar auf den Punkt bringt.

50 Greif (wie Anm. 40), 252.

51 Grafe (wie Anm. 46), 597, spricht von der «institutionalist variant of a modernisation paradigm».

52 Ebd., 14.

53 Siehe Greif (wie Anm. 40), 265: Vertreter an einem anderen Ort «enabled merchants to reduce the cost of long-distance trade by saving the time and risk of travelling, diversifying sales, and so forth». Auch eine rechtlich schwächere Position an einem anderen Ort liess sich umgehen, indem man mit einem Partner kooperierte, der vor Ort besser gestellt war, siehe Cordes (wie Anm. 27), 43.

54 Regest 282, N # 2072, Bl. 123r.

55 Geldolf und Janssen machen ihn noch dafür verantwortlich, günstige Winde für ihre Reise nach Bordeaux zu schicken, Regest 297, N # 2072, Bl. 179r.

56 Zum Beispiel auch in Regest 44, Notariaat 522, Bl. 205r: «ende alsdan prouffyten winninge ende schaden oft verlies dairt god af verhueden wille dairop inder tyt gelopen.»

57 So zum Beispiel zwischen Kerstens und Vleminck: «Ende sullen hebben ende genyeten ende oock ghelden ende draghen winninghe ende verlies die opte voerß(creven) goeden ende coopmanschappen comen ende vallen sullen half en half duerende heurlieder geselschap», Regest 282, N # 2072, Bl. 123r; in der Übereinkunft zwischen Geldolf und Jansen heisst es: «opte goeden dyer gecocht ende vercocht sullen wordden gewonnen verloren oft ten achtergegaen sal syn dat selve sal wesen tot huerder beyder proffyt ende bate oock van schade ende verlies», Regest 297, N # 2072, Bl. 179r.

58 Regest 282, N # 2072, Bl. 123r.

59 So heisst es gegen Ende des Vertrags zwischen Kerstens und Vleminck: «Allet welcke die voerß(creven) partyen geloeft hebben deen den anderen In vueghen ende maten soe voerß(creven) es wel ende getrouwelyck tonderhoudene tachtervolgene ende te voldoene», Regest 282, N # 2072, Bl. 123r.

60 Ein berühmtes Beispiel dafür ist Hildebrand Veckinchusen, siehe Ulla Kypta, «Smarte Unternehmer, ausgegrenzte Versager. Produktives Scheitern im 15. Jahrhundert?», *fkw. Zeitschrift für Geschlechterforschung und visuelle Kultur* 60 (2016), 12–29.

61 Die Forschung betont die Probleme, die es bereitet, eine Firma von dem zu unterscheiden, was nicht mehr ihr zugehört, sondern einer anderen Firma oder dem Markt, siehe Lawson (wie Anm. 3). Probleme der Abgrenzung zwischen Firma und Markt bemerkte schon der Begründer der Diskussion über die Natur einer Firma, siehe Coase (wie Anm. 3), 392; siehe auch Michael C. Jensen, William H. Meckling, «Theory of the Firm. Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure», *Journal of Financial Economics* 3 (1976), 305–360, 9. Als Lösung wird vorgeschlagen, ein Unternehmen als Nexus von (geschriebenen oder ungeschriebenen, formalen oder informellen) Verträgen zu erfassen, siehe Armen A. Alchian, Harold Demsetz, «Production, Information Costs, and Economic Organization», *American Economic Review* 62 (1972), 777–795.

62 So formulierte Goldschmidt sein universalhistorisches Programm, das das folgende Jahrhundert der Unternehmensforschung prägte, siehe Levin Goldschmidt, *Universalgeschichte des Handelsrechts. Erste Lieferung*, Stuttgart 1891, 41–47. Den Blick auf die Diversität von Institutionen hielt er für ungeschichtlich und wollte die Forschung darauf konzentriert sehen, die Vorgeschichte westlicher Rechtsinstitute zu erforschen, siehe 45 f.

Résumé

Entreprises ou Institutions. Sociétés de commerce à Anvers à la fin du Moyen Âge

L'article promeut une analyse institutionnelle des activités commerciales au Moyen Âge en lieu et place d'une perspective d'histoire des entreprises. À partir de l'exemple des sociétés de commerce à Anvers, l'article remet en cause la pertinence des catégories de «firmes» ou d'«entreprises» pour les caractériser. Ces catégories suggèrent en effet des unités clairement identifiables, structurées de manière hiérarchisée, qui ne correspondent pas aux formes d'activités commerciales présentes à Anvers au Moyen Âge. À Anvers aux XVe et XVIe siècles, la notion de «société» tend à décrire un capital en commun plutôt qu'une entité clairement identifiable. Les sociétés de commerce n'emploient pas de personnel et elles ne se présentent pas comme une entité claire dans leur relation avec leur environnement. De manière générale, le Moyen Âge ne connaît pas de corporations à but exclusivement commercial. L'assimilation de ces formes aux entreprises contemporaines n'est donc pas adéquate. La recherche sur la coordination des activités des commerçants au Moyen Âge a donc tout à gagner à opter pour une analyse en termes institutionnels. Elle permet d'analyser les structures formelles et informelles ainsi que les règles et normes sans pour autant réifier ces formes difficilement identifiables.

(Traduction: Pierre Eichenberger)