

HANSISCHE GESCHICHTSBLÄTTER

HERAUSGEGEBEN
VOM
HANSISCHEN GESCHICHTSVEREIN

123. JAHRGANG



2005

Porta Alba Verlag
Trier

REDAKTION

Aufsatzteil: Dr. Rolf Hammel-Kiesow, Lübeck

Umschau: Dr. Volker Henn, Trier

Für besondere Zuwendungen und erhöhte Jahresbeiträge, ohne die dieser Band nicht hätte erscheinen können, hat der Hansische Geschichtsverein folgenden Stiftungen, Verbänden und Städten zu danken:

POSSEHL-STIFTUNG ZU LÜBECK
FREIE UND HANSESTADT HAMBURG
FREIE HANSESTADT BREMEN
HANSESTADT LÜBECK



Landschaftsverband
Westfalen-Lippe

DR. MARGARETE SCHINDLER

Umschlagabbildung nach: Hanseraum und Sächsischer Städtebund im Spätmittelalter, in: Hanse, Städte, Bünde. Die sächsischen Städte zwischen Elbe und Weser, Bd. 1, hg. v. Matthias Puhle, Magdeburg 1996, S. 3.

Zuschriften, die den Aufsatzteil betreffen, sind zu richten an Herrn Dr. Rolf HAMMEL-KIESOW, Archiv der Hansestadt Lübeck, Forschungsstelle für die Geschichte der Hanse und des Ostseeraums, Mühlendamm 1–3, 23552 Lübeck (rolf.hammel-kiesow@luebeck.de); Besprechungsexemplare und sonstige Zuschriften wegen der Hansischen Umschau an Herrn Dr. Volker HENN, Universität Trier, Fachbereich III, Postfach 3825, 54286 Trier (henn@uni-trier.de).

<http://www.hansischergeschichtsverein.de>

Beiträge werden als Manuskript und auf Diskette erbeten. Die Verfasser erhalten von Aufsätzen und Miscellen 20, von Beiträgen zur Hansischen Umschau zwei Sonderdrucke unentgeltlich, weitere gegen Erstattung der Unkosten.

Die Lieferung der Hansischen Geschichtsblätter erfolgt auf Gefahr der Empfänger. Kostenlose Nachlieferung in Verlust geratener Sendungen erfolgt nicht.

Die in dieser Zeitschrift veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt.

Eintritt in den Hansischen Geschichtsverein ist jederzeit möglich. Der Jahresbeitrag beläuft sich z. Zt. auf € 30 (für in der Ausbildung Begriffene auf € 15). Er berechtigt zum kostenlosen Bezug der Hansischen Geschichtsblätter. – Weitere Informationen gibt die Geschäftsstelle im Archiv der Hansestadt Lübeck, Mühlendamm 1–3, 23552 Lübeck.

