

Kaufleute und ihre Vertreter im spätmittelalterlichen Antwerpen

Gesellschaftliches Zusammenleben im Allgemeinen und wirtschaftliche Aktivitäten im Speziellen funktionieren nur, wenn Menschen miteinander kooperieren. In welchen Formen und aus welchen Gründen Menschen zusammenarbeiten, gehört damit zu den fundamentalen Fragen einer gesellschaftlichen Analyse. Die vorliegende Studie untersucht diese Frage für eine spezifische historische Konstellation: Sie analysiert, wie und warum Kaufleute in Antwerpen an der Wende vom Mittelalter zur Neuzeit kooperierten.

Der Blick in die Vergangenheit bringt moderne Konzepte und Vorannahmen ins Wanken. Die Antwerpener Kaufleute zeigen, dass Menschen nicht in feste Kollektive oder hierarchische Strukturen eingebunden sein müssen, um sich gegenseitig zu unterstützen. Sie arbeiten auch als Individuen mit anderen Individuen zusammen. Die Frage, wie Menschen kooperierten, erweist sich schnell als eng verwoben mit der Frage, warum sie das taten. Wer annimmt, dass Menschen hauptsächlich zur Steigerung ihres eigenen Gewinns mit anderen zusammenarbeiteten, wird davon ausgehen, dass sie dazu neigten, ihre Partner zu übervorteilen. Forscherinnen¹ mit dieser Grundannahme werden deshalb hauptsächlich zu erklären versuchen, welche Mechanismen Menschen von Betrug abhielten. Wer hingegen die Annahme zugrunde legt, dass Menschen gleichsam natürlicherweise bestimmten Gruppen angehörten und deshalb innerhalb dieser Kollektive kooperierten, wird sich vor allem auf die Suche nach solchen sozialen Netzen machen, in die die Akteure eingebunden waren. Die Aktivitäten der Kaufleute in Antwerpen um 1500 lassen sich aber nicht sinnvoll erklären, wenn man sie entweder als nutzenmaximierende Egoisten konzipiert oder als Teile eines fest umgrenzten Kollektivs. Vielmehr kooperierten sie, weil sie alle ein ähnliches Ziel verfolgten, nämlich den Handel am Laufen zu halten. Kooperation galt geradezu selbstverständlich als Mittel, dieses Ziel zu erreichen.

¹ Für nicht-historische Personengruppen verwende ich das generische Femininum.

Die vorliegende Studie verortet sich insofern in der Wirtschaftsgeschichte, als sie Aktivitäten untersucht, die der materiellen Versorgung der Mitglieder einer Gesellschaft dienten.² Seit circa einem Jahrzehnt bemühen sich Wirtschaftshistorikerinnen, Wirtschaftsgeschichte wieder stärker als wichtigen Teil einer Gesellschaftsgeschichte zur Geltung zu bringen.³ Schließlich diskutiert die Wirtschaftsgeschichte viele Fragen, die für die Gesellschaft insgesamt relevant sind: Welche Bedürfnisse hatten Menschen zu verschiedenen Zeiten? Was trieb sie an? Wie organisierten sie ihre Aktivitäten? In welchen politischen Strukturen bewegten sie sich? Welche kulturellen Traditionen beeinflussten ihre Entscheidungen? In welche sozialen Netzwerke waren sie eingebunden? Einflussreiche Gründungsfiguren der Wirtschaftsgeschichte wie Max Weber, Karl Polanyi oder auch schon Adam Smith analysierten wirtschaftliche Zusammenhänge stets in ihrem und für ihren größeren gesellschaftlichen Kontext. Die Neue Institutionenökonomik, die die Wirtschaftsgeschichte um die Jahrtausendwende prägte, nahm diese Ansätze wieder auf, indem sie nach den politischen, sozialen und kulturellen Rahmenbedingungen für wirtschaftliches Handeln fragte.⁴ Im 21. Jahrhundert verstärkte die Hinwendung der Kulturgeschichte zur Wirtschaftsgeschichte diesen Trend.

