

ZUSAMMENFASSUNG UND AUSBLICK

Ausgehend von den Einbürgerungsgesetzen wurde eine quantitative Erfassung der kommerziellen deutschen Immigrantenelite in London über die wenigen berühmten Kaufleute und Bankiers deutscher Abstammung hinaus vorgenommen. Aufschlüsse über die kommerziellen und kulturellen Strategien der deutschen Kaufleute in London, ihre personalen und wirtschaftlichen Netzwerke und deren geographische Reichweite wurden durch die Auswertung bisher wenig benutzten Quellenmaterials in Großbritannien gewonnen. Ein Augenmerk wurde dabei auf das Verhältnis von national- bzw. imperialstaatlichen britischen Zielen der Immigration und Einbürgerung und individuellen Interessen der Kaufleute gelegt, denn erst das Zusammenfließen der Interessen beider Seiten im Streben nach wirtschaftlichem Wohlstand bildete einen der wesentlichen Erfolgsfaktoren für den Aufstieg Großbritanniens zur führenden Welthandelsmacht.

MERKANTILISTISCHE WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG UND EINBÜRGERUNG

Spätestens seit 1660 stand die Immigrations- und Einbürgerungspolitik im Zeichen einer imperialen Wirtschaftsförderung. Nach zeitgenössischen Vorstellungen waren wirtschaftlicher Wohlstand und Bevölkerungsreichtum unmittelbar miteinander verflochten und bedingten einander. Da wirtschaftlicher Fortschritt nur über ein gezieltes Bevölkerungswachstum erreichbar schien, stellte die Immigration verbunden mit einer liberalen Einbürgerungspraxis eine kurzfristige demographische Maßnahme im Dienste der Wirtschaftsförderung und der imperialen Expansionsbestrebungen des Landes dar. Die Einbürgerungspraxis ergab sich somit aus den merkantilistischen Maximen der Zeit.

Die Epoche der merkantilistischen, wirtschaftsfördernden Immigrations- und Einbürgerungspolitik zwischen 1660 und 1815/18 gliedert sich in drei Phasen: Eine ausgesprochen liberale Ära, die mit dem freizügigen Einbürgerungsgesetz von 1709 ihren Kulminationspunkt erreichte. Ihr folgten mit der Abschaffung dieses Gesetzes nur drei Jahre später (1712) eine selektive Einbürgerungspraxis, die ganz unter dem Primat der Förderung des Außenhandels stand und schließlich das Zeitalter der Koalitionskriege. Diese Epoche sah den Wandel der zeitgenössischen Einbürgerungsauffassung von einer primär wirtschaftlichen zu einer politischen Angelegenheit.

Unmittelbar nach der Restauration 1660 setzte in der Öffentlichkeit und im Parlament eine intensive Auseinandersetzung um das nationale Wohl und die Förderung der gewerblichen Wirtschaft ein. Durch eine möglichst freizügige Immigration und Einbürgerungspraxis sollten qualifizierte Handwerker und Gewerbetreibende aus dem Ausland angeworben werden. In diese

Epoche fiel die letzte große hugenottische Immigrationswelle. Wie schon die Flüchtlingswelle des 16. Jahrhunderts brachte sie der englischen Wirtschaft noch einmal einen unerwarteten Modernisierungsschub. Vor dem Hintergrund dieser positiven Erfahrungen wurde schließlich 1709 das wohl liberalste Einbürgerungsgesetz in Großbritannien verabschiedet und die fast ein halbes Jahrhundert andauernde Debatte um eine Liberalisierung der alten, umständlichen und teuren Einbürgerungsgesetzgebung beendet. Da eine reine Sozialwanderung nach Großbritannien für viele Zeitgenossen nur schwer vorstellbar war, löste die Massenimmigration mittelloser Pfälzer, nur wenige Monate nach der Verabschiedung des Gesetzes, einen Schock in der englischen Öffentlichkeit aus. Sie führte zum Sturz der Regierung und zur Abschaffung des Gesetzes. Die Armutsmigration setzte eine tiefe Zäsur in der Geschichte der merkantilistischen Einwanderungs- und Einbürgerungspolitik: Sie führte 1712 zur Rückkehr zum alten und teuren Einbürgerungsverfahren und der Hinwendung zu einer ausgesprochen selektiven Einbürgerungspraxis.

Die zeitgenössische Auseinandersetzung um eine Förderung der Wirtschaft durch Immigration und Einbürgerung fand in einer Zeit statt, die einen grundlegenden Wandel des englischen Außenhandels erlebte. Während in der ersten Hälfte des 17. Jahrhunderts der englische Außenhandel noch weitgehend auf den Export von Wolltuchen zum nahen europäischen Kontinent ausgerichtet war, hatte er in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts durch die kolonialen Eroberungen im atlantischen und ostasiatischen Raum bereits eine neue internationale Ausrichtung angenommen.