ISSN 0073–0327
ISBN 3–933701–20–1

TRANSAKTIONSKOSTENTHEORIE UND DIE MITTELALTERLICHE HANSE

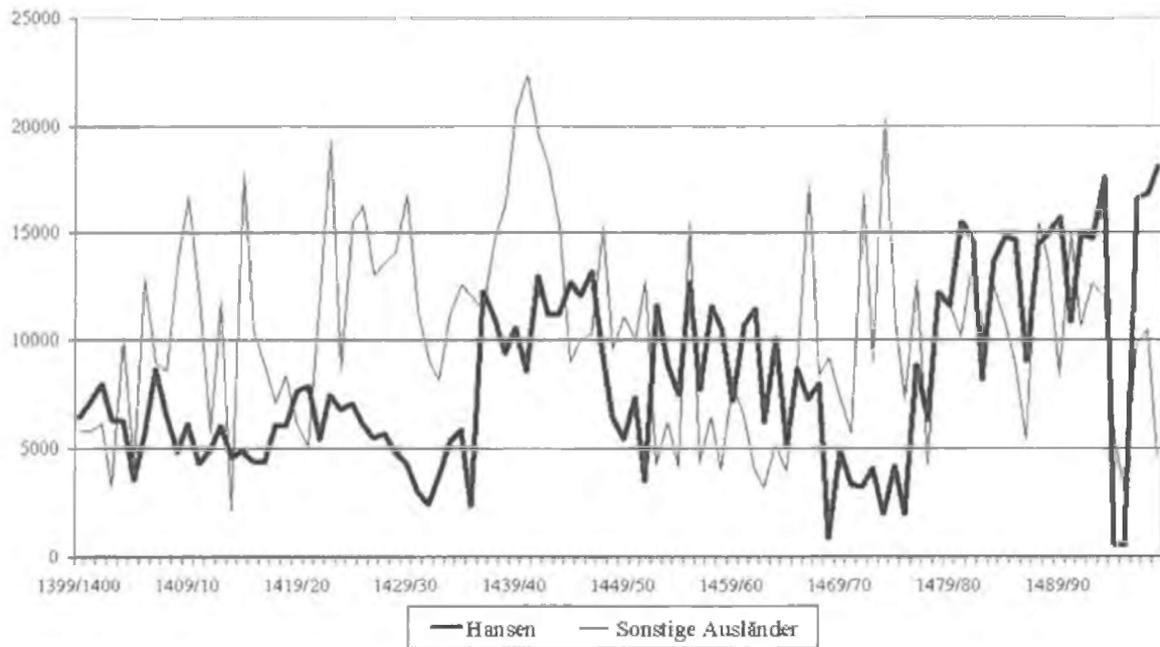
von Stuart Jenks

Eigentlich hätte die Hanse in der globalisierten Wirtschaft des Spätmittelalters nicht überleben dürfen. Schließlich bestand sie aus einer sich kaleidoskopartig immer neu zusammensetzenden Koalition von Städten, die sich zwar in der grundsätzlichen Richtung ihrer Interessen einig waren, deren Anliegen und taktische Vorstellungen allerdings zu jeder gegebenen Zeit erheblich auseinanderstrebten. So blieb die unerläßliche Konsensbildung immer Stückwerk, und weitreichende Entscheidungen wurden oft genug auf der Grundlage einer flüchtigen Interessenkonstellation improvisiert.¹ Zudem fehlte der Hanse eine gewerblich-industrielle Grundlage. Auf fast allen Gebieten der Technik hinkte sie weit hinter der Weltspitze her. Die Buchführung ihrer Kaufleute war primitiv und die Verfassung ihrer Handelsgesellschaften rückständig. Der Hanse fehlte ein Banksystem – erst recht ein ausgebildeter Kapitalmarkt –, und die Hansekaufleute waren völlig unfähig, auf den internationalen Finanzmärkten zu konkurrieren.² Und dennoch: Die Hanse hat nicht nur gut 400 Jahre Bestand gehabt, sie hat sogar die handelsmächtigen Italiener im hart umkämpften englischen Tuchhandel des 15. Jahrhunderts überrundet (Graphik 1).³ Daher lautet die Kernfrage: Warum war die Hanse so erfolgreich?

¹ Siehe Ahasver VON BRANDT, Die Hanse und die nordischen Mächte im Mittelalter (Arbeitsgemeinschaft für Forschung des Landes Nordrhein-Westfalen. Geisteswissenschaften, Heft 102), Köln 1962, ND in Klaus FRIEDLAND, Rolf SPRANDEL (Hgg.), Lübeck. Hanse, Nordeuropa. Gedächtnisschrift für Ahasver von Brandt, Köln 1979, S. 13–36, hier S. 14–20. Siehe auch Stuart JENKS, A Capital without a State: Lübeck *caput tocius Hanze*, in: Historical Research 65, 1992, S. 134–149.

² Wolfgang VON STROMER, Der innovatorische Rückstand der hansischen Wirtschaft, in: Knut SCHULZ (Hg.), Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte des Mittelalters. Festschrift für Herbert Helbig zum 65. Geburtstag, Köln 1976, S. 204–217.

³ Die feine Linie in der Graphik zeigt die Höhe aller ausländischen Tuchexporte an, die nicht von den Hansern getätigt wurden. Der italienische Export stellte den Löwenanteil der Tuchexporte der sonstigen Ausländer dar. Allgemein zum hansischen Englandhandel siehe Stuart JENKS, England, die Hanse und Preußen: Handel und Diplomatie, 1377–1474 (QDHG N.F. 38), Köln 1992.



Graphik 1: Hansische und italienische Tuchexporte im 15. Jahrhundert.

Nun bin ich wahrlich nicht der Erste, der diese Frage stellt. Umso verblüffender ist es, daß bislang im Grunde genommen nur zwei Antworten vorliegen. Dollinger⁴ führt den Wirtschaftserfolg der Hanse auf ihr Monopol beim Tausch osteuropäischer Rohstoffe gegen westeuropäische Fertigwaren zurück, und Sprandel⁵ nennt den hansischen Privilegienpanzer, das innerhansische Präferenzsystem und das kartellartige Verhalten der Hanse nach außen, die sich in ihrer Wirkung gegenseitig verstärkten und somit ein hansisches Monopol schufen. Allerdings sind beide Erklärungsversuche volkswirtschaftlich widersinnig, erklären bestenfalls einen kurzen Abschnitt des lang anhaltenden hansischen Erfolgs und halten einer kritischen Prüfung nicht stand.

Zuerst die Volkswirtschaft! Sofern ein Monopol besteht, ist es verboten, den Marktpreis zu unterbieten, indem man sich etwa an preisgünstigere Lieferanten wendet. Als einziger Anbieter kann der Monopolist ja Preise verlangen, die weit über seinen Durchschnitts- und Grenzkosten liegen.⁶ Hinzu kommt, daß in Ermangelung der durch andere Anbieter ausgeübten Preisdisziplin der Monopolist keinen Anreiz verspürt, die eigenen Kosten zu senken. Insgesamt fungiert der Marktpreis nicht länger als Signal. Folg-

⁴ Philippe DOLLINGER, *Die Hanse* (Kröners Taschenbuchausgabe 371), Stuttgart ⁴1989, S. 11, 244, 278–281, 481.

⁵ Rolf SPRANDEL, *Die Konkurrenzfähigkeit der Hanse im Spätmittelalter*, in: *HGbl.* 102, 1984, S. 21–38.

