

III. HANDELSHÄUSER UND HANDELS- BEZIEHUNGEN DER EINGEBÜRGERTEN IM 18. JAHRHUNDERT

1. DIE HANDELSHÄUSER DER EINGEBÜRGERTEN KAUFLEUTE IN LONDON

Um die Wende zum 18. Jahrhundert hatte England die Grundlagen seines weltumspannenden Handelsnetzes gelegt. Das neue Jahrhundert entwickelte sich für Großbritannien zu einer Epoche der Kriege und Eroberungen, die an weit entfernten Schauplätzen der Welt ausgefochten wurden. Nach der Ausschaltung der niederländischen Konkurrenz zu Beginn des Jahrhunderts dauerte es noch bis 1815, bis Großbritannien auch die französische Konkurrenz endgültig ausgeschaltet und seine Position als führende Handels-, Kolonial- und Industriemacht gesichert hatte. Wie Langford vor längerer Zeit bemerkte, war jeder Krieg für Großbritannien zwischen dem ersten englisch-holländischen und dem Ende der napoleonischen Kriege von 1815 ein kommerzieller und in hohem Maße ein Kolonialkrieg.¹ In Kriegs- wie in Friedenszeiten gestalteten sich die internationalen Beziehungen als Kampf um Rohstoffe und Kolonialwaren, um Märkte und um Transportdienste.

Der britische Außenhandel wuchs in der ersten Hälfte des Jahrhunderts zunächst nur langsam. Der nordwesteuropäische Raum, der im 17. Jahrhundert noch den überwiegenden Teil der englischen Waren aufgenommen hatte, verlor weiter an Bedeutung. Der Wollexport stagnierte, zum Teil bedingt durch den wachsenden Protektionismus der kontinentaleuropäischen Länder. Lediglich die Exporte nach Portugal und Spanien sowie in den Mittelmeerraum wiesen in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts noch ein deutliches Wachstum auf.² Als nach der Jahrhundertmitte auch die iberischen Länder zu einer zunehmend protektionistischen Politik übergingen, ließen die Exporte in diese Region ebenfalls nach.

Nach dem Rückgang der deutschen und niederländischen Leinenimporte in England im ersten Jahrzehnt des 18. Jahrhunderts erholte sich der Handel wieder und erreichte um die Mitte der 1730er Jahre seinen Höhepunkt. Danach setzte ein kontinuierlicher Niedergang ein, der durch die Förderung des einheimischen Leinengewerbes, insbesondere in Irland und Schottland, verursacht und durch protektionistische Zölle unterstützt wurde. In der zweiten Hälfte

¹ Paul LANGFORD, *A Polite and Commercial People. England 1727–1783*, Oxford 1992 (1989), S. 3.

² Zum Handel mit Portugal vgl. Harold Edward F. FISHER, *The Portugal Trade. A Study of Anglo-Portuguese Commerce 1700–1770*, London 1971. Zum Handel mit Spanien vgl. Allan CHRISTELOW, *Economic Background of the Anglo-Spanish War of 1762*, in: JMH 18 (1946), S. 22–36; ders., *Great Britain and the Trade from Cadiz and Lisbon to Spanish-America and Brazil 1759–1783*, in: HAHR 27 (1947), S. 1–29.

des Jahrhunderts deckte Großbritannien den einheimischen Bedarf weitgehend durch die eigene Produktion. Die Leinenimporte fielen bis 1774 um mehr als 50%.³ Deutsches Leinen war auf dem Reexportmarkt noch am erfolgreichsten. Um 1700 hatte es einen Anteil von über 50% am gesamten Reexport von europäischem Leinen. Er erreichte 1723 den Höhepunkt mit mehr als 85%. Um 1750 hielt er immerhin noch einen Anteil von ca. 70%, bevor deutsches Leinen gegen Ende des Jahrhunderts von der jungen Baumwollindustrie zunehmend verdrängt wurde.⁴

In anderen Wirtschaftsbereichen wandelte sich Großbritannien dagegen von einem Export- zu einem Importland. Hatte es in der ersten Hälfte des Jahrhunderts noch in großem Stil Getreide exportiert, so wurde es nach der Jahrhundertmitte in wachsendem Maße von Importen abhängig. Holz entwickelte sich ebenfalls zu einem wichtigen Importartikel. Die Hauptlieferanten waren Skandinavien, Rußland und Norddeutschland.

Das Interesse des britischen Handels im europäischen Bereich verlagerte sich hierdurch mehr und mehr in den Ostseeraum. Rußland und Skandinavien wurden von strategischer Bedeutung, allerdings weniger als Absatzgebiete für britische Waren, sondern als Lieferanten für Rohstoffe. Während die Nachfrage nach Fertigwaren abnahm, stieg der Bedarf an Rohstoffen. Sie wurden vor allem für das sich rasch entwickelnde heimische Fertigungsgewerbe, die expandierende Marine und Handelsflotte sowie für die schnell wachsende Bevölkerung in den Kolonien benötigt.

Das eigentlich dynamische Element des britischen Außenhandels aber war die „Atlantic economy“, d.h. der Handel mit Amerika. Zwischen 1700 und 1773 stieg der Handel mit Nordamerika um etwa das Achtfache. Der amerikanische Unabhängigkeitskrieg unterbrach das Wachstum nur kurzfristig. Nach dem Friedensschluß von Paris 1783 setzte sich der Anstieg unvermindert fort.⁵ In den 1780er und 1790er Jahren begannen die Exporte ebenso wie die Importe stark zu steigen.

Die Reexporte machten in der ersten Hälfte des Jahrhunderts einen Anteil von etwa einem Drittel des gesamten Außenhandelsvolumens aus. Letzteres wuchs jedoch deutlich langsamer als im 17. Jahrhundert. Erst in den letzten Jahrzehnten setzte wieder ein stärkerer Aufschwung ein. Er wurde vor allem durch die Reexporte von Reis aus Carolina, chinesischem Tee und westindischem Kaffee getragen.⁶

Die Diversifikation des Warensortiments ebenso wie die Verlagerung der geographischen Schwerpunkte des Außenhandels zwangen die britischen Fernhandelskaufleute wiederholt zur Umstrukturierung ihrer Handelsbeziehungen.

³ DAVIS, *English Foreign Trade 1700–1774*, S. 103, Elizabeth SCHUMPETER, *English Overseas Statistics 1697–1808*, Oxford 1960, S. 11.

⁴ NEWMAN, *Anglo-Hamburg Trade*, S. 205.

⁵ CHAPMAN, *Merchant Enterprise*, S. 5f.

⁶ DAVIS, *English Foreign Trade 1700–1774*, S. 113.

Die zahlreichen Kriege, konjunkturelle Schwankungen sowie die steigende Zahl der Finanzkrisen in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts machten den Fernhandel zu einem risikoreichen Unternehmen. Der allgemeine wirtschaftliche Aufschwung und die Ausdehnung des Außenhandels im ‚langen 18. Jahrhundert‘ gestaltete sich für die britische Fernhandelskaufmannschaft keineswegs als eine anhaltende Erfolgsgeschichte. Starke Konjunkturschwankungen ebenso wie wandelnde Markt- und Nachfragestrukturen prägten dieses Jahrhundert.⁷ In diesem Teil wird von daher nicht nur das Schicksal der Erfolgreichen verfolgt werden, sondern auch ebenso das der weniger Glücklichen. Denn das Risiko zu scheitern war hoch.

Der dritte Teil dieser Arbeit gliedert sich in drei große Kapitel. Im unmittelbar folgenden wird zunächst auf die Struktur und Entwicklung der Handelshäuser der Eingebürgerten eingegangen. Das zweite Kapitel befaßt sich dann mit der Mitgliedschaft und dem Handel der Eingebürgerten in der Russia und der Levant Company. Das letzte untersucht die Größe der deutschen Handelshäuser sowie ihre Expansion im atlantischen Raum und erforscht vor dem Hintergrund ihrer internationalen Ausdehnung die Konkursrisiken.

1.1. ENTWICKLUNG UND STRUKTUR DER LONDONER HANDELSHÄUSER

Als eine der wichtigsten Quellen zur Erforschung der Geschichte der deutschen Handelshäuser in London erwiesen sich die Adreßbücher. Anhand ihrer Angaben lassen sich Entwicklung und Schicksal der deutschen Häuser, von den Anfängen bis zur Generationenübergabe eines Handelshauses und teilweise sogar über mehrere Generationen, verfolgen. Da die deutschen Häuser in London im allgemeinen Teil größerer Handelsunternehmen von internationaler Ausdehnung waren, werden in diesem Abschnitt auch ihre Einbettung in die internationale Gesamtstruktur der Unternehmen sowie die wechselseitigen Abhängigkeiten und das Zusammenspiel der Niederlassungen in den verschiedenen Ländern, soweit es die Quellen zulassen, beleuchtet. Denn erst die Aufdeckung der internationalen Dimension der deutschen Handelshäuser macht den Beitrag deutlich, den sie zur Internationalisierung des Handels im Zeitalter der merkantilistischen, nationalstaatlich protektionistisch ausgerichteten Wirtschaftspolitik leisteten.

⁷ Vgl. hierzu Thomas S. ASHTON, *Economic Fluctuations in the Eighteenth Century 1700-1800*, London 1959; immer noch wichtig zum britischen Außenhandel sind die Arbeiten von Ralph DAVIS, *English Overseas Trade, 1700-1774*, S. 99-120; ders., *The Industrial Revolution and British Overseas Trade*, Leicester 1979 sowie SCHUMPETER, *English Overseas Statistics*; vgl. ferner Charles P. KINDLEBERGER, *Commercial Expansion and the Industrial Revolution*, in: JEEH 4 (1975), S. 613-54; R. P. THOMAS, *Overseas Trade and Economic Development, 1660-1775*, in: Roderick FLOUD und Donald MC CLOSKEY (Hrsg.), *The Economic History of Britain since 1700*, Bd. I: 1700-1860, Cambridge 1981. Die folgende Darstellung zum Außenhandel beruht weitgehend auf der genannten Literatur.

Jenseits rein ökonomischer Faktoren beeinflussten demographische Faktoren, Kriege, Seuchen und eine hohe Mortalitätsrate das Schicksal dieser internationalen deutschen Handelsimperien in wesentlich stärkerem Ausmaß als im 19. Jahrhundert. Da diese Faktoren sich entscheidend auf ihr Überleben bzw. ihren Untergang auswirkten, wird ihnen im letzten Teil des ersten Kapitels nachgegangen.

1.1.1. *Adreßbücher als Quelle*

Das seit mehreren Jahren hohe Interesse an der europäischen Stadtgeschichte hat die Bedeutung von Adreßbüchern für die Forschung betont.⁸ Adreßbücher gehören nicht allein zu einer vergleichsweise leicht zugänglichen Quellengattung, sie stellen eine der wenigen über lange Zeiträume vollständig erhaltenen seriellen Quellen dar. Britische Historiker haben sie vor allem zur Erfassung lokaler und regionaler, wirtschaftlicher und sozialer Veränderungen genutzt.⁹

Die Mehrheit der Adreßbücher entstand in Großbritannien in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts. In London erschienen sie bereits früher. Das allererste wurde schon 1677 publiziert. Als Samuel Lee 1677 sein „Little Directory“ herausgab, äußerte er in seiner Einleitung die Hoffnung, daß der ersten Auflage bald weitere folgen würden. Doch trotz des offensichtlichen Erfolgs der Publikation dauerte es noch 67 Jahre, bevor das nächste Londoner Adreßbuch erschien. Erst mit H. Kents „London Directory“ von 1734 setzte die serielle Produktion ein. Schon bald erschienen Konkurrenten auf dem Markt. 1738 erschien „The Intelligencer or Merchants Assistant“, und seit 1740 teilte Kent sich den Markt mit J. Osbornes „A Compleat Guide“. Die Zahl der Londoner Adreßbücher stieg bis zum Ende des Jahrhunderts auf insgesamt elf.¹⁰

In den anderen englischen Städten kamen die ersten lokalen Adreßbücher erst nach der Jahrhundertmitte auf den Markt. In Birmingham erschien das erste 1763, in Liverpool 1766 oder in Bristol 1775.¹¹ Keines der anderen lokalen Adreßbücher reichte von den Auflagenzahlen oder vom Umfang her an die Londoner heran. Die ersten regionalen und nationalen Adreßbücher folgten in den 1770er und 1780er Jahren.

⁸ S. hier zuletzt Gareth SHAW und Tim COLES, *European Directories: A Universal Source for Urban Historians*, in: *Urban History* 22 (1995), S. 85–102.

⁹ Hierzu Peter WILDE, *The Use of Business Directories in Comparing the Industrial Structure of Towns*, in: *Local Historian* 12 (1976), S. 152–156; Penelope J. CORFIELD und Serena KELLY, *Giving Directions to Town: The Early Town Directories*, in: *Urban History Yearbook* 11 (1984), S. 22–35; Gareth SHAW, *British Directories as Sources in Historical Geography*, Norwich 1982; Peter ATKINS, *The Directories of London 1677–1777*, London 1990.

¹⁰ Hierzu CORFIELD und KELLY, *Giving Directions*, S. 28, sowie Charles William F. GOSS, *The London Directories 1677–1855*, London 1932.

¹¹ Hierzu ausführlicher CORFIELD und KELLY, *Giving Directions*, S. 24–26, sowie Jane E. NORTON, *Guide to the National and Provincial Directories of England and Wales, Excluding London*, Published before 1856, London 1950.

Lees Adreßbuch von 1677 war in erster Linie eine Adressenliste von Überseekaufleuten und für den Gebrauch fremder und ausländischer Händler und Korrespondenten bestimmt. Der Schwerpunkt wie auch die Zielgruppe der nachfolgenden Londoner Adreßbücher blieb die Fernhandelskaufmannschaft. Die Londoner Adreßbücher des 18. Jahrhunderts beschränkten sich jedoch nicht allein auf Kaufleute, sondern schlossen auch Gewerbetreibende ein. In den späteren Auflagen fügte Kent separate Listen mit den Namen der „Directors of Companies, Persons in Publick Business“ hinzu. Geographisch schlossen sie die „Cities of London and Westminster“ und „the Borough of Southwark“ mit ein. Nach Osbornes Vorstellungen sollte das Adreßbuch ein Verzeichnis aller „persons who have any trade or concern in the city of London ... and parts adjacent“ sein.

Die Adreßbücher des 18. Jahrhunderts waren, von einzelnen Ausnahmen abgesehen, alphabetisch sortiert. Eine Klassifizierung nach Wirtschaftszweigen setzte sich erst im 19. Jahrhundert durch. Ein Vorreiter dieser Entwicklung war Mortimers „Universal Director“ von 1763. Er listete 74 Gewerbebezüge auf. Seinem Beispiel folgte erst mehr als zwanzig Jahre später Andrews mit seinem „New London Directory“ von 1787. Die Adreßbücher bieten neben den Adressen von Kaufleuten und anderen führenden Persönlichkeiten im allgemeinen auch Informationen über Transportdienste, Post, Banken, Straßenverzeichnisse sowie Zoll- oder Schifffahrtsangelegenheiten.

Der Umfang der ersten beiden Bücher von 1677 und 1734 ist recht gering. Lees enthält 1 900 Namen, Kents von 1734 sogar nur 1 300 Namen. Letzteres umfaßt nicht mehr als 49 Seiten. Seine zweite Ausgabe von 1738 verzeichnet mit 2 100 schon deutlich mehr Namen als seine erste. Bis in die 1790er Jahre hinein stieg die Zahl der Eintragungen auf etwa 7 000¹²

Das Ziel der Autoren war die Bereitstellung eines Hilfsmittels, das dem Interessierten „a good deal of Trouble, Expense, and Loss of Time in the Dispatch of Affairs“ abnehmen sollte.¹³ Sie erhoben dabei keinen Anspruch auf Vollständigkeit, vielmehr sollten die Adreßbücher, wie Kent und die anderen Autoren festhielten, nur die „most eminent“ oder „principal Traders“ aufführen. Wichtiger als die Wiedergabe eines möglichst vollständigen Überblicks war, wie P. Corfield es betonte, den Lesern eine „immediacy“ zu vermitteln.¹⁴ Von daher schwankte der Informationsgehalt erheblich. Es konnten ganze Gewerbebezüge fehlen oder nur unzureichend vertreten sein. Die Kritik von G. Shaw, G. Timmins u.a. konzentriert sich vor allem auf die nach Gewerben geordneten Abschnitte der Adreßbücher.¹⁵ Hier sind Gewerbebezüge wie etwa

¹² Zur Zahl der Eintragungen vgl. ausführlich ATKINS, *Directories of London*, S. 39ff. Die ersten nationalen Adreßbücher wie Bailey's British Directory oder Wakefield's nannten zwischen 14 400 und 15 500 Namen.

¹³ KENT's Directory 1734, S. 3, CORFIELD und KELLY, *Giving Directions*, S. 24.

¹⁴ Ebd., S. 22; SHAW, *Content and Reliability*, bes. 207–210.

¹⁵ SHAW, *Content and Reliability*, S. 203–209; Geoffrey TIMMINS, *Measuring Industrial Growth from Trade Directories*, in: *Local Historian* 13 (1979), S. 349–352; CORFIELD und KELLY, *Giving Directions*, S. 22f.

das Baugewerbe oder viele Einzelhändler unterrepräsentiert oder fehlen vollständig.¹⁶ Ihre Kritik kann auch für die beiden obengenannten Londoner Adreßbücher von Mortimer und Andrews übernommen werden. So fehlen in dem entsprechenden Abschnitt die Namen Londoner Zuckerfabrikanten, eines bedeutenden Wirtschaftszweigs in London. Sie sind aber im alphabetischen Register enthalten. Letzteres erfaßte die Handel- und Gewerbetreibenden insgesamt in größerem Umfang als die systematisch nach Gewerben geordneten Abschnitte.

Da die frühen Londoner Adreßbücher eine Orientierungshilfe für die Fernhandelskaufmannschaft sein sollten, war diese Berufsgruppe stärker in ihnen vertreten als andere. Die Chance, hier die Namen und Adressen von eingebürgerten Kaufleuten zu finden, war sehr hoch. Die Durchsicht der Londoner Adreßbücher ergab dann auch, daß die überwiegende Mehrheit in der britischen Hauptstadt lebte. Außerhalb Londons bevorzugten die Eingebürgerten deutscher Herkunft die Hafenstädte. Vor allem Liverpool übte nach der Jahrhundertmitte eine wachsende Anziehungskraft auf sie aus. Hier ließen sich mindestens 19 eingebürgerte Kaufleute deutscher Herkunft nieder. In Bristol siedelten sich einige Zuckerfabrikanten an. In den anderen Hafenstädten wurden dagegen nur wenige Eingebürgerte gefunden. Nach Exeter gingen die Bremer Kaufleute John Baring, John Duntze sowie Hermann Katenkamp. Die jungen aufstrebenden Industriestädte im Norden zogen im Zuge der Industrialisierung zunehmend ausländische Kaufleute und Unternehmer an, doch erwarben sie – von Ausnahmen abgesehen – nicht die englische Staatsangehörigkeit.

Eine in der Forschung häufig diskutierte Frage betrifft die Verlässlichkeit der Adreßbücher. Die Bevölkerung der Hauptstadt stieg nicht nur von knapp einer halben Million auf fast eine Million Einwohner, sondern sie war auch eine sehr stark fluktuierende Gesellschaft. Als Lee 1677 sein „Little Directory“ veröffentlichte, sah er sich schon gezwungen, eine ergänzende Adressenliste anzuhängen. Sie hatte ihn erst nach der Fertigstellung der ursprünglichen erreicht. Die Methoden der Zusammenstellung variierten bei den frühen Adreßbüchern sehr stark und müssen bei der Beurteilung der Verlässlichkeit der Quelle mitberücksichtigt werden. Die frühen Autoren waren keine Spezialisten. Ihre Veröffentlichungen beruhten, wie bei Lees ‚kleinem Adreßbuch‘, weitgehend auf eigenen Nachforschungen, andere dagegen kopierten aus bereits vorhandenen Publikationen. Die späteren Autoren versandten Rundschreiben mit der Bitte, sie ausgefüllt zurückzusenden oder sie beschäftigten professionelle Agenten.¹⁷ Adreßbücher, die zahlreiche Auflagen erfuhren, können als verlässlicher angesehen werden als jene mit nur einer Auflage.

¹⁶ Julian HOPKIN, *Risk and Failure in English Business 1700–1800*, Cambridge 1987, S. 66; vgl. Timmins hierzu: in dem Sheffielder Adreßbuch von 1883 wurden etwa zwei Drittel der Sheffielder Stahlmacher nicht erwähnt (TIMMINS, *Measuring Industrial Growth*, S. 350).

¹⁷ Die späteren Autoren dieser Adreßbücher beschäftigten zum Teil eigene Agenten, vgl. hierzu ausführlich ATKINS, *Directories of London*, S. 5f.

Da die Einbürgerungsgesetze nur selten Auskunft über den beruflichen Status der Eingebürgerten zulassen, sollten die Adreßbücher ursprünglich primär zur beruflichen Identifizierung hinzugezogen werden. Auf Grund der Quellsituation zur deutschen Kaufmannschaft in England ergab sich die Überlegung, ob aus dieser Quellengattung darüber hinaus noch weitere Informationen gewonnen werden konnten. Von dieser Erwägung ausgehend, gewann die Frage nach der Verlässlichkeit und der Aktualität der Quelle eine wichtige Bedeutung. Hierbei war zum einen ein technischer Aspekt zu berücksichtigen und zwar der Zeitaufwand zwischen der Erstellung bzw. Aktualisierung der Liste und ihrem Erscheinen auf dem Markt. Zum anderen mußten Kriterien, d. h. Ereignisse im Leben eines Kaufmanns gefunden werden, die ihren Niederschlag in den Adreßbüchern fanden und an denen Verlässlichkeit und Aktualität überprüft werden konnten. Ereignisse wie die Schließung eines Handelshauses, sei es durch Tod oder Konkurs, erschienen am Geeignetesten zur Überprüfung der Verlässlichkeit und Aktualität.

Bei den Adreßbüchern, die jährlich Neuauflagen erfuhren, wie etwa das von Kent oder Lowndes, wurde im Hinblick auf die zeitliche Verzögerung festgestellt, daß ein Ereignis seinen Niederschlag in den Neuauflagen oft erst nach einem halben oder einem Jahr fand, in vielen Fällen deutlich später. In Anbetracht der Herstellungszeit kann ein Adreßbuch danach als aktuell betrachtet werden, daß auf Veränderungen im Jahresabstand und früher reagierte.

Personelle Veränderungen bei der Zusammensetzung der Mitgesellschafter wurden nur sehr bedingt vermerkt, wenn überhaupt. Im Todesfall reagierten die Adreßbücher ebenfalls sehr unterschiedlich. Hierbei sind allerdings verschiedene Aspekte zu berücksichtigen. Starb ein Kaufmann ohne Nachfolge, verfügte er in seinem Testament oft die Auflösung seines Handelshauses oder den Verkauf seiner Geschäftsanteile. Bis zur endgültigen Schließung des Hauses oder der Abwicklung des Verkaufs konnten nach dem Tod mehrere Jahre vergehen. Eine Veröffentlichung der Adresse über den Tod hinaus hatte deshalb eine gewisse Berechtigung. Als beispielsweise Abraham Kortens 1742 starb, übertrug er die Auflösung und Schließung seines Hauses an seine Frau und einen befreundeten Geschäftsmann, da sein einziges Kind, seine Tochter noch minderjährig und unverheiratet war. Die Abwicklung zog sich über mehr als drei Jahre hin. Erst Anfang 1746 wurden die Bücher geschlossen, als seine Tochter heiratete.¹⁸ Das Handelshaus stand bis 1745 unter Kortens Namen im „Lowndes Directory“. Nicholas Magens starb im August 1764. In Kent's Directory ist sein Haus zwar noch 1765 aber nicht mehr 1766 verzeichnet. Für eine Änderung der Eintragung im Adreßbuch von 1765 war es offensichtlich zu spät gewesen.

Ein Vergleich zwischen dem Zeitpunkt des Konkurses eines Handelshauses und seinem Verschwinden aus den Adreßbüchern ergab eine Überraschung. Sie

¹⁸ S. u. hierzu.

führten teilweise schon im Jahr des Konkurses die Gescheiterten nicht mehr auf. Die Gründe hierfür sind nicht mehr festzustellen, denn es ist zu wenig darüber bekannt, auf welche Weise die Londoner Adreßbuchautoren an ihre Informationen kamen. Kent erwähnte beispielsweise das Handelshaus Kroll & Blanckenhagen, No 12, Castle Court, Budge Row nur ein einziges Mal und zwar im Jahre 1771, bereits im folgenden Jahr fehlte es. Es war das Jahr, in dem Adam Kroll in Konkurs ging. Wer von den beiden Brüdern Justus und Theophilus Blanckenhagen Mitgesellschafter war, konnte nicht herausgefunden werden. Die beiden Brüder besaßen seit 1767 ein Handelshaus unter dem Namen Blanckenhagen, Justus zunächst auf der Cannon Street und seit 1770 am College Hill. Unter dieser Adresse standen sie 1772 in „Kent's Directory“. Anfang 1773 gingen sie in Konkurs. Für 1773 fehlt ein entsprechender Eintrag bei Kent. 1774 taucht Blanckenhagen als neuer Teilhaber in dem Handelshaus von Wilson, Thomas & Blanckenhagen, No. 118 Bishopsgate Within wieder auf. Nicht immer war Kent jedoch so aktuell. Noch zwei Jahre nach den Konkursen von Hermann Jacob Garrels und Johann Christian Splitgerber verzeichnete Kent die alten Firmennamen bzw. Adressen. Im Fall von Splitgerber war Lowndes schneller. Er vermerkte die Adressenänderung schon ein Jahr später. Unter Berücksichtigung solcher zeitlicher Verzögerungen, auch bedingt durch die Technik und Informationsgegebenheiten der damaligen Zeit, läßt sich festhalten, daß die Londoner Adreßbücher, insbesondere Kent, einen durchaus aktuellen Einblick in die Londoner Handelswelt geben.

Was vermögen die Adreßbücher zu leisten und was nicht? Von der angelsächsischen Forschung wurden die Adreßbücher bisher dazu benutzt, um Aussagen über die Wirtschafts- und Sozialstruktur einer Stadt zu erhalten. Die vorliegende Untersuchung verfolgte jedoch ein anderes Ziel. Ihr ging es darum, etwas über das berufliche Schicksal der Eingebürgerten und ihrer Handelshäuser zu erfahren. Auf Grund des Umfangs der Londoner Adreßbücher wurde schwerpunktmäßig das von Kent ausgewertet. Mit Hilfe dieser Quelle wurden über die berufliche Identifikation der Eingebürgerten hinaus aufschlußreiche Hinweise über das Schicksal der Handelshäuser, den Werdegang der Eingebürgerten und die Nachfolge gewonnen. Die Adreßbücher lassen sich allerdings oft nicht ohne zusätzliche Informationen interpretieren. Ohne die Hinzuziehungen weiterer Quellen können keine Aussagen über die Gründe für den Adressenwechsel eines Hauses oder das Verschwinden aus den Adreßbüchern gemacht werden. Manche Handelshäuser fanden sich über Jahrzehnte in den Adreßbüchern, und in ihrem Falle ergaben die gewonnenen Daten ein skelettartiges Gerüst, in dem die ansonsten oft vereinzelt und verstreut, bruchstückhaften Informationen wie in einem Puzzle zu einem vergleichsweise geschlossenen Bild zusammengefügt werden konnten.

Zu den Problemen der Interpretation gehört, daß oft nur die Initialen der Vornamen aufgeführt werden. Bei Handelshäusern mit einem oder mehreren Gesellschaftern fehlen häufig sogar die Initialen. Eingebürgerte Kaufleute mit weitverbreiteten Namen wie Schneider oder angliisierten Namen wie Smith kön-

nen kaum identifiziert werden, besonders schwierig ist es, wenn sie häufig vorkommende Vornamen wie John oder Henry besaßen. So ist der Name Schneider mit wechselnden Gesellschaftern und wechselnden Adressen über Jahrzehnte in den Londoner Adreßbüchern zu finden. Wie bei Smith oder Schmitt gab es mehrere Eingebürgerte mit Namen Schneider aus unterschiedlichen Nationen.