Zur Versorgung der weitverstreuten Besitzungen bedurfte Großbritannien einer kapitalkräftigen und unternehmerisch gesinnten Kaufmannschaft. Das Land verfügte aber weder über genügend eigene Ressourcen, noch vermochte es den Bedarf an fähigen und kapitalkräftigen Kaufleuten allein aus den eigenen Reihen zu decken. Zur Schließung dieser Lücke war es daher in hohem Maße auf die Immigration von fremden Kaufleuten angewiesen, die das Land einerseits mit den notwendigen Rohstoffen und Halbfertigwaren belieferten, die es sowohl zum Ausbau der Handels- und Kriegsmarine als auch der eigenen Industrie benötigte, und die andererseits den Reexport der Kolonialwaren organisierten. Denn die Bevölkerung war zu klein, um diese Produkte alle selber zu konsumieren. Ausländische Kaufleute mit weitreichenden Handelsbeziehungen waren deshalb willkommen – besonders, wenn sie über Kenntnisse unbekannter oder wenig bekannter Handelsgebiete verfügten und aus Ländern wie Deutschland oder der Schweiz kamen, die attraktive Absatzgebiete für Kolonialwaren waren, weil sie über keine eigenen Kolonien verfügten. Die englische Kaufmannschaft hatte zudem nur ein geringeres Interesse an dem Handel mit diesen Gebieten, da sie weniger gewinnträchtig erschienen als die neuen außereuropäischen Märkte, so daß sich für die deutschen und anderen kontinentaleuropäischen Kaufleute eine aussichtsreiche Marktnische eröffnete.

HERKUNFT, MIGRATION UND DIE REORGANISATION DER DEUTSCHEN KAUFMANNSGEMEINDE IN LONDON

Seit der Mitte des 17. Jahrhunderts nahm die Zahl der Deutschen unter den Immigranten zu. Ihre Einwanderung stand zahlenmäßig zunächst noch ganz im Schatten der hugenottischen Flüchtlingswelle. Erst nach deren Abebben im frühen 18. Jahrhundert entwickelten sich die Deutschen zu einer der größten Einwanderergruppen in Großbritannien, die nur von den jüdischen Immigranten übertroffen wurde. Unter den Eingebürgerten stellten sie seit 1714 die mit Abstand größte Gruppe. Ihr folgten an zweiter Stelle die Schweizer.

Die Auswertung der Quellen nach beruflichen Aspekten zeigte einen überproportional hohen Anteil an Kaufleuten unter den Eingebürgerten. Die überwiegende Mehrheit von ihnen stammte aus den beiden Hansestädten Hamburg und Bremen. Es zeigte sich aber auch, daß eine nicht unerhebliche Zahl aus den protoindustriellen Textilgebieten Nordwestdeutschlands, aus Sachsen und Schlesien kam. Darüber hinaus erbrachte die Auswertung von ergänzenden biographischen Informationen, daß die Auswanderung nach England Züge einer Etappen- und Kettenwanderung trug. Das Ziel der kaufmännischen Migration war die Vernetzung der Textilregionen über die norddeutschen Häfen hinweg mit dem aufsteigenden britischen Empire. Aus Elberfeld, Herford und anderen Orten Nordwestdeutschlands wanderten seit der Mitte des 17. Jahrhunderts Geschwister und andere nahe Verwandte in Kleingruppen aus. Während ein Teil sich in Bremen und Hamburg niederließ, überquerte der andere den Kanal. Im Generationenabstand sandten die Handelsfamilien dann zur Erhaltung der Londoner Niederlassung weitere Angehörige nach England. Dieses Migrationsverhalten wurde über mehr als hundert Jahre aufrechterhalten und verlieh den deutschen Handelshäusern in London eine hohe Kontinuität. Erst mit der Industrialisierung nahm die kaufmännische Migration neue Formen an. Bis zur Mitte des 18. Jahrhunderts ließen sich die deutschen Kaufleute nahezu ausschließlich in der englischen Hauptstadt nieder. Erst im letzten Viertel des Jahrhunderts stieg die Zahl derjenigen an, die sich in den Hafenstädten und den neuen Industriegebieten des Nordens niederließen. London zog zwar nach wie vor die große Mehrheit an, doch gewann Liverpool vor allen anderen englischen Hafenstädten an Attraktivität.

Die Migrationsgründe lagen sowohl diesseits wie jenseits des Kanals. Die protoindustriellen Textilregionen der deutschen Länder waren traditionell exportorientiert, und die überseeischen Kolonien boten sich als lukrative Absatzmärkte für deutsche Leinentextilien an. Auf Grund der protektionistischen Politik reichte eine Niederlassung in Großbritannien zur Überwindung der merkantilistischen Handelshemmnisse allein nicht aus, die angestrebte Selbständigkeit war weitgehend an den Erwerb der Staatsangehörigkeit gebunden. Erst die Einbürgerung gewährte den Kaufleuten die wirtschaftlichen Privilegien der Einheimischen und einen direkten Zugang zu den Kolonien. Es eröffnete sich ihnen dann ein Handelsgebiet, das frei von kleinstaatlichen Zoll-

schränken bis in die entferntesten Regionen der Erde reichte und von vorteilhaften wirtschaftspolitischen Maßnahmen sowie einer Infrastruktur flankiert war, die einen gewinnträchtigen, internationalen Handel auch über die Grenzen des Empires hinaus erlaubten. Die Naturalisation war allerdings eine teure Angelegenheit, denn sie erfolgte durch Privatgesetz und stand nur Protestanten offen. Alle anderen Religionen waren bis 1829 davon ausgeschlossen.