⁶ N. Gregory MANKIW, *Grundzüge der Volkswirtschaftslehre* (übers. Adolf Wagner, Marco Herrmann), Stuttgart ³2004, S. 345–348.

lich werden die knappen Wirtschaftsgüter nicht ihrer höchstwertigen Verwendung zugeführt. Im Laufe der Zeit verliert die Güterherstellung beim Monopolisten immer mehr an Effizienz, verschlingt also – im Vergleich zu den außerhalb des Monopolgebiets herrschenden Verhältnissen – einen immer höheren Einsatz der Produktionsfaktoren Land, Kapital und Arbeit, um dieselbe Menge Güter herzustellen. Irgendwann ist die Effizienz des Monopolisten so weit hinter das Weltniveau gefallen, daß der Anreiz unwiderstehlich wird, das Monopol zu unterlaufen, und infolgedessen bricht das ganze System zusammen. Kurzum: Monopole verursachen immer einen volkswirtschaftlichen Schaden im Binnenland, und alle Monopole kollabieren über kurz oder lang. Im Lichte der volkswirtschaftlichen Theorie erscheinen die Argumente, die Dollinger und Sprandel vorgelegt haben – nämlich daß es der Hanse gelungen war, auswärtige Konkurrenten 500 Jahre lang fernzuhalten, ohne daß dies Folgen für die binnenländische Wirtschaft hatte –, wenig plausibel, insbesondere weil keine mittelalterliche Regierung über die Instrumente – Schutzzölle, Einfuhrkontingentierung, Subventionen an einheimische Produzenten usw. – verfügte, die Regierungen heutzutage anwenden, wenn die auswärtige Konkurrenz ferngehalten werden muß.

Aber selbst wenn man *argumentando* die Monopoltheorie der hansischen Konkurrenzfähigkeit akzeptiert, vermag weder Dollinger noch Sprandel mehr als einen kurzen Abschnitt des lang anhaltenden hansischen Erfolgs zu erklären. Dollinger räumt ein, daß die hansische Vorherrschaft im 15. Jahrhundert durch die holländische und süddeutsche Konkurrenz so akut gefährdet war, daß der Niedergang der Hanse offenkundig wurde.⁷ Allerdings bietet er keine zufriedenstellende Erklärung dafür an, warum es dann 250 Jahre dauerte, bis die Hanse endgültig kollabierte. Sprandel räumt ein, daß sich der hansische Privilegienvorsprung abbaute, als die Konkurrenten die gleiche Rechtsposition erlangten, so daß die Meistbegünstigung der Hanse allmählich dahinschmolz,⁸ ohne den logischen Schluß zu ziehen, nämlich daß der Privilegienpanzer einen Teil des lang anhaltenden hansischen Erfolgs erklären kann, aber sicherlich nicht das Ganze.

Schließlich hält keine der beiden Theorien einer kritischen Prüfung stand. Dollinger vermag nicht zu erklären, wie das hansische Handelsmonopol entstanden ist, obwohl offenkundig ist, daß um 1150 die Flamen, Skandinavier und Russen den Fernhandel in der Ost- und Nordseeregion dominierten.⁹ Für Sprandels Beweisführung, daß das Präferenzsystem der

⁷ DOLLINGER, Die Hanse (wie Anm. 4), S. 364–368.

⁸ SPRANDEL, Konkurrenzfähigkeit (wie Anm. 5), S. 23–24.

⁹ DOLLINGER, Die Hanse (wie Anm. 4), S. 17–24.

Hanse nach innen und ihr Kartellverhalten nach außen die hansische Konkurrenzfähigkeit garantierten, bilden das hansische Gästerecht, das hansische Stapelsystem und die hansischen Kreditverbote die tragenden Säulen. Allerdings sind alle drei von der neueren Literatur zum Einsturz gebracht worden.¹⁰ Kurzum: Die Literatur hat bislang keine Antwort auf die Frage, warum die Hanse so lange erfolgreich war.

Meine These zur Lösung des Problems lautet: Der Erfolg der Hanse lag in ihrer Fähigkeit begründet, die Transaktionskosten ihrer Fernhändler früh, radikal und nachhaltig zu reduzieren. Um diese These zu untermauern, werde ich zunächst die volkswirtschaftliche Theorie¹¹ skizzieren und sie dann auf die mittelalterliche Hanse anwenden.

I

Eingangs müssen wir zwischen sichtbaren und unsichtbaren Transaktionskosten unterscheiden.¹² Die sichtbaren Transaktionskosten des Fernhandels sind diejenigen Kosten, die zwischen dem Erwerb eines Wirtschaftsguts und seiner Veräußerung entstehen: Fracht, Lagerung, Zoll usw. Sie unterscheiden sich von den unsichtbaren Transaktionskosten insofern, als sie im Laufe des Transports anfallen und in der Regel in klingender Münze bezahlt werden müssen. Die unsichtbaren Transaktionskosten hingegen entstehen aus Opportunitätskosten. Das mag geheimnisvoll klingen, aber die Sache ist im Grunde genommen ganz einfach. Die Opportunitätskostentheorie¹³ geht von der allgemeinen menschlichen Erfahrung aus, daß niemand gleichzeitig zwei Dinge machen kann. Opportunitätskosten sind der Gewinn, der dem *homo æconomicus* entgeht, wenn er „A“ statt „B“ macht, kurzum: was „B“ ihm eingebracht hätte. Auch wenn Opportunitätskosten

¹⁰ Gästerecht: Stuart JENKS, Zum hansischen Gästerecht, in: HGBll. 114, 1996, S. 3–60. Stapelsystem: Stuart JENKS, Der Frieden von Utrecht 1474, in: Stuart JENKS, Michael NORTH (Hgg.), Der Hansische Sonderweg? Beiträge zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte der Hanse (QDHG N.F. 39), Köln 1993, S. 59–76, hier S. 70–75. Kreditverbote: Stuart JENKS, War die Hanse kreditfeindlich?, in: VSWG 69, 1982, S. 303–338.