In den Namen der Handelshäuser werden die Teilhaber nur sehr bedingt erwähnt. In zahlreichen Fällen, in denen die Adreßbücher nur den Namen des Firmeninhabers verzeichneten, ergab es sich, daß sie Teilhaber besaßen. Selbst wenn Mitgesellschafter aufgeführt wurden, kann nicht davon ausgegangen werden, daß es alle waren. Vor allem Juniorpartner wurden selten vermerkt oder verbargen sich hinter der Bezeichnung „& Co“. Als Beispiel sei hier auf das Handelshaus von Henry Peter Kuhff aus Frankfurt hingewiesen. Er führte zunächst sein Handelshaus unter dem Namen Kuhff, Henry Peter, mercht., von 1780 an als Kuhff & Comp., merchts. und schließlich seit 1785 als Kuhff, Grellet & Co. Aus seinem Testament von 1796 geht hervor, daß neben Frederek Grellet, einem Kaufmann schweizerischer Abstammung, sein nicht eingebürgerter Bruder Charles Frederick Kuhff zu einem Drittel am Geschäft beteiligt war.¹⁹ Als die Gesellschaft Kuhff, Grellet & Co im September 1799 aufgelöst wurde, besaß sie noch zwei weitere Mitglieder, Kirkman Gardiner und Charles St. Lieu jun.²⁰ Ähnliches wurde auch für das Handelshaus von Abraham Korten aus Elberfeld festgestellt. Sein Bruder sowie ein naher Verwandter waren Teilhaber im Handelshaus, obwohl es bis zum Tode von Abraham Korten nur unter dem Namen Korten, Abraham, mercht oder Abraham Korten & Co in den Adreßbüchern firmierte. Sein Bruder Peter Korten bzw. sein Neffe Godfrey Wichelhaus waren zu einem Viertel an dem Handelshaus beteiligt. In dem Fall hatten sich beide einbürgern lassen. Das Fehlen der englischen Staatsangehörigkeit kann deshalb nicht als ausschlaggebend für den Verzicht der Namensnennung betrachtet werden.²¹

Nach Peter Wilde und Charles Goss sind die Berufsbezeichnungen in den Adreßbüchern des 19. Jahrhunderts mit Vorbehalt zu behandeln.²² Der Begriff „merchant“ wird im allgemeinen ohne nähere Spezifikation gebraucht. Während „merchant“ im 19. Jahrhundert aber eine sehr ungenaue Bezeichnung war, hinter dem sich eine Vielzahl von kaufmännischen Aktivitäten verbargen, besaß er im 18. Jahrhundert eine präzisere Bedeutung. Der Begriff bezog sich we-

¹⁹ NA, Prob 11/1280. Nach dem Testament datierte der letzte auf sieben Jahre abgeschlossene Gesellschaftervertrag aus dem Jahre 1790. Es ist nicht festzustellen, wie lange der Bruder schon vorher Gesellschafter war. Da viele Eingebürgerte nicht alleine nach London gingen, sondern Geschwister und andere nahe Verwandte mitnahmen bzw. kurze Zeit später nachholten, ist nicht auszuschließen, daß Charles Frederick schon in den 1770er oder 1780er Jahren im Geschäft mitarbeitete.

²⁰ LONDON GAZETTE 30. November – 3. Dezember 1799.

²¹ Zu Abraham Korten s. u. ausführlicher.

²² WILDE, Use of Business Directories, S. 152.

niger auf den kleinen lokalen Kaufmann oder Krämer als auf den großen Überseehändler und Großhändler.²³ Je nach geographischem oder warenmäßigem Schwerpunkt sprachen die Zeitgenossen des 18. Jahrhunderts vom „Russia merchant“, „Hamburg merchant“ oder „sugar merchant“. Solche Spezifizierungen fehlen in den Adreßbüchern weitgehend. Eine Ausnahme stellt Mortimers Adreßbuch von 1763 dar. Ihm zufolge arbeiteten Paul Amsinck jun. aus Oporto und Bernard Boetefeur aus Hamburg als „Hamburg merchants“ oder John George Liebenrood aus Elrich als „New-York merchant“.²⁴ In den späteren Adreßbüchern finden sich häufiger genauere Angaben.²⁵ So sehr von Forschern wie Wilde oder Goss das Fehlen genauerer Spezifizierungen bedauert wird, so muß doch angemerkt werden, daß die Kaufleute im 18. Jahrhundert nicht ausschließlich als Rußland- oder Hamburg-Kaufleute tätig waren, sondern sehr häufig weitreichende internationale Handelsbeziehungen unterhielten, die eine Klassifizierung schwer machten, bzw. von den Betroffenen vielleicht auch gar nicht gewünscht war. Darüber hinaus ist auch zu bedenken, daß sich geographische oder auch warenmäßige Schwerpunkte im Laufe eines Geschäftslebens ändern konnten. So begann John Anthony Rücker aus Hamburg als Rußlandkaufmann, beendete seine berufliche Karriere aber als einer der führenden West-India Kaufleute. Die Aufnahme von neuen Teilhabern konnte ebenfalls eine geographische Erweiterung oder Verlagerung von Handelschwerpunkten nach sich ziehen.

Gewisse Hinweise auf die geographische Handelsausrichtung der Kaufleute können anhand der Straßennamen gewonnen werden. So galt die Mincing Lane als das Zentrum der Kolonialwarenhändler, die Broad Street war ein Zentrum der „general merchants“, und auf der Lombard Street saßen vor allem Bankiers.²⁶ Im Fall des Handelshauses Rücker war der Umzug von der Suffolk Lane in die Mincing Lane in den 1790er Jahren ein sichtbares Zeichen für die Hinwendung zum Kolonialhandel.²⁷

Hinter der Bezeichnung „merchant“ konnte sich im 18. Jahrhundert auch eine Tätigkeit als Bankier oder Unternehmer verbergen, denn es existierte noch keine eindeutige Trennung zwischen beiden Berufen. Selbst weltweit führende Bankiers wie Hope & Co in Amsterdam bezeichneten sich als Kaufleute.²⁸ Die Adreßbücher enthalten nur selten Hinweise auf eine Tätigkeit als Bankier, weil

²³ Vgl. hierzu Daniel DEFOE, *The Complete Tradesman*, 2. Aufl., London, 1717, S. 1.

²⁴ George Liebenrood war Mitglied der Hudson Bay Company und handelte in großem Umfang mit kanadischen Fellen. Er benutzte New York vermutlich als Ausfuhrhafen (NA, BH 1/474).

²⁵ Vgl. zum Beispiel KENT's Directory von 1780, John Godfrey Klotz aus Frankfurt wurde als „coal merchant“ bezeichnet oder Adam Kroll aus Reval als „Russia Merchant“. Bei der großen Mehrheit fehlen jedoch solche Zusatzbezeichnungen.

²⁶ KEENE, *The Financial District*, bes. S. 294, 300.

²⁷ Zu Rücker s. u.

²⁸ Marten Gerbertus BUIST, *At Spes non Fracta. Hope & Co 1770–1815*, Den Haag 1974, S. 35.

oft auch keine räumliche Trennung vorgenommen wurde. Das Bankgeschäft ist deshalb meist nur aus anderen Quellen zu erschließen. Einige wenige nahmen eine institutionelle und räumliche Trennung zwischen Handels- und Bankgeschäft vor. Eine solche hatte der aus Bremen stammende Andreas Grote vollzogen. Sein Handelshaus befand sich unter dem Namen Grote, Andreas and Co am Muddiford Court an der Fenchurch Street. 1766 gründete er mit dem Engländer Prescott ein Bankhaus. Dieses befand sich unter dem Namen Prescott, Grote, Culverdon & Hollingworth, bankers auf der Threadneedle Street.²⁹ Obwohl Kent es im alphabetischen Register als Bankhaus bezeichnete, führte er es nicht in der Rubrik der „bankers“ auf. Diese Rubrik hatte er in seinen Adreßbüchern schon sehr früh eingeführt, jedoch erwähnte er hier in erster Linie nur die Direktoren der Bank von England neben einigen wenigen Privatbankiers. In der zweiten Hälfte des Jahrhunderts stieg die Zahl der Privatbankiers in der Rubrik der „bankers“ langsam an. Sie blieb aber sehr unvollständig. Es finden sich hier fast ausschließlich englische Bankiers. Das einzige Bankhaus von Einwanderern und ihren Nachfahren, das im letzten Viertel des Jahrhunderts neben Prescott & Grote aufgelistet wurde, war das Bankhaus von Dorrien, Mello & Martin [...] bankers.³⁰ Letztere hatten ähnlich wie Andreas Grote eine räumliche und institutionelle Trennung von Bank- und Handelshaus vorgenommen.³¹ Die Barings dagegen erscheinen lediglich als „merchants“.³²

Eine klare Trennung von Kaufmann und Unternehmer gab es ebenfalls kaum. Kaufleute betätigten sich als Unternehmer oder umgekehrt Unternehmer als Fernhandelskaufleute, ohne daß dies unbedingt aus den Adreßbüchern ersichtlich wird. Das gilt insbesondere für das noch junge, florierende Gewerbe der Zuckerraffinerie. Die Gewinnaussichten in der Zuckerraffinerie veranlaßten besonders die ‚Zuckerkaufleute‘, Raffinerien zu errichten oder sich als Teilhaber einzukaufen. So wurden die ersten Zuckersiedereien in Schottland von Kaufleuten gegründet. Das Unternehmertum blieb aber für sie nur Nebentätigkeit.³³ Aus ähnlichen Gründen wandten sich einige deutsche Kaufleute im 18. Jahrhundert der Zuckersiederei in London zu. Zu ihnen gehörten u. a. der oben schon erwähnte Kaufmann Peter Meyer, Konrad de Smeth und Nicholas Beckmann aus Frankfurt. Bei dem Letzteren findet sich allerdings in dem Adreßbuch von Kent eine Änderung der Berufsbezeichnung. Er taucht im Adreßbuch von Kent 1765 zunächst als „merchant“ auf. Seit 1767 spätestens

²⁹ KENT's Directory 1767.

³⁰ Arnold Mello hatte 1752 die britische Staatsangehörigkeit erworben. Bei John Dorrien & Son handelte es sich um einen Nachfahren des 1693 eingebürgerten Frederick Dorrien aus Hildesheim.

³¹ Das Handelshaus von Dorrien, John, Son, Mello & Comp befand sich am Billiter-Square 9 (KENT's Directory 1780), das Bankhaus Dorrien, Mello & Martin“ auf der Finch-Lane 22.

³² Die Barings firmierten noch lange unter Baring, John & Francis & Co, 6 Mincing Lane, merchts.

³³ Vgl. T. C. SMOUT, The Early Scottish Sugar Houses 1660-1720, in: EcHR 14 (1961-62), S. 241-253.

besaß er mit Laurence Charlesson eine Siederei, und Kent führt ihn von dem Zeitpunkt an als Zuckersieder auf.³⁴ Bei den Zuckersiedern und den Fellhändlern bzw. Gerbern waren Gewerbe und Fernhandel häufig eng miteinander verbunden, ohne daß dies aus den Adreßbüchern erkennbar ist.

Es gab aber auch Fälle, bei denen die Adreßbücher berufliche Veränderungen sehr schnell vermerkten. So bezeichnete Kents Adreßbuch den gebürtigen Deutschrussen Gottfried Jacob Hippius über Jahre hinweg als Kaufmann, ebenso den aus Jever stammenden Ulrich Anthony Hinrichs. Nach der Jahrhundertwende erscheinen beide als „broker“. Wie unten noch weiter ausgeführt werden wird, hatten beide eine Lizenz als Warenmakler erworben. Die Änderung der Berufsbezeichnung war hier durch rechtliche Vorschriften bedingt, denn ein Makler durfte nicht als Kaufmann arbeiten. Der Hinweis auf die neue Tätigkeit lag somit auch im Interesse der Betroffenen.³⁵

In anderen Fällen ersetzten die Adreßbücher bei Eingebürgerten, die sie über Jahre hinweg als „merchant“ aufgeführt hatten, die Berufsbezeichnung durch „Esq.“ Hinter der Änderung stand ein Rückzug aus dem aktiven Berufsleben in den Ruhestand.³⁶

Im alphabetischen Register der frühen Londoner Adreßbücher finden sich im allgemeinen nur die Geschäftsadressen. Geschäfts- und Privatadresse waren allerdings noch häufig identisch, denn viele Kaufleute hatten ihre Privatwohnungen über oder hinter den Geschäftsräumen. Allerdings besaßen wohlhabende Kaufleute Wochenendhäuser in der Umgebung Londons, so auch eine Reihe von Deutschen. William Teschemacher etwa lebte mit seiner Familie in Edmonton, Henry Voguell aus Herford und Christian Schreiber besaßen Häuser in Camberwell. Diese Vororte lagen außerhalb des Erfassungsbereichs der Londoner Adreßbücher. Erstmals verzeichnete Mortimer 1763 Privatadressen sowie William Holden in seinem „Triennial Directory“ von 1799. Das Liverpooler Adreßbuch von Gore nennt dagegen schon sehr früh Privat- und Geschäftsadressen. Selbst wenn sie identisch waren, nahm er einen Doppelseintrag vor. Allerdings scheint er die Unterscheidung nicht immer stringent durchgeführt zu haben.³⁷

Sofern Handelshäuser über Jahre in den Adreßbüchern erscheinen, geben sie auch Hinweise auf ihr Schicksal. Als Beispiel sei das Handelshaus von Andreas

³⁴ A Complete Guide 1765, KENT'S Directory 1767 unter Beckman & Charlesson, sugar-refiners. Die Zuckerraffinerie ging 1775 in Konkurs, vgl. GENTLEMAN'S MAGAZINE, Aug. 1775, S. 407 unter „bankrupts“.

³⁵ S. u. hierzu ausführlich.

³⁶ Hierzu auch s.o. Kap. 1 Fußnote 162 zu Sebastian Fridag aus Emden; vgl. auch Ankündigung seiner Geschäftübergabe 1803 in: Stefan BENNING und Wolf-Dieter MOHRMANN (Hrsg.), Von Papenburg nach London zur Zeit Napoleons, Godfried Buerens, Tagebuch seiner Gesandtschaftsreise im Sommer 1806, Sögel 1985, S. 74; KENT'S Directory 1807.

³⁷ Z. B. im Fall von Christopher Marwaede waren Geschäftshaus und Privathaus 1777 identisch, Frederick Hippius' Handelshaus befand sich 1796 auf der Peter's Lane 16, seine Privatadresse war 10 Richmond Row, Everton (GORE 1796).

Grote genannt. Er hatte 1739 die britische Staatsangehörigkeit erworben. Sein Name taucht erstmals 1749 in den Londoner Adreßbüchern als Teilhaber im Haus von Kruger & Grote, Muddiford Court auf. George Kruger war der Begründer des Handelshauses und ist erstmals 1736 unter dieser Adresse bei Kent nachweisbar.³⁸ Von 1755 firmierte das Haus an gleicher Stelle unter dem Namen Kruger, Grote & Comp.³⁹ Anfang 1758 starb Kruger, und das Haus hieß seitdem Grote, Andrew & Company. Um 1770 nahm Andrew Grote seinen Sohn als Teilhaber auf und änderte den Namen in Grote, Son & Company. Die Adresse lautete immer noch Muddiford Court. Bald nach dem Eintritt des Sohnes fand ein Umzug zur Leadenhall Street 102 statt.⁴⁰ Der Vater hatte, wie schon erwähnt, am 1. Juli 1766 mit George Prescott eine Bank gegründet, die ab 1767 in den Adreßbüchern unter dem Namen Prescott, Grote, Culverdon & Hollingsworth, 57 Threadneedle Street erscheint.⁴¹ Anhand der Namensänderungen läßt sich Andrew Grotes Aufstieg vom Teilhaber zum Firmeninhaber und Bankier sowie der Generationenwechsel verfolgen.

Aus der Anzahl der Umzüge eines Handelshauses und Namensänderungen lassen sich mit Einschränkungen Aussagen über wirtschaftlichen Aufstieg oder wirtschaftliche Schwierigkeiten machen. Allerdings bedarf es hier zusätzlicher Quellen, um sie richtig zu interpretieren. Während bei einigen der Geschäftssitz über viele Jahre gleich blieb, fanden bei anderen häufige und kurzfristige Wechsel statt. Vereinzelte Adressenwechsel in den ersten Jahren nach der Etablierung als selbständiger Kaufmann erwiesen sich oft als Zeichen eines allmählichen Aufstiegs. In London war es für den wirtschaftlichen Erfolg wichtig, eine repräsentative Adresse zu haben, und ein Adressenwechsel konnte Ausdruck einer Suche nach einer solchen sein, denn viele Deutsche begannen ihre berufliche Laufbahn für hauptstädtische Maßstäbe in recht bescheidenen Verhältnissen. So wechselte Sebastian Fridag aus Emden im Laufe seines Berufslebens viermal die Adresse, allein dreimal in den ersten sechs Jahren. Seine erste Geschäftsadresse war ein Kaffeehaus. Um 1780 zog er zur Sherborne Lane und von dort um 1785 zum Angel Court No 4. Hier blieb er zwölf Jahre, bevor er 1797 zur Bishopsgate Within zog. Bishopsgate gehörte zu der Zeit zu den weniger dicht besiedelten besseren Wohn- und Geschäftsvierteln. Dort wohnte er bis zu seinem Tode 1814.⁴² Wenige Adressenänderungen, insbesondere gleich-

³⁸ Georg Kruger war der Bruder des 1732 in London verstorbenen Paul Kruger. Paul Kruger stammte aus Hamburg und hatte 1722 die britische Staatsangehörigkeit erworben (NA, Prob 6/108; SHAW II, S. 127).

³⁹ Wer der oder die neuen Partner hinter dem „& Co“ waren, ist nicht bekannt.

⁴⁰ Es handelt sich hierbei um den ältesten Sohn Joseph. Er führte das Handelshaus weiter (vgl. hierzu, Martin L. CLARKE, George Grote. A Biography, London 1962 S. 2; der Historiker George Grote war der Enkel von Andrew Grote).

⁴¹ Die Bank behielt den Namen Grote bis 1875 bei.

⁴² Die Adresse „Bishopsgate Within“ behielt er auch nach seinem Rückzug aus dem Geschäftsleben 1803 bei. Dem Nachruf im Gentleman's Magazine zufolge gehörte das Handelshaus von Fridag zu den angesehenen Häusern der City (GENTLEMAN'S MAGAZINE 1814).

bleibende Adressen in der späteren Phase des Berufslebens erwiesen sich häufig als Indikator dafür, daß sich ein Kaufmann etabliert und seinen Platz im Londoner Wirtschaftsleben gefunden hatte. Häufige Adressen- und Gesellschafterwechsel wiesen in anderen Fällen auf wirtschaftliche Schwierigkeiten hin. So wechselte Frederick Wistinghausen zwischen 1799 und 1814 mehrfach Adresse und Geschäftspartner. Zweimal ging er in der Zeit in Konkurs, bevor er 1814 nach Rußland zurückging.⁴³ Über die Gründe, warum Handelshäuser aus den Adreßbüchern verschwanden, ist nur aus zusätzlichen Quellen etwas in Erfahrung zu bringen. Neben Alter und Tod gehörten Scheitern und Wegzug oder die Rückkehr in die Heimat zu den Ursachen. Letzteres war bei Justus Blankenhagen nach seinem Konkurs der Fall. Cornelius Kettler ging nach seinem Konkurs nach Rußland. Während einige nur ein- oder zweimal in den Adreßbüchern genannt werden, kann in anderen Fällen das Schicksal der Handelshäuser über längere Zeiträume verfolgt werden, bei den Amsincks, Dorriens u. a. sogar über ein Jahrhundert und länger.

1.1.2. Die Anfänge in London: der Weg in die Selbständigkeit

Die Mehrheit der deutschen Kaufleute im 18. Jahrhundert begann ihre Karriere entweder als Lehrling, angestellter Jungkaufmann, Kommissionär oder Buchhalter.⁴⁴ Landsleute bildeten im allgemeinen die erste Anlaufstelle. Im Schutze und unter Aufsicht und Obhut des etablierten Firmeninhabers sammelten sie die ersten Erfahrungen in der Fremde und sparten Kapital für den Schritt in die Selbständigkeit an, denn eine Niederlassung als selbständiger Kaufmann war in London eine teure Angelegenheit.

Der erste Hinweis auf einen Aufenthalt in der britischen Hauptstadt ist häufig die Einbürgerung oder der erste Eintrag in einem der Londoner Adreßbücher. Beides erfolgte sehr zeitnah und war ein Hinweis auf den Schritt in die Selbständigkeit. Über die Anfänge in London ist nur bei wenigen etwas bekannt. Zu den wenigen zählt Hermann Jacob Garrels. Er ging Anfang der 1790er Jahre mit Empfehlungsschreiben an eingebürgerte Kaufleute deutscher Herkunft in der Tasche nach London. Er fand nicht sofort eine Stelle, sondern erhielt erst nach einigem Suchen eine bei Sebastian Fridag.⁴⁵ Henry Uhthoff dagegen begann seine Londoner Karriere als Lehrling bei seinem Patenonkel Henry Voguell, ebenso auch John Anthony Rücker jun. bei seinem Onkel John Anthony sen. Dagegen fingen Peter Selcken und Conrad Harksen ihre Karriere als Buchhalter bei Theodor Jacobsen bzw. Andreas Grote an.⁴⁶ John Frederick Molling, der mit seinem jüngeren Bruder Godfrey Molling ein Handelshaus

⁴³ Er ging 1802 und 1811 in Konkurs (NA, Docket Books, B 4/26 und 31), KENT's Directories 1799–1814.

⁴⁴ Viele erhielten allerdings von den Eltern das notwendige Startkapital oder zumindest einen Teil.

⁴⁵ Brief vom 26. Januar 1790 an seine Eltern, in: ESSELBORN, Garrels, S. 118–122.

⁴⁶ Zu Selcken s. o. zu den anderen NA, Prob 11/751 und 11/835.

eröffnete, arbeitete zunächst bei Messrs. Henry Combe & Co in Bristol, bevor er nach London ging.

Die Mehrheit der deutschen Kaufleute in London strebte die Selbständigkeit an. „Er könne“, so schrieb Hermann Jacob Garrels an seine Eltern, „vielleicht in einem Jahr so weit kommen[...], als ich sonst wahrscheinlich in Jahren nicht thun konnte“.⁴⁷ Ein Angestellter verdiente nach Collyer zwischen £50 und £100 pro Jahr zuzüglich Verpflegung. Das war nicht viel, er konnte aber seinen Verdienst steigern, wenn er im Auftrage seines Arbeitgebers als Faktor ins Ausland ging.⁴⁸

Der Entschluß zur Selbständigkeit zog eine Reihe von hohen finanziellen Aufwendungen nach sich. Neben den Kosten der Einbürgerung kamen gegebenenfalls Ausgaben für den Eintritt in eine der großen Handelsorganisationen hinzu. Das Startkapital für die Eröffnung eines Hauses oder als Mitgesellschafter war erheblich. Campbell hatte in seinem „London Tradesman“ 1747 nur für den Holzkaufmann eine Mindestsumme angegeben, nicht jedoch für die Kaufleute im allgemeinen.⁴⁹ Nach Collyer brauchte ein Überseekaufmann 1761 zur Geschäftsgründung mindestens £3 000 bis £4 000. Diese zeitgenössischen Angaben können jedoch nur als eine sehr grobe Richtschnur betrachtet werden. Die Höhe des Startkapitals hing neben den persönlichen Möglichkeiten auch von den Handelsregionen ab. Im Transatlantikhandel, d.h. dem Chesapeakehandel, benötigte ein Kaufmann nach Schätzungen von Jacob Price ein Startkapital von mindestens £5 000 bis £10 000. Noch höher waren die Kapitalkosten im Levantehandel. Nach Auffassung von Ralph Davis wurde dort nicht nur das höchste Lehrgeld gefordert, sondern war auch das höchste Startkapital benötigt. 1718 betrug die Einlage der beiden Levantegesellschafter Ralph und Edward Radcliffe insgesamt £12 473. 1755 lag das Gesellschafterkapital von Edward & Arthur Radcliffe bei £34 051.⁵⁰ Demgegenüber sollen die europäischen Märkte mit £2 000 bis £4 000 deutlich weniger Kapital verlangt haben.⁵¹

Die in Gesellschafterverträgen und anderen Quellen gefundenen Angaben zum Startkapital Eingebürgerter deutscher Herkunft sowie einiger Engländer ergaben ein wesentlich differenzierteres Bild. Als William Maister aus Hull sich Mitte des Jahrhunderts in das russische Handelshaus von Walter Shairp als Juniorpartner einkaufte, brachte er ein Startkapital von £3 000 mit.⁵² Ähnlich

⁴⁷ Brief vom 19. Jan. 1796, in: ESSELBORN, Garrels, S. 129.

⁴⁸ Joseph COLLYER Esq., *The Parent's and Guardian's Directory, and the Youth's Guide in the Choice of a Profession or Trade*, London 1761, S. 191f.

⁴⁹ CAMPBELL, *London Tradesman*, S. 336, als notwendiges Startkapital für einen Holzkaufmann nannte er eine Summe von £1 000–£5 000 (S. 339); COLLYER, *Parent's and Guardian's Directory*, S. 191f.

⁵⁰ DAVIS, *Aleppo*, S. 69f.

⁵¹ PRICE, *Capital and Credit*, S. 38.

⁵² NA Edinburgh GD 30/1583/7, 17. Aug. 1753 Walter Shairp an Thomas Shairp.

hoch war auch die Summe, die dem Amerikaner Joshua Johnson bei der Gründung einer Niederlassung in London 1771 zur Verfügung stand.⁵³

Bei den Eingebürgerten deutscher Herkunft lassen sich teilweise wesentlich höhere Summen feststellen. Schon Anfang des Jahrhunderts hatte Jacob Jacobsen seinen beiden Neffen jeweils £8000 als Startkapital für das gemeinsame Handelshaus zur Verfügung gestellt.⁵⁴ Abraham Kortens Anteil in seinem Handelshaus betrug zunächst £15000. 1739 nahm er eine Erhöhung vor und stellte dem Haus weitere £12500 zur Verfügung, „for the better carrying the joint trade“.⁵⁵ Die Höhe der Kapitaleinlage seiner beiden Mitgesellschafter Godfrey Wichelhaus und Philip Delahaize geht aus den Unterlagen nicht hervor. Sie waren jedoch mit einem Viertel an den Gewinnen beteiligt, so daß ihr Anteil wahrscheinlich bei etwas über £3700 gelegen hat. Im Handelshaus von Voguell & Amyand, in dem neben George Amyand der aus Herford stammende Theophilus Pritzler Mitgesellschafter war, betrug die Kapitaleinlage nach dem Gesellschaftervertrag von 1745 jeweils £20000.⁵⁶ Niedriger lag dagegen das gemeinsame Gründungskapital von John Amyand, dem Sohn von George Amyand und Roger Siebel aus Elberfeld 1771. Es betrug insgesamt £32000, von denen Siebel £20000 und Amyand £12000 bereitstellten.⁵⁷ Die Gesellschaftereinlage der beiden Rußlandkaufleute John und Henry Schiffner bewegte sich 1763 in einem ähnlichen Rahmen. Sie betrug insgesamt £24673, an der Henry Schiffner mit einem Anteil von drei Vierteln (=£17264) und John Schiffner mit einem Anteil von einem Viertel (=£7409) beteiligt waren.⁵⁸ Peter Hasenclever und seine beiden Mitgesellschafter begannen Anfang der 1760er Jahre mit einem Startkapital von insgesamt £21000, davon stellten Hasenclever und Andreas Seton jeweils £8000 und Charles Croft £5000.⁵⁹ Als außergewöhnlich hoch betrachtete Walter Shairp die Kapitaleinlage seines Freundes Henry Uthhoff aus Bremen. Nachdem dieser als Teilhaber aus dem Londoner Handelshaus von Amyand, Rucker & Uthhoff ausgeschieden war, brachte er in die mit Nicolas Battier neugegründete Gesellschaft ein Kapital von £52000 ein.⁶⁰ Festzuhalten ist, daß das Gründungs- und Einlagekapital dieser deutschen Häuser deutlich über den von Collyer oder Price genannten Daten lag.

Es gab aber auch deutsche Häuser, die mit geringerem Kapital begannen. Insbesondere während der Koalitionskriege stieg die Bereitschaft, mit einer un-

⁵³ Jacob M. PRICE (Hrsg.), Joshua Johnson's Letterbook, 1771-1774. Letters from a Merchant in London to his Partners in Maryland, London 1979, S. XI.

⁵⁴ S. o. vorheriges Kapitel.

⁵⁵ So im Original; KORTEN Account Book, J 56/VI/2, fol. 19. Dez. 1739 (Herefordshire Record Office).

⁵⁶ NA, Prob 11/751.

⁵⁷ HRO, Korten MSS BA 89/8/7 Articles of Partnership April 1769.

⁵⁸ Shiffner Archive Lewes, MSS 2802.

⁵⁹ Adolf HASENCLEVER, Peter Hasenclever aus Remscheid-Ehringhausen, ein deutscher Kaufmann des 18. Jahrhunderts, Gotha 1922, S. 28.

⁶⁰ Shairp Papers, 21. Mai 1761 London (NA Edinburgh, GD 30/1583/14).

zureichenden Kapitaldecke oder sogar ohne Kapital anzufangen. Als Hermann Jakob Garrels und Anthony Hinrichs sich 1796 zur Gründung eines gemeinsamen Handelshauses entschlossen, betrug ihr gemeinsames Gründungskapital wahrscheinlich £10 000, möglicherweise auch weniger.⁶¹ Im Handelshaus Riesenbeck, Eschke & Fährdrick hatten nur zwei Gesellschafter Kapital eingebracht. Es lag bei lediglich etwas mehr als £2 800.⁶² Garrels und Hinrichs Kapitalstock kann dabei noch als solide betrachtet werden, zumal sich ihr Handel auf das nahe Norddeutschland beschränkte. Die hohen Einlagen der deutschen Häuser von Voguell, Jacobsen oder Korten sind vor dem Hintergrund ihrer weitreichenden internationalen Handelsbeziehungen zu sehen, die von Rußland bis in die Karibik reichten. Sie wurden durch die langen Kreditlaufzeiten im Fernhandel verursacht. Kredite liefen im Levante- oder Amerikageschäft häufig über mehr als zwei Jahre, bevor sie realisiert werden konnten. Im europäischen Handel war die Laufzeit kürzer. Sie schwankte zwischen 6 und 12 Monaten. Liquiditätsengpässe waren deshalb nicht selten.⁶³

Für die Gründung einer Bank wurde in der damaligen Zeit nicht wesentlich mehr Kapital benötigt als für ein Handelshaus. Das gemeinsame Gründungskapital der Bank Prescott, Grote, Culverdon & Hollingworth betrug £30 000. Andreas Grotes Anteil betrug 1776, als der Gesellschaftervertrag erneuert wurde, zwei Zehntel, sein ältester Sohn Joseph sowie George Prescott hatten jeweils einen Anteil von einem Zehntel, George William Prescott, der älteste Sohn, William Culverdon sowie John Hollingworth hatten ebenfalls jeweils zwei Zehntel eingebracht.⁶⁴

Das für den Start notwendige Geld stellten vielfach die Familie oder nahe Verwandte zur Verfügung. Hermann Jacob Garrels bat seine Eltern um einen Kredit und die Auszahlung seines Erbes. Von Theophilus Pritzlers Einlage von £20 000 hatte ihm Henry Voguell £15 000 als Kredit aus dem Geschäftsvermögen gegeben. Bei seinem Tod vermachte er ihm £5 000, die von dem Kredit abgezogen werden sollten.⁶⁵ So wie Theodor Jacobsen finanzielle Vorsorge für die Geschäftsgründung seiner beiden Neffen traf, sah auch Henry Voguell in seinem Testament vor, daß sein Neffe Henry Voguell und sein Patenkind Henry Uthhoff aus seinem Geschäftsanteil von £20 000 jeweils ein Drittel erhalten sollten, falls seine beiden überlebenden Geschäftspartner sie nach ihrer

⁶¹ Aus den Quellen ist nicht ganz eindeutig auszumachen, wie hoch Garrels Einlage tatsächlich war. In einem seiner Briefe sprach er von £2 000 als dem absoluten Minimum und bat die Eltern um Auszahlung seines Erbes. Er erhoffte sich einen gleichen Anteil wie Hinrichs einbringen zu können. Letzterer wollte £5 000 bereitstellen (Garrels an seine Eltern, London 19. Jan. 1796 und Frühjahr 1797); nach dem Testament seines Vaters hatte er außer dem Erbe (nicht näher beziffert) 8 500 Reichstaler in Gold (ca. £2 000) als Darlehen erhalten (ESSELBORN, Garrels, S. 129f. und 134f., Anlage 5, S. 97).