Die deutschen Kaufleute bauten London zu einem zentralen Warenumschlagplatz aus, über den sie den Warenaustausch zwischen der Heimat und den Kolonien organisierten. Bei einigen ließen sich bereits am Ausgang des 17. Jahrhunderts weitreichende Handelsbeziehungen nachweisen, die sich sowohl nach Asien als auch in die Karibik erstreckten. Aus Asien importierten sie eine sehr breite Palette der verschiedensten Produkte, während im Atlantikhandel Tabak, Zucker und Farbstoffe dominierten. Aus Deutschland belieferten sie das Empire mit den verschiedensten Leinensorten, aber auch mit Holz, Getreide, Bier und anderen Waren. Für die Mehrheit der Eingebürgerten blieb allerdings der Warenaustausch mit den deutschen Ländern das Rückgrat ihrer Handelsunternehmen.

Im 17. Jahrhundert schlossen die Monopole der alten Kompanien selbst die Mehrheit der Engländer von einigen lukrativen Handelsgebieten aus. In den letzten Jahrzehnten des Jahrhunderts organisierte sich ein wachsender Protest gegen diese Monopole, an dem sich auch die Eingebürgerten beteiligten. Sie trugen unmittelbar zur Aufhebung des Monopols der Merchant Adventurers bei. Im Kampf um die Reform der East India und Russia Company bewegten sich die deutschen Kaufleute eher im Schatten der konfliktführenden englischen Tabak- und Weinkaufleute. Unter dem Druck der verschiedenen Interessengruppen zwang die englische Regierung die beiden zuletzt genannten Handelskompanien am Ausgang des 17. Jahrhunderts zur Öffnung der Mitgliedschaft für alle Briten einschließlich der Eingebürgerten.

Neben der Reform der Handelskompanien schuf die englische Regierung mit der Gründung der Bank von England 1694 und der ersten Versicherungen die Voraussetzungen für einen modernen Finanz- und Kapitalmarkt. Diese waren nicht nur auf die Bedürfnisse des Staates sondern auch auf die der Fernhandelskaufmannschaft abgestimmt. Die neuen Kapitalbildungsmöglichkeiten sowie die Mitgliedschaft in den reformierten Handelskompanien nahmen die eingebürgerten Kaufleute deutscher Herkunft in großem Umfange wahr. Zum Teil waren sie gleichzeitig in mehreren dieser Institutionen vertreten, und einige von ihnen saßen sogar in den Führungsgremien der Handelskompanien und Versicherungsgesellschaften.

Bereits am Ausgang des 17. Jahrhunderts hatte sich eine kleine Vermögenselite unter den Deutschen herausgebildet, die über enge, zum Teil durch Heirat geschaffene, Verbindungen zur führenden Londoner Kaufmannschaft verfügte und sich auch an den wirtschaftspolitischen Aktivitäten der englischen Handelselite beteiligte. Zwei von ihnen wurden sogar in den Adelsstand erhoben.

KOOPERATION UND EXPANSION JENSEITS DES MERKANTILISMUS:
DIE ANFÄNGE DER MERCHANT EMPIRES UND DER AUFSTIEG GROSSBRITANNIENS

Maßgeblich für den kontinuierlichen Nachzug und Zuzug von Mitgliedern der deutschen Handelsfamilien nach der Jahrhundertwende waren nicht zuletzt die außenpolitischen Erfolge Großbritanniens. Das Inselreich sicherte sich, neben den zahlreichen Kriegen, die es zur Erweiterung und Festigung seiner entfernten Besitzungen ausfocht, die notwendige Versorgung mit Rohstoffen, Halbfertigwaren und Edelmetallen durch vorteilhafte Handelsverträge ab. Eine besondere Bedeutung für den industriellen Aufstieg und den Ausbau der Marine kam dabei dem Handelsvertrag mit Rußland von 1734 zu.

Die Handelsverträge Großbritanniens mit Rußland, Spanien und Portugal veranlaßten einige der deutschen Kaufleute, nach dem Erwerb der britischen Staatsangehörigkeit dorthin weiterzuwandern. Die Handelsverträge waren allerdings nicht der alleinige ausschlaggebende Faktor für die Weiterwanderung als britische Staatsangehörige. Die Beweggründe lagen auch in der Heimat. Sie wurden durch die kommerziellen Strategien der Herkunftsfamilien mitbestimmt, die diese im Zeitalter des Merkantilismus zur Überwindung der Handelsrestriktionen entwickelt hatten. Traditionelle geographische Handlungsschwerpunkte der Heimat spielten gleichfalls eine wichtige Rolle bei der Weiterwanderung.