¹¹ Zur Anwendung der Transaktionskostentheorie in der Wirtschaftsgeschichte siehe Douglass C. NORTH, Transaction Costs in History, in: Journal of European Economic History 14, 1985, S. 557–576; Lance DAVIS, Douglass C. NORTH, Institutional Change and American Economic Growth: A First Step towards a Theory of Institutional Innovation, in: Journal of Economic History 30, 1970, S. 131–149; Douglass C. NORTH, Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge 1990, bes. S. 15–16, 27–35, 61–72; Douglass C. NORTH, Structure and Change in Economic History, New York 1981, bes. S. 17–18, 33–44, 203–205; Douglass C. NORTH, Robert Paul THOMAS, The Rise of the Western World. A New Economic History, Cambridge 1973.

¹² Ich beeile mich zu betonen, daß diese Unterscheidung nicht von North, sondern von mir stammt.

¹³ Zu Opportunitätskosten siehe MANKIW, Volkswirtschaftslehre (wie Anm. 6), S. 6, 56–59.

nicht meßbar sind – niemand kann den Ertrag einer nicht aufgegriffenen Geschäftsgelegenheit kalkulieren –, sind sie dennoch real: jeder Mensch fragt sich mehrmals täglich, ob es nicht sinnvoller wäre, „A“ statt „B“ zu machen. In der Sprache der Volkswirte: man wägt den realen Ertrag von „B“ gegen die ideellen Opportunitätskosten von „A“ ab. Wenn die Opportunitätskosten von „A“ den Ertrag von „B“ übersteigen, dann steigt man von „B“ auf „A“ um. Im Lichte der Opportunitätskostentheorie lassen sich die unsichtbaren Transaktionskosten leicht definieren: sie sind die Gewinne, die dem Kaufmann entgehen, weil zwischen dem Erwerb bzw. der Herstellung eines Wirtschaftsguts und dessen Veräußerung ein Zeitaufwand erforderlich ist.

Gerade dies hat die volkswirtschaftliche Neoklassik außer Betracht gelassen.¹⁴ In der neoklassischen Theorie kommen Transaktionskosten nicht vor, weil (1) alle Wirtschaftsgüter einer Kategorie völlig identisch sind, (2) der Markt räumlich einheitlich ist, (3) der Gütertausch sofort stattfindet, und (4) alle Marktteilnehmer über alle Wirtschaftsgüter und alle anderen Marktteilnehmer umfassend informiert sind. Unter diesen Annahmen reicht der Preis allein völlig aus, um die Wirtschaftsgüter optimal zu verteilen, sie also ihrer höchstwertigen Verwendung zuzuführen. Allerdings entspricht die real existierende Welt nicht dem theoretischen Modell der Neoklassik. Alle Wirtschaftsgüter sind nicht identisch, und die Marktteilnehmer sind unterschiedlich über die Eigenschaften der einzelnen Güter informiert, so daß der Kaufmann Zeit aufwenden muß, um die Qualität der Waren zu ermitteln, die er erwerben möchte. Es entstehen ihm – bedingt durch den Zeitaufwand zur Beseitigung seines Informationsdefizits – Such- und Meßkosten.¹⁵ Darüber hinaus erstreckt sich das Marktgeschehen über Zeit und Raum, so daß der Kaufmann Zeit aufwenden muß, um Handelspartner erst einmal zu finden, dann ihre Seriosität und Bonität zu ermitteln und schließlich das Ausmaß ihrer Rechte über die zu erwerbenden Wirtschaftsgüter festzustellen. Auch hier entstehen ihm Suchkosten. Hinzu kommt, daß das Zeit- und Raumelement die exakte Definition der Rechte erzwingt, die im Gütertausch übertragen werden, wenn Vereinbarung und Erfüllung zeitlich oder räumlich weit auseinanderliegen. Da dies erhebliche Unsicherheit verursacht, muß der Kaufmann Zeit und Geld aufwenden, um die vertraglichen Rechte und Pflichten unter Berücksichtigung aller vorstellbaren Eventualitäten festzulegen. Es ent-

¹⁴ Zur Neoklassik siehe NORTH, *Institutions* (wie Anm. 11), S. 30, 57.

¹⁵ Dazu ausführlich: D. NORTH, *Transaction Costs* (wie Anm. 11), S. 560, 566; NORTH, *Institutions* (wie Anm. 11), S. 27, 29–31, 41, 46–47, 61–69, 120; NORTH, *Structure and Change* (wie Anm. 11), S. 34–40.

stehen ihm also Vereinbarungskosten.¹⁶ Schließlich führt die zunehmende Arbeitsspezialisierung zur Anonymität der Marktteilnehmer: die Kassiererin, die einem die Cola verkauft, mag man vielleicht vom Sehen her kennen, garantiert aber nicht die Fabrikarbeiter, die Getränk und Dosenblech hergestellt haben. Besonders bei einmaliger Begegnung steigert diese Anonymität der Marktteilnehmer die Versuchung, einmal getroffene Vereinbarungen zum eigenen Vorteil zu brechen, so daß der Kaufmann Zeit aufwenden muß, um seine vertraglichen Rechte durchzusetzen. Es entstehen ihm also Durchsetzungskosten.¹⁷