⁶² Zum letzten Handelshaus s. u. ausführlich unter Konkurse.

⁶³ S. u. unter Konkurse.

⁶⁴ Articles of Copartnership 28. Nov. 1776 (National Westminster Bank Archives).

⁶⁵ NA, Prob 11/751.



Abb. 3: Henry Voguell

Lehre als Teilhaber aufnahmen. Godfrey und John Frederick Molling sollten beide £1 000 bekommen, wenn sie ein eigenes Geschäft eröffneten.⁶⁶ Ebenso vermachte auch George Kruger seinem Patenkind John Batchellor £7 000 aus seinem Einlagekapital, damit sein Mitgesellschafter Andrew Grote ihn als neuer Teilhaber zu einem Drittel Anteil aufnahm.⁶⁷

Bei der Gründung einer Handelsgesellschaft spielte im Innenverhältnis neben der Kapitaleinlage auch das Ansehen der elterlichen Stammhäuser eine wichtige Rolle. So betrachtete sich Garrels als den gewichtigeren von beiden Partnern bei gleicher Einlage, weil er durch sein elterliches Haus einen weitreichenden und einflußreichen Kreis von Geschäftspartnern mit in das gemeinsame Londoner Handelshaus brachte:

Im Falle wir jeder eine gleiche Summe einlegten, so dächte ich dass meine Connexiones und Bekantschaften [sic!] in Ostfriesland, Bremen und Hamburg den seynigen [Hinrichs] bey weitem übersteigen und dass ich dadurch unsere Handlung mehrere Credit, als er thun könnte, geben würde, weshalb mir dann die erste Zeichnung mit Recht zukäme, um so mehr da wir fast von gleichem Alter und auch fast gleich lange hier servirt haben.⁶⁸

Die Familie Garrels verfügte nicht allein über ausgedehnte Handelsbeziehungen im norddeutschen Raum, sondern auch in die Niederlande. Ein Bruder von

⁶⁶ Ebd.

⁶⁷ NA, Prob 11/835.

⁶⁸ ESSELBORN, Garrels, S. 135.

Hermann Jacob hatte in Amsterdam etwa zeitgleich ein Handelshaus eröffnet. Auch war die Familie Garrels eng mit dem angesehenen Hamburger Handels- und Bankhaus von C. M. Schröder verwandt.⁶⁹ Über C. M. Schröder wickelte Hermann Jacob Garrels seine Kreditgeschäfte ab. Ähnlich war im Fall des Hauses Amyand & Siebel das hohe gesellschaftliche und wirtschaftliche Ansehen des Vaters George Amyand entscheidender für die interne Stellung im Handelshaus als die höhere Einlage von John Roger Siebel.

Das Leben in London war sehr teuer. Als der amerikanische Kaufmann Joshua Johnson sich 1771 in London niederließ, hoffte er, mit £25 im Jahr auskommen zu können. Bald nach seiner Ankunft in der britischen Hauptstadt stellte er fest, daß das Leben viel teurer war. „Meat, drink and everything here is very dear“.⁷⁰ Allein die zwei kleinen Räume, die er auf der Fenchurch Street anmietete, kosteten £25 im Jahr. Ein Raum diente ihm als Kontor, während der andere nicht mehr als eine Abstellkammer war, in die gerade sein Bett paßte. Viele deutsche Kaufleute begannen nach den Angaben in den Londoner Adreßbüchern in ähnlich bescheidenen Wohnverhältnissen. Sie wohnten zur Untermiete oder bei ihren Arbeitgebern. Die erste Geschäftsadresse von John Michael Platz aus Frankfurt lautete 1761: Platz, John Michael, mercht., „at Mr. Shirr’s Sherborn-lane, Lombard Street“. Die Geschäftsadresse von Diederick-Jacob Hane aus Lehe bei Hannover 1749 war „at Mr. Jacobson’s in Basinghall Street“.⁷¹ Auch die beiden Söhne des aus Bremen stammenden John Baring begannen ihre Karriere in London ähnlich bescheiden. Ihr 1763 neu gegründetes Handelshaus Baring, John & Francis & Company befand sich zunächst „at Mr. Page’s, Queenstreet, Cheapside“.⁷²

Da eine repräsentative Adresse für den geschäftlichen Werdegang eines Kaufmanns in London wichtig war, bevorzugten viele als erste Geschäftsadresse das Kaffeehaus, in dem sie verkehrten. Auf Grund der Beengtheit seines Geschäftsraums empfing Joshua Johnson viele seiner Geschäftspartner im Virginia Coffee House. An dieses war auch seine Post adressiert.⁷³ Aus ähnlichen Gründen gab Sebastian Fridag 1779 als seine erste Adresse das „Hamburg Coffee House, Sweeting’s Lane, Cornhill“ an, in dem sich vor allem Kaufleute

⁶⁹ Ebd., S. 137f., Hermann Jacob hoffte, eine Tochter von Christian M. Schröder zu heiraten.

⁷⁰ PRICE, Joshua Johnson’s Letterbook, S. 9.

⁷¹ Vgl. Garrels, er wohnte kurz nach seiner Ankunft in London zunächst im „Antigallican Coffee House“, bevor er als seine Adresse die des Handelshauses von Sebastian Fridag angab (ESSELBORN, Garrels, S. 118, 125), zu Hane vgl. A COMPLETE GUIDE 1749.

⁷² KENT’S Directory 1765, schon kurze Zeit später zogen sie zur Mark Lane, bevor sie sich schließlich 1770 auf der Mincing Lane Nr. 6 niederließen (KENT’S Directory 1768, 1769, 1770).

⁷³ PRICE, Joshua Johnson’s Letterbook, S. XXII; weil seine erste Adresse für einen aufstrebenden Kaufmann wenig repräsentativ war, entschloß sich Johnson schon nach wenigen Monaten, neue Räume zu suchen, denn, so bemerkte er: „I found that in the manner I lived would not answer. It looked so mean. I therefore resolved to take a counting house which has made me of the consequence a merchant merits. It has stripped me of the appearance of a transient person“ (ebd., ähnlich auch S. 9).

trafen, die mit Hamburg handelten.⁷⁴ John Zurmühlen's erste Geschäftsadresse 1776 lautete „Lloyd's Coffee House, Lombard Street“. Der aus Bremen stammende Friedrich Koithan gab zwischen 1790 und 1800 das „John's Coffee House, Cornhill“ an.⁷⁵ Dieses wurde vor allem von Kaufleuten, die mit der Türkei, Portugal und Hamburg handelten, besucht.⁷⁶ Emanuel Henry Brandt, der Begründer eines der führenden Londoner Bankhäuser im 19. Jahrhundert, begann seine kaufmännische Karriere in dem von Rußlandkaufleuten frequentierten „Batson's Coffee House“. An diese Adresse war seine gesamte frühe Geschäftskorrespondenz gerichtet.⁷⁷ Federick Teise aus dem Fürstentum Nassau-Dillenburg gab 1763 als seine Geschäftsadresse die der Zunfthalle der Mercer's Company auf der Ironmonger-lane an. Henry und Hermann Pohlmanns Geschäftsadresse war über Jahre hinweg das „Janeway's Coffee House, Cornhill“.⁷⁸ Wenn Kaufleute ihr Geschäft außerhalb der City hatten, fanden sich vereinzelt zwei Eintragungen.⁷⁹ So stand bei Hermann Pohlmann neben der Kaffeehausadresse als seine zweite Wellclose Square in Whitechapel.

Umzüge waren ebenfalls ein Anlaß, vorübergehend das Kaffeehaus anzugeben.⁸⁰ Sofern die Generation der Söhne nicht in das elterliche Geschäft als Juniorpartner einstieg, zeigt sich ihr beruflicher Start vielfach durch die Adressenangabe eines Kaffeehauses.⁸¹ Vor allem für Jungkaufleute, die ihre berufliche Karriere als Kommissionäre begannen, erwies sich das Kaffeehaus als eine gute Geschäftsadresse. Einigen deutschen Kaufleuten gelang es nie, über das Stadium einer Kaffeehausadresse hinaus zu kommen.⁸²

1.1.3. DIE HANDELSHÄUSER UND IHRE TEILHABER

Der Einkauf als Juniorteilhaber in ein etabliertes Handelshaus ebenso wie die Neugründung einer Sozietät waren weitverbreitete Formen der Existenzgrün-

⁷⁴ KENT's Directory 1779.

⁷⁵ KENT's Directory 1790 und 1800.

⁷⁶ LILLYWHITE, London Coffee Houses, S. 295f. Es wurde 1799 in „John's & Turkey Coffee House“ umbenannt.

⁷⁷ Brandt Collection (University of Illinois), bes. Box 1.

⁷⁸ Henry von 1736–1742 und Hermann von 1744–1752 (LILLYWHITE, London Coffee Houses, S. 287).

⁷⁹ KENT's Directory 1738; ähnlich auch bei Richter & Taylor. Ihre Adresse lautete Richter & Taylor, merchants, near the King's Mill, Rotherhithe or Will's Coffee House (KENT's Directory 1780).

⁸⁰ Emanuel H. Brandt nannte später als Adresse seines Handelshauses Nr 9 Lawrence Pountney Street, 1819 gab er erneut „Batson's Coffee House“, Cornhill im Rahmen seines Umzugs zur Lombard Street Nr. 34 an (KENT's Directory 1815 und 1820).

⁸¹ Christopher Hake jun. begann seine Karriere in „John's Coffee House“ (KENT's Directory 1765).

⁸² So kam auch Christian Poppe nicht über die Kaffeehausadresse hinaus (vgl. KENT's Directory 1667–1779).

dung unter den deutschen Kaufleuten. Seltener stand am Beginn der Karriere eine Neugründung im Alleinbesitz. Soweit es sich auf Grund der Quellenlage feststellen läßt, gehörten William Amsinck und Arnold Mello zu den wenigen Ausnahmen.⁸³

Der allmähliche berufliche Aufstieg vom Jungteilhaber zum Firmeninhaber, der dann selber wiederum junge Kaufleute als Teilhaber aufnahm, kann anhand der Geschäftsadressen von Thomas Oom aus Reval nachvollzogen werden. Er hatte zusammen mit dem aus Danzig stammenden Charles Frederick Bremer im März 1785 die britische Staatsangehörigkeit erworben. Beide stiegen als Juniorteilhaber in das Handelshaus des Briten Richard Cowle auf der Leadenhall Street 30 ein.⁸⁴ Das Handelshaus von Cowle, Richard & Co benannte sich 1787 in Cowle, Bremer & Oom unter der gleichen Adresse um. Etwa 1789 zog das Handelshaus zur New Broad Street Nr. 5. Nach dem Ausscheiden von Cowle firmierte es seit 1796 unter Bremer & Oom, 5 New Broad Street.⁸⁵ Um 1799 herum zog sich Bremer aus dem Geschäft zurück. Oom stieg zum Firmeninhaber auf, und seit 1800 hieß das Handelshaus auf der New Broad Street Oom, Tho. & Co merchts. Als Firmeninhaber nahm er sukzessive neue Partner auf. Sie kamen bis auf einen aus Rußland. Als erstes holte er James Ecbert Hoolboom, in Archangel gebürtig, in sein Haus. Dieser hatte 1798 die britische Staatsangehörigkeit angenommen. Als nächster folgte der Brite Philip Ibbetson Fenton.⁸⁶ Das Handelshaus von Thomas Oom änderte 1807 wiederum seinen Namen in T. Oom, Hoolboom, Fenton & Co.⁸⁷ Als das Haus in der Finanz- und Wirtschaftskrise von 1812 in Konkurs ging, besaß es insgesamt fünf Gesellschafter. Nicht im Firmennamen aufgenommen war der jüngste Teilhaber, Thomas Adolphus Knoblock aus Reval. Er war erst 1806 britischer Staatsangehöriger geworden. Thomas Oom hatte sich demnach innerhalb von etwa 15 Jahren vom Juniorpartner zum Firmeninhaber hochgearbeitet. In den Konkursakten von 1812 sind zwar keine Angaben zum Einlagekapital gemacht. Mit Verbindlichkeiten von über £ 150 000 gehörte es aber zu den großen Handelshäusern der Zeit.⁸⁸ Nach der Aufstellung der Vermögensverhältnisse verfügte nur Oom über größere Vermögenswerte. Ihm folgte in großem Abstand Hool-

⁸³ Ob Arnold Mello anfangs bei seinem Onkel Luder Mello gearbeitet hat und in welchem Status, ob als Angestellter oder Jungteilhaber, war nicht auszumachen.

⁸⁴ Oom stammte aus einer angesehenen Revaler Kaufmannsfamilie aus Rußland. Das Handelshaus Oom war in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts das größte Haus in Reval. Es wurde erst in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts von dem britischen Handelshaus Clayhills & Sons auf den zweiten Platz zurückgedrängt. Sein Bruder Adolph Oom war Bürgermeister von Reval.

⁸⁵ Ein Richard Cowle in Elbing befindet sich 1812 unter den Gläubigern des Handelshauses Oom.

⁸⁶ Die Fentons gehörten zu den britischen Rußlandkaufleuten, und ein Fenton war Mitgesellschafter an dem rigaischen Haus Cumming & Fenton.

⁸⁷ KENT'S Directory 1807.

⁸⁸ S. u. zu den Konkursen.

boom und dann Fenton. Knoblock als jüngster Teilhaber besaß kaum nennenswertes Vermögen.⁸⁹

Gesellschafterverträge wurden im allgemeinen auf zwei, drei, fünf, zehn Jahre oder auch länger abgeschlossen. Der neue Gesellschaftervertrag, den Henry Voguell 1745 mit seinen beiden Mitgesellschaftern abschloß, lief über zehn Jahre. Er sah vor, daß Voguells Patenkinder zunächst eine fünfjährige Lehrzeit im Handelshaus absolvieren sollten mit der Option, anschließend für weitere fünf Jahre als Jungteilhaber einzusteigen. Nach dem Auslaufen der zehn Jahre trennte sich Henry Uhthoff von George Amyand und gründete mit Nicholas Battier ein Haus unter dem Namen Uhthoff, Henry, Philpot Lane. Roger Siebel war über mindestens fünf Jahre Teilhaber im Handelshaus von Amyand, Rucker & Siebel gewesen, als er 1769 nach dem Tode von George Amyand mit dessen Sohn einen neuen Gesellschaftervertrag abschloß. Dieser war auf zwei Jahre begrenzt mit der Option einer Verlängerung um fünf Jahre, welche von John Roger Siebel aber nicht wahrgenommen wurde.⁹⁰ In anderen Fällen wurden die Gesellschafterverträge über Jahre hinweg zwischen den gleichen Partnern immer wieder verlängert.

Die Dauer der Zusammenarbeit von Gesellschaftern hing von privaten wie wirtschaftlichen Faktoren ab. Während die Handelsgesellschaft der beiden aus Hamburg stammenden Kaufleute Luder Mello und Paul Amsinck von den frühen 1720er Jahren an bis zum Tod von Mello 1759 bestand, arbeiteten andere nur kurze Zeit zusammen. So brach die Gesellschaft von Hermann Jacob Garrels und Anthony Hinrichs nach drei Jahren durch Konkurs auseinander. Aus dem gleichen Grund trennten sich George William Soltau und Paul Amsinck jun. nach knapp vier Jahren. George William Soltau ging danach keine Kooperation mehr ein, sondern arbeitete allein bzw. nur mit Angestellten. Garrels verzichtete zunächst ebenfalls auf einen Mitgesellschafter. Nachdem sich sein neues Geschäft konsolidiert hatte, holte er 1800 seinen jüngeren Bruder Gerhard nach London. Da dieser bereits 1803 starb, arbeitete er mit nur einem Buchhalter alleine weiter.⁹¹

Die überwiegende Zahl der deutschen Kaufleute bevorzugte Gesellschafter der gleichen nationalen oder zumindest deutschsprachigen Herkunft. Insbesondere in der ersten Generation der Einwanderer handelte es sich häufig um „core-partnerships“, d. h. sie setzten sich aus dem Kreis der engsten Familienmitglieder, aus Geschwistern oder anderen nahen Verwandten zusammen.⁹² Schon die Einbürgerungsgesetze lassen erkennen, daß viele zu zweit oder sogar zu dritt kamen.⁹³ Die verwandtschaftliche Basis der Handelsgesellschaften ist

⁸⁹ NA, B3/3805, sheet E.

⁹⁰ Articles of Partnership John Amyand & John Roger Siebel April 1769 (HRO, BA89/8/7); BREDT, Siebel, S. 99.

⁹¹ ESSELBORN, Garrels, S. 109.

⁹² Zum Begriff, SELZER und EWERT, *Verhandeln und Verkaufen*, S. 146.

⁹³ Z. B.: Die beiden Brüder Frederick William und John Ulrich Commerell aus Heilbronn hatten sich 1752 und 1754 einbürgern lassen, die Brüder John Conrad und John Swiccard

bei den Elberfeldern und Herfordern, besonders aber bei den Hamburger Kaufleuten, sichtbar.

Der schon erwähnte John Henry Berenberg war mit der aus den Niederlanden stammenden Hamburger Familie Amsinck verwandt. Er hatte nach der Jahrhundertwende William Amsinck nach London geholt, der 1711 die britische Staatsangehörigkeit erwarb.⁹⁴ Ihm folgten in jungen Jahren seine beiden Neffen Paul und Wilhelm Amsinck nach. Während Wilhelm 1729 von London aus nach Oporto ging, blieb Paul in London. Zusammen mit Luder Mello gründete er das schon erwähnte Handelshaus Mello & Amsinck, Three-Tun Court in Miles-Lane, Cannon Street.⁹⁵ Als Juniorpartner nahmen sie Ende der 1740er Jahre William De Drusina aus Hamburg auf, der ebenfalls mit den Amsincks verwandt war. Der ledige Luder Mello hatte schon vor 1751 seinen Neffen Arnold Mello nach London geholt. Nach dem Tode seines Onkels machte sich letzterer selbständig und eröffnete ein eigenes Haus auf der Fenchurch Street, während Paul Amsinck das alte Handelshaus 1761 unter neuer Adresse und neuem Namen als Amsinck, Paul & De Drusina, merchts Jeffrey Square, St. Mary Axe weiterführte. Nach dem Tode von Paul 1765 übernahm William De Drusina das Geschäft am Jeffrey Square. Paul Amsinck jun., der Neffe des oben genannten Paul und Sohn des nach Oporto ausgewanderten Bruders Wilhelm, war im Alter von zwölf Jahren bei seinem Onkel in London in die Lehre gegangen. Er hatte aber schon zu Lebzeiten seines Onkels ein eigenes Handelshaus auf der Great St. Helen's Street eröffnet. William De Drusina nahm später Conrad Julius Ridder als Partner auf.⁹⁶ Paul Amsinck jun. fand in Helwig Lewis Tonnies sowie in George William Soltau, beide aus Hamburg, neue Mitgesellschafter. Solche auf Familienbande beruhenden Strukturen der Handelshäuser waren typisch für viele deutsche Häuser.

Nicht bei allen Häusern in London existierten so enge familiäre Verflechtungen wie bei den Hamburgern. Im ihrem Fall war die Zahl der kapitalkräftigen Kaufmannsfamilien in der Heimat groß genug, um Mitglieder in ausreichender Zahl nach London zu schicken. Ein Nachzug von Familienmitgliedern aus kleinen Orten, etwa aus den Textilgebieten Nordwestdeutschlands, war nur begrenzt möglich, da die kapitalkräftige Fernhandelskaufmannschaft nur aus we-

Heinzelmann aus Augsburg 1754 und 1755 oder die beiden Brüder Benjamin und John Berckenhout aus Hamburg 1722 und 1723, vgl. auch den nächsten Abschnitt zur Kettenwanderung.

⁹⁴ Wilhelm heiratete am 18. Juni die Tochter von Sir Peter Meyer und Sara Anna, geb. Berenberg. Sara Anna Berenberg war eine Urenkelin von Sara Amsinck (Caesar AMSINCK, Die niederländische und hamburgische Familie Amsinck. Ein Versuch einer Familiengeschichte, Bd. 1 und 2 Hamburg 1886–1932, Bd. 3, hrsg. von Otto Hintze, Hamburg 1932, Bd. 2, S. 36).

⁹⁵ KENT'S Directory 1736.

⁹⁶ Zwischen Paul Amsinck sen. und Julius Conrad Ridder bestanden enge geschäftliche und freundschaftliche Beziehungen, wenn nicht sogar auch verwandtschaftliche. Paul Amsinck vermachte ihm in seinem Testament £ 100 (NA, Prob 11/907).

nigen Familien bestand. Allerdings waren sie oft mit den Handelsfamilien der benachbarten kleinen und größeren Handelszentren verschwägert oder standen zumindest in geschäftlichen Verbindungen. Sie reichten zum Teil bis in die Hansestädte. Die deutschen Kaufleute in London, die aus solchen kleineren Handelsorten kamen, suchten sich aus diesem Grunde Mitgesellschafter aus dem näheren Umkreis der Heimat bzw. unter den Landsleuten. Von sechs Gesellschaftern, die Henry Voguell im Laufe seines Geschäftslebens in London aufnahm, war nur einer ein Verwandter. Zwei kamen aus seiner Heimatstadt Herford, ein weiterer aus dem nahen Osnabrück und jeweils einer aus Berlin bzw. Hamburg. Lediglich George Amyand, ein Brite hugenottischer Abstammung, war kein Landsmann.⁹⁷ Die auffällige Bevorzugung von Landsleuten setzte sich vielfach in den nachfolgenden Generationen fort. Nachfahren arbeiteten mit Einwanderern zusammen, wie im Handelshaus von Dorrien, Mello & Boetefeur oder Spitta, Molling & Co.

Obwohl die Mehrheit enge Familienmitglieder als Mitgesellschafter bevorzugte, gründeten sie auch Sozietäten mit Briten. Allerdings finden sich in den Adreßbüchern nicht viele. Zu den wenigen gehörten der Bremer John Lewis Kraguelius sowie der aus Itzehoe stammende Lucas Steinman.⁹⁸ Außergewöhnlich sind die Beziehungen zwischen dem erwähnten George Amyand und den deutschen Kaufleuten. Der Vater von George Amyand unterhielt bereits enge Beziehungen zum Hannoveraner Hof in England.⁹⁹ Der 1720 geborene George begann seine berufliche Karriere bei Henry Voguell. Nach dessen Tod übernahm er die Leitung des Handelshauses und nahm weitere Deutsche als Kompagnions auf. Diese waren die schon bekannten Henry Uthoff, John Anthony Rucker (Rucker) und John Roger Siebel. Amyand ging auch eine private Verbindung zu einer weiteren deutschen Kaufmannsfamilie ein. Er heiratete 1746 die Tochter des John Abraham Korten aus Elberfeld.¹⁰⁰ Die engen Beziehungen zu den deutschen Kaufleuten setzte sein Sohn John Amyand allerdings nicht fort.

Bei den binationalen Handelsgesellschaften bestanden zwischen den Einwanderern und den Briten, soweit es aus den Quellen erschlossen werden kann, oft schon vorher wirtschaftliche oder private Beziehungen. Heiraten zwischen Briten und Eingebürgerten oder deren Kindern führten bei Commerell & Lubbock sowie Rucker & Bencraft zu gemeinsamen Handelsgesellschaf-

⁹⁷ Henry Voguell hatte 1708 bis 1710 mit Christoph Viedeband aus Berlin zusammengearbeitet, von 1715–1725 mit Florian Göbel aus Hamburg, die nächsten drei Jahre mit seinem Vetter Frederick Voguell aus Herford und Anthony Fürstenau aus Osnabrück, und ab 1743 mit Theophilus Pritzler aus Herford und George Amyand. Zwischendurch arbeitete er immer wieder alleine (Leichenpredigt für Herrn Henry Voguell, Esquire Bremen 1746, STAB, a.620,147, den Hinweis auf diese Quelle verdanke ich Frau S. Boesenberg).

⁹⁸ Kraguelius & Clarke, Fenchurch Street sowie Steinman & Wilson, Sise Lane 1740.

⁹⁹ Claudius war Leibarzt Georgs II.

¹⁰⁰ Seit 1766 firmierte das Handelshaus unter dem Namen Amyand, Rucker & Siebel, merchts, 5 Laurence Pountney Hill (KENT's Directory 1766).

ten.¹⁰¹ Eine besonders enge Kooperation existierte zwischen Briten und Eingebürgerten deutscher oder deutschrussischer Herkunft im britischen Rußlandhandel. Hier lagen allerdings besondere Gründe vor.¹⁰² Eine deutliche Zunahme der deutsch-britischen Handelshäuser ist während der Koalitionskriege festzustellen. Die restriktive Ausländerpolitik der Regierung sowie die Sorge um die Sicherheit des Geschäfts veranlaßten die deutschen Einwanderer offensichtlich zu einer engeren Kooperation.

Gemeinsame Handelshäuser mit eingebürgerten Briten aus anderen europäischen Ländern lassen sich ebenfalls ausmachen. Ihre Zahl war jedoch deutlich niedriger. Es handelte sich dabei um eingewanderte Schweizer, wie bei Uhthoff & Battier oder Fridag & Bourcard. Verbindungen mit Niederländern oder ihren Nachfahren waren ausgesprochen selten. Eine Ausnahme war das Haus Muilman & Co, in dem der gebürtige Bremer Henry Nantes Teilhaber war.¹⁰³ Bei den Schweizern handelte es sich um Mitglieder international operierender Handelshäuser. John Rudolf Bourcard (Burckhardt) stammte aus der Baseler Kaufmannsfamilie der Burckhardts. Die De Neufvilles waren eine international verzweigte Familie. Familienmitglieder besaßen Handels- und Bankhäuser in der Schweiz, den Niederlanden und Frankfurt.¹⁰⁴

1.1.4. Kettenwanderung und Nachfolge

Eine Aufschlüsselung der Verwandtschaftsbeziehungen ergab, daß die Immigration der deutschen Kaufleute zwischen 1660 und ca. 1815 eindeutige Züge der Kettenwanderung besaß. Im Generationenabstand schickten die Handelsfamilien immer wieder neue Familienmitglieder nach London. Diese Praxis deutete auf eine gezielte Politik der deutschen Stammhäuser hin. Ihnen lag offensichtlich daran, einen Zugang zum Handel des Empire und zum Londoner Finanzmarkt über Generationen hinweg zu erhalten. Besonders sichtbar wird die Kettenwanderung bei den Hamburger Familien der Amsincks und Rückers.

Von den Amsincks ließen sich zwischen 1710 und 1779 insgesamt vier Mitglieder der Familie einbürgern, aus der Hamburger Kaufmanns- und Senatorenfamilie Rücker zwischen 1745 und 1806 sogar neun Mitglieder. Die Einwanderung der Rückers stellt nicht allein wegen ihrer hohen Zahl ein einzigartiges Beispiel für eine gezielte familiäre Kettenwanderung dar, sie läßt sich auch

¹⁰¹ John Anthony Rucker, ein Neffe des obengenannten John Anthony Rucker, heiratete am 8. April 1810 die Tochter des verstorbenen Stephen Bencraft (zum Handelshaus Rucker & Bencraft, vgl. GL, MSS 15,637).

¹⁰² S.u. hierzu, sowie Margrit SCHULTE BEERBÜHL, Staatsangehörigkeit und Fremdes Know-How. Die deutschen Kaufleute im britischen Rußlandhandel, in: VSWG 89 (2002), S. 379–399.

¹⁰³ Zu Henry Nantes s.u. unter Konkurse.

¹⁰⁴ Deneufville and Schuman, merchants. Turnwheel Lane Canon-Street (COMPLETE GUIDE 1740).

quellenmäßig gut erschließen.¹⁰⁵ Bei dem Rückerschen Handelshaus handelt es sich zudem um ein Unternehmen, das sich in London bis weit in das 19. Jahrhundert hinein verfolgen läßt. Zusammen mit den Rothschilds, den Schröders und Frederick Huth gehörte es zu den erfolgreichsten Häusern deutscher Abstammung in Großbritannien. Es ist nur deshalb in Vergessenheit geraten, da, anders als bei den drei genannten Handelsfamilien, offensichtlich kein Nachlaß mehr existiert.