Die Untersuchung lenkte deshalb den Blick auf die Geschäftspolitik der Stammhäuser in Deutschland. Sie ließ erkennen, daß der Aufbau von Zweigniederlassungen Teil einer expansiven Wirtschaftsstrategie der Herkunftsfamilien war, bei der Großbritannien zwar ein vorrangiges Auswanderungsziel, jedoch keineswegs das alleinige war. Die Handelsfamilien sandten gleichzeitig Geschwister und andere nahe Verwandte in die aufsteigenden Warenumschnlagplätze der anderen europäischen Länder, um dort Zweigstellen zu eröffnen. Den Umweg, den einige über England nahmen, um sich in Spanien, Portugal oder Rußland niederzulassen, war insofern vorteilhaft, als sie als britische Staatsangehörige in den Genuß der britischen Handelsverträge kamen und auch weiterhin die Vorteile des britischen Dienstleistungssektors, d.h. des Finanzmarkts, der Versicherungen und der Schifffahrt, in Anspruch nehmen konnten. Durch dieses Migrationsverhalten sowie insgesamt durch die expansive kommerzielle Strategie der Handelsfamilien entstanden internationale geschäftliche und verwandtschaftliche Netzwerke. Bereits zu Beginn des 18. Jahrhunderts entstanden hierdurch die ersten deutschen international operierenden Familienimperien, wie sie an sich erst durch die Rothschilds oder die Schröders im 19. Jahrhundert bekannt geworden sind.

Diese Handelsstrategie der Fernhandelskaufleute hatte der Merkantilismus letztendlich selber durch seine protektionistische Handelspolitik sowie seine neue zwischenstaatliche Wettbewerbsmentalität um Reichtum und Ressourcen begünstigt und auf diese Weise die internationale Vernetzung bis dahin unabhängiger Handelsregionen gefördert.

Die rechtlichen Voraussetzungen für die Weiterwanderung der Kaufleute als Briten ergaben sich aus der fehlenden Residenzpflicht im Staatsangehörigkeitsrecht. Obwohl die Zeitgenossen durchaus Residenzexpectationen an die Angehörigkeit knüpften, spielten wirtschaftsfördernde Aspekte auf seiten des Staates eine entscheidendere Rolle. Mehrfachangehörigkeiten, fehlende Sprachkenntnis und Abwesenheit vom Land der Zugehörigkeit waren aus dieser Sicht durchaus miteinander vereinbar. Eine gewisse Integration und Loyalität wurde von den Eingebürgerten allerdings durchaus erwartet, vor allem die Bereitschaft, ihre Fähigkeiten und Kenntnisse zum Vorteil des Empfängerlandes zur Verfügung zu stellen. Durch die Nationalisierung der Immigranten wurde gleichsam ein legitimer Anspruch auf diese Leistung erhoben.

Für die Mitglieder der international operierenden Handelsfamilien war die Staatsangehörigkeit ebenfalls eine primär geschäftliche Angelegenheit. Ob sie eine fremde Angehörigkeit erwarben, war eine weitgehend zweckrationale Entscheidung. Wenn, wie im Fall Großbritannien, mit dem Erwerb entscheidende wirtschaftliche Vorteile verbunden waren, und der Nutzen die Kosten überwog, wurde dieser Schritt getan. In anderen Ländern dagegen, wie beispielsweise in Spanien, in denen der Ausländerstatus den größeren Nutzen versprach und Handelshemmnisse durch Kooperationen mit Einheimischen überwindbar waren bzw. das Verbot des Kolonialhandels für Ausländer sehr locker gehandhabt wurde, verzichteten sie darauf.

Besonders häufig gingen deutsche Kaufleute unmittelbar nach dem Erwerb der britischen Staatsangehörigkeit nach Rußland. Diese Praxis, soweit sie nicht von der einheimischen britischen Kaufmannschaft initiiert worden war, wurde zumindest über Jahrzehnte hinweg von ihr gefördert. Die Gründe lagen in den spezifischen Bedingungen des britischen Rußlandhandels. Er hatte seit den 1720er Jahren, insbesondere nach dem Abschluß des Handelsvertrages von 1734, einen rasanten Aufschwung genommen, der einen erheblichen Mangel an Kaufleuten mit ausreichenden Kenntnissen der russischen Verhältnisse und der Sprache des Landes verursachte. Anfangs fehlte in Rußland eine entsprechend qualifizierte und zahlenmäßig starke britische Auslandsgemeinde, die den Handel vor Ort organisierte. Da die Deutschen im Baltikum bzw. in Rußland die bürgerliche Oberschicht prägten und über entsprechende Beziehungen zur wirtschaftlichen und politischen Elite verfügten, boten sie sich als Kooperationspartner an. Bedingt durch das Handelsmonopol und die Charta der Russia Company war aber nur deren Mitgliedern der Handel erlaubt, so daß die deutschen und deutschrussischen Kooperationspartner sowohl die britische Staatsangehörigkeit als auch die Mitgliedschaft erwerben mußten.