Allerdings sind steigende Transaktionskosten keineswegs unvermeidbar. Durch Arbitrage und Marktsignale berichtigt der freie Wettbewerb unvollständige und asymmetrische Informationen, beseitigt also Informationsdefizite der Marktteilnehmer. Die zunehmende Transparenz des Marktes senkt wiederum die Anreize, vertragsbrüchig zu werden, so daß die Transaktionskosten fallen. So nähert sich der Markt dem theoretischen Modell der Neoklassik.¹⁸ Aber der Idealmarkt der Neoklassik bleibt unerreichbar: Jedem Gütertausch haftet unweigerlich ein gewisses Maß an Unsicherheit an, und diese führt zu einer Abwertung des zu erwerbenden Wirtschaftsguts in den Augen des Käufers. Wenn die Gestehungskosten – zuzüglich der sichtbaren und unsichtbaren Transaktionskosten – ein gewisses Maß übersteigen, dann kommt kein Gütertausch zustande.

II

Was hat dieses theoretische Konstrukt mit der mittelalterlichen Hanse zu tun? Die traditionelle hansische Historiographie hat sich im wesentlichen mit den sichtbaren Transaktionskosten befaßt, also mit den Zollvergünstigungen, Mietzinsvereinbarungen und den anderen kostenreduzierenden Maßnahmen, die die hansischen Unterhändler in Privilegienform gegossen haben.¹⁹ Ganz abwegig war dies nicht. Die hansischen Freibriefe der Frühzeit regeln in der Tat überwiegend die sichtbaren Transaktionskosten.²⁰

¹⁶ Dazu ausführlich: D. NORTH, *Transaction Costs* (wie Anm. 11), S. 560, 571; NORTH, *Institutions* (wie Anm. 11), S. 32–33, 46–47, 121.

¹⁷ Dazu ausführlich: NORTH, *Transaction Costs* (wie Anm. 11), S. 560, 567; NORTH, *Institutions* (wie Anm. 11), S. 32f., 46f., 54–60, 68, 127; NORTH, *Structure and Change* (wie Anm. 11), S. 40–42, 204.

¹⁸ Dazu siehe NORTH, *Institutions* (wie Anm. 11), S. 15.

¹⁹ Siehe stellvertretend DOLLINGER, *Hanse* (wie Anm. 4), S. 44–80.

²⁰ Für einen Überblick über die frühen hansischen Privilegien bis ca. 1300 siehe Stuart JENKS, *Die Welfen, Lübeck und die werdende Hanse*, in: Bernd SCHNEIDMÜLLER (Hg.), *Die Welfen und ihr Braunschweiger Hof im hohen Mittelalter* (Wolfenbütteler Mittelalter-Studien 7), Wiesbaden 1995, S. 493–522.

Neben allgemeinen Zusagen von Frieden, Schutz und Geleit²¹ nimmt die Bestimmung der in der Fremde für die Hansekaufleute geltenden Zolltarife einen breiten Raum ein. Im einzelnen rangierten die Vergünstigungen von der völligen Zoll- und Ungeldbefreiung²² über die etwas vagere Zusage von Sicherheit vor unrechten Abgaben²³ bis hin zur Vereinbarung fester Sätze,²⁴ was zum Schutz vor nachträglichen Zollerhöhungen diente. Dennoch enthalten diese frühen Privilegien den Keim späterer Entwicklungen. Die Befreiung vom Strandrecht²⁵ und die Zusage, die Handelsgüter verstorbener Hansekaufleute ein Jahr lang aufzuheben, damit die Erben ihre Ansprüche geltend machen können,²⁶ lassen sich nur schwer als Maßnahmen zur Senkung der sichtbaren Transaktionskosten deuten. Noch weniger in diese Kategorie passen die Erleichterung der Einklagung von Schulden,²⁷ das Verbot der Haftung für Fremdschuld in straf- wie schuldrechtlicher Hinsicht²⁸ und das Zugeständnis einer eigenen Gerichtsbarkeit,²⁹ denn sie beziehen sich unzweideutig auf die Durchsetzungskosten.

Wenn wir ins 14. Jahrhundert springen, dann werden wir erkennen, daß die Senkung der sichtbaren Transaktionskosten nicht mehr als ein Viertel der Bestimmungen der hansischen Privilegien ausmacht. Der Rest besteht aus Maßnahmen zur Reduzierung der unsichtbaren Transaktionskosten. Nehmen wir als konkretes Beispiel die flämischen Privilegien der Hanse aus dem 14. Jahrhundert.³⁰ Die Analyse ausgewählter Bestimmungen wird zeigen, wie diese Privilegien die unsichtbaren Transaktionskosten der hansischen Flandernfahrer senkten.

Zunächst die Suchkosten. Zu ihrer Reduzierung trugen die Vorschriften bei, daß die Makler und Wieger den Diensteid in Anwesenheit des Kontorsvorstands ablegen mußten, daß die Eichgewichte der Stadt

²¹ Z. B. in England: HUB 1, 552 (15. Juni 1260).

²² Z. B. zugunsten der Hamburger in Schweden: HUB 1, 565 vom 20. Juli 1261.

²³ Dies gestand der englische König Heinrich III. den Hamburgern am 25. Okt. 1252 zu: HUB 1, 444.

²⁴ Z. B. in Flandern: HUB 1, 432 (Mai 1252).

²⁵ Z. B. in Livland: HUB 1, 456 vom Juni 1253.

²⁶ Dies gestattete z. B. Herzog Birger von Schweden den Hamburgern am 20. Juli 1261: HUB 1, 565.