John Anthony Rücker (1719–1804), der Gründer des Londoner Handelshauses, erwarb 1745 die Staatsangehörigkeit. Da er unverheiratet geblieben war, holte er Anfang der 1760er Jahre seinen Neffen Johann Peter Rücker nach London, der 1763 die britische Staatsangehörigkeit erwarb. Nach dem Tod von George Amyand 1766 schied John Anthony Rücker aus dem Handelshaus Amyand, Rucker & Siebel aus. Er führte schon vorher ein eigenes Geschäft auf der Suffolk Lane, in das sein Neffe als Teilhaber einstieg und das bei Kent Ende der 1760er Jahre unter dem Namen Rucker, John-Anthony & John Peter, merchts. Suffolk-Lane, Cannon Street erschien.¹⁰⁶ John Peter verließ 1774 London und ließ sich als Kaufmann in New York nieder.¹⁰⁷ Das Londoner Unternehmen firmierte noch bis 1778 unter dem alten Namen, obwohl schon vor John Peter Rückers Migration in die USA zwei weitere Neffen von John Anthony Rücker nach London gegangen und die britische Staatsangehörigkeit erworben hatten. Die Brüder John Gotthelf und Conrad Rücker blieben aber nicht lange bei ihrem Onkel. Gotthelf war seit 1771 in London und starb 1774. Conrad kehrte wenige Jahre später nach Hamburg zurück und wurde dort 1788 Bürgermeister.¹⁰⁸ Ihnen folgte ein dritter Bruder, Daniel Henry, 1775 nach London. Er erwarb noch im gleichen Jahr die Staatsangehörigkeit und wurde 1783 Teilhaber im Geschäft seines Onkels. Seit 1785 erschien das Handelshaus unter dem Namen Rucker, John Anthony & Daniel Henry in den Adreßbüchern.¹⁰⁹ Anfang der 1790er Jahre zog sich der Firmengründer John Anthony aus der Geschäftsführung zurück. Mit dem Generationenwechsel fand ein Umzug des Handelshauses von der Suffolk Lane Nr. 2, an der das Haus sich über mehr als zwei Jahrzehnte befunden hatte, zur Broad Street statt. Es blieb dort nur wenige Jahre. Um 1796 oder 1797 erfolgte der Umzug zur Mincing Lane Nr. 29. Da Daniel Henry kinderlos blieb, holte er 1794 den gerade erst 15jährigen John Anthony sowie den noch vier Jahre jüngeren Henry

¹⁰⁵ Die folgenden Ausführungen basieren auf der Auswertung der Londoner Adreßbücher, der Einbürgerungsgesetze und Einbürgerungsanträge sowie dem im Hamburger Geschlechterbuch veröffentlichten Stammbaum (HAMBURGER GESCHLECHTERBUCH, Bd. 5, (DEUTSCHES GESCHLECHTERBUCH, Bd. 27), 1914, S. 179–222).

¹⁰⁶ KENT's Directory 1769.

¹⁰⁷ HAMBURGER GESCHLECHTERBUCH, Bd. 5, (DT. GESCHLECHTERBUCH, Bd. 27), 1914, S. 190.

¹⁰⁸ Ebd.

¹⁰⁹ LOWNDES 1785, Zwischen 1777 und 1785 firmierte es unter dem Namen Rucker, John Anthony, mercht. (KENT's Directory). Bei Kent stand das Handelshaus noch bis 1786 unter diesem Namen.



Abb. 4: Landhaus der Familie Rücker

John nach England. 1802 wurde John Anthony jun. als Teilhaber aufgenommen. Das Stammhaus Rucker D.H. & J.A existierte bis zum Konkurs von 1831 unter diesem Namen.

Kurz nach der Jahrhundertwende, als sich Napoleons Truppen Hamburg näherten, verließen drei weitere Rückers die Heimatstadt und gingen nach London, Martin Diederich, der Bruder von John Anthony, sowie die beiden Brüder Siegmund und John Diederich.¹¹⁰ Die beiden zuletzt genannten Brüder eröffneten ein eigenes Haus auf der Broad Street unter dem Namen Rucker Brothers, merchants, Old South Sea House, Broad Street. Als John Anthony Rücker der Ältere 1804 starb, vermachte er seinem Neffen Daniel Henry Rücker mehrere Zuckerplantagen in der Karibik.¹¹¹ Viele große britische Zuckerkaufleute besaßen in England eine Zuckersiederei oder waren zumindest Teilhaber. Die Gelegenheit zum Erwerb einer solchen ergab sich für die Rückers, als die Zuckersiederei Travers & Esdaile 1806 auf der Upper Thames Street in Konkurs ging.¹¹² Martin Diederich Rücker kaufte sie zusammen mit dem Briten Elliot aus der Konkursmasse und betrieb sie fortan als Unterneh-

¹¹⁰ In ihrem Einbürgerungsantrag machten Martin Diederich sowie die beiden Brüder Siegmund und John Diederich erbrechtliche Gründe für den Erwerb der britischen Staatsangehörigkeit geltend (NA, HO 5/24).

¹¹¹ NA, Prob 11/1410.

¹¹² NA, C 217/61. Sie erwarben die Siederei für £ 1 740.

mer. Im Fall der Rückers diente der Nachzug von jüngeren Verwandten sowohl der Sicherung der Geschäftsnachfolge als auch der Expansion des Handelsunternehmens. Die Expansion des Familienunternehmens beschränkte sich nach der Wende zum 19. Jahrhundert nicht auf den Standort London, vielmehr wurde die britische Hauptstadt zentraler Ausgangspunkt für ein weltweites Ausgreifen.¹¹³

Auffällig viele deutsche Kaufleute blieben in London unverheiratet. Neben John Anthony Rücker waren es Sebastian Fridag, Johann Heinrich Albers, Herman Dietrich Retberg und Daniel Nantes, um nur einige zu nennen. Zur Sicherung der Geschäftsnachfolge in London griffen sie auf die Kinder von Geschwistern und anderen nahen Verwandten zurück. So holte Sebastian Fridag seinen Neffen mit gleichem Namen nach London. Er übernahm 1803 das Geschäft. Nicht in allen Fällen gelang es, einen Nachfolger zu finden. Johann Heinrich Albers fand keinen und zog sich um 1815 nach Bremen zurück. Retberg – 1753 in Bremen geboren und seit 1781 britischer Staatsangehöriger – hatte Simon Herman Retberg, den Sohn seines Bruders Hinrich, als Nachfolger vorgesehen. Dessen früher Tod sowie „einige andere Gründe“ veranlaßten ihn, sein Haus kurz nach der Jahrhundertwende zu schließen.¹¹⁴

Bei der kaufmännischen Kettenwanderung und Nachfolgesicherung sind zwei Aspekte zu berücksichtigen, zum einen das unmittelbare Eigeninteresse des ausgewanderten Kaufmanns und zum anderen das der Stammfamilie in der Heimat. Das Interesse des Firmeninhabers war es, die Nachfolge durch die eigenen Kinder zu sichern bzw. wenn es sie nicht gab, einen geeignet erscheinenden Neffen oder anderen nahen Verwandten zu nehmen. Die kaufmännische Ausbildungs- und Weiterbildungspraxis begünstigte dabei den Nachzug. Sie erlaubte dem Geschäftsinhaber, rechtzeitig vor seinem Ableben die Nachfolge zu regeln.¹¹⁵ Seine Pläne deckten sich dabei nicht zwingend mit denen des Stammhauses in der Heimat. Hatte der Londoner Kaufmann eigene Kinder und übertrug er die Nachfolge auf sie, so barg diese Regelung die Gefahr einer Lockerung der Beziehungen zur alten Heimat, zumal wenn die nachfolgende Generation in England geboren war. Stellte aber der britische Markt für die Handelsfamilien in der Heimat einen sehr aussichtsreichen und wichtigen Absatzmarkt dar, so versuchten sie, die Verbindungen durch eine kontinuierliche Entsendung weiterer Familienmitglieder im Generationenabstand aufzufrischen. Ein typisches Beispiel für eine solche Familienpolitik waren die Elberfelder und Herforder Kaufleute.

Wirtschaftliche Erwägungen veranlaßten sowohl die Elberfelder als auch die Herforder Kaufmannschaft zu dieser Form der Kettenwanderung. Über mehr als einhundert Jahre hinweg sandten sie von Zeit zu Zeit immer wieder Angehörige nach London. Ausschlaggebend für die Praxis war der exportorientierte

¹¹³ S. u. hierzu ausführlich.

¹¹⁴ Heinrich Leo BEHNCKE, *Eine Lübecker Kaufmannsfamilie*, Lübeck 1900, Teil 1, S. 75.

¹¹⁵ S. Henry Voguell oder Georg Krüger.

Textilhandel. Die weißen Elberfelder Garne und Tuche wurden schon seit dem 16. Jahrhundert vor allem für den Export produziert. Sie besaßen einen herausragenden Ruf im Ausland. Preisliche wie qualitative Gründe machten die Kolonien zu einem wichtigen Exportmarkt für Textilien aus Elberfeld und der Herforder Umgebung.¹¹⁶ Schon während des Protektorats bzw. unmittelbar nach der Restauration ließen sich die drei Brüder John, Engel und Jasper Kaus¹¹⁷ aus Elberfeld in London nieder und eröffneten ein Handelshaus. Ihnen folgten im Abstand von etwa 15 bis 20 Jahren drei Brüder aus der Familie Teschemacher.¹¹⁸

Von den drei Kaus Brüdern hinterließ zumindest einer zwei Söhne sowie eine Tochter.¹¹⁹ John William und John Engelbert Teschemacher hinterließen beide Kinder. In seinem Testament von 1713 hatte John William zwar den Wunsch geäußert, daß seine beiden Söhne nicht den Kaufmannsberuf ergreifen sollten. Dennoch trat der Sohn John William in die Fußstapfen des Vaters. 1749 findet sich ein Handelshaus Jacobs & Teschmaker in London.¹²⁰ Die Beziehungen der nachfolgenden Generationen der Teschemachers zur deutschen Heimat der Väter brachen zwar nicht völlig ab, doch waren sie nur noch sehr locker, soweit es sich aus den Quellen erschließen lässt. Den Handelsfamilien in Elberfeld erschien es notwendig, schon vor dem Ableben von John William Teschemacher durch die Entsendung weiterer Angehöriger den Standort London zu sichern.

Angezogen von den wirtschaftlichen Chancen des englischen Reexportmarktes ließen sich im ersten Jahrzehnt des 18. Jahrhunderts zwei weitere Elberfelder in London nieder.¹²¹ Nach dem Tod von John William 1713 folgten wenige Jahre später John Abraham Korten und Peter Lucas. Über die Anfänge von Korten ist zwar nichts bekannt, doch ist es wahrscheinlich, daß er im Geschäft von John Engelbert Teschemacher anfang, der dieses nach dem Tode sei-

¹¹⁶ Walter DIETZ, *Die Wuppertaler Garnnahrung. Geschichte der Industrie und des Handels von Elberfeld und Barmen 1400–1800* (Bergische Forschungen Bd. 4), Neustadt a. d. Aisch 1957; ders., *Die Wuppertaler Garnnahrung* in: Horst JORDAN und Heinz WOLFF, (Hrsg.), *Werden und Wachsen der Wuppertaler Wirtschaft von der Garnnahrung 1527 zur Modernen Industrie*, Wuppertal 1977, S. 23–48, bes. S. 34ff.; Stefan GORISSEN, *Bergisch-märkische Kaufmannschaft: Handels- und Verwandtschaftsnetze*, in: *Zeitschrift des Bergischen Geschichtsvereins* 99 (1999–2001), S. 43–69, bes. 46–50.

¹¹⁷ Von den drei Brüdern ließen sich nur John und Jasper 1660 und 1667 einbürgern. Für den Hinweis auf den Familienstamm der Familie Kaus danke ich Herrn Dr. Uwe Eckardt, Direktor des Wuppertaler Stadtarchivs.

¹¹⁸ John Engelbert und John William Teschemacher erwarben 1685 und 1691 die englische Staatsangehörigkeit, der dritte Bruder Isaac erwarb sie nicht.

¹¹⁹ Jasper Kaus war verheiratet, doch hinterließ er keine Kinder. Er vermachte einen Teil seines Vermögens seinen beiden Neffen John und Jacob Kaus sowie seiner Nichte Mary, als er 1679 starb (NA, Prob 11/359).

¹²⁰ Aus den Quellen ist nicht zu erschließen, welchem Beruf der zweite Bruder Merry nachging. Der Sitz der Familie blieb Edmonton. Sie stieg dort in die Reihen der Lord Manors auf.

¹²¹ Neben den Teschemachers lebten um 1710 noch Engelbert Iserloo und Caspar Bergmann in London.

nes Bruders fortführte.¹²² Korten trat 1732 nach dem Ableben von John Engelbert die Geschäftsnachfolge an. Das Gebäude, in dem sich das Handelshaus befand, ging in seinen Besitz über. Allerdings verlagerte er in den nachfolgenden Jahren den Geschäftssitz zur Mincing Lane.¹²³ Kurz vor dem Ableben von John Engelbert holte Korten seinen jüngeren Bruder Peter herüber.¹²⁴ Nach 1737 brach die dichte Kettenwanderung der Elberfelder in die britische Hauptstadt ab. Korten hinterließ eine Tochter, die den schon erwähnten Georg Amyand heiratete, der nach der Schließung des Geschäfts die Verbindungen nach Elberfeld aufrecht erhielt. Ende der 1750er Jahre ging noch einmal der Elberfelder John Roger Siebel nach England, doch kehrte er in der Textil- und Finanzkrise von 1772 in seine Heimatstadt zurück.¹²⁵ Mit ihm endet die auf London ausgerichtete Kettenwanderung und die Geschichte der Elberfelder Handelsniederlassung in der britischen Hauptstadt, die über personelle Veränderungen hinweg mehr als hundert Jahre aufrecht erhalten wurde.

Die Migration der Elberfelder nach England jedoch endete mit John Roger Siebel nicht endgültig, sie verlagerte sich nur in den Norden Englands. Die aufkommenden Textilstädte boten für die Elberfelder einen neuen Absatzmarkt für ihr Leinengarn, denn Leinengarne wurden noch lange Zeit als Kettfaden in der Baumwollindustrie benötigt. Die Migration der Elberfelder in die nördlichen Regionen Englands gegen Ende des Jahrhunderts sowie nach der Wende war jedoch nicht mehr so dicht und zielgerichtet. Um 1780 zog es John Roger Teschemacher aus Hannover nach Nottingham.¹²⁶ Er ließ sich dort als „merchant-entrepreneur“ nieder. Das Wirkwarengewerbe in Nottinghamshire befand sich in der zweiten Jahrhunderthälfte in einer ausgesprochen florierenden Phase und lockte viele Kaufleute an.¹²⁷ John Roger Teschemacher eröffnete dort mit einem Engländer eine Wirkwarenmanufaktur und betätigte sich auch als Konstrukteur und Erfinder. Er entwickelte eine Dampf- sowie eine Textil-

¹²² Der Sohn von John Engelbert starb schon vor ihm (zu ihm s.u.). Seine Tochter heiratete Isaac Panchaud. Dieser stammte aus einer Bankierfamilie aus dem Vaudois. Panchaud fallierte 1743. Sein Sohn gründete später eine Bank in Paris. Sie war der Vorläufer der Bank von Frankreich (s. hierzu H. LÜTHY, *La Banque Protestante en France*, 2 Bde. Paris 1959 und 1961, Bd. 2, 420–439, 447–449, 458–463, 693–696).

¹²³ *Land Tax 1731 und 1732* (GL, MSS 11316, Bd. 97 und 100: St. Martin's Orgar): *THE INTELLIGENCER OR MERCHANTS ASSISTANT*, London 1738.

¹²⁴ 1718/9 kamen Johann Abraham Korten und Peter Lucas (SHAW II, S. 53, 63, 123, 124; zu Lucas vgl. auch DT. GESCHLECHTERBUCH, Bd. 16, S. 402), 1731 Peter Korten und 1737 Godfrey Wichelhausen.

¹²⁵ Peter Lucas war 1749 ohne Nachkommen in London gestorben. Casper Bergmann hinterließ zwei Töchter. Eine heiratete einen Kaufmann in Amsterdam. Nach den Unterlagen der Bank von England war Bergmann ein „surgeon“. Ob er auch als Kaufmann tätig war, konnte nicht herausgefunden werden. Beide Berufe waren zu der damaligen Zeit nicht unvereinbar (s. das Beispiel von George Amyands Vater).

¹²⁶ Der Vater von John Roger Teschemacher war Mitte des Jahrhunderts von Elberfeld nach Hannover gezogen.

¹²⁷ Ausführlich zur Strumpfwirkerei, Stanley D. CHAPMAN, *Enterprise and Innovation in the British Hosiery Industry*, in: *Textile History* 5 (1974), S. 14–37.

maschine, die er 1791 und 1792 patentieren ließ.¹²⁸ Ein anderer Elberfelder aus der Kaufmannsfamilie Wichelhaus ging nach der Jahrhundertwende zunächst nach London, zog dann aber in die aufstrebende Hafenstadt Liverpool.¹²⁹

Die Elberfelder waren in erster Linie Textilkauflleute. Mit der wachsenden Konkurrenz der irischen und schottischen Leinenindustrie konnten sich Elberfelder Textilien und Garne immer weniger auf dem englischen Markt behaupten. Der amerikanische Unabhängigkeitskrieg befreite zudem den deutschen Handel von den Zwängen der Navigationsakte, so daß die Deutschen verstärkt direkte Handelsverbindungen über den Atlantik aufbauten. Auch einen Elberfelder zog es über den Atlantik. Der Niedergang der Wuppertaler Garnnahrung gegen Ende des Jahrhunderts leitete in der Heimat einen Umstrukturierungsprozeß ein, der die Migration von Textilkauflleuten aus diesem Ort beendete.¹³⁰

Herford war ebenfalls ein Zentrum des Garn- und Leinenhandels gewesen. Von dort setzte in der zweiten Hälfte des 17. Jahrhunderts mit Bernard Sirps eine Kettenwanderung nach London ein. Er erwarb 1670 die englische Staatsangehörigkeit. Ihm folgten bis 1775 insgesamt elf Herforder. Sie waren wie die Elberfelder eng miteinander verwandt, und der Leinen- und Garnhandel bildete die Basis ihrer kommerziellen Unternehmungen in London.

Die Londoner Niederlassung der Herforder ging nach dem Tod von Bernard Sirps auf Heydman John Burges und Henry Voguell über und wurde von Theophilus Pritzler und Godfrey Molling fortgesetzt. Ob Godfrey Molling, wie es Henry Voguell in seinem Testament wünschte, nach seiner Lehre bei Gotthelf Bagge (Hamburg) bei Amyand anfang, ist nicht festzustellen.¹³¹ Adressenmäßig erscheint er erstmals als Teilhaber in dem Handelshaus von Langkopff, Molling & Co Anfang der 1760er Jahre.¹³² Das Handelshaus Molling und Co stieg in den nachfolgenden Jahrzehnten zu einem der großen und bedeutenden deutschen Handelshäuser auf.¹³³ Ähnlich wie im Elberfelder Fall hörte die Kettenwanderung in den 1770er Jahren auf. Frederick Molling erwarb als letzter 1775 die Staatsangehörigkeit.

¹²⁸ Patents of Invention, Chronologically Arranged from 2. March 1617 – 1. Okt 1852, hrsg. von Bennet WOODCROFT, London 1854, Nr. 1917 und 1808.

¹²⁹ DT. GESCHLECHTERBUCH, Bd 24 (1914), S. 297.

¹³⁰ Zur Geschichte des Elberfelder Textilgewerbes vgl. DIETZ, Die Wuppertaler Garnnahrung; Wolfgang HOTH, Die Industrialisierung einer rheinischen Gewerbestadt, dargestellt am Beispiel Wuppertal, Köln 1975, bes. S. 93.

¹³¹ Nach dem Wunsch von Henry Voguell sollte Amyand Godfrey Molling in sein Geschäft nehmen, falls sich einer der beiden, Henry Uthhoff oder sein Neffe Henry Voguell, als unfähig erwies (NA, Prob 11/751).

¹³² KENT'S Directory 1761; Godfrey Molling wurde 1753 britischer Staatsangehöriger. Henry Author Langkopff stammte aus Braunschweig. Er erwarb 1750 die britische Staatsangehörigkeit.

¹³³ S. u. hierzu; Godfrey Molling hatte eine Tochter von Anthony Fürstenau aus Osnabrück, einem früheren Mitgesellschafter von Henry Voguell geheiratet. Neue Gesellschafter nach dem Tod von Langkopff wurden Frederick Rasch aus Flensburg und später John Spitta aus Braunschweig.

Schon früh diversifizierten die Herforder in gewerbliche Unternehmungen und betätigten sich sowohl als Kaufleute wie als Unternehmer. Sie konzentrierten ihre Niederlassungen auch nicht ausschließlich auf London. Conrad Smith ließ sich in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts als Kaufmann in Bristol nieder. Christoph Frederick Pritzler, ein Bruder des schon erwähnten Theophilus Pritzler, wurde zum Begründer einer deutschstämmigen Zuckersiederdynastie in London. Er selber blieb allerdings nicht in London, sondern ging nach Zittau und eröffnete dort mit einem Kaufmann namens Biedermann ein Handelshaus. Henry Voguell hatte spätestens seit 1720 in enger Verbindung mit sächsischen Textilhändlern gestanden, und zu seinen Hauptlieferanten in Zittau gehörten Schinckschank, Jungessel, Söhne & Consorten sowie der erwähnte Biedermann. Durch die Pritzlers schufen die Herforder in London somit ebenso wie die Brüder Hasenclever eine direkte familienbasierte Handelsverbindung zwischen den sächsischen und westdeutschen Textilgebieten sowie der britischen Hauptstadt. Die Handelsverbindung wurde von dem Haus Langkopf, Molling & Rasch mindestens bis in die zweite Hälfte des Jahrhunderts aufrechterhalten. Einer der Hauptabnehmer für sächsische und nordwestdeutsche Textilien der Herforder Handelsniederlassung in London war der schon genannte Amerikaner Joshua Johnson. Langkopf, Molling & Rasch gehörten andererseits zu Johnsons' Großabnehmern für Virginia Tabak.¹³⁴

Die Zuckersiederei in London wurde nach dem Tod des Theophilus von Mary Pritzler und ihrem Sohn weitergeführt.¹³⁵ Letzterer oder dessen Sohn baute in den 1780er Jahren eine Handelsverbindung in die Levante auf.¹³⁶ Die Herforder schufen über London auch eine Verbindung nach Rußland: Henry Klausling erwarb 1753 die englische Staatsangehörigkeit und ging als britischer Staatsangehöriger und Unternehmer nach Rußland.¹³⁷

Die Migration der Textilhandelskaufleute aus dem nordwestdeutschen Raum war, wie oben schon ausgeführt, Teil eines komplexen Migrationsprozesses. Schon auf dem Weg nach England hatten sich Mitglieder der beschriebenen Elberfelder und Herforder Familien in Bremen und vereinzelt in Hamburg niedergelassen. Sie hatten auf diese Weise ein ausgedehntes wirtschaftlich wie familiär eng verflochtenes Handelsnetz mit Stützpunkten in den nordwestdeutschen und sächsischen Textilgebieten, in den norddeutschen Hafenstädten und in der britischen Hauptstadt aufgebaut. Der Standort London stellte dabei einen zentralen Knotenpunkt dar, von dem aus sich weitreichende internationale Handelsbeziehungen erschlossen, die auch eine Vernetzung mit anderen deutschen Textilregionen wirtschaftlich attraktiv machte. Die Sicherung der Nachfolge in den Londoner Niederlassungen war deshalb von vorrangiger Bedeutung für die Handelsfamilien.

¹³⁴ PRICE, Joshua Johnson's Letterbook, S. XXVf.; Arno KUNZE, Der Zittauer Leinengroßhandel im 18. Jahrhundert, in: Zittauer Geschichtsblätter 6 (1930), S. 44.

¹³⁵ HAMBURGER KIRCHE, Verzeichnis der Naturalisierten 22. März 1748/9 sowie NA, Prob 11/751.

¹³⁶ S. u. hierzu.

¹³⁷ Anthony CROSS, *By the Banks of the Neva*, Cambridge 1997, S. 407, Anm. 114.

1.1.5. Die Entwicklung einer bilateralen Handelsverbindung aus deutscher Perspektive: das bremische Haus der Retbergs

Die Migration nach London erfolgte, wie erwähnt, aus strategischen Gründen zur Erschließung neuer Märkte sowohl für das heimatliche Handelshaus als auch für die Heimat insgesamt. Ein partieller Einblick wurde bereits im vorhergehenden Teil am Beispiel des Hauses Bode gegeben. Verschiedene Schicksalsschläge, die das Bremer Haus erfuhr, haben vor allem das Risiko deutlich gemacht. Das Briefbuch von Johann Bode setzt zudem erst ein, als die Söhne bereits in England waren. Im folgenden sollen an einem anderen Beispiel knapp hundert Jahre später noch einmal aus deutscher Sicht die Handelsbeziehungen eines Handelshauses mit England betrachtet werden. In diesem Fall kann der Blick stärker auf die Auswirkungen auf das elterliche Stammhaus gerichtet werden, und zwar vor und nach der Emigration eines Familienmitglieds nach London. Am Beispiel des Bremer Familienunternehmens der Retbergs wird untersucht, in welchem Umfang sich der Handel durch die Eröffnung einer Niederlassung in der britischen Hauptstadt veränderte. Von der Familie existiert zwar kein Nachlaß, doch kann einiges über den Handel der Familie mit England aus den Angabebüchern der Schlachte gewonnen werden. Es handelt sich um Rechnungsbücher der Schlachte, in denen die Abgaben der von See kommenden Schiffen verzeichnet wurden.¹³⁸ Sie sind ab 1754 erhalten und vermitteln einen einzigartigen Einblick in den Bremer Importhandel für die zweite Hälfte des 18. Jahrhunderts.¹³⁹ Eine entsprechende Quelle für den Exporthandel ist nicht vorhanden. Die Angabebücher verzeichnen die Ladung, die Empfänger, die Namen der Schiffsführer sowie den Exporthafen. Auf Grund der Quellenlage kann zwar nicht mehr festgestellt werden, welche Waren und in welchem Umfang das Bremer Haus an den Sohn in London verschickte, die Angabebücher gewähren aber einen Einblick in die geographische Reichweite ihrer Importe, der Schwerpunkte und Veränderungen. Die Namen der ausländischen Exporteure finden in den Angabebüchern keinen Niederschlag, so daß anhand dieser Quelle der auswärtige Geschäftspartner nicht zu ermitteln ist. Wie das Beispiel des Handelshauses Bode jedoch zeigt, übernahmen die Familienmitglieder in den auswärtigen Niederlassungen eine Pilot- und Steuerungsfunktion, indem sie dort verlässliche Handelspartner acquirierten und kontrollierten. Eine auffällige Zunahme des Handels mit London bzw. England nach der Niederlassung des Sohnes weist deshalb durchaus auf einen Zusammenhang hin.

In der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts unterlag der Bremer Außenhandel bedingt durch die zahlreichen Kriege erheblichem Wandel. Sie schnitten Bremen von etablierten Märkten ab, wie etwa dem französischen Markt nach Ausbruch der Koalitionskriege, oder eröffneten neue Märkte z. B. durch die

¹³⁸ Der alte Bremer Hafen wurde Schlachte genannt.

¹³⁹ Lediglich für die ersten beiden Jahrzehnte gibt es zwei Lücken s. u. hierzu.

amerikanische Unabhängigkeit. Solche allgemeinen Entwicklungen sind bei der Verortung des Retbergischen Handels mit zu berücksichtigen. Auffällige Abweichungen vom allgemeinen Trend des Englandhandels können durchaus durch die Niederlassung in London bedingt gewesen sein. Von diesen Überlegungen ausgehend sollen zunächst Aufschlüsse über die Handelsschwerpunkte des Bremer Einfuhrhandels im allgemeinen gewonnen werden, bevor der Einfuhrhandel des Bremer Handelshauses Retberg im Gesamtkontext des Bremer Außenhandels beschrieben und seine Entwicklung seit der Niederlassung eines Familienmitglieds in England aufgezeigt werden kann.

Nach den offiziellen Einfuhrstatistiken der Hansestädte Bremen und Hamburg stand Großbritannien als Handelspartner im 18. Jahrhundert keineswegs an erster Stelle. Frankreich war der bei weitem bedeutendere Handelspartner der beiden Hansestädte. Allerdings verleiten die offiziellen Statistiken leicht zu einer Unterbewertung des Handels. In Hamburg verzeichnen die Admiralitätszoll- und Convoygeld-Einnahmebücher beispielsweise keineswegs alle Einfuhrwaren.¹⁴⁰ Eine größere Erschwernis bei der Bewertung des britisch-deutschen Handels ist auch der Umstand, daß der Warenhandel zwischen beiden Ländern keineswegs ausschließlich über deutsche Häfen lief. Ein großer Teil der Waren wurde über die Niederlande, belgische und andere europäische Häfen verschifft, doch spielt dieser Aspekt für das Vorhaben allenfalls eine untergeordnete Bedeutung.