Im letzten Drittel des 20. Jahrhunderts hatte in der Ökonomie stattdessen ein Ansatz vorgeherrscht, der gleichsam den umgekehrten Weg beschritt: Statt wirtschaftliche Handlungen – Aktivitäten, denen Menschen nachgingen, weil sie ihre materiellen Bedürfnisse befriedigen wollten – als eingebettet in soziale, politische, kulturelle, moralische Strukturen wahrzunehmen, wurde versucht, die Modelle, die zur Erklärung ökonomischer Aktivitäten entwickelt worden waren, auf alle Bereiche der Gesellschaft anzuwenden.⁵ Dagegen schließt die jüngere Wirtschaftsgeschichte wieder stärker an die älteren Traditionen einer eingebetteten Wirtschaftsgeschichte an. Auch die vorliegende Studie versteht sich entsprechend als wirtschaftshistorische Untersuchung nicht in dem Sinne, dass ökonomische Modelle und Konzepte zur Erklärung vergangener gesellschaftlicher Phänomene herangezogen werden, sondern in dem Sinne, dass die Aktivitäten von Akteuren im wirtschaftlichen Bereich analysiert werden, um dadurch einen Einblick in die Funktionsweisen und Organisationsprinzipien früherer Gesellschaften zu erhalten – und so auch die Perspektive auf heutige Annahmen und Konzepte zu schärfen.

2 „As with the classical, historical and institutional economists of earlier times, economics should be the study of the provisioning of the means of human life“, Hodgson (2001), S. 278.

3 Nur einige Beispiele seien genannt: Tanner (2004); Fontaine (2014); Dejung et al. (2014); Netzwerk „Das Versprechen der Märkte“ (2023).

4 Als wichtige Vertreter der institutionenökonomischen Strömung für die vormoderne Wirtschaftsgeschichte gelten Douglass C. North und Avner Greif; ihre Forschungen fassen sie zusammen in North (1990) respektive Greif (2006a). In jüngerer Zeit werden vor allem in der niederländischen Wirtschaftsgeschichte einflussreiche institutionenökonomische Forschungen betrieben, siehe etwa Dijkman (2011), Gelderblom (2013) oder Bavel (2016).

5 Diese Ausweitung des Anwendungsgebiets ökonomischer Theorien wird bisweilen als „ökonomischer Imperialismus“ bezeichnet, siehe dazu Edward P. Lazaer, *Economic Imperialism*, in: *The Quarterly Journal of Economics* 115 (2000), S. 99–146.

Kaufmännische Kooperation in Antwerpen an der Wende vom späten Mittelalter zur Frühen Neuzeit zu untersuchen, verspricht interessante Aufschlüsse über Formen und Motive von Kooperation generell, weil die Frage, wie und warum Menschen zusammenarbeiteten, in diesem historischen Kontext keine schnelle Antwort findet. Kaufleute standen zu dieser Zeit vor der Herausforderung, Zusammenarbeit mit Kollegen über weite Strecken zu organisieren: In Antwerpen kamen Kaufleute aus verschiedenen Teilen Europas zusammen, die sich mit ihren Handelspartnern in Lissabon oder London, Danzig oder Augsburg abstimmen mussten. Zentralstaatliche Strukturen als Rahmenbedingungen hatten sich noch kaum herausgebildet; auch staatlich privilegierte Handelskompanien entstanden erst im frühen 17. Jahrhundert. Kaufleute agierten auch nicht mehr hauptsächlich innerhalb der enger abgegrenzten Fahrtgenossenschaften und Nationes, die den Handel bis ins hohe Mittelalter geprägt hatten. Sie waren also nicht unbedingt in ein Kollektiv eingebunden, das ihre Handlungsentscheidungen in hohem Maße präfiguriert hätte. Eigennutz wiederum spielte als handlungsinspirierende Motivation wirtschaftlicher Akteure zwar wohl zu jeder Zeit eine gewisse Rolle, war im späten Mittelalter aber noch nicht als legitimer Hauptgrund des Handelns anerkannt.