²⁷ Z. B. in Flandern (HUB 1, 421 vom 13. Apr. 1253).

²⁸ Z. B. in Livland: Liv.UB 1, 305 (1268).

²⁹ Z. B. in Flandern (HUB 1, 421 vom 13. Apr. 1253) und auf Schonen (HUB 1, 659 vom 5. Juli 1268).

³⁰ HUB II, 121 (gräfliches Privileg vom 1. Dez. 1307); HUB II, 154 (städtisches Privileg vom 14. Nov. 1309); HUB III, 495f. (gräfliches bzw. städtisches Privileg in lateinischer Sprache vom 14. Juni 1360); HUB III, 497(1)–498 (gräfliches bzw. städtisches Privileg in flämischer Sprache vom 14. Juni 1360). Grundlegend hierzu Peter STÜTZEL, Die Privilegien des Deutschen Kaufmanns in Brügge im 13. und 14. Jahrhundert, in: HGBll. 116, 1998, S. 23–63, mit Hinweisen auf die ältere Literatur.

Brügge beim Kontor hinterlegt werden mußten,³¹ und daß nur gewisse Tuchgrößen und Verpackungsarten im Handel zulässig waren.³² In diesem Zusammenhang verdient eine Bestimmung näher untersucht zu werden. Die Privilegien von 1309 und 1360 schufen die Aufsicht der geschworenen Gewerbeaufseher der Stadt Brügge – die *deken* und *vinders* – für alle hansischen Importwaren ab, allerdings mit Ausnahme des ‚unbesiegelten Wachses‘.³³ Nun bleibt diese Ausnahme unverständlich, solange man die einschlägigen Bestimmungen der Nowgoroder Kontorsordnung nicht kennt. Dort aber wurde festgelegt, daß das Wachs, das die Hansen von den Russen erwarben, auf seine Reinheit und Qualität geprüft werden mußte. Genügte das Wachs den Qualitätsvorschriften, so prägten die *wasvinders* – man achte auf den Begriff! – das Wachs mit ihrem Amtssiegel. Nur dann durfte es nach Westen ausgeführt werden, während der Export von unbesiegeltem Wachs bei Strafe von 10 Mark Silber verboten war.³⁴ Offenkundig kam aber doch unbesiegeltes Wachs in Brügge an, was die Ausnahme zur Regel erklärt, daß die Brügger Gewerbeaufseher die hansischen Einfuhrgüter nicht prüfen durften. Offenbar waren sich Kontor und Magistrat einig, daß eine Wareninspektion genügte, ob in Brügge oder Nowgorod. Für uns ist die Erkenntnis wichtig, daß die Wareninspektion – hüben oder drüben – die Such- und Meßkosten der Hansekaufleute reduzierte: Jeder wußte ganz genau, was er erwarb und veräußerte.

Die Inspektion der Handelsgüter war nicht nur für den Warenverkehr zwischen Nowgorod und Brügge charakteristisch, sondern stellte ein Wesensmerkmal des hansischen Fernhandels überhaupt dar. Dies hat die Literatur allerdings verkannt, weil sie die zeitgenössische Unterscheidung zwischen Stapelgut und Ventegut zwar übernommen, aber nicht verstanden hat.³⁵ Die ältere Literatur behauptet, daß das Stapelgut aus Wertwaren, das Ventegut hingegen aus Massengütern bestanden habe. Später verstand man unter Ventegut schnell verderbliche Ware. Es will aber nicht einleuchten, daß Ventegüter wie Pech, Holz, Asche usw. verderblich und Stapelgüter wie Bockfelle und Butter wertvoll gewesen sein sollten. Zudem bleibt rätselhaft, warum das Ventegut – der Begriff ist aus dem französischen ‚vendre‘ abgeleitet – gerade diese Bezeichnung erhalten hat. Was

³¹ HUB II, 154 § 5 (1309); HUB III, 497(1) § 4 (1360).

³² HUB III, 495 § 27 (1360); HUB III, 497(1) § 36 (1360).

³³ HUB II, 154 § 25 (1309); HUB III, 497(1) § 33 (1360).

³⁴ Wolfgang SCHLÜTER, Die Nowgoroder Schra in sieben Fassungen vom XIII. bis XVII. Jahrhundert, Dorpat 1911, Schra IV §§ 56–7, S. 141; § 99, S. 156; Schra V § 66–7, S. 141, § 101, S. 156.

³⁵ Hierzu siehe Stuart JENKS, Utrecht (wie Anm. 10), in: Stuart JENKS und Michael NORTH (Hg.), Der hansische Sonderweg? Beiträge zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte der Hanse (QDHG N.F. 39), Köln/Wien 1993, S. 70f.

hat denn „Verkaufen“ mit Masse bzw. Verderblichkeit der Ware zu tun? In Wirklichkeit ist die Sache ganz einfach. Die Liste der Ventegüter deckt sich haargenau mit den Produkten, deren Qualität die Danziger Wrake prüfen mußte, bevor sie für den Fernhandel freigegeben wurden. Es gibt nur eine Ausnahme, und zwar das Bier, das in Hamburg geprüft wurde. Als Ventegut bezeichnete man also die Waren, deren Qualität bereits in den Hansestädten überprüft worden war und die danach zum Export und auswärtigen Verkauf freigegeben worden waren. Stapelgüter hingegen mußten die hansischen Auslandskontore prüfen, und zwar, wie die Rezesse wiederholt betonen, aus Sorge vor Qualitätsmängeln und den daraus entstehenden Beanstandungen. Dies war der Grund für die hansischen Stapelvorschriften. Sie hatten aber die günstige Folge, daß die Hanse bereits im frühen 14. Jahrhundert über ein europaweites System der Wareninspektion verfügte, das die Such- und Meßkosten ihrer Kaufleute spürbar senkte. Kein Konkurrent der Hanse hatte Vergleichbares anzubieten. Ein Grund also für den hansischen Erfolg.