Auf der Basis der Angabebücher der Schlachte hat Hans Jürgen von Witzendorff für die zweite Hälfte des 18. Jahrhunderts eine statistische Auswertung zum Bremer Außenhandel vorgenommen, die hier für die allgemeine Entwicklung zugrunde gelegt wird.¹⁴¹ Die von ihm erstellten Daten machen deutlich, daß die Zahl der ankommenden Schiffe von Jahr zu Jahr starken Schwankungen unterlag und es in der Rangfolge der wichtigsten Importländer häufig zu kurzfristigen Verschiebungen kam. Langfristig betrachtet standen die Niederlande von allen europäischen Ländern bis zum Ende des Jahrhunderts an erster Stelle der Importländer. Zwischen 1800 und 1803 gab es allerdings eine Spitzenposition an Großbritannien ab. Schon seit 1794 hatte der Handel mit der Insel deutlich zugenommen, weshalb in der Literatur die Epoche zwischen 1794 und 1803 auch als die „goldene Periode der bremischen Handlung“ mit England bezeichnet wurde. Mit dem Wiederbeginn des Krieges 1803 und der Blockade brach der Englandhandel weitgehend zusammen.¹⁴²

¹⁴⁰ Vgl. hierzu ausführlich Jürgen SCHNEIDER et al. (Hrsg.), Statistik des Hamburger Seewärtigen Einfuhrhandels im 18. Jahrhundert, St. Katharinen 2001, Einleitung. Vgl. insbesondere auch Klaus WEBER, Die Admiralitätszoll- und Convoy-Einnahmebücher. Eine wichtige Quelle für Hamburgs Wirtschaftsgeschichte im 18. Jahrhundert, in: Hamburger Wirtschafts-Chronik, NF 1 (2000), S. 83–112.

¹⁴¹ Hans Jürgen VON WITZENDORFF, Beiträge zur bremischen Handelsgeschichte in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts, in: Bremisches Jahrbuch 43 (1951), S. 342–394.

¹⁴² Wilhem LÜHRS, Die Freie Hansestadt Bremen und England in der Zeit des Deutschen Bundes (1815–1867), Bremen 1958, S. 123.

Tab. 11: Zahl der in Bremen ankommenden Schiffe im Zehnjahresdurchschnitt¹⁴³

Jahr	England	Frankreich	Niederlande
1754–57*	23	16	119
1764–69**	23	21	57
1770–79	57	64	184
1780–89	50	66	94
1790–99	85	67	111
1800–03	52	24	25

* Angaben sind nur für die Jahre 1754–1757 vorhanden

** Angaben nur für 1764–66 und 1769 vorhanden

In den 1750er und 1760er Jahren lag Großbritannien weit hinter den Niederlanden aber knapp vor Frankreich. In den 1770er und 1780er Jahren dagegen fiel es auf Platz drei zurück. Tiefpunkt war das Jahr 1779 mit nur 28 Schiffen aus Großbritannien. Erst ab 1786 legten wieder mehr Schiffe aus England an. Nach Ausbruch des Krieges 1793 vertauschten England und Frankreich die Plätze. Allerdings kann von einer grundsätzlichen Ausschaltung des Handels mit Frankreich nicht ausgegangen werden.¹⁴⁴ Für die 1770er und 1780er Jahre lag die Zahl der Schiffe aus Frankreich im Zehnjahresdurchschnitt bei etwa 65 pro Jahr. Sie änderte sich auch in den 1790er Jahren nicht grundlegend. Es kamen im Durchschnitt immer noch etwa 67 pro Jahr an. Auffallend ist dagegen der Anstieg der Schiffe aus England nach 1793. Zwischen 1795 und 1802 kamen – von 1799 abgesehen – immer mehr als 100 pro Jahr an.

Obwohl in absoluten Zahlen ein deutlicher Anstieg der Importe aus England festzustellen ist, veränderte sich der prozentuale Anteil nicht auffällig. Die Niederlande hatten einen prozentualen Anteil von 25,5% im Jahre 1770, der bis 1790 auf 11% sank und dann bis 1798 unverändert blieb. Frankreich hatte den höchsten prozentualen Anteil im Jahre 1786 mit 14%, dagegen betrug der Anteil für 1770 und 1780 sowie für 1790 und 1798 nur zwischen 7% und 8%.¹⁴⁵ Der englische Anteil unterschied sich vom französischen – von kurzfristigen Abweichungen abgesehen – nicht wesentlich. Von 8% im Jahre 1770 sank er auf 5% bis 1780. Für 1786 ist ebenfalls ein Anstieg festzustellen, allerdings fiel er mit 9% nicht ganz so hoch aus wie der französische, und 1790 sank er erneut auf 7%. 1798 hatten die aus England kommenden Schiffe mit 11% den gleichen Anteil wie die holländischen.

¹⁴³ Auf der Basis der Zahlen von von Witzendorff errechnet (VON WITZENDORFF, Handels-geschichte, S. 387).

¹⁴⁴ LÜHRS, Bremen, S. 122 spricht von der Ausschaltung des Frankreich-Handels nach Beginn der Napoleonischen Kriege.

¹⁴⁵ Lührs zufolge betrug der Wert der Einfuhren aus Frankreich gegenüber denen aus England im Jahre 1779 mehr als das doppelte und stieg bis 1788 auf einen Wert von etwa 11 Millionen Livres. Dieses Übergewicht Frankreichs läßt sich anhand der Schiffszahlen nicht belegen (LÜHRS, Bremen, S. 122).

Das Haus Johann Abraham Retberg bzw. später Joh. Abr. Retberg und Söhne handelte bereits in den 1750er Jahren mit England, wenn auch nur in geringem Umfang.¹⁴⁶ Johann Abraham Retberg, sen. stammte aus Lippstadt, hatte sich in frühen Jahren in Bremen niedergelassen und war mit Anna Maria Teschemacher aus dem bremischen Zweig der Familie Teschemacher verheiratet.¹⁴⁷ 1768 sandte er seinen Sohn Johann Abraham auf eine Handelsreise nach England. Sie führte ihn durch die neuen Textilgebiete im Norden bis nach Schottland und von dort zurück über Liverpool, Bristol, Exeter schließlich nach London und diente dem Zweck, alte Handelsbeziehungen zu festigen und neue zu knüpfen. In den englischen Städten, in denen es Handelshäuser deutscher Auswanderer gab, bildeten diese wichtige Anlaufstellen für Johann Abraham Retberg. In Liverpool waren es die beiden Bremer Häuser Fuhrer & Wagner sowie Ecbert Nonnen. In Exeter besuchte er John Duntze, den Sohn des Bremer Auswanderers, und Diederich Meyerhoff. In London stellte er sich bei mehr als 20 Handelshäusern vor. Fast die Hälfte davon gehörten Einwanderern und Nachfahren von Einwanderern niederländischer, hugenottischer und deutscher Abstammung. Seinen Notizen ist zu entnehmen, daß bereits sein Vater mit dem Haus Amyand, Rucker & Siebel gehandelt hatte. Zu dem Zeitpunkt seines Besuches trennte sich John Anthony Rücker gerade von seinen alten Partnern, und beide, Rücker wie Siebel, versicherten ihm, ihre Handelsbeziehungen mit dem Haus Retberg fortsetzen zu wollen.¹⁴⁸ Neben Amyand & Siebel wurden Fuhrer & Wagner in Liverpool in den nachfolgenden Jahren wichtige Handelspartner für das bremische Haus Retberg.¹⁴⁹

Auf Grund des Umfangs und dem teilweise schlechten Zustand der Angabebücher wurde im Hinblick auf den Retbergschen Handel eine Auswahl vorgenommen, die ein möglichst repräsentatives Bild für die Zeit ab 1770 bis zum Ende des Jahrhunderts ergeben soll.¹⁵⁰ Nach dem ersten Angabebuch von 1754 kamen drei von insgesamt sieben Schiffen für das Haus Retberg aus London. Im folgenden Jahr verzeichnen die Angabebücher dagegen kein einziges aus England, statt dessen drei aus Bordeaux. Der Englandhandel unterlag in den 1750er und 1760er Jahren sehr starken Schwankungen. Aus Frankreich kam in diesem Zeitraum nur ganz gelegentlich ein Schiff, dafür aber regelmäßig eins aus Riga oder Libau. Nach Mencke gehörte das Haus Retberg seit den 1750er Jahren zu den großen bremischen Rußlandhäusern.¹⁵¹ Nach den Angabebü-

¹⁴⁶ Vgl. Angabebücher der Schlachte, Bd. 2, 1754, das Haus bezog Tran und Leder aus London (14. Aug., 10. Okt sowie 11. Dez.).

¹⁴⁷ Sibylla BÖSENBERG, Johann Abraham Retberg, gest. 1813, in: Blätter der „Maus“. Gesellschaft für Familienforschung e.V. Bremen 29 (2004), S. 53–59.

¹⁴⁸ „Book of Correspondence“ (STAB 7,42 Fasz. 1.I), 15. Juni 1768.

¹⁴⁹ NA, C104/287, zu Amyand & Siebel s. u.

¹⁵⁰ Die Auswahl ist zum Teil durch die Vorarbeiten von Karl Schwebel bedingt, die die Erfassung der Daten erleichterten (ich danke Frau Dr. Marianne Schwebel, die mir freundlicherweise Zugang zum Privatnachlaß ihres Mannes gewährt hat).

¹⁵¹ Christoph Friedrich MENCKE, Die wirtschaftlichen und politischen Beziehungen der Hansestädte zu Rußland im 18. und frühen 19. Jahrhundert, Diss. Göttingen, S. 64, 186, 376.

chern nahm der Rußlandhandel in den späten 1760er Jahren einen Aufschwung, denn 1770 kamen vier Schiffe von dort. Von den beiden auswärtigen Handelspartnern England und Rußland war 1770 letzterer der größere. Während der Rußlandhandel nach diesem Aufschwung bis zum Ende des Jahrhunderts weitgehend konstant blieb, nahm die Zahl der für das Haus Retberg ankommenden Schiffe seit der Mitte der 1770er Jahre insgesamt deutlich zu. Dieser Anstieg ging vor allem auf den Handel mit England zurück.

Der Englandhandel stieg nach der Rückkehr von Johann Abraham Retberg 1770 zunächst noch nicht auffällig an. In dem Jahr kamen von insgesamt sieben Schiffen für das Haus Retberg drei aus England, und zwar zwei aus London und eins aus Hull. 1775 waren es vier von insgesamt elf aus dem Ausland, darunter eins aus London mit 30 Faß Tabak.¹⁵²

Tab. 12: Die Zahl der ankommenden Schiffe für das Haus Retberg nach Ländern

Herkunft	1770	1775	1780	1786	1790	1798	1800
Niederlande		2	7	1	2	4	2
Frankreich		1	1	6	7		1
Großbritannien	3	4	7	13	13	52	48
Spanien						1	
Skandinavien						1	
Portugal				1			
Türkei				1			
USA				1	3	6	7
St. Thomas							1
Rußland	4	4	4	1	4	2	5
Gesamt	7	11	19	24	29	66	64

In welchem Jahr Hermann Dietrich Retberg nach London ging, ist nicht bekannt. Er hatte bereits einige Zeit in London gearbeitet, bevor er Ende 1781 die britische Staatsangehörigkeit erwarb und sich selbständig machte.¹⁵³ Seit 1782 findet sich ein Handelshaus unter seinem Namen in den Londoner Adreßbüchern.¹⁵⁴ Etwa acht Jahre nach seiner Einbürgerung trat er der Londoner Rußlandkompanie bei. Wie umfangreich sein Handel mit Rußland wurde, ist nicht mehr festzustellen. Nach den Aufzeichnungen von Heinrich Leo Behncke aus Lübeck, einem Verwandten von Herman Dietrich Retberg, hatte er sein Vermögen vor allem im Indigo-Handel gemacht.¹⁵⁵ Indigo gehörte zu den Kolonialwaren, die er 1798 an seine Familie nach Bremen sandte.¹⁵⁶

¹⁵² STAB, Angabebücher der Schlachte, Bd. 4, 18. Mai 1775.

¹⁵³ Er war 1751 geboren und verbrachte seine Lehrzeit in Lübeck im Handel- und Drogeriegeschäft von Lange & Knuth, von dort aus ging er nach London und „konditionierte in verschiedenen Komptoiren“ (BEHNCKE, Lübecker Kaufmannsfamilie, S. 76).

¹⁵⁴ LOWNDES 1782, KENT's Directory erstmals 1783.

¹⁵⁵ BEHNCKE, Lübecker Kaufmannsfamilie, S. 76.

¹⁵⁶ STAB, Angabebücher der Schlachte, Bd. 13.

Zwischen 1775 und 1786 stieg der Anteil der für das Retbergsche Haus aus England ankommenden Schiffe von 36% auf 54%. Von 24 Importen aus dem Ausland kamen 13 aus England. Der Handel mit Frankreich nahm ebenfalls zu. 1786 und 1790 kamen sechs bzw. sieben Schiffe von dort. Bis zum Ende des Jahrhunderts hatte sich die Gesamtzahl der Retbergschen Schiffe aus dem Ausland vervierfacht, ein Anstieg, der eindeutig auf den Englandhandel zurückging. Kamen 1790 von 29 Schiffen 13 aus England, so waren es 1798 52 von 66 Schiffen. Das entspricht einem prozentualen Anteil von 79%.¹⁵⁷ 1800 war er zwar etwas niedriger, lag aber immer noch bei 75%. Durch den Krieg hatte der Bremer Handel mit England in den 1790er Jahren zwar insgesamt zugenommen, er war aber nur von etwa 7% auf 11% gestiegen. Der Handel des Hauses Retberg lag mit einer Steigerungsrate von 36% auf 79% bzw. 75% demnach deutlich über dem Durchschnitt.

Tab. 13: Schiffe für Retberg aus englischen Häfen

Ort	1775	1780	1786	1790	1798	1800	Gesamt
London	1 (25%)	2 (29%)	5 (39%)	8 (62%)	43 (83%)	41 (85%)	100
Liverpool	1	4	2		7	2	16
Hull	2	1	3	4	2	4	16
England*			2				2
Portsmouth						1	1
Falmouth				1			1
Bristol			1				1
Gesamt	4	7	13	13	52	48	137

* wurde kein Ort angegeben.

Auffallend ist vor allem der Aufstieg Londons als Ausfuhrhafen seit der Niederlassung von Hermann Dietrich Retberg. Kamen 1775 nur ein Schiff und 1780 nur zwei aus London, so waren es 1786 schon fünf. 1790 machten die Einfuhren aus London bereits 62% aus, und bis 1798 stiegen sie auf 83%.¹⁵⁸ Die britische Hauptstadt gewann somit für das Bremer Handelshaus eine zentrale Bedeutung.

Die Angabebücher lassen zwar keine Rückschlüsse auf den Exporthandel des Bremer Hauses zu, doch geben die Reisenotizen von Johann Abraham Retberg jun., die Unterlagen des Hauses Amyand & Siebel von 1771 sowie die von Fuhrer & Wagner gewisse Hinweise darauf, das es vor allem Textilien nach England exportierte.¹⁵⁹ Über das Warensortiment, das Johann Abraham

¹⁵⁷ Drei kamen aus Hull, zwei aus Liverpool, eins aus Bristol. Bei zweien stand lediglich England vermerkt (STAB, Angabebücher der Schlachte, Bd. 10).

¹⁵⁸ Ebd., Bd. 13.

¹⁵⁹ NA, C 104/289, in den Bremer Adreßbüchern wird das Haus noch in den 1790er Jahren als Leinenhandlung bezeichnet (vgl. SCHWEBEL, Bremer Kaufleute, S. 255, Anm. 151).

Abb. 5: Hermann Dietrich
Retberg



Retberg aus England bezog, sind dagegen genauere Angaben möglich. In den 1750er Jahren importierte das Unternehmen vor allem Leder und gelegentlich Tran aus London. Leder kam auch aus Cork in Irland ebenso wie irische Butter. Diese Handelsverbindung fiel in den 1770er Jahren weg. Verschiedene andere Waren, wie Wollwaren, Blei, Kaffee oder Ingwer, wurden aus Liverpool oder Hull bezogen.¹⁶⁰ Tabak importierte das Bremer Geschäft 1770 in großem Umfang aus London. Nach dem amerikanischen Unabhängigkeitskrieg baute Retberg eine Direktverbindung nach Baltimore auf, so daß Tabak in den 1790er Jahren nicht mehr aus London bezogen wurde.¹⁶¹ In den neunziger Jahren kamen aus der britischen Hauptstadt vor allem Zucker, Kaffee, Pfeffer, Indigo sowie andere Kolonialwaren.¹⁶² Auffallend sind die hohen Zuckerimporte aus London. Zucker hatte in den 1770er und frühen 1780er Jahren nicht zum Warenkontingent des Bremer Handelshauses gehört. Die anderen Bremer Häuser importierten Roh- und Fertigzucker vorwiegend aus Bordeaux.¹⁶³ Dorthin unterhielt das Haus Retberg ebenfalls Handelskontakte, doch kamen aus der französischen Hafenstadt lediglich Kaffee und Wein.¹⁶⁴ In den 1790er Jahren ließ der Frankreichhandel deutlich nach. Es kam nur noch gelegentlich

¹⁶⁰ STAB, Angabebücher der Schlachte, Bd. 2 und 4.

¹⁶¹ Auch Kaffee bezog das Haus aus Baltimore (STAB, Angabebücher der Schlachte, Bd. 13, z.B. 18. Mai, 22. Juni 1798).

¹⁶² Ebd., Bd. 11 und 13.

¹⁶³ SCHWEBEL, Bremer Kaufleute, S. 335f.

¹⁶⁴ STAB, Angabebücher der Schlachte, Bd. 9.

ein Schiff von dort.¹⁶⁵ Dagegen nahm der Handel mit Baltimore kontinuierlich zu und zwar von knapp über 1% (1790) auf 5% im Jahr 1798 und 1800 sogar auf 11%.

Die Einfuhrbücher lassen zwar keine Rückschlüsse auf die Lieferanten in England zu. Ebenso wenig kann der Kundenkreis in Bremen, den der Londoner Retberg belieferte, ermittelt werden. Es kann allerdings festgehalten werden, daß seit der Emigration von Hermann Dietrich eine starke Hinwendung und Konzentration der Bremer Familie auf den Handel mit England stattfand. Für viele andere Bremer Kaufmannsfamilien, die Söhne in die britische Hauptstadt sandten, könnte eine statistische Auswertung der Angabebücher wahrscheinlich eine ähnliche Entwicklung aufzeigen. Allerdings ist zu bedenken, daß in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts deutsche Kaufmannsfamilien nicht nur Söhne und andere nahe Verwandte nach London, sondern weitere Familienmitglieder zeitgleich in mehrere Länder schickten. Die Familie Retberg begnügte sich mit einer Niederlassung in London. Andere Bremer Familien, wie die Uhthoffs oder die Wilckens, sandten zeitnah jüngere Mitglieder nicht nur nach England, sondern auch nach Frankreich, Spanien und sogar über den Atlantik.

1.2. DIE INTERNATIONALE EXPANSION DER DEUTSCHEN HANDELSHÄUSER: DER AUFSTIEG DER „MERCHANT EMPIRES“

In seiner Studie über die internationalen Handelshäuser in England definiert Chapman ein Handels- und Bankhaus als international, das gleichzeitig in zwei oder mehr Ländern operierte oder sich aus mehreren Gesellschaftern zusammensetzte. Solche Handelsdynastien hatte es vereinzelt schon im ausgehenden Mittelalter gegeben, doch das Neuartige an diesen Handelsdynastien war seiner Meinung nach die dauerhafte Präsenz von Familienmitgliedern in den führenden Handelszentren der Welt.¹⁶⁶ Nach dieser Definition fallen alle hier aufgeführten deutschen, in London ansässigen Häuser seit der Restauration in diese Kategorie. Die Kettenwanderung von Familienmitgliedern, die Sorge um die Regelung der Nachfolge und den Erhalt der Niederlassung sowie letztlich auch der Erwerb der britischen Staatsangehörigkeit machen deutlich, daß es sich hierbei um mehr als nur eine temporäre Präsenz von reisenden oder sich weiterbildenden Kaufleuten handelte, wie sie im ausgehenden Mittelalter im transnationalen Handel weit verbreitet war.

Bei den sich seit Beginn des 17. Jahrhunderts herausbildenden internationalen Familienunternehmen handelt es sich um eine neuartige auf privatwirt-

¹⁶⁵ 1798 kam aus Bordeaux kein Schiff, 1800 nur eins mit einer Sendung Sherrywein (STAB, Angabebücher der Schlachte, Bd. 14, 23. Mai 1800).

¹⁶⁶ Stanley D. CHAPMAN, *The International Houses: The Continental Contribution to British Commerce, 1800–1860*, in: JEEH 6 (1977), S. 5f.

schaftlicher Grundlage beruhende Unternehmensform. Sie entwickelten sich aus den Überresten der auswärtigen Handelsstützpunkte der alten Handelskompanien.¹⁶⁷ Ähnlich wie die Kaufmannsgemeinde am Stalhof in London wandelten sich an vielen anderen internationalen Warenumschnlagplätzen die alten korporativen Niederlassungen zu informellen Kaufmannsgemeinden. Sie bildeten die Nuklei der neuen aufstrebenden internationalen Handelsdynastien. Nicht alle alten korporativen Standorte wurden im Verlaufe dieses Umstrukturierungsprozesses beibehalten. Einige verloren an Bedeutung, neue kamen hinzu.

Die Forschung billigt den transnational operierenden Kaufleuten für das Entstehen einer Weltwirtschaft übereinstimmend eine führende Rolle zu. Mit dem Hinweis auf ihre Bedeutung als treibende Kraft, die die Expansion des Handels bis in die entferntesten Regionen der Welt vorantrieb, endete, so Subrahmanyam, lange Zeit jegliche Diskussion um die Merkmale der sich entwickelnden Weltwirtschaft.¹⁶⁸ Soweit sich die Expansion in korporativen Strukturen vollzog, etwa der Hanse oder der Handelskompanien, ist sie noch recht gut untersucht. Aber auch hier sind noch erhebliche Lücken vorhanden, wie zuletzt Stephan Selzer und Ulf Christian Ewert in ihrem Artikel über die vergleichsweise gut erforschte Hanse aufgezeigt haben.¹⁶⁹ Wenig beachtet wurde dagegen die transnationale Ausdehnung von Handelshäusern auf informeller privater Basis.¹⁷⁰ Es waren aber gerade diese informellen, im allgemeinen auf familiärer oder verwandtschaftlicher Basis beruhenden transnationalen Verflechtungen von Handelshäusern, die unabhängige Handels- und Wirtschaftsräume miteinander verbanden und ursächlich zum Zusammenwachsen des Welthandels beitrugen.

Die Anfänge der großen internationalen, hugenottischen oder sephardischen Handelshäuser in England datiert Stanley D. Chapman auf die Zeit der Religionskriege und der Vertreibung seit dem späten 16. Jahrhundert. Internationale Häuser hat es, ihm zufolge, vereinzelt schon vorher in Italien gegeben, doch nahm ihre Zahl erst im 17. Jahrhundert einen deutlichen Aufschwung.¹⁷¹ Die ersten internationalen Häuser deutscher Herkunft in Großbritannien dagegen entstanden, nach seiner Auffassung, erst vergleichsweise spät, um die Wende zum 19. Jahrhundert.¹⁷²

¹⁶⁷ Zu den Familiennetzwerken unter der Hanse vgl. SELZER und EWERT, *Verhandeln und Verkaufen*, S. 136–161.

¹⁶⁸ Sanjay SUBRAHMANYAM (Hrsg.), *Merchant Networks in the Early Modern World*, Aldershot 1996, Introduction, S. XIII.

¹⁶⁹ SELZER und EWERT, *Verhandeln und Verkaufen* (s. Fn. 167).

¹⁷⁰ Zu den wenigen gehören Gunnar DAHL, *Trade, Trust and Networks. Commercial Culture in Late Medieval Italy*, Lund 1998, und WEBER, *Deutsche Kaufleute*.

¹⁷¹ CHAPMAN, *The International Houses*, S. 5, zu den italienischen Häusern vgl. DAHL, *Trade, Trust and Networks*.

¹⁷² CHAPMAN, *The International Houses*, S. 10; ders., *Merchant Enterprise in Britain. From the Industrial Revolution to World War I*, Cambridge 1992, S. XIII sowie bes. Part II.

Chapmans Augenmerk richtet sich in seinen Untersuchungen in erster Linie auf die großen weltweit operierenden Bankhäuser der Rothschilds, der Schröders, Frederick Huths oder Emanuel H. Brandts. Sie prägten zusammen mit einigen jüdischen, hugenottischen und schweizerischen Häusern den internationalen Handel und das Bankwesen Großbritanniens im 19. Jahrhundert. Diese Häuser stellten jedoch den Endpunkt einer Entwicklung dar, die bereits zwei Jahrhunderte zuvor begonnen hatte. Diese Familienunternehmen erlebten im 19. Jahrhundert ihre höchste geographische und wirtschaftliche Entfaltung, bevor sie von den modernen Kapitalgesellschaften zurückdrängt wurden.

In seiner Untersuchung betont Chapman, daß jede Betrachtung der führenden britischen Handelshäuser vor dem ersten Weltkrieg nationale Grenzen transzendiere und sich nationaler Betrachtung entziehe, da es sich bei den Handelsdynastien kontinentaleuropäischer, osmanischer oder amerikanischer Herkunft um Unternehmen mit weltweiter Orientierung handele. Chapmans Ansatz bleibt letztlich jedoch Großbritannien-zentriert. Er legt primär ihre persönlichen und familiären Verflechtungen in Großbritannien offen und ihre dort zusammenlaufenden Handelsbeziehungen. Der Leser erfährt kaum etwas über das interne grenzüberschreitende familiäre Beziehungsgeflecht dieser Häuser, ihre transnationale Struktur, über ihre interne Funktionsweise, die Auswirkungen wirtschaftlicher, sozialer oder politischer Wechselfälle auf die Gesamtheit der Familienunternehmen und ihre Überlebensstrategien. Gerade im Falle der Rothschilds oder der Schröders war es das Zusammenwirken der geschwisterlichen Häuser in den wichtigen Handelsmetropolen der Welt, die den Aufstieg der Handelsfamilien entscheidend mitbestimmten.

Die bisherige Forschung über die internationalen Handelshäuser konzentriert sich im wesentlichen auf das im Lande des Forschers existierende Handelshaus und behandelt es als eine quasi selbständig agierende Einheit. So beschreibt die Monographie des Handelshauses Schröder primär das Londoner Haus. Das Hamburger Stammhaus sowie die Unternehmen der Geschwister finden nur in den einleitenden Kapiteln Erwähnung. Ähnliches gilt auch für viele andere Darstellungen führender Handelsfamilien wie der schweizerischen Burckhardts oder der Bethmanns. Es existieren Untersuchungen über ihre Häuser in Basel und Nantes, Frankfurt und Bordeaux.¹⁷³ Die Bethmanns wie

¹⁷³ Zu den Bethmanns vgl. Wolfgang HENNINGER, Johann Jakob von Bethmann 1717–1792. Kaufmann, Reeder und kaiserlicher Konsul in Bordeaux, Bochum 1993; Claus HELBING, Die Bethmanns, Aus der Geschichte eines alten Handelshauses zu Frankfurt am Main, Wiesbaden 1948; Wilfried FORSTMANN, Simon Moritz von Bethmann, 1768–1826, Bankier, Diplomat und politischer Beobachter, Frankfurt am Main 1973. Zu den Burckhardts (Bourcards), Carl BURCKHARDT-SARASIN, Aus der Geschichte der Großhandelsfirmen und „Indiennes Fabriques“ Christoph Burckhardt & Sohn in der „Goldenen Münstz“ und dem „Ernauerhof“ Christoph Burckhardt & Cie im „Sägehof“ mit seiner Nanter Filiale, o. O. [Basel] o. J. [1950]. Zum Nanter Geschäft, vgl. Markus A. DENZEL, Der Preiskurant des Handelshauses Pelloutier & Cie aus Nantes Stuttgart 1997. Benoît Bourcard war Teilhaber im Handelshaus Pelloutier.

die Burckhardts (Boucards) besaßen beide aber auch Häuser in London, die Bourcards darüber hinaus in Moskau.¹⁷⁴ Der Rußlandhandel spielte sowohl für das Londoner Haus der Schröder-Familie als auch für das Hamburger Stammhaus eine wichtige Rolle, doch über das Petersburger Haus von Hermann Schröder, dem Bruder der Londoner John Frederick und John Henry Schröder, erfährt der Leser nur wenig. Allerdings verhinderte nicht allein die nationale Betrachtungsweise häufig einen transnationalen Forschungsansatz, sondern auch die Quellensituation.¹⁷⁵ Selbst für recht gut dokumentierte Häuser, wie die der Schröders oder der Barings, fehlen für die Anfänge ihrer transnationalen Ausdehnung zusammenhängende Quellenmaterialien. Vieles ist weitverstreut und bedarf noch der Recherche in den nationalen Archiven verschiedenster Länder und privater Sammlungen. Eine solche Arbeit übersteigt aber in der Regel die Möglichkeiten eines einzelnen Forschers und bedarf der internationalen Zusammenarbeit. Sie kann an dieser Stelle nicht geleistet werden. Aspekte der internationalen Verflechtung der Häuser werden hier aber zumindest ansatzweise aufgezeigt.

Unter den Deutschen gingen die Anfänge der multilateralen Expansion von Hamburger Kaufleuten niederländischer Abstammung aus. Sie erreichten bereits zu Beginn des 18. Jahrhunderts eine geographische Ausdehnung, an die die übrigen deutschen Häuser erst später herankamen. Die frühesten und geographisch ausgedehntesten Handelsimperien gründeten die Berenbergs, Amsincks und De Smeths. Von Hamburg zogen Kinder und Geschwister nach London und in andere führende Handelsmetropolen der Zeit.

Neben der Familie Amsinck bauten die De Smeths eine der führenden internationalen Handelsdynastien im frühen 18. Jahrhundert auf. Brüder des nach London ausgewanderten Raymond de Smeth saßen in Hamburg und in Livorno. Ein Zweig der Familie war in Amsterdam geblieben und besaß dort ein bedeutendes Handels- und Bankhaus. Es gehörte im frühen 18. Jahrhundert neben Hope & Co und Clifford zu den größten Handels- und Bankhäusern Europas.¹⁷⁶ Der Londoner Raymond De Smeth wie auch schon sein Vater in Hamburg betätigten sich ebenfalls als „merchant-bankers“.¹⁷⁷ Mit Niederlassungen in Hamburg, Amsterdam, London und Livorno besetzte die Familie

¹⁷⁴ BURCKHARD-SARASIN, Burckhardt & Sohn, S. 4.