Weder enge Kollektive noch staatliche Strukturen, weder Eigensinn noch Gruppengeist können deshalb als entscheidende Faktoren vorausgesetzt werden, wenn man danach fragt, wie und warum Kaufleute im späten 15. und frühen 16. Jahrhundert kooperierten. Diese Offenheit trug vermutlich dazu bei, das Thema in der Forschung beliebt zu halten. Diskutiert wurde in den vergangenen Jahrzehnten allerdings vor allem über die zweite Frage nach der Motivation, weniger über die erste Frage nach den Formen der Kooperation, die grundsätzlich geklärt zu sein schien: Kaufleute sollen hauptsächlich in mehr oder weniger formalisierten Handelsgesellschaften zusammengearbeitet haben. Unterschiede in den Formen der Kooperation werden vor allem von der deutschen Forschung herausgestrichen: Süddeutsche Kaufleute kooperierten demnach vor allem in formalisierten, hierarchisch organisierten Handelshäusern, während die Kaufleute aus dem hansisch-niederdeutschen Raum auf weniger formalisierte Gesellschaften auf Gegenseitigkeit gesetzt haben sollen. Diese Kontrastierung wurde schon häufig in Ansätzen angezweifelt, allerdings noch nicht systematisch untersucht. Deshalb bot es sich an, aus der großen Menge von Kaufleuten, die in Antwerpen Handel trieben, die Kaufleute aus dem Norden und Süden des Reichs für einen besonderen Fokus auszuwählen.

Um die bisher verwendeten Kategorien – Handelshäuser auf der einen, Netzwerke auf der anderen Seite – nicht schon unhinterfragt vorauszusetzen, stütze ich meine Analysen hauptsächlich auf die Antwerpener Schöffenbriefe und Notariatsregister. Im Unterschied zur kaufmännischen Überlieferung erlauben die städtischen und notariellen Quellen einen Blick von außen auf die Handelsorganisation der Kaufleute. Wenn ein Vertreter eines Danziger oder Augsburger Kaufmanns in Antwerpen Handel trieb, wie wurde er von den Zeitgenossen in Antwerpen wahrgenommen? In den

Quellen erscheint Kooperation hauptsächlich in Form von Vertretung. Wenn ein Kaufmann eine Angelegenheit zu erledigen hatte, aber selbst entweder nicht vor Ort oder nicht in ausreichendem Maße befähigt war, selbst tätig zu werden, konnte er einen Vertreter einsetzen. Wenn ein Kaufmann zum Beispiel englische Tuche kaufen, aber nicht selbst nach Antwerpen reisen wollte, wo schon seit dem 14. Jahrhundert der englische Tuchstapel lag, schickte er einen Vertreter. Wenn ein Kaufmann vor Gericht erscheinen sollte, um sich wegen ausstehender Schulden zu verantworten, konnte er diese Aufgabe einem kundigen Advokaten übertragen.

Insgesamt untersuche ich 244 Vertretungsbeziehungen mit einem qualitativen Zugriff. Im Unterschied zu einer Mikrostudie sehr weniger Vertretungsbeziehungen kann ich so Aussagen treffen, die sich zumindest mit aller Vorsicht zu allgemeinen Aussagen über Vertretung in Antwerpen abstrahieren lassen. Im Unterschied zu einer quantitativen Auswertung größerer Datenmengen wiederum lassen sich mit der qualitativen Herangehensweise die bestehenden Kategorisierungen besser hinterfragen.