Die flämischen Privilegien der Hanse enthalten auch einige Bestimmungen, die die Vereinbarungskosten der hansischen Flandernfahrer senkten. Hauptsächlich geht es in diesen Paragraphen um die Regelung der Haftung bei Schäden, die dem Hansekaufmann infolge des Fehlverhaltens von Brügger Bediensteten – von den Lastenträgern und Wiegern bis hin zu den Hosteliers und Girobankiers – entstehen könnten.³⁶ Darüber hinaus wird festgelegt, daß ein Vertrag unverbrüchlich galt, sobald ein Gottespfennig in Anwesenheit von Zeugen überreicht worden war.³⁷ Zudem wird dem Hansekaufmann bei Kreditgeschäften Schutz gegen Wertminderung infolge einer zwischenzeitlich erfolgten Münzabwertung gewährt.³⁸ Schließlich werden Regreßansprüche der Kunden hansischer Kaufleute bei vorheriger Begutachtung des Handelsguts ausgeschlossen, besonders bei den eigens genannten Einfuhrwaren Wolle, Pelzwerk, Wachs und Kupfer.³⁹ All diese Bestimmungen legten die Rahmenbedingungen der Verträge verbindlich fest, die die Hansekaufleute in ganz Flandern abschließen sollten. Da diese nicht bei jedem Vertrag eigens ausgehandelt werden mußten, reduzierten sich die Vereinbarungskosten.

³⁶ Lastenträger, Kranarbeiter, Bootsfahrer etc.: HUB III, 495 § 21 (1360); HUB III, 497(1) § 27 (1360); HUB II, 154 § 14–15 (1309); HUB III, 497(1) § 14–15 (1360). Waagepersonal: HUB II, 154 § 18 (1309); HUB III, 497(1) § 6 (1360). Zöllner: HUB II, 154 § 27 (1309); HUB III, 497(1) § 43 (1360); HUB II, 154 § 22; HUB III, 497(1) § 30. Makler: HUB III, 497(1) § 45 (1360). Hosteliers: HUB II, 154 § 23 (1309); HUB III, 497(1) § 31 (1360). Girobankiers: HUB II, 154 § 24 (1309); HUB III, 497(1) § 32 (1360).

³⁷ HUB II, 154 § 17 (1309); HUB III, 497(1) § 17 (1360).

³⁸ HUB II, 154 § 17 (1309); HUB III, 497(1) § 17 (1360).

³⁹ HUB II, 154 § 11 (1309); HUB III, 497(1) § 12 (1360).

Die flämischen Privilegien der Hanse enthalten schließlich eine Reihe von Bestimmungen, die die Durchsetzungskosten der hansischen Flandernfahrer senkten. Am wichtigsten scheinen mir in diesem Zusammenhang (1) die recht früh erfolgte Festlegung der Kompetenzen der städtischen und gräflichen Gerichte⁴⁰ und des Berufungswegs bei Streitfällen, an denen die Hansekaufleute beteiligt waren,⁴¹ wobei man dem Brügger Kontor die Jurisdiktion über die der Niedergerichtsbarkeit zuzuordnenden Fälle zuwies,⁴² (2) die für das flämische Recht ungewöhnlich liberale Gewährung von Bürgschaft an hansische Beklagte,⁴³ was von einer entsprechenden Erschwerung des Güterarrests⁴⁴ flankiert wird, und (3) die Zusage der raschen Erledigung der Rechtsstreitigkeiten.⁴⁵ Kurzum: Die Einklagung eigener Rechte und die Abwehr fremder Rechtsansprüche werden möglichst einfach gemacht, was Durchsetzungskosten sparte.

In aller Kürze möchte ich darauf hinweisen, daß einige dieser Bestimmungen zur Senkung der Vereinbarungs- und Durchsetzungskosten ihre Parallele in den Nowgoroder Privilegien fanden. Auch hier wurde die Haftung Nowgorods für gewisse Schäden festgelegt, die die Hansen erlitten,⁴⁶ und die Rechte der Vertragspartner geregelt, von einer Vereinbarung zurückzutreten.⁴⁷ Ferner wurde die rechtliche Stellung der Hansen in Straf- und Schuldenrecht⁴⁸ recht früh festgelegt und der Hansekaufmann durch Bürgschaft vor Haft geschützt.⁴⁹

Fassen wir die Ergebnisse zusammen! Wir haben gesehen, daß es der Hanse gelungen war, in Flandern wie in Nowgorod die Transaktionskosten ihrer Fernhändler früh, radikal und nachhaltig zu reduzieren. Keinem Konkurrenten der Hanse ist es gelungen, ein europaweites System der Wareninspektion aufzubauen, die Rahmenbedingungen für vertragliche Vereinbarungen festzulegen oder den Handel vor privatem oder obrigkeitlichem Streit zu schützen. Die Senkung der Such-, Meß-, Vereinbarungs- und

⁴⁰ HUB I, 421; HUB II, 121 § 6, 15; HUB III, 495 § 7.