¹⁷⁵ So bemerkte Hildegard Marchtaler zum Schröder-Imperium in ihrer unveröffentlichten Darstellung des deutschen Handelshauses der Schröders: „In welcher Art sich die Zusammenarbeit der in London etablierten Söhne und der Petersburger Firma mit der väterlichen Firma Christian Mathias Schröder [...] gestaltete, wissen wir nicht.“ (Hildegard MARCHTALER, Die Firma J. H. Schröder & Co in Hamburg 1819–1903 (Masch.schrift) STA Hamburg, 622–1 Eggers Mappe I 8/2 S. 3).

¹⁷⁶ In der großen Bankenkrise von 1763 ging es in Konkurs (Johan E. ELIAS, De Vroedschap van Amsterdam 1578–1795, Haarlem 1905, S. 707ff.; Buist, At Spes Non Fracta, bes. S. 93–96 und 104–108; BEUTIN, Der deutsche Seehandel im Mittelmeergebiet, S. 48).

¹⁷⁷ NA, Prob 31/52; vgl. auch Rechnungsbuch des Johann Bode. Conrad de Smeth war der Bankier der Bodes.

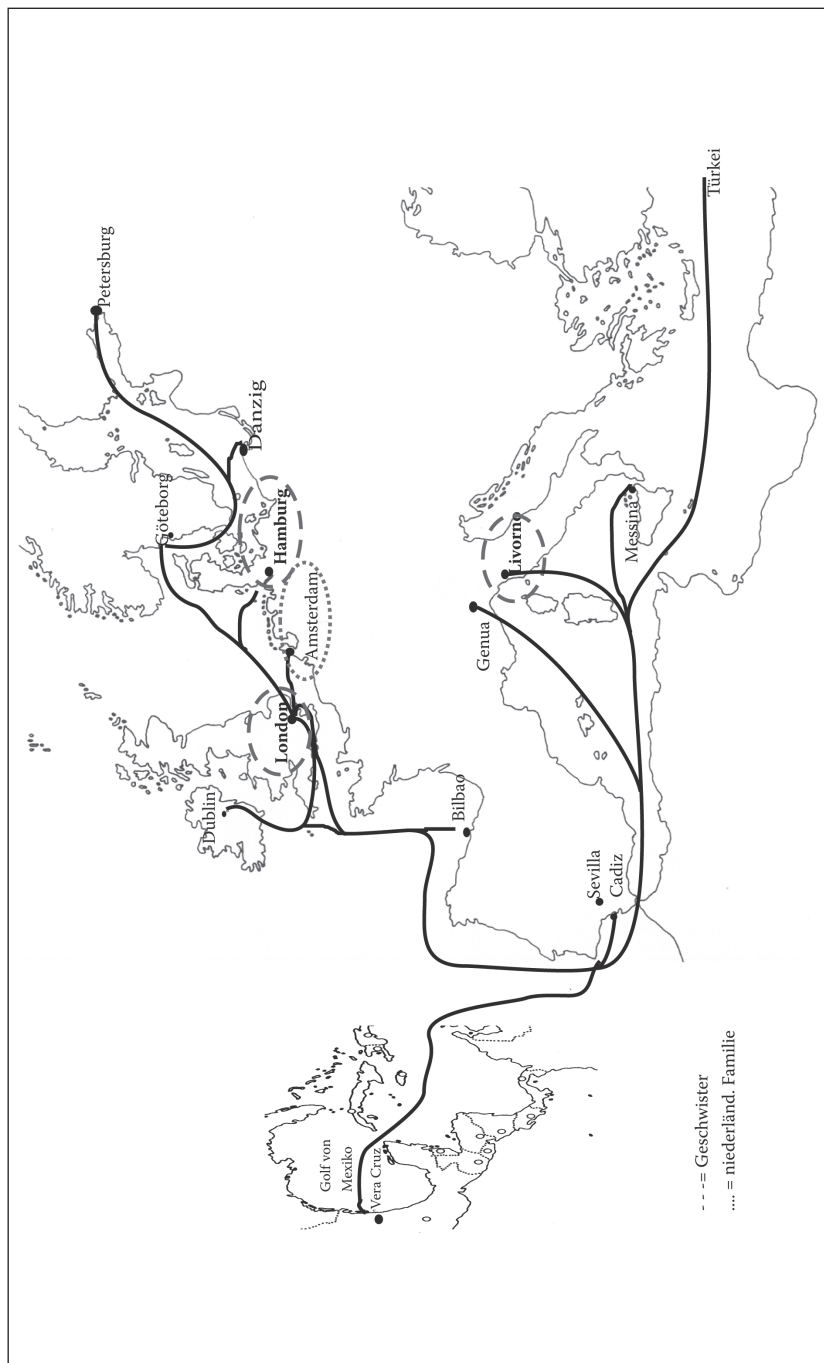


Abb. 6: Handelsbeziehungen von Raymond de Smeth 1690-1727

wichtige Handelszentralen der frühen Neuzeit und besaß einen unmittelbaren Zugang sowohl zu den nationalen Warenkontingenten der jeweiligen Länder und ihrer Kolonien als auch zu deren traditionellen Handelsnetzen. Aus dem Inventar des eingebürgerten Briten Raymond de Smeth ist ersichtlich, daß sein Bruder Nicolo in Livorno sein wichtigster Handelspartner im Mittelmeerraum war. Über ihn bezog er Waren aus dem gesamten Mittelmeerraum einschließlich der Türkei, liefen Kontakte zu anderen Kaufleuten in dieser Region und wurden Wechsel ausgestellt und eingelöst. Nach dem Ende des spanischen Erbfolgekrieges, als sich die Handelsbeziehungen zwischen Spanien und Großbritannien wieder normalisierten, erweiterte Raymond De Smeth seine Handelsverbindungen nach Cadix, Bilbao und Sevilla, die ihm den spanischen Kolonialmarkt öffneten. Auch hier hatte sein Bruder Nicolo wiederum eine wichtige Kontroll- und Verbindungsfunktion für Raymond.¹⁷⁸

Geschwister, Neffen und Cousins des Hamburger Zweigs der Familie Amsinck ließen sich bereits im 17. Jahrhundert in den verschiedensten Ländern nieder. Neben Hamburg und den Niederlanden lebte im 17. Jahrhundert ein Zweig der Familie in Frankreich, ein anderer in Spanien.¹⁷⁹ Von London aus zogen dann um die Wende des 18. Jahrhunderts Geschwister und Cousins nach Oporto und gründeten dort eine Niederlassung. Die Dynastie der Amsincks beschränkte sich keineswegs auf den europäischen Raum. Bereits um 1650 ließ sich Cornelius Amsinck in Indien nieder.¹⁸⁰ Familienmitglieder des niederländischen Zweigs lebten um 1700 in Surinam und besaßen dort Plantagen. In Indien ließen sich Söhne aus den Familien der Londoner Vansittarts und der schon erwähnten Teschemachers nieder.

Die Mehrheit der deutschen Handelsfamilien begnügte sich zwar im 18. Jahrhundert mit einer Niederlassung in London, doch nahm die Zahl der Familien zu, die zeitgleich durch Kinder, Geschwister und andere nahe Verwandte in einem oder mehreren Ländern Handelshäuser eröffneten. Es lassen sich dabei verschiedene transnationale Dreiecksverhältnisse festmachen. Bremische und ostfriesische Kaufleute unterhielten traditionell enge Handelsbeziehungen mit den Niederlanden, so daß es dort und in England zu gleichzeitigen Niederlassungen von Familienmitgliedern kam. Aus dem Bremer Handelshaus Gildemeister gingen beispielsweise die beiden Brüder Christoph und Henrich Daniel ins Ausland. Während Christoph Gildemeister London als Standort wählte, ließ sich sein Bruder Henrich Daniel in Amsterdam nieder.¹⁸¹ Aus der

¹⁷⁸ NA, Prob 31/52.

¹⁷⁹ Zur Niederlassung in Spanien im 17. Jahrhundert vgl. Hermann KELLENBENZ, *Unternehmerkräfte im Hamburger Portugal- und Spanienhandel 1590–1625*, Hamburg 1954, S. 182–184.

¹⁸⁰ ROSEVEARE, *Markets and Merchants*, S. 437, 539, *HAMBURGER GESCHLECHTERBUCH*, Bd. 9 (DT. *GESCHLECHTERBUCH*, Bd. 27), S. 27, 29; AMSINCK, *Die Familie Amsinck*, Bd. 3, S. 7.

¹⁸¹ Er begründete dort den niederländischen Zweig der Familie (Die Familie Gildemeister 1675–1875, in: *150 Jahre Bremer Clubleben. Ein Beitrag zur Kulturgeschichte Bremens*, Bremen 1933, S. 248).

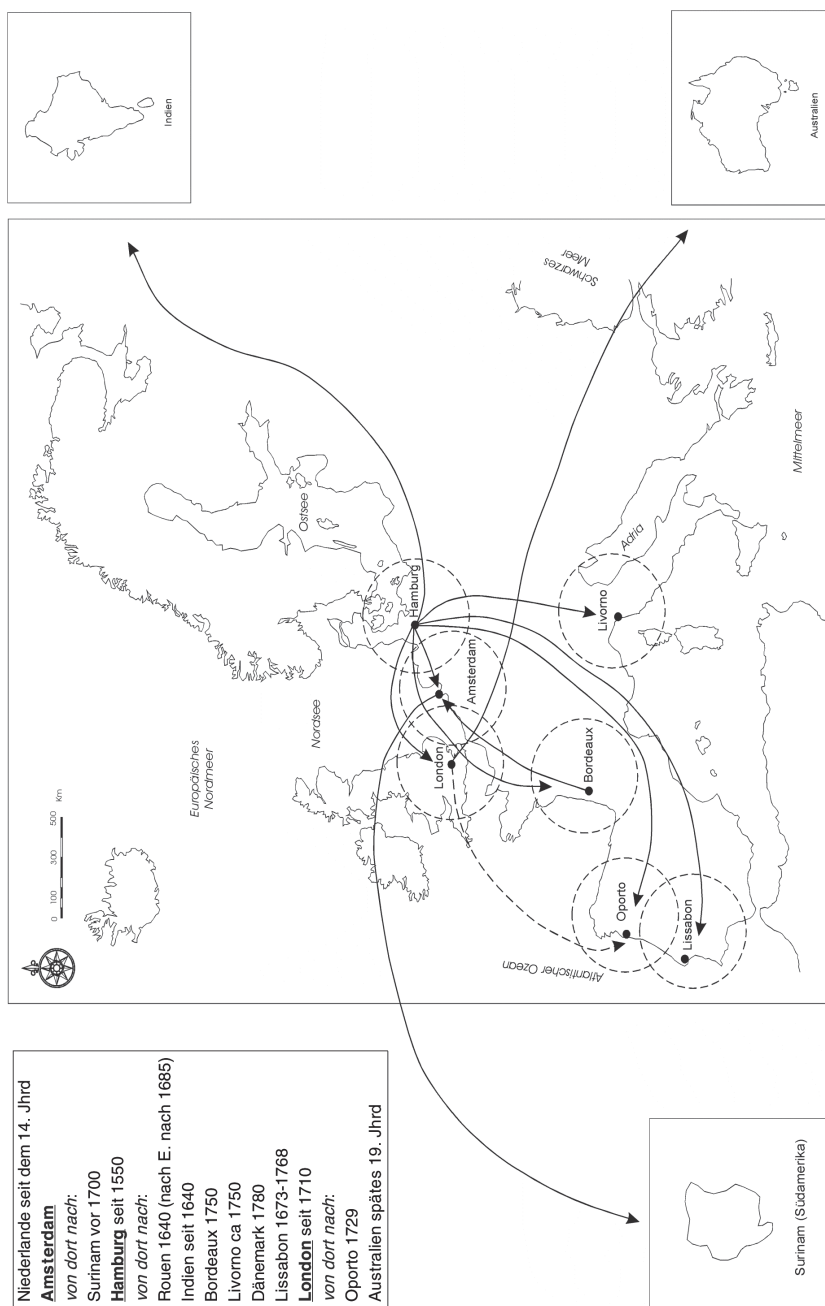


Abb. 7: Das Merchant Empire der Amsincks

Familie van Berchem und dem Leerer Handelshaus Garrels zogen Kinder ebenfalls nach London und Amsterdam.¹⁸² Mit der wachsenden Attraktivität des russischen Marktes, insbesondere nach dem Abschluß des Handelsvertrages mit Rußland 1734, bildete sich ein neues Dreiecksverhältnis zwischen Bremen, London und Rußland heraus.¹⁸³ Neben London errichteten Bremer Familien auch auf der iberischen Halbinsel Handelsstützpunkte, etwa im Fall der Familie Katenkamp. Hier wurde der Handel nach Spanien von Exeter aus aufgebaut.¹⁸⁴ Nach Lissabon ging 1759 Henrich Poppe aus Bremen, sein Bruder ließ sich in London nieder und erwarb dort ein Jahr später die britische Staatsangehörigkeit. Aus der Bremer Familie der Uththoffs wanderten etwa zeitgleich Henry nach England und sein Cousin Johann Andreas (1736–1797) nach Spanien. Das Netz der Uththoffs wurde wenig später durch die Niederlassung des Bruders Georg Konrad in Frankreich erweitert.¹⁸⁵ Das Uththoffsche Handels- und Familiennetz, das sich von Bremen über London, Frankreich und Spanien erstreckte, wurde im 19. Jahrhundert noch durch Familienmitglieder nach Mexiko und nach Kanada ausgedehnt.¹⁸⁶ Vereinzelt gingen Geschwister aus Bremer Familien neben London auch nach Livorno.¹⁸⁷

Die Hansestadt Hamburg unterhielt schon seit dem frühen 17. Jahrhundert intensive Handelsbeziehungen nach Spanien und Portugal. In Cadiz wurden die deutschen Handelshäuser, wie Klaus Weber feststellte, bis etwa 1730 sogar von den Hamburgern dominiert.¹⁸⁸ Für die Londoner Kaufleute Hamburger

¹⁸² ESSELBORN, Garrels, S. 108; zu van Berchem vgl. Die Personalschriften der Bremer Staatsbibliothek bis 1800 bearbeitet von Hans Jürgen WITZENDORFF-REHDIGER, Bremen 1960, S. 17 Nr. 150.

¹⁸³ Vgl. z.B. die Brüder Klencke aus Bremen (s. u.).

¹⁸⁴ Exeter unterhielt einen bedeutenden Exporthandel mit Wolltuchen nach Spanien. Der Import von spanischen Weinen war eine wichtige Einnahmequelle für die Kaufmannschaft der Stadt, obwohl die Importe umfangmäßig nicht an die Londoner herankamen (HOSKINS, Exeter, bes. Kap. 3); Hermann Katenkamp aus Bremen wanderte zunächst nach Exeter aus und wurde dort neben John Baring einer der wohlhabendsten Kaufleute. Er hinterließ vier Söhne (NA, Prob 11/928). Die intensiven Handelsbeziehungen Exeters mit Spanien veranlaßten den Sohn des Einwanderers Hermann Katenkamp, nach Spanien überzusiedeln. Einer der Söhne wurde später Konsul in Messina (Harold Edward S. Fisher, Lisbon, its English Merchant Community and the Mediterranean in the Eighteenth Century, in: Philip L. COTTRELL und Derek H. ALDCROFT, Shipping, Trade and Commerce. Essays in Memory of Ralph Davis, Leicester 1981, 42).

¹⁸⁵ Raymond Robert UTHHOFF-KAUFMANN, The Uththoff Families, undatiert (die Unterlagen wurden mir freundlicherweise von Herrn Rainer Uththoff, Berlin, zur Verfügung gestellt).

¹⁸⁶ The Uththoff Families, Ein Nachfahre besaß eine Hutfabrik in Cadiz. Der spanische Zweig wurde durch Ludolph Christian U. begründet, der 1805 in Cadiz eine Spanierin heiratete. Sein Enkel Ludolfo Enrique wanderte im 19. Jahrhundert nach England und war dort Teilhaber in dem Handelshaus von Fesser, Uththoff & Co (zu dem spanischen Uththoff, vgl. auch DRIESCH, Die ausländischen Kaufleute, S. 208, 215).

¹⁸⁷ Z.B. Friedrich Wienholt nach Livorno (STAB, Abzugsgelder 2-R.2.B.3., UV K 31 und 536), Henrich (Henry) Wienholt ging nach England (SHAW, II, S. 207), Stammbaum der Familie Wienholt in: GRAUE MAPPEN.

¹⁸⁸ WEBER, Deutsche Kaufleute, S. 117.

Herkunft bot es sich vor dem Hintergrund dieses verwandtschaftlichen und landsmannschaftlichen Netzwerkes von der britischen Hauptstadt aus an, an diese etablierten Handelsbeziehungen anzuknüpfen und sie auszubauen. Vor dem Hintergrund der Handelsverträge mit Portugal und Spanien wurde es für einige attraktiv, sich als britische Staatsangehörige auf der iberischen Halbinsel niederzulassen. Die Hamburger in London wandten sich deshalb schon sehr früh und zwar schon um die Wende zum 18. Jahrhundert dem iberischen Markt zu, während die Bremer erst später, erst ab etwa der Mitte des 18. Jahrhunderts, in Spanien und Portugal Niederlassungen gründeten. Ihre Handelsbeziehungen zur iberischen Halbinseln waren auch nicht so intensiv wie die der Hamburger. Dem gegenüber waren die Bremer Kaufleute in London zahlenmäßig stärker im britischen Rußlandhandel involviert.¹⁸⁹ Erst gegen Ende des 18. Jahrhunderts erweiterten einige Hamburger Familien ihr Niederlassungsnetz über Hamburg, London und die iberische Halbinsel hinaus nach Rußland. Zu nennen wären hier das Handels- und Bankhaus Schröder und das der Familie Brandt.¹⁹⁰ Aus der Hamburger Familie Soltau reichten die Handelsverbindungen von Hamburg aus nach London, Rußland und nach Spanien.¹⁹¹

Verschiedentlich lassen sich Dreiecksniederlassungen auch zwischen einem der norddeutschen Häfen, England und Frankreich nachweisen, beispielsweise bei den Bethmanns und den Hamburger Familien Luetkens und Schröder oder der Bremer Familie Wilckens. Zwischen 1735 und 1801 emigrierten allein drei Mitglieder der Bremer Familie nach London und Liverpool. Als Henry Wilckens 1778 nach Liverpool ging, wandten sich seine Brüder Hermann und Jacob Friedrich nach La Rochelle. Ein Bruder des Londoners John Peter Rücker, der als Gesellschafter bei seinem Onkel John Anthony Rücker einstieg, ging als Kaufmann nach Bordeaux.

1.2.1. Die Vernetzung der Kolonialreiche

Die Expansion der deutschen Handelsfamilien konzentrierte sich im 18. Jahrhundert überwiegend auf das europäische Ausland. Vor der Mitte des Jahrhunderts waren es kaum mehr als eine handvoll Familien. Neben den schon ge-

¹⁸⁹ Neben den Amsincks wäre hier beispielsweise auch die Hamburger Familie Magens zu nennen. Zu ihr ausführlich s. unten.

¹⁹⁰ ROBERTS, Schröders; S. 19 Christian Matthias Schröders jüngster Sohn ging nach Riga. Eric AMBURGER, *Die Familie Brandt. Hamburg – Archangel – St. Petersburg – London*; Groitzsch 1937.

¹⁹¹ George William Soltau ging nach London, während sein Bruder sich in Rußland niederließ (s. u. hierzu). Ein Mitglied der Familie Soltau, Christian Soltau, hatte in die Familie Ellermann eingeheiratet. Sie besaß eines der bedeutenden deutschen Handelshäuser in Cadix. Von daher unterhielten sie auch intensive Handelsbeziehungen nach Spanien, s. u. zum Handel des Londoner Soltau mit Spanien (den Hinweis auf Christian Soltau verdanke ich Herrn Klaus Weber; zur Familie Ellermann vgl. Klaus WEBER, *Deutsche Kaufleute*, bes. S. 126f.).

nannten Amsincks, Teschemachers und Vansittarts sei noch auf den Bremer Christopher Gildemeister verwiesen. Er ging nach seiner Heirat in London nach Amerika.¹⁹² Um und nach der Wende zum 19. Jahrhundert nahm die Zahl der deutschen Kaufleute zu, die sich in außereuropäischen Gebieten niederließen. Von London aus eröffneten Neffen des Londoner Daniel Heinrich Rücker um oder kurz nach der Jahrhundertwende Handelshäuser in Riga und in Montevideo (Uruguay). Ein Sohn des Londoner Hinrich Johann Rücker ging in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts nach Sidney.¹⁹³ Über den Atlantik zog es auch ein Mitglied aus der schon erwähnten Bremer Familie Wilckens. Während Herman Wilckens zum Begründer des französischen Kaufmannsgeschlechts der Familie Wilckens wurde, verließ sein Bruder Jacob Friedrich 1791 Frankreich und ließ sich zunächst in St. Domingo nieder, da dort sein Schwager eine Zuckerplantage besaß.¹⁹⁴ Nach dem Ausbruch des Sklavenaufstandes 1791 flüchtete er nach Jamaica und erwarb dort eine Kaffeeplantage.¹⁹⁵

Bei den europäischen Handelsstädten, in denen die deutschen Handelsfamilien durch Geschwister und nahe Verwandte Niederlassungen gründeten, handelte es sich um die führenden Warenumschnlagplätze der damaligen Zeit. An Orten wie Amsterdam, London, Lissabon, Cadix oder Bordeaux liefen die Fäden eigenständiger nationaler und kolonialer Handelsnetze zusammen. Die Familien verschafften sich auf diese Weise einen unmittelbaren Zugang zu den jeweiligen nationalen und kolonialen Märkten und unterwanderten so die merkantilistischen Handelsrestriktionen.

Obwohl im Zeitalter des Merkantilismus die europäischen Kolonialreiche den Handel mit den Kolonien den eigenen Untertanen vorzubehalten versuchten, existierten für die niedergelassenen ausländischen Kaufleute eine Reihe von legalen und halblegalen Möglichkeiten zur Überwindung und Umgehung der Handelsbarrieren. Der Erwerb der Staatsangehörigkeit stellte einen legalen Weg dar. Er wurde aber von den ausländischen Kaufleuten nicht immer gewählt. Während der Erwerb in England erhebliche Vorteile brachte, vermieden sie diesen Schritt in Spanien oder in Frankreich soweit wie möglich.

In Spanien existierten wie in England verschiedene Einbürgerungsformen mit unterschiedlichen Rechten. Keine der verschiedenen Naturalisationsarten gewährte eine Teilnahme am Handel mit den spanischen Kolonien.¹⁹⁶ Die Ein-

¹⁹² Zur Familie Gildemester vgl. 150 Jahre Bremer Clubleben. Ein Beitrag zur Kulturgeschichte Bremens, Bremen 1933, S. 248.

¹⁹³ Ebd., S. 190, 207f.

¹⁹⁴ Friedrich WILCKENS, Geschichte der Familie Wilckens, o. O. 1964, S. 148j (GRAUE MAPPEN).

¹⁹⁵ WILCKENS, Familie Wilckens; S. 148cf.; STAB, Einnahmen von Abzugsgelder, 2-R.2.B.1.b.1., S. 37, 42, K 215.

¹⁹⁶ Ausländer, die in Spanien mehr als zehn Jahre lebten, mit einer Spanierin verheiratet waren oder Grundbesitz besaßen, waren nach der Gesetzgebung Spanier (vgl. POHL, Konsularische Beziehungen, S. 63 der Fall Eiffel). Für in Spanien geborene Kinder von Ausländern galt das *ius soli*. Daneben gab es jedoch Bestimmungen, die den Großhandelskaufleuten das Recht einräumten, sich weiterhin als *Transeuntes* registrieren zu lassen (ausführlich: DRIESCH, Die ausländischen Kaufleute, Kap. B). Eingebürgerte konnten den Status des

bürgerungsbestimmungen enthielten wie in Großbritannien ebenfalls Religionsklauseln, die im spanischen, portugiesischen und französischen Fall gegen die Protestanten gerichtet waren und sie formell ausschlossen. Allerdings stimmten Einbürgerungspraxis und Recht nicht unbedingt überein.¹⁹⁷ Ausländische Kaufleute erwarben die spanische Staatsangehörigkeit auch deshalb nur ungern, weil sie als Ausländer Steuer- und Rechtsprivilegien gegenüber den Einheimischen genossen.¹⁹⁸ Wie von Driesch ausführlich dargelegt, wurde die Ausschlussklausel vom Kolonialhandel durch eine freizügige Lizenzpraxis und Ausnahmegenehmigungen durchlöchert. Neben der Anwerbung von Stroh Männern, in deren Namen ausländische Kaufleute ihre Waren über den Atlantik transportierten, war die Kooperation mit spanischen Kaufleuten ein weiterer Weg, die Bestimmungen zu umgehen. Da den spanischen Kaufleuten das notwendige Kapital fehlte, lief der Hauptanteil des durch die spanische Kolonialgesetzgebung an sich den Spaniern vorbehaltenen Kolonialhandels durch die Hände der dort ansässigen ausländischen Kaufleute.¹⁹⁹

Im *Methuen*- und *Asiento*-Vertrag hatten sich die Briten das Recht auf einen Zugang zum spanischen und portugiesischen Kolonialhandel verbriefen lassen. Da im Verkehr mit den spanischen und portugiesischen Kolonien britische Schiffe dominierten, genossen britische Staatsangehörige erhebliche Vorteile.²⁰⁰ Die Vorteile, als britische Staatsangehörige nach Spanien oder Portugal zu gehen, waren für gebürtige deutsche Kaufleute groß. So wanderten Wilhelm Magens als britischer Staatsangehöriger nach Spanien aus und Wilhelm Amsinck nach Portugal.²⁰¹ Kinder der beiden aus Hamburg nach London ausgewanderten Kaufleute Abraham und Jacob Henckell eröffneten eine Niederlassung auf den Kanarischen Inseln.²⁰²

Im Frankreichhandel gestaltete sich die Situation etwas anders. Infolge der alten Rivalität und Feindschaft der beiden Länder mußten die britischen Kaufleute wirtschaftliche Nachteile hinnehmen, während die Hanseaten seit dem Handelsvertrag von 1716 gewisse Privilegien genossen. Deutsche Kaufleute wanderten deshalb aus ihren Heimatstädten direkt nach Frankreich aus, ohne den Umweg über Großbritannien zu nehmen. In Bordeaux bildeten die Deutschen die größte

Domiciliado oder *Vecino* erwerben, der den Einheimischen gleichgesetzt war, oder den des *Transeuntes*, der ein befristetes Bleiberecht enthielt; vgl. hierzu ausführlich ebd., S. 44 sowie WEBER, *Deutsche Kaufleute*, S. 96f.

¹⁹⁷ Zu Frankreich vgl. Peter SAHLINS, *Fictions of a Catholic France: The Naturalization of Foreigners in Ancien Régime France*, in: *Representations* 47 (1994), S. 85–110.

¹⁹⁸ Nach Driesch erwarben nur 79 ausländische Kaufleute die spanische Staatsangehörigkeit (ebd., S. 30f.); zu den Privilegien der ausländischen Kaufmannsgemeinden vgl. Hans POHL, *Die hanseatischen Nationen in Cadix und Malaga im letzten Viertel des 18. Jahrhunderts*, in: *Hansische Geschichtsblätter* 84 (1966), S. 88–101, WEBER, *Deutsche Kaufleute*, ebd.

¹⁹⁹ Driesch, *Die ausländischen Kaufleute*, S. 530; CRISTELOW, *Great Britain and Cadiz*, S. 2–29; DRIESCH, *Die ausländischen Kaufleute*, S. 246f., 516f.

²⁰⁰ Zu dem Vertrag von 1725 s. ausführlich WEBER, *Deutsche Kaufleute*, S. 105f.

²⁰¹ AMSINCK, *Die Familie Amsinck*, S. 7.

²⁰² DRIESCH, *Die ausländischen Kaufleute*, S. 389.

Gruppe unter den ausländischen Kaufleuten.²⁰³ Sie stellten etwa ein Drittel aller Zuwanderer. Größere deutsche Gemeinden gab es auch in Nantes, La Rochelle und anderen französischen Hafenstädten. Wie in Spanien und Portugal hatten Ausländer keinen Zugang zu den Kolonien. Auch der Handelsvertrag von 1716 zwischen den Hansestädten und Frankreich gewährte diesen nicht. Die französische Staatsangehörigkeit war seit 1685 offiziell den Katholiken vorbehalten, doch wurde das Gesetz bei reichen Ausländern nicht immer beachtet.²⁰⁴ In Bordeaux erleichterte die starke hugenottische Gemeinde die Integration der ausländischen Händler. Die Offenheit der Gemeinde äußerte sich in einer vergleichsweise hohen Quote der Einheirat und engen wirtschaftlichen Kooperation. Sie ließ auch eine Spaltung der Kaufmannschaft zwischen Reformierten, Lutheranern und Katholiken nicht zu.²⁰⁵ Den Ausschluß von Ausländern vom Kolonialhandel handhabte die französische Regierung keineswegs restriktiv. Über die Erteilung von Sondererlaubnissen ermöglichte sie ihnen einen begrenzten Handel.²⁰⁶

In den Genuß der wirtschaftlichen Vorteile der Hansestädte in Frankreich gelangten die Deutschen in London, wenn sie anstelle des nachteiligen Direkthandels den Umweg über ihre Heimat nahmen. Nationale und imperiale Wirtschaftsrestriktionen im Zeitalter des Merkantilismus wurden so durch die internationalen Familienunternehmen ausgehöhlt und kriegsbedingte Handelsunterbrechungen oder Boykotte unterlaufen. Selbst während der napoleonischen Blockade hielten die deutschen Kaufleute in Großbritannien Handelsverbindungen nach Frankreich aufrecht.²⁰⁷ Die Eröffnung von Handelshäusern an den Drehscheiben nationaler, transnationaler und kolonialer Handelsnetze sollte in ihrer Bedeutung für die entstehende Weltwirtschaft nicht unterschätzt werden. Sie schufen eine permanente Basis für das Zusammenwachsen des internationalen Handels jenseits merkantilistischer Handelsbarrieren.