Die Analyse ergibt, dass sich die Vertretungsbeziehungen der Kaufleute zu drei Typen kategorisieren lassen: Kaufleute kooperierten mit Gesellschaftern, Dienern und Bevollmächtigten. Diese Typen ähneln den bisher angenommenen Formen: Handelshäuser sollen gemäß der bisherigen Forschung aus Gesellschaftern einerseits und Dienern andererseits bestanden haben, wobei manche Diener außerdem spezielle Bevollmächtigungen besaßen. Niederdeutsche Kaufleute sollen mit ihren Netzwerkpartnern ebenfalls Gesellschaften eingegangen sein und einander außerdem bevollmächtigt haben. Die quellennahe Unterscheidung in Gesellschafter, Diener und Bevollmächtigte hilft damit, die strukturellen Ähnlichkeiten zwischen den beiden Formen zu erkennen, die bisher als Gegensätze konstruiert wurden.

Nord- und süddeutsche Kaufleute organisierten ihre Kooperation im Handel also nach den gleichen Grundprinzipien. Die Art und Weise, wie ein Kaufmann aus dem Hanseraum seine Zusammenarbeit mit Kollegen strukturierte, unterschied sich in Details, aber nicht grundlegend von der Art und Weise, wie Kaufleute aus dem Süden des Reichs ihre Geschäfte aufzäumten. Verschiedene Typen lassen sich nicht unterscheiden. Wenn die Quellen die Herkunft der Kaufleute angeben, differenzieren sie zwar zwischen süddeutschen (*almanus*) und hansischen Kaufleuten (*von der hanse, Osterling*⁶). Aber keineswegs handelten nur oder überwiegend süddeutsche Kaufleute in Gesellschaften, während ihre norddeutschen Kollegen Bevollmächtigte einsetzten. Bestätigen lässt sich lediglich der bisherige Eindruck der Forschung, dass Kaufleute aus Nürnberg und Augsburg tendenziell in größere Gesellschaften mit mehr Mitgesellschaftern eingebunden waren, während Kaufleute aus dem Norden meist mit lediglich ein bis drei weiteren Kollegen Gesellschaften eingingen. Die Funktions- und

6 Der Terminus „Osterling“ wird in den Antwerpener Quellen nicht nur für Kaufleute aus dem Ostseeraum verwendet, sondern scheint als Synonym für Hansekaufleute gebraucht worden zu sein. So werden beispielsweise Kaufleute aus Hamburg ebenfalls als Osterlinge bezeichnet.

Strukturprinzipien dieser Gesellschaften mit mehr oder weniger Mitgliedern ähnelten sich allerdings stark. Zudem organisierten auch nicht alle süddeutschen Kaufleute ihren Handel in großen Gesellschaften. Genau wie die Kaufleute aus dem Norden legten sie ihr Kapital auch mit wenigen Kollegen zu kleineren Gesellschaften zusammen und trieben außerdem Eigenhandel, bei dem sie sich von Dienern und Bevollmächtigten unterstützen ließen. Mit anderen Worten: Würden die Quellen nicht Auskunft geben über die Herkunft der Kaufleute, so ließe sich allein aus der Art, wie sie ihre Kooperationen organisierten, nur in wenigen Fällen rückschließen, ob sie aus dem Norden oder Süden des Reichs stammten.

So zeigt sich, dass Kaufleute aus dem Norden wie dem Süden des Reichs den gleichen Grundideen folgten, die vermutlich von ihren Kollegen aus anderen Teilen Europas geteilt wurden. Da in Antwerpen sowohl der Stapel für englische Tuche als auch für portugiesische Kolonialwaren lag, zog die Stadt Kaufleute aus ganz Europa an. In Antwerpens Blütezeit im späten 15. und frühen 16. Jahrhundert begann sich der Schwerpunkt der europäischen Wirtschaft vom Südosten in den Nordwesten zu verlagern, und in Antwerpen kamen alle zusammen, Kaufleute aus den diversen niederländischen Provinzen und weiteren Teilen des Reichs, aus verschiedenen italienischen Städten, aus Portugal, Spanien, Frankreich, England, Skandinavien und Polen. Kaufleute aus Regionen außerhalb des Reichs wurden hier nicht systematisch untersucht. Quellen über einige von ihnen gerieten aber mit in das ausgewählte Quellensample, weil Kaufleute aus dem Reich mit ihnen zusammenarbeiteten. Auch diese Kaufleute kooperierten mit ihren Partnern mittels der drei Vertretungstypen: Sie gingen Gesellschaften ein, stellten Diener an und installierten Bevollmächtigte.