⁴¹ HUB II, 121 § 14; HUB III, 495 § 37.

⁴² HUB II, 121 § 6; HUB III, 495 § 7.

⁴³ HUB II, 154 § 8–9; HUB III, 497(1) § 8–9; HUB I, 421; HUB II, 121 § 10, 13; HUB III, 495 § 11, 36.

⁴⁴ HUB I, 421; HUB II, 121 § 12; HUB III, 495 § 13.

⁴⁵ HUB I, 421; HUB II, 121 § 10; HUB II, 154 § 19; HUB III, 495 § 11; HUB III, 497(1), § 18.

⁴⁶ Leopold Karl GOETZ, *Deutsch-Russische Handelsverträge des Mittelalters* (Abhandlungen des Hamburgischen Kolonialinstituts 37), Hamburg 1916, S. 81–83 (1259), 93–95 (1268/9), 181 (1371).

⁴⁷ SCHLÜTER, *Schra* (wie Anm. 34), II L, II K, II R § 35, S. 91, III 35, S. 92.

⁴⁸ Strafrecht: GOETZ, *Deutsch-Russische Handelsverträge*, S. 29–41 (1189). Schuldrecht: ebenda, S. 41–50, 59–60 (1189), 98–192, 111f., 144–147 (1268/9). Gericht: ebenda, S. 121–123 (1268/9).

⁴⁹ GOETZ, *Deutsch-Russische Handelsverträge*, S. 59f. (1189), 118–21 (1268/9).

Durchsetzungskosten war also der entscheidende Konkurrenzvorsprung der Hansen, der Grund, weshalb die Hanse so lange erfolgreich war.

Treten wir einen Schritt zurück, und betrachten wir dieses Ergebnis aus der längeren Perspektive! Transaktionskosten entstehen als Folge der Unsicherheit. Um die Unsicherheit auf ein erträgliches Maß zu reduzieren, schaffen die Menschen Strukturen – Douglass North nennt sie ‚Institutionen‘,⁵⁰ im Deutschen bezeichnet man sie als ‚Rechts-‘ oder ‚Wirtschaftsordnung‘. In beiden Fällen ist das Gleiche gemeint: das formalrechtliche und informelle Regelwerk, das die Spannbreite der Entscheidungsmöglichkeiten einschränkt und Zuwiderhandlungen sanktioniert. Egal ob diese ‚Ordnung‘ durch die Betroffenen genossenschaftlich vereinbart oder durch unbeteiligte Dritte oktroyiert wird, stellt die institutionelle Struktur ein Kraftfeld von Anreizen und Sanktionen dar, die das menschliche Verhalten steuern, und sie bietet zugleich eine Reihe von Gelegenheiten, Gewinne auf dem Markt zu erzielen. Gewisse wirtschaftliche Tätigkeiten sind erlaubt, andere verboten. Einige Menschen profitieren von der jeweiligen Opportunitätsstruktur, andere gehen leer aus. Für die Analyse der Hanse ist jedoch die Erkenntnis von wesentlicher Bedeutung, daß der Hansekaufmann nicht einer, sondern mindestens zwei ‚Ordnungen‘ unterworfen war. Einerseits gab es die internationale, als ‚Deutsches Recht‘ apostrophierte gesamthansische Ordnung, die den Hansekaufmann überall begleitete, wo er hinkam, und ihm immense Vorteile im Fernhandel gegenüber der Konkurrenz brachte. Andererseits gab es daneben noch eine Fülle von partikularen ‚Ordnungen‘. Sie galten jeweils nur in einer Stadt, und sie wurden ausschließlich zum Vorteil dieser Kommune – in der Regel sogar ihrer Führungsriege – gestaltet. Diese beiden, keinesfalls aufeinander abgestimmten ‚Ordnungen‘ verhakten sich immer wieder. Deshalb kam es wiederholt zu Konflikten zwischen – wie Sprandel es formuliert⁵¹ – dem der Hanse zugewandten und dem der Hanse abgewandten Teil der Bürgerschaft einer Stadt. Wie sich diese sich ständig verschiebende Tektonik der ‚Ordnungen‘ synchron und diachron auf die Hanse als Gesamtorganisation und auf den Handel ihrer Kaufleute auswirkte, läßt sich angesichts unseres gegenwärtigen Kenntnisstandes nicht ergründen. Noch wissen wir viel zu wenig über die Rechtsstellung des Hansekaufmanns in der fremden Hansestadt, um den Einschlag dieser Ordnungen auf den Handel auch nur grob einschätzen zu können. Klar ist nur, daß die Wirtschafts-

⁵⁰ Über ‚Institutionen‘ in diesem Sinne siehe NORTH, *Transaction Costs* (wie Anm. 11), S. 559; DAVIS, NORTH, *Institutional Change* (wie Anm. 11), S. 131–49; NORTH, *Institutions* (wie Anm. 11), S. 3–10, 34–53 et passim; NORTH, *Structure and Change* (wie Anm. 11), S. 57, 201–205.

⁵¹ SPRANDEL, *Konkurrenzfähigkeit* (wie Anm. 5), S. 30–1.

und Rechtsordnungen der hansischen Welt nicht zu trennen sind, daß sie alles andere als einheitlich waren, und daß ihre Wechselwirkungen viel komplexer waren, als wir uns das bislang vorgestellt haben.