Diese Vorschrift in der Charta hatte zur Folge, daß ein außergewöhnlich hoher Anteil der eingebürgerten Kaufleute deutscher Herkunft Mitglied war. Ein quantitativer Vergleich mit der Zahl der Eingebürgerten in der Levant Company hebt dies hervor. Über die einfache Mitgliedschaft hinaus saßen Eingebürgerte aber auch über Jahrzehnte hinweg im Führungsgremium der Russia Company. Die Kooperation zwischen eingebürgerten und britischen Kaufleu-

ten verlief sowohl in London als auch in Rußland nicht immer reibungslos. Weniger nationale Vorbehalte als primär wirtschaftliches Konkurrenzverhalten löste die Konflikte aus und spaltete die britische Kaufmannschaft zeitweise quer durch die Herkunftsnationalitäten hindurch.

In der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts nahm die Kooperation neue Formen an. Mit dem Erstarken der britischen Gemeinde in Rußland wuchsen die Vorbehalte gegen die im Zarenreich lebenden Eingebürgerten, zumal diese die erworbene Staatsangehörigkeit nicht nur zur Kooperation mit britischen Kaufleuten nutzten, sondern auch zum Aufbau eigener bilateraler Handelsnetze. 1774 fügte die britische Regierung deshalb eine Klausel in die Einbürgerungsurkunden ein, die zwar keine Residenzpflicht vorsah, wohl aber die ökonomischen Vorteile der Einheimischen erst nach sieben Jahren gewährte. Etwa gleichzeitig veränderten sich die Verhältnisse der britischen Kaufleute in Rußland. Sie verloren nach dem Auslaufen des Handelsvertrages von 1766 ihre privilegierte Stellung und waren seitdem als Ausländer schlechter gestellt als die russischen Staatsangehörigen. Da die deutschen Kooperationspartner zumeist die russische Staatsangehörigkeit besaßen bzw. sie erwarben, bot sich aus ökonomischen Gründen die Fortführung der Zusammenarbeit unter veränderten Vorzeichen an.

Aus der bilateralen Kooperation der Kaufleute zogen beide Nationen, Großbritannien wie Rußland, erhebliche Vorteile. Bezogen auf Großbritannien beschleunigten die Eingebürgerten das Vordringen des britischen Handels auf dem russischen Markt. Gleichzeitig stieg Rußland zu einem der wichtigsten Handelspartner Großbritanniens auf und wurde so ins europäische und transatlantische Handelsnetz integriert.

In ähnlicher Weise intensivierten die Eingebürgerten durch ihre international operierenden Familienunternehmen den Warenaustausch mit Spanien und Portugal und deren Kolonien über die vertraglich festgelegten Grenzen hinaus. Ferner erlaubte ihnen ihr internationaler Zusammenhalt, flexibel auf politische Veränderungen zu reagieren. Durch Flaggenwechsel, Änderung von Schiffspapieren und Schiffsrouten sowie andere zwischen Legalität und Illegalität oszillierende Handelspraktiken unterliefen sie die durch die zahlreichen Kriege hervorgerufenen Handelsunterbrechungen.

Die kosmopolitische Immigrantenelite förderte auf diese Weise das Eindringen der Briten in die anderen europäischen Kolonialreiche und leistete einen wichtigen Beitrag zur imperialen Expansion Großbritanniens sowie überhaupt zur weltweiten Vernetzung des britischen Handels. Denn sie unterstützte das Land nicht nur bei der Versorgung der weit entfernten und verstreuten Besitzungen des Empires mit den notwendigen Bedarfsgütern, sondern erleichterte ihm den Aufbau weitreichender Handelsverbindungen. Da die Immigranten ihre eigenen etablierten Handelsnetze benutzten, reduzierten sie für Großbritannien die Schwierigkeiten, die normalerweise die Entwicklung von Handelsbeziehungen in neue und kommerziell von der einheimischen Kaufmannschaft wenig oder nur unzureichend erschlossene Regionen nach sich zog und deren

Risiken auf Grund mangelnder Kenntnisse nicht kalkulierbar waren. Die Ausgaben für den Neuaufbau eigener Handelsnetze wurden somit eingespart, ebenso wurden auch Fehl- und Rückschläge, die aus der Unkenntnis ferner Marktbedingungen erwuchsen, gering gehalten. Hierdurch konnten sowohl die Investitions- als auch die Transaktionskosten niedrig gehalten und die eingesparten Gelder in die Finanzierung günstiger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen in Politik, Marine und Kolonien eingesetzt werden.

Die eingebürgerte Kaufmannschaft zog ihrerseits erhebliche Vergünstigungen aus ihrer Niederlassung in Großbritannien. Ihr Überseehandel fand über weite Strecken hinweg im Schutze der englischen Marine statt, ein gerade für die Deutschen großer Vorteil. Mit der weltweiten Dimension des britischen Außenhandels taten sich Gewinnperspektiven auf, wie sie die deutsche Heimat kaum bieten konnte. Viele der Eingebürgerten gelangten innerhalb weniger Jahre zu großem Wohlstand und Ansehen in Großbritannien. Einige von ihnen wurden zu Begründern englischer Dynastien, andere wurden in den Adelsstand erhoben, und aus den nachfolgenden Generationen rückten Söhne und Enkel ins Parlament. Aber nicht allein dem ausgewanderten Kaufmann oder dessen Familie, sondern auch der Herkunftsregion gereichte die Auswanderung zum Vorteil. Sie leistete einen wichtigen Beitrag zur Verdichtung der protoindustriellen Gewerberegionen in den deutschen Ländern. Am Fallbeispiel des Kaufmanns Korten wurde aufgezeigt, wie Elberfeld und seine Handelsfamilien durch den Ausgewanderten in den britischen Kolonial- und Rußlandhandel eingebunden wurden.