Kaufleute organisierten ihren Handel auch über Handelsgesellschaften, aber nicht ausschließlich. Diener und Bevollmächtigte konnten im Rahmen einer Handelsgesellschaft beschäftigt werden, doch Kaufleute setzten sie ebenso ein, um ihren Eigenhandel zu organisieren. Zudem scheint kaum ein Kaufmann ausschließlich innerhalb einer Gesellschaft gehandelt zu haben, nebenher liefen stets seine Geschäfte auf eigene Rechnung. Bevollmächtigte konnten zugleich als Diener des Bevollmächtigenden arbeiten, aber häufig standen sie auch in keiner weiteren Beziehung zu der Person, die ihnen die Vollmacht beispielsweise zum Schuldeneinziehen ausgestellt hatte. Zudem konnte man gleichzeitig für verschiedene Kollegen als Bevollmächtigter agieren und seinen eigenen Geschäften nachgehen. Das Instrument der Bevollmächtigung spielte eine sehr wichtige Rolle bei der Organisation von Kooperation, weil sich damit flexible und vielfältige Beziehungen knüpfen ließen.

Die genaue Analyse der drei Typen ergibt insgesamt ein Bild, das die bisherigen Annahmen in wichtigen Nuancen weiterentwickelt: Kooperationsformen erscheinen hier weniger exklusiv, weniger hierarchisch und weniger statisch. Kaufleute kombinierten verschiedene Kooperationsformen, setzten gleichzeitig mehrere Vertreter ein und vertraten selbst andere Kaufleute. Gesellschaft, Dienerschaft und Bevollmächtigung bildeten drei verschiedene Formen, die zusammen auftreten konnten, aber nicht mussten.

Die zweite Frage, warum Kaufleute kooperierten, wird stärker auch international debattiert. Meistens wird sie unter der Perspektive erörtert, zu fragen, was Kaufleute motivierte, mit anderen zusammenzuarbeiten, statt sie zu betrügen. Zwei grundlegende Erklärungen standen einander erst gegenüber, werden aber heute meistens verbunden:⁷ Douglass North, der Begründer der Neuen Institutionenökonomik, betonte die Wichtigkeit öffentlicher, meist staatlicher Strukturen, die es erlaubten, Gesetze für alle zu erlassen und durchzusetzen. Dagegen stellte Avner Greif die These, dass auch Gruppen ohne Zentralgewalt Sanktionen wirkungsvoll einsetzen konnten, insbesondere indem sie Mitgliedern mit dem Ausschluss drohten. Heute wird meistens das Zusammenspiel privater und öffentlicher Institutionen beschrieben. In Antwerpen an der Wende vom Mittelalter zur Frühen Neuzeit existierten allerdings weder zentrale Instanzen noch abgegrenzte Kollektive, deren Einfluss groß genug gewesen wäre, um sanktionsbewehrte Regeln für alle durchzusetzen. Der Geltungsbereich städtischer Gesetze und Gerichte endete an der Stadtmauer, und Kaufleute-Gilden und Kontore konnten ihre Mitglieder in einer Stadt, in der sich bis zu tausend Kaufleute gleichzeitig aufhielten, kaum vollständig kontrollieren. Das Verhalten der Kaufleute in Antwerpen lässt sich schlüssiger erklären, wenn man nicht davon ausgeht, dass sie mittels Sanktionen von Fehlverhalten abgehalten werden mussten. Vielmehr scheinen sie von einer Art abstrakter Gegenseitigkeit motiviert worden zu sein: Sie betrogen denjenigen, den sie vertraten, deshalb nicht, weil sie so die Norm stärkten, dass man Vertretene nicht übervorteilte. Von der Geltungskraft dieser Norm profitierten sie selbst, wenn sie sich in anderen Beziehungen ebenfalls vertreten ließen. Kaufleute teilten offenkundig ein grundlegendes Interesse an Kooperation.

