

■ Oberdeutsche Kaufleute in Genua

Marco Veronesi, Oberdeutsche Kaufleute in Genua, 1350–1490. Institutionen, Strategien, Kollektive (Veröffentlichungen der Kommission für Geschichtliche Landeskunde in Baden-Württemberg, Reihe B; Bd. 199), Stuttgart (W. Kohlhammer Verlag) 2014, 347 S., 8 Abb., 32,00 €

Seit dem Hochmittelalter bestanden transalpine Handelskontakte oberdeutscher Kaufleute zu italienischen Märkten, die mit zu den wichtigsten Handelsströmen im europäischen Fernhandel zählten, bevor die transozeanischen Schifffahrtsrouten der frühen Neuzeit ihren Anfang nahmen. Umso erstaunlicher ist daher der Umstand, dass Genua zumindest im deutschsprachigen Raum als ein Knotenpunkt der bereits im Mittelalter bestehenden internationalen Handelsverbindungen bisher wenig Beachtung geschenkt wurde, zumal Venedig in der wirtschaftshistorischen Forschung seinen festen Platz hat. Das vorliegende Buch füllt diese Lücke in eindrucksvoller Weise.

Vor allem die Sichtung und systematische Auswertung der in Genueser Archivbeständen erhaltenen notariellen Beurkundungen und Prokuren in Hinblick auf die längerfristig in Genua weilenden Kaufleute aus den Regionen Oberdeutschlands ist eine Leistung, die dem Autor hoch anzurechnen ist. Die Fülle des neuerschlossenen Quellenmaterials erlaubt es ihm, nicht nur Auskünfte über deren Handelsstrategien zu geben, sondern darüber hinaus auch Aussagen über ihre soziale Verankerung innerhalb der Genueser Handelsmetropole zu treffen. Damit reiht er sich in die aktuelle Forschung ein, die seit einiger Zeit vermehrt entweder einzelne Handelsunternehmen oder einzelne Kaufmannspersönlichkeiten und deren Geschäftspraktiken in den Blick nimmt.

Das Hauptanliegen des Autors besteht in dem Versuch, oberdeutsche Kaufleute in Genua zu identifizieren und ihre Organisationsstrukturen und Handelsstrategien darzustellen. Dadurch soll ein Gesamtbild der oberdeutschen Fernhändlerschicht in der *Superba* gezeichnet werden, welches das in der Geschichtsschreibung dominierende Bilder der Vormachtstellung der bekannten, finanzkräftigen Nürnberger Kaufleute und deren Handelsaktivitäten in Venedig ergänzt. Veronesi gibt zunächst einen Überblick über die Entwicklung des oberdeutschen Genuahandels bis zum 15. Jahrhundert. In einem zweiten Schritt widmet er sich ausführlich den Rahmenbedingungen, denen alle der *natio alemannorum* angehörenden Kaufleute unterworfen waren, bzw. von denen sie in großem Maß profitierten. Neben der Beschreibung bereits bekannter Unternehmen, wie der Großen Ravensburger Handelsgesellschaft oder auch der St. Gallerer Diesbach-Watt-Gesellschaft, ist der große Verdienst des dritten Buchabschnittes die Vorstellung zum Teil schildernder Kaufmannspersönlichkeiten, die bisher kaum oder überhaupt nicht bekannt waren. Beispielfhaft seien hier nur Ulrich Zeringer (gestorben nach 1490/91) und Georg Sur (gestorben 1474) erwähnt. Ersterer wurde vom Pech verfolgt: Nachdem seine Geschäfte in Krakau und Breslau bankrottgingen, scheiterte auch sein Versuch, sich mit dem Verkauf von auf der

Krim angekauften Sklaven zu sanieren, da die Karawane auf ihrem Weg nach Genua ausgeraubt wurde. Das Handelsgeschick Georg Surs, über dessen Herkunft nur spekuliert werden kann, muss dagegen besser ausgeprägt gewesen sein, konnte er doch offensichtlich hinreichend Reichtum akkumulieren, um die Entführung seiner Tochter als ein lohnendes Unterfangen erscheinen zu lassen. Diese Fallbeispiele, aber auch die im zweiten Kapitel beschriebenen Vorgänge zum Erwerb von Privilegien, zur Wahl eines Konsuls und zur Aneignung von Wohn- und Lagerraum, zeigen in bemerkenswerter Weise, zu welchen beachtlichen neuen Erkenntnissen akribisches Quellenstudium führen kann.