Die Epoche der Industrialisierung und des Aufstiegs Großbritanniens zur führenden Welthandels- und Kolonialmacht sollte, wie eingangs bemerkt wurde, keineswegs als eine lineare Erfolgsgeschichte betrachtet werden. Ein Ziel des Vorhabens war es, die Risiken näher zu erforschen. Aufstieg und Fall waren in der behandelten Epoche ausgesprochen eng miteinander verbunden, und die Fehlschläge und Konkurse, die den ökonomischen Aufstieg begleiteten, erreichten zeitweise ungewöhnliche Ausmaße. Die Untersuchung der Schulden- und Kreditnetzwerke der Kaufleute machte nicht nur die Reichweite und Größe der Unternehmungen, sondern auch die Eingebundenheit ihres Handels in internationale ökonomische und politische Verhältnisse mit den daraus erwachsenden Problemen sichtbar. Die Ursachen der Zusammenbrüche ließen sich nicht mehr ausschließlich im nationalen Kontext erklären. Konjunktur- und Finanzkrisen infolge von Kriegen und Ereignissen in anderen Ländern und Regionen lösten zeitweise transnationale Kettenreaktionen aus. Von den Konkurswellen wurden auch deutsche Handelshäuser mitgerissen. Ihr Schicksal verlief dabei nicht zwangsläufig parallel zu den Entwicklungen in England. Die Situation in der Heimat, besonders während der Koalitionskriege, beeinflusste ihr Schicksal erheblich.

Über den gesamten Untersuchungszeitraum betrachtet, gingen knapp ein Drittel der eingebürgerten Kaufleute mindestens einmal in ihrem Leben in Konkurs. So hoch die Zahlen auch waren, so lag die Rate bei den britischen

Häusern noch höher. Finanzieller Rückhalt in den Familien aber auch der Rückhalt im heimischen Absatzmarkt verlieh dem Handel der Eingebürgerten offensichtlich eine größere Stabilität. Die Mehrheit der Zusammenbrüche eignete sich während der Koalitionskriege durch die Unruhe auf dem heimischen Markt bzw. als sie vom ihm abgeschnitten wurden.

Obwohl Konkurschuldner persönlich hafteten, bedeutete ein Bankrott nicht zwangsläufig ein Ende der kaufmännischen Laufbahn. Ein erfolgreicher Neustart war möglich, wie die Beispiele belegen. Entscheidend für einen Neuanfang waren der familiäre Rückhalt und das gesellschaftliche Ansehen in der Kaufmannschaft. Ohne die finanzielle Hilfe von Familienmitgliedern oder Landsleuten war ein Wiederbeginn schwierig. Verschiedene Wege standen für einen Neuanfang offen. Neben dem Einkauf als Teilhaber wurde auch die Niederlassung als Warenmakler angestrebt. Der Weg über den Maklerberuf wurde ihnen allerdings gegen Ende der Koalitionskriege durch den Niedergang der alten Einbürgerungspraxis genommen.

DIE ÄRA DER KOALITIONSKRIEGE: UNTERGANG ODER ÜBERGANG?

Die Epoche der Koalitionskriege markiert wirtschaftlich wie rechtlich eine Übergangsphase. Im ökonomischen Bereich läutete sie das Ende des Merkantilismus und den Übergang zum Freihandel ein. Rechtsgeschichtlich wurden während der Kriegsjahre die Grundlagen des modernen englischen Immigrations- und Staatsangehörigkeitsrechts gelegt, obwohl es erst 1844 zu einer grundlegenden Gesetzesänderung kam.

In dieser Phase sei, nach Stanley D. Chapman, ein neuer Typus von Unternehmer entstanden. Die heftigen, kurzfristigen Konjunktursprünge und die hohe Spekulationsbereitschaft trieben, so Chapman, die Unvorsichtigen unter den Kaufleuten in den Konkurs, während sich die Umsichtigeren „aus Verzweiflung zurückzogen“. Diese Gründe führten zum „frühzeitigen Rückzug des Kaufmanns alten Typus“.¹ An seine Stelle trat eine neue Unternehmergestalt, die des „manufacturer-merchants“ bzw. „merchant-manufacturers“, des „merchant-bankers“ oder Kommissionsagenten. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt Klaus Weber über die deutschen Kaufleute in Spanien und Frankreich. Sie zogen sich in den Kriegsjahren von ihren Handelsgeschäften zurück, investierten in Landgüter und erwarben Adelstitel sowie Ämter.² Diese Auffassungen können nicht ohne Einschränkungen und Modifikationen auf die deutsche Kaufmannschaft in England während der Kriegsjahre übertragen werden.