Damit klingt die fundamentalere Frage an, warum Kaufleute überhaupt zusammenarbeiteten. In der bisherigen Forschung zur vormodernen Wirtschaftsgeschichte schwingt sie eher implizit mit. Die wirtschaftstheoretische Forschung hingegen setzt sich schon länger mit der Frage auseinander, wie man die grundlegenden Motive wirtschaftlicher Akteure konkreter fassen kann. Jegliche empirische Beobachtung führt schnell zu dem Ergebnis, dass Menschen nicht einfach finanziellen Gewinn machen wollen. Menschen handeln nicht in diesem engen Sinne nutzenmaximierend. Darauf reagierte die Wirtschaftswissenschaft mit einer Ausweitung ihres Konzepts von „Nutzen“ bzw. „Interesse“. Sie hält großenteils daran fest, dass Menschen mit ihren Handlungen ihren Nutzen steigern (oder sogar maximieren) wollen, weist aber darauf hin, dass dieser Nutzen für verschiedene Menschen in unterschiedlichen Dingen oder Werten liegen kann: Manche Menschen sehen ihren Nutzen etwa gesteigert, wenn sie Gerechtigkeit herstellen können oder wenn sie in einer Gruppe akzeptiert werden.

Die Feststellung, dass Kaufleute ihren eigenen Interessen folgten, hat deshalb nur noch wenig Aussagekraft, es muss konkreter gefragt werden, worin diese Interessen

7 Genauere Ausführungen und Nachweise stehen in Kapitel 2.1.

denn lagen. Die Formen der Kooperation unter Kaufleuten in Antwerpen deuten darauf hin, dass sie die Vertretungsbeziehungen schlossen, um ihre Handlungsmöglichkeiten auszuweiten. Dabei ging es ihnen wohl nicht um die Steigerung ihres Gewinns – darauf deuten keine Indizien hin –, und die Expansion der Handlungsoptionen folgte auch keiner Maximierungslogik, nach der der Umfang der Aktivitäten immer so weit, wie es irgend ging, gesteigert worden wäre. Vielmehr ermöglichte die Ausweitung von Handelsgelegenheiten den Kaufleuten, überhaupt im Geschäft zu bleiben. Dafür waren sie auf die Zusammenarbeit mit anderen angewiesen. Wenn jeder Kaufmann seine Unternehmungen weiterführen wollte, teilten sie alle das Ziel, den Handel insgesamt am Laufen zu halten.

Eigeninteressen und Gruppenziele fielen so in eins, ohne dass dafür ein geschlossenes Kollektiv mit Sanktionsgewalt bestehen musste. Individuen mussten weder in einer Gruppe aufgehen noch in Angst vor Strafe leben, um produktiv kooperieren zu können. Weder egoistisches Gewinnstreben noch selbstloser Kollektivismus motivierte die Kaufleute zu ihren Handlungen. Sie bemühten sich um Förderung ihrer eigenen Geschäfte und kooperierten dafür wie selbstverständlich mit anderen: Kooperative Individualisten habe ich sie genannt, um deutlich zu machen, dass zwischen Individualismus und Kooperation eben kein Gegensatz besteht, sondern beides zusammenfallen kann.⁸

Bis sie zu diesem Ergebnis kommt, verfährt die vorliegende Studie folgendermaßen: Kapitel 2 schildert zunächst den Forschungsstand zu den eben skizzierten Fragen, in welcher Form und warum Kaufleute kooperierten. Außerdem erläutere ich dort die Anlage der Arbeit: Ich begründe, warum die Studie sich gerade mit Antwerpen um 1500 beschäftigt. Dabei arbeite ich die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen von Antwerpens Blütezeit heraus. Außerdem beschreibe ich die verwendeten Quellen – die städtischen und notariellen Registerbücher – und erläutere die qualitative Herangehensweise. Mit ihrer Hilfe werden in Kapitel 3 zunächst die drei Typen