Der Autor begreift die in Genua weilenden *mercatores alemanni* dabei als lockeren Personenverband und grenzt sie so von den »Venedigfahrern« ab, deren Handeln auf einander abgestimmt gewesen sei, um sich gemeinsam gegen die monopolistisch geprägte Handelspolitik Venedigs durchsetzen zu können. In Genua dagegen errichteten die deutschen Kaufleute lediglich ein Konsulat, das als rechtliche Interessensvertretung gegenüber Genueser Behörden fungierte, die einzelnen Kaufleute in ihren persönlichen Handelstätigkeiten aber nicht bevormundete. Aus diesem Grund schränkt der Autor am Ende seiner Ausführungen die Verwendbarkeit des Kollektivbegriffs für diese Personengruppe stark ein, so dass die Frage erlaubt sein darf, warum der Begriff im Untertitel mit angeführt wurde. Gelungen sind die Darstellung der unterschiedlichen Formen der Kooperation und Vergesellschaftung sowie die Schilderung der Handelsstrategien des oberdeutschen Unternehmertums in Genua und die Beschreibung der durch sie geschaffenen und ihren Interessen entsprechenden »weichen« institutionellen Rahmenbedingungen, wie die Errichtung eines temporären *Fondaco* oder die offizielle Wahl eines Konsuls. Die Errichtung von dauerhaften Niederlassungen oder das Eingehen von strategischen Partnerschaften zählten neben der beachtlichen Durchdringung mediterraner Handelsplätze zu den wichtigsten Strategien von Jos Humpis (gestorben vor 1455), Georg Sur oder auch Johannes Breunlin (gestor-

ben nach 1490) – um nur einige wenige beim Namen zu nennen – um ihre Unternehmungen zum Erfolg zu führen. Die geschickte Verknüpfung dieser Untersuchungsschwerpunkte ergibt ein fundiertes und detailliertes Bild einer bislang wenig beachteten Personengruppe und ihres kommerziellen Beziehungsgeflechtes.

Auch revidieren die Ausführungen die allzu schematische Vorstellung von einem bilateralen Handelsstrom zwischen Oberdeutschland und den italienischen Märkten, in dem Leinwandstoffe und Metallwaren aus dem Norden in den Süden verbracht wurden, wo sie – wie im Falle Venedigs – gegen Levantinische Luxusgüter eingetauscht wurden. Erst die Berücksichtigung der katalonischen und lombardischen Märkte und deren Verknüpfung über den Seeweg machte Genua zu einem attraktiven Umschlagplatz für oberdeutsche Kaufleute, die, ausgestattet mit einer gewissen Risikobereitschaft, die Handelsrestriktionen, wie sie in Venedig herrschten, zu umgehen geneigt waren.

Damit legt Veronesi ein in sich kohärentes Buch vor, das Forschungslücken der älteren Literatur zum Thema schließt, neue Erkenntnisse präsentiert und aktuellen Forschungsansätzen Rechnung trägt. Zum einen verfolgt er mit der prosopographischen Herangehensweise ein noch recht junges Verfahren in der wirtschaftshistorischen Forschung und ihm gelingen damit die Offenlegung der Beziehungsnetze einzelner Kaufleute oder auch Kaufmannsfamilien und deren oftmals große geographische Entfernungen überspannende Handelsverbindungen. Zum anderen wendet er sich explizit den handelnden Akteuren zu, indem er von ihren Interessen ausgeht und die dadurch entstandenen Strukturen als Folge dieser Handlungen begreift. Der Aufbau von entweder langjährigen Geschäftspartnerschaften oder kurzfristigen klientelären Abhängigkeitsverhältnissen, der Austausch von relevanten Geschäftsinformationen mittels Briefverkehr sowie die vor den politisch-wirtschaftlichen Hintergründen abgefassten Korrespondenzen können in ihrer Genese und ihrer Realisierung nachvollzogen werden. Die oberdeutschen Kaufleute werden damit als innovative Gruppe verstanden, da sie von sich aus neue

Möglichkeiten im Gütertransfer suchten und erkannten, tatkräftig neue Märkte erschlossen und den Handelsstandort Genua gewinnbringend in ihre Handelstätigkeiten einbauten. Die drei kleineren Kritikpunkte, die den inhaltlichen Gehalt des Buches keinesfalls schmälern und aus diesem Grund erst zum Schluss zur Sprache gebracht werden, betreffen das Fehlen einer Übersichtskarte mit den Haupthandelsrouten und den erwähnten Handelsstationen, die für den Fachfremden, dessen Interesse Veronesi ebenfalls zu wecken hofft, sicherlich hilfreich gewesen wäre. Auch die angebrachten, unstrittbar mühsam entzifferten Zitate aus den Quellen in »Originalsprache«, erschließen sich zwar immer aus dem Kontext, könnten für den Laien aber eine Hürde im Lesefluss darstellen. Schließlich ist nicht ganz klar, warum von der sonst konsequent plausiblen inhaltlichen Gliederung des gesamten Buches im zweiten Teil abgewichen wird und die Betrachtung der Gesellschaft des Jos Humpis in der ersten Hälfte des 15. Jahrhunderts von der der *magna societas* sowie der Humpisgesellschaft in der zweiten Jahrhunderthälfte getrennt wird.

ANKA STEFFEN (FRANKFURT (ODER))