Ein vorzeitiger Rückzug aus dem Geschäftsleben läßt sich nur bei den wenigsten nachweisen. Zum einen arbeiteten viele deutsche Kaufleute auch

¹ CHAPMAN, *Enterprise*, S. 69f.

² WEBER, *Deutsche Kaufleute*, S. 306f.

während der Kriegsjahre bis ins hohe Alter in ihren Handelshäusern.³ Zum anderen weist die hohe Zahl der Kaufleute, die nach einem Konkurs einen Neuanfang anstrebte, weniger auf Verzweiflung als auf die Hoffnung auf einen erfolgreichen Neubeginn hin. Ebenso läßt auch die hohe Immigration von Kaufleuten und Gewerbetreibenden während der Kriegsjahre, trotz Einwanderungskontrollen und rigoroser Einschränkung der Bewegungsfreiheit in Großbritannien, auf eine eher positive Erwartungshaltung schließen.⁴ Wenn ein Rückzug der Vätergeneration bzw. des Kaufmanns alten Typus stattfand, so war dieser weniger durch ein vorzeitiges Ausscheiden bedingt als durch andere Faktoren. Angesichts der langen Dauer des Krieges fand ein normaler Generationenwechsel statt. Ein großer Teil der eingebürgerten Kaufleute des 18. Jahrhunderts hatte keine Kinder gehabt oder war Junggeselle geblieben. In der Vergangenheit hatten sie unter diesen Umständen die Nachfolger aus den Reihen der Neffen des engeren oder weiteren Familienkreises aus der Heimat rekrutiert. Vorzeitiger Tod sowie andere kriegsbedingte Ursachen auf dem Kontinent erschwerten für viele in England niedergelassene Kaufleute deutscher Herkunft die gewohnte Nachfolgeregelung.

Um die Wende zum 19. Jahrhundert blickten eine ganze Reihe der deutschen Handelshäuser schon auf eine lange Geschichte zurück. Ein Ausscheiden der nachfolgenden Generationen, insbesondere der dritten aus dem Geschäftsleben, wird von der Forschung als ein durchaus allgemeines Phänomen betrachtet, das sich nicht nur in Übergangsphasen zeigt. Diese These ist allerdings für die englischen Unternehmer nicht unangefochten geblieben.⁵ Für die deutschstämmigen Kaufleute in Großbritannien sind zwar auch Beispiele von Nachfahren der Firmengründer vorhanden, die sich anderen Berufen zuwandten, allerdings gaben viele das Handelsgeschäft nicht ganz auf.⁶ Einige der hier genannten Firmen des späten 17. oder frühen 18. Jahrhunderts existierten noch über die dritte Generation hinaus. Als Beispiel sei das Haus „Henckell, Du Buisson & Co“, genannt. Es wurde 1697 von den Hamburgern Abraham und Jacob Henckell gegründet und existierte bis 1949.⁷ Auf eine ähnlich lange Geschichte blicken auch das Bankhaus Grote und das Handelshaus der Rückers zurück.⁸

³ John Anthony war 84 Jahre als er 1804 starb. Er hatte sich erst kurz vor der Jahrhundertwende aus dem aktiven Geschäftsleben zurückgezogen. Frederick Commerell war 1716 in Heilbronn geboren und starb 1798. Beide hatten bis in hohe Alter gearbeitet; Blanckenhagen starb 1814 im Alter von 77 Jahren. Er hatte ebenfalls noch bis kurz vor seinem Tod gearbeitet.

⁴ Zur Immigration der großen international operierenden Kaufleute und Bankiers kontinentaleuropäischer Herkunft in dieser Zeit, s. o.

⁵ Vgl. hierzu Hartmut Berghoffs Untersuchung über die englischen Unternehmer in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts (BERGHOFF, Englische Unternehmer, S. 285f.)

⁶ Vgl. z. B. das Beispiel des Historikers George Grote, einem Enkel des erwähnten Kaufmanns und Bankiers Andrew Grote. Er blieb trotz seiner wissenschaftlichen Beschäftigung dem Bankhaus verbunden.

⁷ Norton BRETON, History of Henckell, Du Buisson & Co 1697–1947, London 1948.

⁸ Der Name Grote verschwindet 1875 aus dem Namen des Bankhauses. Es existierte jedoch bis 1903, als es mit der Union of London and Smith's Bank amalgamierte (CLARKE, Grote, S. 1).