8 Das Abstraktum „kooperativer Individualismus“ wird bereits vereinzelt in der Soziologie verwendet, insbesondere mit Berufung auf Durkheim (1988 [1893]), wie ich erst einige Zeit nach meiner eigenen Begriffswahl bemerkte. Die Grundideen ähneln sich: Auch der kooperative Individualismus betont, dass eigene Ziele nur in Kooperation zu erreichen sind und Menschen, weil sie das einsehen, nach dem Prinzip der Reziprozität handeln und sich gegenseitig unterstützen, siehe etwa Bertram (1995), S. 197. Ein wichtiger Unterschied zu den Ausführungen hier besteht allerdings darin, dass die kooperativen Individualisten im Gegensatz zum kooperativen Individualismus nicht ausschließlich in der Moderne verortet werden. Weder wird eine solche Einstellung erst in der hochdifferenzierten Gesellschaft der Moderne nötig (siehe ebd.), noch kann sie erst möglich werden, nachdem der Einzelne sich aus vormodernen Kollektiven gelöst hat (siehe Birkel (2015), S. 93). Kooperative Individualisten sehe ich gerade nicht als Gegenteil von modernen Egoisten einerseits und vormodernen Kollektivistinnen andererseits, sondern möchte mit dem Konzept zeigen, dass zwischen beiden Formen von Motivation (Eigen- und Gruppeninteressen) kein kategorischer Gegensatz gesehen werden muss. Da ich nicht gesellschaftliche Makrostrukturen, sondern die Motivation konkreter Akteure erforsche, spreche ich auch nicht von kooperativem Individualismus, sondern von kooperativen Individualisten.

von Vertretungsbeziehungen empirisch aus den Quellen hergeleitet. Anschließend werden die drei Formen – Gesellschaft, Dienerschaft, Bevollmächtigung – in den Kapiteln 4 bis 6 ausführlich untersucht. Für jeden der drei Typen frage ich, welche Motivation die beteiligten Kaufleute dazu gebracht haben könnte, gerade diese Beziehung einzugehen.

Kapitel 7 fasst die Erkenntnisse zu den drei Formen zusammen und unterstreicht, dass sich zwischen Kaufleuten aus dem Norden und dem Süden des Reichs keine substanziellen Unterschiede konstatieren lassen. Außerdem stelle ich einige abschließende Überlegungen zu den Motivationen der Kaufleute an. Da Kaufleute kooperierten, um ihren Handel aufrechtzuerhalten, wurde Zusammenarbeit geradezu als Selbstverständlichkeit angesehen, die keiner gesonderten Begründung bedurfte. Kaufleute bildeten kein festes Kollektiv, sondern eine lose Gruppe, die es dennoch schaffte, gewisse gemeinsame Regeln durchzusetzen und Kooperation dauerhaft zu ermöglichen.

Der Blick auf vormoderne Kaufleute stellt damit einige Dichotomien infrage, die vielleicht erst in der Moderne konzipiert wurden und auch das heutige Denken noch häufig prägen, nämlich die Dichotomien zwischen Kooperation und Konkurrenz, zwischen Individuum und Kollektiv, zwischen Eigennutz und Gemeinwohl einer Gruppe. Die Analyse prämoderner Kooperationsprinzipien lässt schlussendlich fragen, ob sich nicht auch Formen der Zusammenarbeit in anderen – gerade postmodernen – Gesellschaften jenseits dieser Dichotomien schlüssiger erklären lassen. Wohl nicht nur mittelalterliche Kaufleute handeln weder nur aus egoistischem Eigennutz, der von Strafinstanzen eingehegt werden muss, noch nur aus Kollektivgeist, sondern auch als selbstverständlich mit anderen zusammenarbeitende Individuen mit wohlverstandenen Eigeninteressen – als kooperative Individualisten.