1.2.2. Die Struktur der internationalen Handelsimperien: ihre Flexibilität und Verwundbarkeit

Die interne Struktur der internationalen Handelsunternehmen war durch eine lockere Verbindung weitgehend autonomer Häuser geprägt, zwischen denen es

²⁰³ Paul BUTEL, Les négociants allemands de Bordeaux dans la deuxième moitié du XVIII^e siècle, in: Jürgen SCHNEIDER et al. (Hrsg.), Wirtschaftskräfte und Wirtschaftswege, II. Wirtschaftskräfte in der europäischen Expansion, Stuttgart 1978, S. 597.

²⁰⁴ Jean-François DUBOST, La France italienne XVI^e-XVII^e siècle, Aubier 1997, S. 146f.; ders. und Peter SAHLINS, Et Si On Faisait Payer Les Étrangers? Louis XIV, Les Immigrés et Quelques Autres, Paris 1999; vgl. hierzu auch HENNINGER, Bethmann, Bd. 1, S. 41, der Hamburger Hendrich Luetkens erhielt, obwohl er Protestant war, zu Beginn des 18. Jahrhunderts die französische Staatsangehörigkeit.

²⁰⁵ Vgl. hierzu WEBER, Deutsche Kaufleute, S. 176f.

²⁰⁶ Ebd. sowie HENNINGER, Bethmann, Bd. 1 S. 40f.

²⁰⁷ S. u. unter Konkurse.

keine eindeutige hierarchische Ordnung gab. Einzelne Häuser übernahmen von Zeit zu Zeit innerhalb des transnationalen Familienverbundes eine gewisse Führungsposition. Sie war jedoch nur vorübergehender Natur und hing wesentlich vom wirtschaftlichen Erfolg und Geschick des jeweiligen Inhabers ab. Mit dem Tod oder einem Konkurs konnte diese Führungsposition verloren gehen. Standortbedingungen hatten ebenfalls einen gewissen Einfluß auf das Gefüge.

Zur Analyse der Struktur der internationalen Handelsimperien erwies sich das Netzwerkkonzept als das geeignetste, denn diese waren wenig formalisiert, und die auswärtigen Niederlassungen waren im allgemeinen nicht streng hierarchisch auf das elterliche Stammhaus ausgerichtet. Sie bildeten ein lockeres Geflecht von mehreren kleineren oder größeren Zentren oder Kernen, die aus dem elterlichen Stammhaus und den durch Kinder oder Geschwister an den führenden Handels- und Finanzplätzen der Welt geschaffenen Niederlassungen bestanden. Sie fußten auf mehreren einander überlagernden und ineinandergreifenden Handelsnetzen: 1. dem unmittelbaren Familiennetz, von der Netzwerkforschung auch als „core-partnerships“ bezeichnet.²⁰⁸ Es setzte sich aus dem engsten Familienkreis von Eltern, Kindern und Geschwistern sowie noch Cousins ersten Grades zusammen und bildete das Rückgrat des Handelsimperiums; 2. dem jeweiligen Handelsnetz der einzelnen Familienmitglieder, das sie vor Ort aufgebaut hatten und eigene lokale, regionale oder sogar internationale Dimension besaß. Sie operierten als weitgehend selbständige Einheiten, waren nur über den Inhaber des Handelshauses mit den Netzwerken der anderen Familienmitglieder verbunden und auf diese Weise in ein größeres umfassendes transnationales Handelsnetz eingebunden; 3. waren diese Familiennetze wiederum in lockerer Weise mit Handelsnetzen des weiteren Verwandtschaftskreises oder an fremde, auf landsmannschaftlicher, religiöser oder auch rein geschäftlicher Basis beruhende, verknüpft.

Organisatorisch handelte es sich bei den Handelshäusern der auswärtigen Familienmitglieder um selbständige Einheiten. Es existierte zwischen ihnen kein formelles Vertragsverhältnis. Soweit sich Ansätze einer hierarchischen Struktur zeigten, waren sie im allgemeinen vorübergehender Natur. Sie beschränkten sich vorwiegend auf die Aufbauphase eines Handelshauses. Deutsche Kaufleute, wie etwa Christian Splitgerber, begannen in London als Kommissionäre für das elterliche oder geschwisterliche Handelshaus der Heimat und waren unmittelbar abhängig von ihm. Im Laufe der Zeit bauten sie eigene Handelsbeziehungen auf. Ihre organisatorische Eigenständigkeit wuchs, ohne daß die Verbindungen zur Heimat gelöst wurden. Wirtschaftlich überflügelten manche deutschen Häuser in London die ihrer Geschwister und Eltern in der Heimat und entwickelten sich zu den führenden Zentren innerhalb der internationalen Familienunternehmen.

²⁰⁸ SELZER und EWERT, *Verhandeln und Verkaufen*, S. 146.

Ansätze moderner hierarchischer Strukturen zeigten sich bei einigen deutschen Handelshäusern im Karibikhandel. Sie beruhten im Fall des Londoner Handelshauses Muilman & Nantes oder des Augsburger Handelshauses der Obwexer nicht auf Familienbanden. Im Auftrage der Firmeninhaber Muilman & Nantes gründeten beispielsweise drei Handlungsgehilfen eine Niederlassung auf St. Domingo.²⁰⁹ Keiner der drei Handlungsgehilfen war mit den Geschäftsinhabern verwandt. Nach den ursprünglichen Plänen sollten sie ausschließlich auf Anweisung des Londoner Hauses arbeiten. Eigene Geschäfte waren ihnen vertraglich untersagt, da sie kein Kapital eingebracht hatten. Sie sollten als Agenten nur die üblichen Kommissionen erhalten, aber nicht an den Gewinnen beteiligt sein. Dieses Ziel erwies sich als nicht durchführbar. Einer der Agenten in St. Domingo, Richard Dalton, machte schon bald unerlaubte Spekulationsgeschäfte. Um eine gewisse Kontrolle über die Tätigkeit von Dalton zu erhalten, schloß Henry Nantes daraufhin mit Gerard Janson, einem anderen der drei Agenten und ehemaligem Handlungsgehilfen im Hause Muilman & Nantes, heimlich einen Zusatzvertrag ab. Nantes übertrug ihm die Kontrolle und erhoffte sich, die Loyalität von Janson zu erkaufen, indem er ihm einen Gewinnanteil zusicherte. Diese Hoffnung erwies sich als trügerisch. Die Agentur in St. Domingo machte weiterhin nur Verluste durch unsaubere Geschäfte. Schließlich trieben die unsichere politische Lage auf der Insel nach dem Sklavenaufstand von 1791 sowie Fehlspekulationen der Firmeninhaber selber das Haus Muilman & Nantes in Konkurs.²¹⁰

Nach dem gleichen Muster hatte das Augsburger Handelshaus der Obwexer seinen Handlungsgehilfen Pierre Brion nach Curaçao geschickt, der dort im Auftrage Obwexers eine Handelsniederlassung eröffnete.²¹¹ Das Stammhaus gestattete von Beginn an dem Agenten eine Handelstätigkeit auf eigene Rechnung. Auch in diesem Fall löste sich die Niederlassung im Laufe der Zeit aus der Abhängigkeit und entwickelte sich zu einer weitgehend selbständigen Einheit. Bei Dalton wie bei Brion bestimmten nicht moralische, auf Familienbanden beruhende, Verpflichtungen die Beziehung, sondern rein wirtschaftliche auf Vertragsverhältnissen basierende Bindungen. Brion ist ein positives Beispiel, Dalton ein negatives. Mit dem Tod von Brion brach die Verbindung nach Augsburg weitgehend ab.

Ihre Stärke und generationenübergreifende Kontinuität zogen die internationalen Handelsimperien aus der engen Verquickung von Firma und Familie. Über die rein wirtschaftlichen Beziehungen hinaus waren sie in ein moralisches Netzwerk von wechselseitigem Vertrauen und Verpflichtungen eingebunden. Den einzelnen Familienmitgliedern wurde ein hohes Vertrauen in ihre Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit und Solidarität mit dem Familienunternehmen entgegen-

²⁰⁹ NA, B3/3688, Aussage von Janson.

²¹⁰ S. u. hierzu.

²¹¹ Mark HÄBERLEIN und Michaela SCHMÖLZ-HÄBERLEIN, *Die Erben der Welser. Der Karibikhandel der Augsburger Firma Obwexer im Zeitalter der Revolutionen*, Augsburg 1995.

gebracht, aber auf der anderen Seite war dieses mit der Erwartung bzw. der Pflicht verbunden, es zu erfüllen. Zu den moralischen Verpflichtungen zählte die Bereitschaft zur Ausbildung der nachrückenden Generationen, einschließlich der finanziellen Hilfe am Beginn des Berufslebens durch die Bereitstellung von Kapital und Krediten oder Vererbung von Vermögen.

Mitglieder des engeren und weiteren Familienverbundes waren die wichtigsten Kreditgeber, nicht nur am Beginn einer kaufmännischen Karriere, sondern auch während des gesamten beruflichen Lebens. Ein Kaufmann in London kam angesichts der Weite seiner Handelsbeziehungen nicht ohne Kredite aus. Verwandte, Freunde und Geschäftspartner waren die Hauptkreditgeber. Ebenso wichtig war die gegenseitige Unterstützung in Zeiten wirtschaftlicher Krisen. So stellte das Elternhaus Hermann Jacob Garrels nach dem Konkurs von 1799 Geld für einen Neuanfang zur Verfügung. Als sein Bruder in Leer wenige Jahre später vor der Zahlungsunfähigkeit stand, sprang Hermann Jacob nicht nur finanziell ein. Er reiste nach Leer, um mit den Gläubigern seines Bruders zu einer Einigung zu kommen.²¹² Darüber hinaus vermachte er in seinem Testament die Hälfte seines Vermögens seinem Bruder für einen Neuanfang. Um die Gläubiger an einem Zugriff auf das Erbe zu hindern, setzte er seine Schwester als Treuhänderin ein, die den Erbteil, den er seinem Bruder zugeordnet hatte, bis zur endgültigen Abwicklung des Konkursverfahrens verwalten sollte.²¹³

Die formelle Selbständigkeit der auswärtigen Niederlassungen erleichterte den einzelnen Häusern das Überleben in Krisenzeiten. Nicht immer gelang es, die anderen Familienmitglieder völlig aus finanziellen Verpflichtungen oder Konkursen herauszuhalten. Die Konkursakten Londoner Kaufleute deutscher und deutschrussischer Abstammung vermitteln ein facettenreiches Bild. Wenn überhaupt tauchen die Handelshäuser von Familienmitgliedern nur mit recht geringen Summen in den Akten auf. Als Walter Persent und August William Bodecker 1799 Konkurs anmeldeten, wurden in den Konkursakten für das Bremer Haus Nonnen & Bodecker nur Verbindlichkeiten von £ 1 vermerkt bei einer Gesamthöhe von fast £ 300 000.²¹⁴ Höhere Verluste hatten die Amsterdamer sowie russischen Verwandten durch den Konkurs von Theophilus Christian Blanckenhagen hinzunehmen. Theophilus' Schulden bei seinem Bruder Justus in Riga beliefen sich auf £ 409. Der Amsterdamer Neffe Johann Christoph Blanckenhagen forderte als Erbe seines verstorbenen Vaters Peter Heinrich Blanckenhagen in Riga £ 94. Im Namen seines Vaters reichte er 1802 noch eine weitere Forderung in Höhe von £ 2 099 nach und für sein eigenes Haus S.J. & A.W. Blanckenhagen noch einmal eine von £ 43. Demgegenüber standen auf Theophilus' Seite Forderungen nach Amsterdam an Johann Christoph über £ 289 und an das Haus Blanckenhagen & Co von £ 716.²¹⁵ Mit

²¹² ESSELBORN, Garrels, S. 110.

²¹³ NA, Prob 11/ 1485.

²¹⁴ NA, B 3/3862.

²¹⁵ NA, B3/191 balance sheet B und C, fols.103, 111.

Verbindlichkeiten in Höhe von insgesamt £ 2 645 auf der Debitseite und £ 1 005 auf der Kreditseite lagen die Summen zwar deutlich höher als in den vorher genannten Fällen, doch bei Gesamtschulden von knapp £ 160 000 zählten sie nicht zu den Hauptgläubigern.²¹⁶ Im Falle der Handelsgesellschaft Oom, Hoolboom, Knoblock & Co waren die Stammhäuser der Gesellschafter in Riga und Reval mit Forderungen zwischen £ 8 18s. und £ 34 14s. vertreten.²¹⁷ In Godfrey Hippius' Konkursakten tauchen dagegen weder das elterliche Stammhaus noch das seines Bruders in Liverpool auf.²¹⁸ Es kann allerdings anhand der Unterlagen nicht mehr festgestellt werden, ob gegenseitige Verbindlichkeiten bewußt zurückgehalten oder noch rechtzeitig bedient worden waren.²¹⁹ Die vergleichsweise geringen Summen weisen allerdings auf eine gezielte Politik hin, die Familie soweit wie möglich herauszuhalten. Die geringe formelle Abhängigkeit gepaart mit einer hohen moralischen Wirtschaftsethik, die sich aus den familiär-verwandtschaftlichen Normen der Blutsbande ergab, bildeten die tragenden Säulen der transnationalen Familienunternehmen. Sie bestimmten ihr Wohlergehen und Überlebenschancen.

Zum Überleben und Expandieren eines Unternehmens reichte das ausschließliche Vertrauen auf die moralische Verpflichtung des Blutes nicht aus. Angesichts der hohen Mortalitätsrate und von Nachwuchsproblemen, sei es, daß der Firmeninhaber unverheiratet geblieben war, keine Kinder oder keine geeigneten Nachfolger hatte, entwickelten die Handelsfamilien verschiedene Regenerationsstrategien. Sie waren notwendig, weil mit der geographischen Entfernung die Kontrollen schwieriger und mit den Kindeskindern die Blutsbande schwächer wurden. Da das Überleben und die Stärke der Familienunternehmen jedoch unmittelbar auf einer hohen Zahl von Kindern und Verwandten und deren Zusammenhalt beruhten, entwickelten die Familien Mechanismen zur Generierung moralischer Verpflichtungen. Mit ihrer Hilfe hielten sie entferntere Familienmitglieder im Familienverband oder holten sie wieder herein. In einer Expansionsphase der internationalen Familienunternehmen wurde neben dem Erhalt und der Festigung der Familienbande auch eine Erweiterung durch Einbeziehung neuer nichtverwandter Personen in den Familienverbund notwendig.

Heiraten zwischen den Kindern von Handelspartnern war eine gezielte Strategie zur Stärkung, Erweiterung oder auch nur zum Erhalt des Geschäfts.²²⁰ Von Zeit zu Zeit wurden durch Heirat auch bestehende verwandtschaftliche

²¹⁶ NA, B 3/191.

²¹⁷ NA, B3/3805, balance sheet E sowie 12. Nov. 1812.

²¹⁸ NA, B3/2116.

²¹⁹ S. u. hierzu ausführlich.

²²⁰ Monica BOYD, Family and Personal Networks in International Migration: Recent Development and New Agendas, in: IMR 23 (1989), S. 638–661, bes. 651ff.; Jari OJALA, Approaching Europe: The Merchant Networks between Finland and Europe during the Eighteenth and Nineteenth Centuries, in: European Review of Economic History 1 (1997), S. 329.

Verbindungen neu gestärkt. Die transnationalen Beziehungen wurden auf diese Weise über Generationen hinweg aufrechterhalten.²²¹ In der deutschen Forschung zum Heiratsverhalten der Kaufmannsfamilien wurde immer wieder die soziale ‚Geschlossenheit der Heiratskreise‘ hervorgehoben. In den deutschen Städten war die Auswahl der Heiratskandidaten beschränkt, so daß Verbindungen unter Cousins und Cousinen häufig waren. In der Fremde dagegen hatte die Heiratsstrategie eine stärker expansive und vor allem integrative Funktion. Heiraten zwischen Partnern unterschiedlicher nationaler Herkunft förderten die wirtschaftliche und kulturelle Integration des fremden Partners und stärkten gleichzeitig transnationale Handelsunternehmen und -beziehungen. Die Wahl eines englischen Heiratspartners war für die Elterngeneration mindestens so wichtig wie für die Heiratswilligen.²²² Durch die Heirat von John Lubbock mit der Tochter von Frederick Commerell (aus Heilbronn) und die Gründung der Handelsgesellschaft Commerell & Lubbock wurden nicht nur die wirtschaftlichen Verbindungen gefestigt, sondern sie eröffnete auch neue Kontakte zu den britischen Wirtschaftskreisen und förderte so die Integration des Einwanderers und seiner Nachkommen in die englische Kaufmannschaft und Gesellschaft.

Eine bisher wenig beachtete Institution zur moralischen Festigung und Expansion eines Familienunternehmens war die Institution der Patenschaft. Ihr kam in den Handelsnetzwerken der Kaufmannsfamilien eine ähnlich wichtige Funktion wie der Heirat zu, das auf Blutbanden und Einheirat beruhende Geflecht moralischer Verpflichtungen zu erhalten und zu stärken. Die „Taufe“, so betont Will Costers, „war nicht nur ein Sakrament der Kirche, sondern vor allem eine soziale Aktivität“. Sie schuf „bonds of neighbourliness, community and kindred“.²²³ Darüber hinaus war die Patenschaft, wie John Bossy bemerkt, „a sacred and specifically Christian relationship, imposing higher standards of mutual conduct on those whom it bound.“²²⁴ Gerade unter den Londoner Kaufleuten deutscher Herkunft war die Patenschaft von großer Bedeutung für den Erhalt der Handelshäuser. Zum einen wurden Patenkinder häufig bei den unverheirateten oder kinderlosen Kaufleuten zu Erben und Nachfolgern bestimmt. Da Henry Voguell beispielsweise keine Nachkommen hatte, sorgte er sich um die Ausbildung und das Fortkommen seiner Patenkinder und bereitete sie für die Nachfolge in seinem Geschäft vor. Ähnliche Regelungen trafen auch

²²¹ Vgl. hierzu Theophilus Blanckenhagen und der niederländische Zweig. Simon Gerhard, aus Amsterdam arbeitete Anfang des 19. Jahrhunderts bei Theophilus B. (HO 5/25).

²²² Zu den Heiratsstrategien vgl. Hermann MITGAU, Geschlossene Heiratskreise sozialer Inzucht, in: Hellmuth RÖSSLER (Hrsg.), *Deutsches Patriziat 1430–1740*, Limburg 1968, S. 1–25, REININGHAUS, Iserlohn, S. 81–116.

²²³ David CRESSY, *Birth, Marriage and Death. Ritual, Religion, and the Life-Cycle in Tudor and Stuart England*, Oxford 1997, S. 149; vgl. auch Will COSTERS, *Baptism and Spiritual Kinship in Early Modern England*, Aldershot 2002.

²²⁴ John BOSSY, *Christianity in the West 1400–1700*, Oxford 1985, S. 16.

Liebert Wolters und Nicholas Magens.²²⁵ Patenschaften erlaubten den Familien, über große geographische Entfernungen und über Generationen hinweg Verwandtschaftsbeziehungen zu regenerieren.

Zum anderen diente die Institution der Patenschaft nicht allein der Versorgung der nachgeborenen Generation, sondern bedeutsamer war die Festigung und Intensivierung der Beziehungen zwischen den natürlichen und den geistigen Eltern.²²⁶ Rein geschäftliche Verbindungen zwischen nichtverwandten Gesellschaftern erhielten auf diese Weise eine spiritueller-moralische Grundlage. In den Krisenzeiten und der Anfangsphase eines Unternehmens versicherten sich die Gesellschafter durch die Übernahme von Patenschaften ihr Vertrauen. Wirtschaftliche Erwägungen spielten auch bei der Wahl der Paten von Theophilus Blanckenhagen kurz nach dem Konkurs eine Rolle. Er wagte einen Neuanfang als Mitgesellschafter im Haus Wilson & Blanckenhagen. Seinen Partner, den Briten Thomas Wilson, machte er ein Jahr nach der Gründung des Unternehmens zum Patenonkel seines ersten Kindes.²²⁷ Ähnliche Motive sind bei Theophilus Blanckenhagen auch bei der Wahl George Grotes zum Paten bei einem seiner nachfolgenden Kinder anzunehmen. George Grote war der Sohn des Bankiers Andrew Grote. Durch die Heirat von Justus Blanckenhagen mit der Tochter von Conrad Harksen war bereits eine Verbindung zu dem Handels- und Bankhaus Grote & Harksen entstanden. Diese versuchte Theophilus nach der Rückkehr seines Bruders Justus nach Rußland zu erhalten und zu festigen. In ähnlicher Weise wie Blanckenhagen sicherten auch andere deutsche Kaufleute ihre geschäftlichen Kontakte durch die kirchlichen Institutionen der Heirat und Patenschaft moralisch und religiös ab. Auf der Grundlage dieses Beziehungsgeflechts von religiöser Verpflichtung, Familie und Verwandtschaft sowie wirtschaftlichem Interesse funktionierte und wuchs der Fernhandel in der frühen Neuzeit zusammen, und aus ihm zogen die transnationalen Familienunternehmen ihre Stärke und ihre Regenerationsfähigkeit.

Mortalität, Kriege und Staatsangehörigkeitsprobleme

Das Schicksal der internationalen Familienunternehmen wurde im 18. Jahrhundert noch viel stärker durch demographische und politische Faktoren beeinflusst als in den nachfolgenden. Durch die hohe Mortalitätsrate war es nicht einfach, solche Unternehmen über mehrere Generationen hinweg zu erhalten. Besonders schwierig war es in den außereuropäischen Gebieten. Das Scheitern von Niederlassungen in diesen Regionen wurde oft weniger durch fehlendes

²²⁵ Zu Voguell s.o., Liebert Wolters (NA, Prob 11/870) und Nicholas Magens (NA, Prob 11/901); vgl. auch das Testament des aus Bergzabern stammenden John Henry Hecker, der seinem Neffen und Patenkind sein Handelshaus und sein mobiles wie immobiles Vermögen überließ (NA, Prob11/1695).

²²⁶ Vgl. hierzu J. A. BOSSY, Godparenthood: The Fortunes and History of a Social Institution in Early Modern Christianity, in: K. VON GREYERZ (Hrsg.), Religion and Society in Early Modern Europe 1500–1800, London 1980, S. 194–201.

²²⁷ Taufregister der HAMBURGER KIRCHE 1775.

kaufmännisches Geschick als durch die klimatischen Verhältnisse und die Kolonialkriege verursacht. So war im Levantehandel die Sterberate recht hoch. Sie lag bei 5% bis 10% unter den jungen europäischen Kaufleuten.²²⁸ Noch ungesünder war das Klima in den subtropischen Gebieten der Karibik. Hier starben die europäischen Kaufleute oft schon nach kurzer Zeit, so daß Handelsniederlassungen vermehrt mit Nachfolgeproblemen kämpfen mußten.²²⁹

Auch in Europa beeinflusste im 18. Jahrhundert die Sterblichkeit das Schicksal eines Handelsunternehmens viel stärker als in den nachfolgenden. Der frühe Tod der beiden Söhne von Johann Bode brachte das Handelsunternehmen in Schwierigkeiten.²³⁰ Ähnlich verhinderte das frühe Ableben der Kinder von Tjard Ludwig Garrels aus Leer den Durchbruch zu einem internationalen Familienunternehmen. Der Vater Tjard Ludwig hatte die Handlung zu einem blühenden Unternehmen mit weitreichenden Handelsverbindungen aufgebaut. Von den fünf Söhnen, die das Erwachsenenalter erreichten, blieben drei in Leer, während, wie erwähnt, Hermann Jacob nach London und Peter Wilhelm nach Amsterdam ging. Letzter starb bereits im Alter von 27 Jahren an einer Infektionskrankheit. Hermann Jacobs Bruder Gerhard starb 1803 in London im Alter von 26 Jahren an Schwindsucht. Im Jahr zuvor war Ludwig, ein anderer Bruder, in Leer gestorben. Hermann Jacob starb ganz überraschend mit 41 Jahren an einem Gallen- und Nervenfieber, als er auf einem Heimatbesuch in Leer war.²³¹ Von den vier Brüdern überlebte nur Johann Hinrich die Kriegszeit. Durch die napoleonische Besatzung von Ostfriesland und den Konkurs hatte das Leerer Handelshaus schwer gelitten. Das Londoner Haus florierte zwar, doch ging das Vermögen Hermann Jacobs nach dem Tode durch die Kriegsverhältnisse verloren. Von dem blühenden und transnational expandierenden Handelshaus war durch Tod und kriegsbedingte Wirtschaftskrisen am Ende der napoleonischen Kriege nur wenig übrig geblieben.

Kriege, Aufstände und Schiffskaperei beeinflussten gleichfalls das Schicksal der transatlantischen Handelsunternehmen. So brachen die Handelsbeziehungen der Familie Wilckens zu Jacob Friedrich Wilckens in Jamaica während der Koalitionskriege ab.²³² Wechselnde Herrschaftsverhältnisse auf den karibischen Inseln und in Südamerika bereiteten zusätzliche rechtliche Probleme. Mit den Herrschaftsverhältnissen änderte sich auch der rechtliche Status der

²²⁸ DAVIS, Aleppo, S. 67 bes. Anm. 2.

²²⁹ So starb Johann Berenberg aus dem Hamburger Haus nach nur einjährigem Aufenthalt in Surinam (Hermann KELLENBENZ, *Deutsche Plantagenbesitzer und Kaufleute in Surinam vom Ende des 18. bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts*, in: *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas* 3 (1966), S. 142). Vgl. hierzu auch Christian DEGN, *Die Schimmelmans im Atlantischen Dreieckshandel. Gewinn und Gewissen*, 3. Aufl. Neumünster 2000. Die Zahl der Angestellten und Verwandten von Schimmelman, die infolge der klimatischen Verhältnisse innerhalb kurzer Zeit starben, war hoch und zwang ihn immer wieder, nach geeigneten Nachfolgern Ausschau zu halten.

²³⁰ S. o.

²³¹ ESSELBORN, Garrels, Anlage 7, S. 109.

²³² WILCKENS, Familie Wilckens, S. 148 K-M.

europäischen Kaufleute, d. h. je nach Staatsangehörigkeitsrecht der Besatzungsmacht fielen sie unter die Fremden Gesetze, oder ihnen drohte die Abschiebung. Nachdem Surinam unter britische Herrschaft gelangt war, sah John Gottlieb Sultzbergen aus Sachsen seinen Besitz und seine Stellung gefährdet. Er reiste daraufhin nach England und erwarb die britische Staatsangehörigkeit.²³³ Aus ähnlichen Gründen beantragte W. Vogeler die Einbürgerung in Großbritannien. Er besaß ein Handelshaus in Liverpool und war Gesellschafter in einer Handelsgesellschaft in Bahia in Brasilien, das von seinem Partner, einem Kaufmann aus Triest, geleitet wurde. Die Sorge um den drohenden Verlust von Haus und Plantagenbesitz in Bahia zwang ihn zu diesem Schritt, denn Brasilien drohte allen Ausländern mit Ausweisung, ausgenommen davon waren lediglich Briten und Amerikaner.²³⁴ Jacob Friedrich Wilckens erwarb nach seiner Flucht in Jamaica die britische Staatsangehörigkeit.²³⁵

Die Eroberung der niederländischen Kolonien durch Großbritannien stellte die dort lebenden niederländischen Kaufleute vor rechtliche und existentielle Probleme. Die *antenati*- und *postnati*-Regelung der britischen Staatsangehörigkeit machte die Bewohner der eroberten Kolonien nicht automatisch zu britischen Staatsangehörigen. Im Fall der ehemaligen niederländischen Kolonie von Demerara (heute Guyana), die den Briten im Friedensschluß von 1814 endgültig zugesprochen wurde, zwang die englische Regierung alle Bewohner ungeachtet ihrer Nationalität zur Entscheidung, ob sie britische Staatsangehörige werden oder die Insel verlassen wollten. Der Friedensvertrag von 1814 räumte den Verweigerern eine Frist von sechs Jahren ein, in der sie ihren Besitz verkaufen und das Land verlassen konnten.²³⁶ Philip Frederic Tinne und Andreas Christian Boode lebten zum Zeitpunkt des Friedensvertrages in England und hatten aus Unkenntnis der Rechtslage versäumt, eine solche Erklärung abzugeben. Beide hatten während der Besetzung von Demerara für die britische Regierung gearbeitet, waren mit Engländerinnen verheiratet und betrachteten sich auf Grund der aktuellen Herrschaftsverhältnisse nach dem Friedensschluß irrtümlicherweise als Engländer.²³⁷ Sie sahen sich letztlich gezwungen, die Einbürgerung zu beantragen.

²³³ HLRO, Lords Committee Books, Bd. 44, S. 366; er besaß dort Besitzungen und wollte nach seiner Einbürgerung in Großbritannien dorthin zurückkehren.

²³⁴ NA, HO 1/4, 23. April und 3. Mai 1811.