Der Typus des „merchant-bankers“ oder „merchant-manufacturers“ kann für die deutschen Kaufleute in England ebenfalls nicht generell als eine Neuererscheinung der Kriegsjahre betrachtet werden. Schon im ausgehenden 17. Jahrhundert finden sich zahlreiche Beispiele von Kaufleuten, die sich als Bankiers, Unternehmer oder Aktienhändler betätigten. Eine enge Verbindung von Handel und Gewerbe ist besonders früh in der Zuckersiederei und in der Salzgewinnung zu finden.⁹ Gewerbliche Unternehmungen von Kaufleuten sind jedoch schwer nachzuweisen, da die Betriebe oft nicht in London angesiedelt waren. Die geringen Hinweise auf unternehmerische Aktivitäten von Kaufleuten im 18. Jahrhundert sollten daher eher als ein Quellenproblem betrachtet werden. Tätigkeiten der deutschen Kaufleute als Bankiers oder im Versicherungswesen lassen sich schon im frühen 18. Jahrhundert und vermehrt seit der Jahrhundertmitte aufzeigen. Sie wurden in dem noch jungen Bank- und Versicherungswesen zunächst nur als Nebenbeschäftigungen ausgeübt. Das eigentliche Standbein blieb das Handelsgeschäft. Solche Nebentätigkeiten waren aber attraktiv, weil sie zusätzliche und sichere Einnahmequellen boten, die das Risiko kaufmännischer Unternehmungen abmilderten.¹⁰ Da sich durch sie außerdem gesellschaftliche Kontakte zur einheimischen Elite in Handel, Wirtschaft und Politik ergaben, die für das Wohl des eigenen Handelshauses instrumentalisiert werden konnten, griffen die deutschen Kaufleute die neuen Chancen im Finanz-, Versicherungs- und Kreditwesen schon sehr früh auf.

Industrialisierung und Ausweitung des Überseehandels während der Koalitionskriege leiteten vielmehr eine Professionalisierung der neuen Dienstleistungsbereiche ein. Wachsender Arbeitsaufwand sowie zunehmende Spezialisierung verwandelten die Nebentätigkeiten in hauptberufliche Beschäftigungsverhältnisse. Die Professionalisierung in den neuen Dienstleistungsberufen äußerte sich bei den deutschstämmigen Handelsfamilien in England nach der Jahrhundertwende dahingehend, daß die verschiedenen Bereiche von Handel, Banken, Unternehmen oder Versicherung nicht länger in einer Person vereint blieben, sondern auf mehrere Mitglieder des Familienverbandes verteilt wurden. Im Fall der Pritzlers aus Herford übernahm schon im frühen 18. Jahrhundert einer der beiden Brüder die Leitung einer Zuckersiederei, während der andere ein Handelshaus führte. Eine ähnliche Aufteilung der neuen Dienstleistungsberufe auf verschiedene Personen innerhalb einer Familie findet sich auch bei den Rückers, den Burmeisters oder Boetefeurs kurz nach der Jahrhundertwende.¹¹

⁹ S.o. sowie die beiden gebürtigen Bremer Kaufleute Henry Wilckens und Arnold Meyer, die einen Salzbergbaubetrieb in Northwich besaßen (WILCKENS, Familie Wilckens, S. 84b).

¹⁰ Die Mitglieder in den Direktionen erhielten nur Aufwandsentschädigungen, noch keine festen Gehälter. Die Professionalisierung setzte sich erst im 19. Jahrhundert durch.

¹¹ Bei den Rückers eröffnete Martin Diederich 1806 eine Siederei. John Anthony (1848–1883), ein Neffe des ersten Einwanderers dieser Familie ebenso wie Edward Burmeister oder Alexander Boetefeuer stiegen im Versicherungswesen ein (DREW, London Assurance, S. 321, 324).

Die Koalitionskriege markieren nicht nur den Untergang des Merkantilismus, sondern auch der merkantilistischen Einbürgerungspolitik. So wie die Pfälzer Migration von 1709 in Großbritannien zum ersten Mal das Schreckgespenst einer Armuts- oder Sozialwanderung an die Wand malte, so führte die Französische Revolution zum ersten Mal das Schreckgespenst der politischen Subversion vor Augen, denn sie schuf einen neuen Flüchtlingstyp, und zwar den des politischen Flüchtlings. Er rückte erstmals die Gefahr des politischen Umsturzes durch Migration in das Bewußtsein der Briten. Die Sorge um die innere Sicherheit drängte in der Folge die alten wirtschaftsfördernden Ziele der Einbürgerung in den Hintergrund und führte zum Zusammenbruch der traditionellen Einbürgerungspraxis. Seit dem Entschluß der Lords von 1798 war der Erwerb der Staatsangehörigkeit zu einem politischen Instrument geworden. War vor Beginn der Koalitionskriege die Petition des Antragstellers vom Parlament angenommen, stand der Einbürgerung nichts mehr im Wege. Nachdem die Lords die Einbürgerung 1798 dem Innenministerium übertragen hatten, wurde sie zu einer Ermessensfrage und entwickelte sich zu einer kostenintensiven, nicht kalkulierbaren Angelegenheit für die Antragsteller. Die Transaktionskosten überstiegen für die Mehrheit der Kaufleute den wirtschaftlichen Nutzen, und ihr Erwerb wurde damit unattraktiv.

Die Naturalisierung war im 18. Jahrhundert auch ein primär lokales, hauptsächlich auf London bezogenes, Phänomen gewesen. Nur die wenigsten Ausländer in den übrigen Gebieten Großbritanniens hatten sie erworben. Durch die Industrialisierung, d. h. den Aufstieg der neuen Industriegebiete im Norden, und den Freihandel verlor die Einbürgerung endgültig ihre alte primär wirtschaftliche Bedeutung.