²³⁵ WILCKENS, Familie Wilckens, S. 148K. Da er sie in Jamaika erwarb, handelte es sich nicht um die volle britische Staatsangehörigkeit, sondern eine lokale koloniale. Zu den verschiedenen Staatsangehörigkeitsformen in Großbritannien s.o.

²³⁶ Convention between Great Britain and the Netherlands relative to the Dutch Colonies signed at London 13 August 1814, in: the Consolidated Treaty Series, hrsg. von Clive PARRY, Bd. 63, 1813–1815, New York 1969, S. 321ff.

²³⁷ In ihrem Einbürgerungsantrag begründeten sie ihren Einbürgerungswunsch nicht mit dem drohenden Verlust ihres Kolonialbesitzes, sondern mit dem Wunsch, Grundbesitz in England zu erwerben. Der Erwerb von Grundbesitz war in den ersten beiden Jahrzehnten das einzige Argument, das als Einbürgerungsgrund vom Innenministerium anerkannt wurde. Es tauchte unabhängig von den wahren Gründen in allen Einbürgerungsanträgen dieser

Zwischen Legalität und Illegalität: Prisen, neutrale Flaggen und Lizenzen

Die Schiffskaperei während der zahlreichen Kriege belastete die internationalen Häuser erheblich. Kaum ein Handelsschiff fand zu Beginn des amerikanischen Unabhängigkeitskriegs (1776–1783) den Weg aus der Karibik über den Atlantik. Selbst für Schiffe unter neutraler Flagge war das Risiko sehr hoch, von der britischen Marine oder amerikanischen Kaperern aufgegriffen zu werden.²³⁸ Während der Koalitionskriege (1793–1815) wurde auch die europäische Handelsschiffahrt auf der Nordsee und der Ostsee in einem neuen bis dahin unbekannten Ausmaß von britischen und französischen Kaperern und der Marine getroffen. Selbst große und etablierte Schiffsversicherer, wie Henry Crockat, vormals „Angerstein, Crockat & Lewis“, gerieten in Schwierigkeiten und gaben auf.²³⁹

Das Verfahren, Schiff und Waren vor dem High Court of Admiralty freizubekommen, war aufwendig, teuer und der Ausgang unsicher. Die Prozesse zum Freikauf der gekaperten Schiffe füllen viele Akten, so daß hier nur ein kleiner Ausschnitt wiedergegeben werden kann. Im Kampf um die Freigabe der Prisen traten eingebürgerte Kaufleute deutscher Herkunft wiederholt als Interessenvertreter deutscher Kaufleute vor dem High Court of Admiralty auf. Anfang der 1780er Jahre, unmittelbar nach seiner Ernennung zum preußischen Konsul, reklamierte Sebastian Fridag die Schiffe zahlreicher deutscher und kontinentaleuropäischer Eigner, die während des amerikanischen Unabhängigkeitskrieges in der Karibik aufgegriffen worden waren. Unter den Geschädigten, deren Interessen Fridag vertrat, waren u. a. John Christian Splitgerber sowie Handelshäuser aus Emden, Iserlohn, Berlin, Minden und Schmiedeberg.²⁴⁰ Splitgerber war zu dem Zeitpunkt, als das britische Militär St. Eustatius eroberte und seine dort gelagerten Waren konfiszierte, noch nicht britischer Staatsangehöriger. Der Court of Admiralty vermerkte als seinen Wohnsitz Anfang 1782 noch Berlin. Die drohende Ablehnung der Freigabe veranlaßte ihn, Ende 1783 die britische Staatsangehörigkeit zu erwerben. An der Ablehnung Anfang 1784 konnte er dadurch nichts mehr ändern, und seine Forderungen wurden Ende 1784 als „complaint of nullity“ abgelehnt.²⁴¹ Wäre er schon 1782

Zeit auf. (NA, HO 1/4; Tinne 24. März 1823; Boode 20. Feb., 29. Mai 1819; 18. Jan. 1821; 26. April 1823); ein anonymes Schreiben verhinderte zunächst Boodes Einbürgerung. Tinne wie Boode erhielten erst am 27. Juni 1823 die britische Staatsangehörigkeit (HLRO, 4 Geo IV c.36 und 37).

²³⁸ SCHWEBEL, Bremer Kaufleute, S. 61–84.

²³⁹ Angerstein hatte sich 1804 aus dem aktiven Berufsleben zurückgezogen (zum Konkurs vgl. NA, B 3/879).

²⁴⁰ NA, HCA 42/149 claim 7; 42/153 Teil 1 claim 60 und 64. Es handelte sich u. a. bei dem Iserlohner Handelshaus um Reinhold Lappenberg & Schnieman, aus Emden um Vischering, Hendrick Schröder und Florenz Herman Metger, um Johann Christoph Diederick Schlichthaber in Minden, um Walter van der Aft Erben & Co Berlin und Johann Mattheus Buttner Schmiedeberg.

²⁴¹ NA, HCA 42/149, claim no 7; 42/153 Teil 1, 19. Feb. 1782; SHAW II, 24. Dez. 1783.

britischer Staatsangehöriger gewesen, hätte er sicherlich bessere Chancen gehabt, denn die Akten des Privy Council aus der Zeit der englischen und napoleonischen Blockade geben Aufschlüsse darüber, daß eingebürgerte Kaufleute vielfach ihre Schiffe und Waren zurückerhielten bzw. ihnen Entschädigungen gewährt wurden.

In den deutschen Nordseehäfen erfuhr der Handel nach Beginn der Koalitionskriege durch die Schließung der niederländischen und flandrischen Häfen einen lebhaften Aufschwung. Dieser brach im Frühjahr 1803 jäh zusammen, als England nach der kurzen Friedensperiode erneut in den Krieg eintrat und die Seeblockade verhängte. Selbst neutrale Flaggen blieben kaum noch verschont. Durch die englischen Sperrmaßnahmen und die Napoleonische von 1806 schaden die beiden kriegsführenden Parteien aber nicht nur ihre Gegner, sondern auch sich selbst. Da Großbritannien in hohem Maße von der Einfuhr von Schiffsbaumaterialien, Getreide und anderen Waren abhängig und die Wirtschaft auch auf Exporte und Reexporte angewiesen war, mußte ein wichtiges Ziel der britischen Politik die Sicherung der eigenen Versorgung während der Handelssperre sein. Aus diesem Grunde führte England schon bald nach Beginn der Koalitionskriege ein Lizenzsystem ein. Die Franzosen bedienten sich eines ähnlichen Lizenzwesens. Auf diese Weise unterliefen die beiden kriegsführenden Parteien ihre gegenseitigen Blockaden.²⁴²

In Großbritannien stellte der Privy Council seit 1799 solche Genehmigungsscheine in steigender Zahl aus. Er erteilte sie für den Import und Export verschiedenster Waren, für „innocent goods“, von Zeit zu Zeit für Getreide, militärische Güter, „naval stores“ sowie Edelmetalle, und sie betrafen den europäischen wie atlantischen Handel unter den verschiedensten Flaggen.

Lizenzierte Schiffe genossen Schutz vor englischen Kaperern, und im Fall, daß ein solches Schiff aufgebracht worden war, sollte es sofort freigegeben werden.²⁴³ Die Schiffsführer verwahrten aus diesem Grunde immer eine Kopie der Lizenz an Bord. Nach der Verhängung der Blockade durch Napoleon zwangen sogar viele englische Versicherer ihre Kunden zu diesem Schritt. Diese Schriftstücke an Bord brachten aber auch die Gefahr, vom Feind aufgegriffen und kondemniert zu werden. Aus diesem Grunde enthielten sie besonders nach 1807 explizite Hinweise, daß die Papiere an Bord nicht den wahren Eigentumsverhältnissen entsprachen, oder sie enthielten die Erlaubnis zum Flaggenwechsel während der Fahrt, damit die Schiffe ihr Ziel sicher erreichten. Einen Eindruck von den Problemen vermittelt eine Lizenz für Hermann Jacob Garrels. Dieser hatte ein Kniphauser Schiff im Dezember 1807 gechartert, das von London nach Marenne auslaufen sollte, um von dort mit Salz beladen zurückzukeh-

²⁴² Zum französischen Lizenzsystem vgl. Silvia MARZAGALLI, *Les Boulevards de la Fraude. Le négoce maritime et le blocus continental 1806–1813*, Paris 1999, S. 117f.; vgl. hierzu auch W. Freeman GALPIN, *The Grain Supply of England During the Napoleonic Period*, New York und London 1925.

²⁴³ GALPIN, *Grain Supply*, S. 96.

ren. In Marenne angekommen, erklärte die französische Regierung die Neutralität der Kniphäuser Flagge für aufgehoben. Garrels beantragte deshalb die Erlaubnis für das Schiff „to proceed with her cargo from Marenne to Dover or London under such papers and colours as she may be permitted to clear out“.²⁴⁴

Im Verlaufe des Krieges unterlag der Lizenzhandel einigen Veränderungen. Galpin unterteilte den Lizenzhandel in vier Phasen, einer ersten bis zum Frieden von Amiens, einer zweiten bis zu den Anordnungen des Staatsrats von 1807, einer dritten bis zum April 1809 und der letzten bis 1813.²⁴⁵ Aber selbst innerhalb der einzelnen Phasen unterlag das Lizenzwesen starken Veränderungen. So wurden 1806 die Erlaubnisscheine auf zwei Monate befristet. Da die Schiffe jedoch oft zu Umwegen gezwungen wurden, verlängerte der Privy Council sie seit Ende 1806 zunehmend auf sechs Monate.²⁴⁶ Selbst diese konnten nicht immer eingehalten werden, so daß Verlängerungen beantragt wurden.²⁴⁷

In der ersten Lizenzphase finden sich gebürtige deutsche Kaufleute vor allem unter den Exporteuren militärischer Güter. Schon 1800 trat Sebastian Fridag als Exporteur von Salpeter auf, das unter anderem für das preußische Kriegsministerium bestimmt war. Mit dem Frieden von 1802 wurde das generelle Exportverbot für Salpeter, Schießpulver und andere militärische Güter vorübergehend aufgehoben. Nach der Wiederaufnahme der Kriegshandlungen erwarben Fridag, Gerlach und Albers erneut Lizenzen zur Ausfuhr von Salpeter von London nach Stettin, Varel und Tönning.²⁴⁸ Das Haus Baumgartner, Hooffstetter & Boué erhielt die Genehmigung zur Verschiffung von eisernen Kanonen, Schießpulver und eisernen Kugeln von London nach Triest.²⁴⁹ Diese Exporte erfolgten zwischen 1800 und 1802 häufig auf neutralen Schiffen, ab 1805 allerdings vorwiegend auf britischen. Auch in den späteren Phasen erhielten Eingebürgerte Genehmigungen für den Export militärischer Güter, etwa Pieschel & Co für Schwerter, Klingen von London nach New York oder Geddes für Musketen nach Afrika.²⁵⁰ Aus den östlichen Häfen in der Ostsee importierten mit Genehmigungen Pieschel, Oom und Cox & Heisch in gro-

²⁴⁴ NA, PC 2/176, S. 580.

²⁴⁵ GALPIN, Grain Supply, Kap VI.

²⁴⁶ NA, PC 2/171, S. 423, Lewis Paleske und J. C. Splitgerber beantragten die Verlängerung von zwei auf sechs Monate. Charles Lewis Paleske stammte aus Danzig. Er erhielt zahlreiche Genehmigungen zum Import von „naval stores“, d. h. für die Marine benötigte Waren wie Hanf, Flachs, Balken, Masten, Segeltuch u. a. aus preußischen Häfen.

²⁴⁷ NA, PC 2/177, S. 94, 334.

²⁴⁸ Johann Heinrich Albers kam aus Bremen und hatte 1802 die Staatsangehörigkeit erworben. Bei Gottlieb Henry Gerlach konnte der Geburtsort nicht festgestellt werden. Sein Partner John Christian Henry Reimers hatte sich 1811 vergeblich um die Staatsangehörigkeit beworben (JHL Bd. 47, 13. Jan. 1811). Das Haus Gerlach & Co ging im Juni 1810 in Konkurs (NA, B3/1870).

²⁴⁹ Alexander Boué stammte aus Hamburg und erwarb 1795 die britische Staatsangehörigkeit; Baumgartner und Hooffstetter stammten aus dem Kanton Bern in der Schweiz.

²⁵⁰ NA, PC 2/169, S. 113, 193.

ßem Umfang „naval stores“.²⁵¹ Neben militärischen Gütern unterlag der Export von Salz dem Lizenzwesen. Das Liverpoolsche Handelshaus des aus Bremen stammenden Henry Wilckens und seines Vetters John Gabriel Migault aus Celle exportierte unter Lizenz in großem Umfang Salz nach Danzig und Stettin.²⁵²

Unmittelbar nach Bekanntwerden von Napoleons Blockadeabsichten antwortete Großbritannien am 16. April 1806 mit der Ausdehnung des Embargos über Elbe, Weser und Ems und der Konfiszierung von über vierhundert preußischen Schiffen, unter denen sich nach dem Bericht von Sebastian Fridag 107 ostfriesische Schiffe befanden.²⁵³ Von diesen Maßnahmen wurden auch viele britische Kaufleute, die sich neutraler Flaggen bedient hatten, betroffen. Eine Flut von Petitionen und Anträgen auf Freigabe von Schiffen und Waren, die in den englischen Häfen festlagen und nicht mehr auslaufen konnten, erreichten den Privy Council. Spitta, Molling & Co bat Mitte Mai 1806 um die Auslieferung seiner Waren im Wert von £6 100, die sich auf verschiedenen preußischen Schiffen, deren Reiseziele Stettin, Königsberg und Emden waren, befanden, aber in London festgehalten wurden.²⁵⁴ Entsprechende Freigabeanträge stellten auch Cox, Heisch & Co für Waren im Wert von mehr als £17 000 und Albers & Droop im Wert von £9 300.²⁵⁵ Gegen Zahlung einer Kaution wurde ihnen die Auslieferung gewährt. Fridag, Giese & Co wandten sich mit der Bitte um die Freigabe der Schiffe *Vrouw Elizabeth* und der *Minerva* bzw. um Überlassung der Einnahmen aus dem Verkauf der Schiffe an den Staatsrat, der in allen genannten Fällen die Petitionen befürwortete.²⁵⁶

Das Lizenzsystem bewegte sich über weite Strecken konträr zu den offiziellen Blockademaßnahmen. Je schärfer diese formuliert wurden, desto mehr Ausweichmöglichkeiten mußten den eigenen Kaufleuten zur Aufrechterhaltung des Handels gewährt werden. Kurz nachdem die britische Regierung das Embargo über die Elbe, Weser und Ems ausgedehnt hatte, reichte das Haus Fridag, Giese & Co ein Memorandum beim Staatsrat ein, in dem es um das Auslaufen mehrerer Papenburger Schiffe bat, die auf der Themse und in anderen englischen Häfen festgehalten wurden. Sie erhielten die Erlaubnis zur Weiterfahrt zu neutralen Bestimmungshäfen, soweit diese nicht unter Blockade lagen. Mit gewissen Einschränkungen wurde diese Erlaubnis wenige Tage später auf Oldenburger, Bremer und Hamburger Schiffe ausgedehnt.²⁵⁷ Ebenso gewährte der Staatsrat auf Antrag auch das Einlaufen von mehreren preußi-

²⁵¹ NA, PC 2/176, S. 11f., 189.

²⁵² NA, PC 2/155, S. 556, 608; PC 2/156, S. 45.

²⁵³ Tileman Dothias WIARDA, Ostfriesische Geschichte, Leer 1817, Bd. 10, S. 341f.

²⁵⁴ Auf dem Schiff *Hoop* unter Bartelt Jeipes hatten auch das Haus Albers & Droop Waren. Ihre Freigabe beantragte es am 28. Mai. Auf dem Schiff *Charlotte Auguste* unter Seegebach hatte Heyman & Co eine Fracht mit Kaffee, Reis und Melasse (NA, PC2/170, S. 279, 334).

²⁵⁵ NA, PC 2/170, S. 97, 100.

²⁵⁶ NA, PC 2/170, S. 497.

²⁵⁷ NA, PC 2/169, S. 546f.

schen, Hamburger, Oldenburger und Papenburger Schiffen, die auf dem Weg von den Niederlanden nach London festgehalten worden waren. Im Mai erfolgten einige generelle Freigaben. Das Embargo für Hamburger und Oldenburger Schiffe wurde zuerst aufgehoben, für preußische und Papenburger Schiffe aber noch aufrechterhalten.²⁵⁸ Ausgenommen waren nur jene Schiffe, die unter britischer Lizenz fuhren. Die Freigabe bremischer Schiffe erfolgte am 5. Juni.²⁵⁹ Lübeck unterlag nicht der Blockade.²⁶⁰

Ende 1806 verschärfte sich der Konflikt auf offizieller Ebene durch die Maßnahmen Napoleons, der den Briefverkehr mit England untersagte und die Konfiszierung und Verbrennung englischer Waren auf dem Kontinent anordnete. England antwortete Anfang Januar mit einer Kabinettsordre, die den Handel auf neutralen Schiffen mit Frankreich sowie mit allen Häfen, die den Engländern Beschränkungen auferlegten, untersagte. Unter dem Eindruck dieser Maßnahmen trat der Lizenzhandel in eine neue Phase. Im Interesse des eigenen Handels durften der Import von Getreide und anderen wichtigen Rohstoffen und Waren sowie der Export britischer und kolonialer Güter auch in dieser neuen Situation nicht zum Erliegen kommen. Großbritannien versuchte, mit der Ordre vom 7. Januar den Handel der Neutralen zu schädigen, nicht jedoch den eigenen Handel auf neutralen Schiffen. So gab der Staatsrat kurze Zeit später Instruktionen an die Kapitäne der Kriegsschiffe, sie sollten Hamburger und Bremer Schiffe unbelästigt passieren lassen.²⁶¹ Da kleinere Schiffe die Blockade leichter unterlaufen konnten, gab er auch Schiffe unter 60 Tonnen für Fahrten in die gesperrten Häfen von Ems und Jade frei. Unmittelbar nach der Freigabe der Schiffe unter 60 Tonnen wandte sich Garrels an den Privy Council und bat um die Herausgabe des aufgebrachten Schiffes *Vrouw Gesine*, das er als sein Eigentum bezeichnete, und um die Genehmigung, mit einer Ladung Tannenholz in einen gesperrten Hafen im Herzogtum Oldenburg zu fahren.²⁶² Ende Juni erfolgte auf Anordnung des Privy Council die Freigabe von Schiffen, die mit Getreide, Kohlen oder Lebensmittel beladen waren. Sie sollten unbelästigt von der englischen Marine die gesperrten Häfen von Ems, Elbe, Weser und Jade passieren.²⁶³

Die lizenznehmenden Kaufleute beantragten die Genehmigungen oft nicht nur für sich allein, sondern gleichzeitig „for other British merchants“. In den Genuß des Lizenzhandels sollten ursprünglich nur britische Untertanen kommen. Als 1808 durch Napoleons Vormarsch nach Rußland die Blockade immer

²⁵⁸ Die Ablehnung der Freigabe der Papenburger wurde mit der Abhängigkeit von Preußen begründet (NA, PC 2/170, S. 113).

²⁵⁹ NA, PC 2/170, S. 113, 207, 208, 329.

²⁶⁰ Die englische Marine hatte irrtümlicherweise Lübecker Schiffe aufgebracht. Sie wurden durch Order des Privy Council vom 22. Mai freigegeben, allerdings nicht ohne Entschädigung für die Prisennehmer (NA, PC 2/170, S. 225).

²⁶¹ NA, PC 2/171, z. B. S. 185, 202, 334, 393.

²⁶² NA, PC 2/173, S. 237, 437, 363f., 327.

²⁶³ NA, PC 2/273, S. 199.

umfassender wurde, beantragten Briten erstmals für Kaufleute im Ausland und vereinzelt auch Nichteingebürgerte, wie etwa G. E. F. Schwieger aus Hamburg, Genehmigungen.²⁶⁴ Neben den Lizenzanträgen individueller Kaufleute enthalten die Akten des Privy Council lange Genehmigungslisten für Schiffe, bei denen weder die Namen der Kaufleute noch die Waren genannt werden. Viele Schiffsnamen weisen auf neutrale bzw. deutsche Flaggen hin. Die Zahl der eingebürgerten und ausländischen Kaufleute, die im Schutze der Lizenzen Waren verschifften, war von daher vermutlich viel höher als sie anhand der Akten erscheint.²⁶⁵

Auf Grund der ausgezeichneten lokalen Kenntnisse diesseits und jenseits des Kanals sowie der familiären Beziehungen zur Heimat machten die Eingebürgerten im großen Umfang vom Lizenzhandel Gebrauch. In vielen Fällen stellten sie gleich für mehrere Schiffe Anträge. Die Herkunftshäfen wurden dabei oft nicht genannt.²⁶⁶ Auf die Festlegung eines Abfahrtshafens oder Zielhafens der Exporte wurde insbesondere nach 1806 verzichtet, und es hieß oft allgemein von oder zu irgendeinem Hafen Hollands oder an der deutschen Küste. Bei den Importen dagegen wurde der Herkunftsort genau vermerkt. Selbst während der Blockade erhielten Kaufleute verschiedentlich die Erlaubnis, aus französischen Häfen Waren zu holen. Oom & Co erhielt beispielsweise die Genehmigung zum Import von Butter und Portwein aus dem französischen Hafen von Isigny und Hermann Jacob Garrels mehrfach zum Import von Getreide und Wein aus Frankreich.²⁶⁷ Das Londoner Handelshaus Rucker & Co erwarb immer wieder Lizenzen für Fahrten von und zu den Kanarischen Inseln. Es hatte offensichtlich zur Organisation seines Handels mit der Neuen Welt ein Zwischenlager auf den Kanaren errichtet. Es bevorzugte auf dem Weg skandinavische und amerikanische Schiffe.²⁶⁸ Es erhielt die pauschale Erlaubnis, britische wie ausländische Waren, ausgenommen „naval stores“ sowie militärische Güter, auf einem neutralen amerikanischen Schiff von London nach Havanna zu exportieren und von dort Kolonialwaren sowie Gold und Silber zu importieren.²⁶⁹ Viele Eingebürgerte nannten als Ziel- oder Abfahrtsorte neben den norddeutschen und niederländischen vor allem Häfen in der Ostsee. Portugiesische, türkische oder brasilianische Hafenstädte wurden ebenfalls aufgeführt.

Nach der Sperrung Dänemarks und der russischen Häfen veränderten sich die Fahrziele in den Erlaubnisscheinen. Sie wurden zunehmend für Fahrten von und

²⁶⁴ NA, PC 2/176, S. 600; PC 2/177, S. 432. Schwieger wurde erst 1819 britischer Staatsangehöriger (HLRO, 59 Geo III c.54). Auch Garrels beantragte für sich „und andere neutrale Kaufleute“ eine Genehmigung (PC 2/174, S. 57f.).

²⁶⁵ NA, PC 2/170, S. 90.

²⁶⁶ Die Lizenz für den Import von Getreide an Hermann Jacob Garrels vom 21. Juni 1806 wurde gleich für drei Schiffe gegeben „to import from any part of Prussia to any port of the United Kingdom“ (NA, HO 91/1).

²⁶⁷ NA, PC 2/155, S. 587, PC 2/172, S. 77f., 468.

²⁶⁸ Z.B. NA, PC 2/165, S. 258, 311, PC 2/169, S. 102, PC 2/170, S. 252.

²⁶⁹ NA, HO 91/2, 23. Juli 1806.

nach Archangelsk, Göteborg und Helgoland erteilt. Die beiden letzteren dienten dabei als Umschlagplätze für die Weiterverladung zu russischen, deutschen und anderen gesperrten Zielhäfen. So petitionierte Garrels im Mai 1808 mehrfach um Erlaubnis für Fahrten von Norwegen bzw. von Riga und Petersburg nach Göteborg und von dort unter Konvoischutz nach England.²⁷⁰ Pedder & Bluhm, Zurhorst & Co, Heyman und Aldebert nannten häufig Helgoland als Ziel.²⁷¹

Nach der Besetzung der Insel durch die Briten 1807 entwickelte sie sich zu einem großen Schmugglerparadies. Mit Beginn der englischen Seeblockade 1803 hatte sich der Warenverkehr von Hamburg nach Altona und Tönning verlagert. Als Napoleon dann im Berliner Dekret vom November 1806 die Kontinentalsperre verhängte und auch Dänemark dieser beitrug, wurde der Ausweg über Tönning oder Altona versperrt. Der Handelsverkehr über Helgoland hatte schon seit der Elbblockade zugenommen, doch seine Blütezeit erlebte er nach der Besetzung der Insel durch die Engländer 1807. Neben militärstrategischen Überlegungen waren es vor allem wirtschaftliche Gründe, die die Engländer zu diesem Schritt veranlaßten. Mit der Eroberung Helgolands schufen sie sich ein Schlupfloch zum gesperrten Kontinent und betrieben von dort aus einen intensiven Schmuggelhandel.²⁷²

Die Zahl der Kaufleute auf Helgoland stieg von vier im Jahre 1807 auf weit über 140. Die Mehrheit kam aus England. Nach Mohrhenn arbeitete die große Mehrheit der Kaufleute unter fiktivem Namen, um sich und ihren illegalen Schleichhandel nicht unnötig zu gefährden.²⁷³ Aus den Unterlagen der Eingebürgerten lassen sich jedoch durchaus Personen identifizieren. Eingebürgerte und nahe Verwandte errichteten Lagerhäuser auf der Insel. Zu ihnen gehörten Gottlob Erdmann Schwieger und John Frederick Schröder aus Hamburg.²⁷⁴ Spitta, Molling & Co und Emanuel Henry Brandt benutzten Helgoland gleichfalls als Umschlagplatz.²⁷⁵ Zu Brandts Handelspartnern auf Helgoland gehörten neben Gottlob Erdmann Schwieger, Friedrich Schwieger, G. Schlichting (Bremen/Helgoland), J. H. Leichensenring, J. W. Langemayr, A. C. Pausen u. a.²⁷⁶ Liverpooler Kaufleute hatten 1809 den deutschen Charles Diederick

²⁷⁰ NA, PC 2/175, S. 3, 396, PC 2/176, S. 580f.

²⁷¹ John Henry Bluhm aus dem Haus Pedder & Bluhm stammte aus Otterndorf bei Hannover und hatte 1801 die britische Staatsangehörigkeit erworben. Bei den Zurhorsts handelte es sich um Nachfahren des John Godfrey Zurhorst, der in den 1730er Jahren aus Hamm in Westfalen eingewandert war. Isaac Aldebert stammte aus Erlangen und hatte 1801 die britische Staatsangehörigkeit erworben. Er hatte anfangs ein Handelshaus in Manchester zusammen mit Charles Christian Becher aus Hanau in Hessen geführt (SHAW, II, S. 146; HLRO, 42 Geo III c.3 und c.8).

²⁷² Zur Geschichte Helgolands während der Kontinentalsperre vgl. ausführlich Wernher MOHRHENN, *Helgoland zur Zeit der Kontinentalsperre*, Diss. Berlin 1926.

²⁷³ Ebd., S. 31f.

²⁷⁴ NA, B3 /4523, 4682.

²⁷⁵ NA, B3 4549; vier der Gläubiger von Spitta, Molling & Co saßen auf Helgoland.

²⁷⁶ Emanuel H. Brandt Collection, Illinois, Letter box 9 packet 43,48, packet 16 account current 1813, Fried. Schwieger.

Winckelmann in ihrem Auftrag nach Helgoland geschickt. Er sollte für sie von dort aus den Handel mit dem Festland organisieren.²⁷⁷ Familiäre Verbindungen nach Hamburg sowie Kenntnisse der lokalen und regionalen Gegebenheiten gereichten den Eingebürgerten beim Schleichhandel zum Vorteil. Mit dem Ende der napoleonischen Kriege verlor Helgoland seine wirtschaftliche Bedeutung für England. Bereits 1814 war die Zahl der Handeltreibenden auf der Insel wieder auf acht gesunken.²⁷⁸

Eingebürgerte Kaufleute deutscher Herkunft in London nutzten während der Kontinentalsperre auch den Umweg über befreundete und verwandte Häuser in Archangelsk, um mit Hamburger Partnern Handelskontakte aufrechtzuerhalten.²⁷⁹ Ein Schleichhandel zwischen England und Frankreich lief über das Hamburger Handelshaus der Chapeaurouge und das Baseler Haus der Burckardts (Bourcard).²⁸⁰ Es wurden auch weite Umwege über See und Land organisiert. Dank ihrer grenzüberschreitenden verwandtschaftlichen Verbindungen und ihrer lokalen Kenntnisse und Beziehungen erleichterten die internationalen Kaufmannsfamilien den illegalen Handel mit dem Kontinent und milderten so die wirtschaftlichen Auswirkungen der Kontinentalsperre ab.

²⁷⁷ NA, HO 5/24 unter Winckelmann. Er blieb bis 1812 auf der Insel.

²⁷⁸ MOHRHENN, Helgoland, S. 31.

²⁷⁹ Emanuel H. Brandt Collection, Illinois, vgl. z. B. Brief von Spitta, Molling & Comp an E. H. Brandt vom 26. Mai 1809 (21/133).

²⁸⁰ Zu Chapeaurouge vgl. G. Herman SIEVEKING, Aus der Familiengeschichte de Chapeaurouge und Sieveking, in: Zeitschrift des Vereins für hamburgische Geschichte 12 (1908), bes. S. 208–218; zum Baseler Handelshaus Burckardt: Peter FIERZ, Eine Basler Handelsfirma im ausgehenden 18. und zu Beginn des 19. Jahrhunderts: Christoph Burckhardt & Co und verwandte Firmen, Diss. Zürich 1994, Teil 2, S. 43ff., 65ff.