

II. REORGANISATION UND ENTWICKLUNG DER DEUTSCH-ENGLISCHEN HANDELSBEZIEHUNGEN IM 17. JAHRHUNDERT

Die Struktur des englischen Außenhandels erfuhr im 17. Jahrhundert einen tiefgreifenden Wandel. Die alten Handelsschwerpunkte einschließlich der alten Stapelwaren verloren an Bedeutung. In dieser Epoche wurden die ersten grundlegenden Weichen für den Aufstieg Englands zur führenden Weltmacht gestellt. Sie leiteten die ‚kommerzielle Revolution‘ und anschließend die ‚Industrielle Revolution‘ ein.

Das Wirtschaftshandeln der eingewanderten Kaufleute kann ohne den Kontext des expandierenden Empires nicht zureichend erklärt werden. Von daher werden in diesem Kapitel zunächst die geographischen, wirtschaftlichen und kulturellen Rahmenbedingungen aufgezeigt, die die Kaufleute nach ihrer Immigration vorfanden und innerhalb derer sie sich bewegten und handelten. Dieser Teil der Untersuchung beginnt mit einem Überblick über die weitreichenden Veränderungen des Außenhandels im 17. Jahrhundert und dem Aufstieg Londons zur Welthandelsmetropole. Das nachfolgende Kapitel untersucht die Reorganisation des bilateralen Handels nach dem Ende der Hanse und seinen Aufschwung in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts. Anschließend werden die Handelstätigkeit der deutschen Kaufleute in London im Kontext des englischen Außenhandels, die Entwicklung ihrer Handelsnetze, ihre geographische Ausbreitung und Handelsschwerpunkte sowie ihre Beteiligung am Kampf um die Reform der großen Handelskompanien untersucht.

1. DER ENGLISCHE AUSSENHANDEL IM 17. JAHRHUNDERT

Zwischen dem 16. und dem 18. Jahrhundert fand ein tiefgreifender Wandel des englischen Außenhandels statt. Zu Beginn des 17. Jahrhunderts dominierte der Export von heimischen Produkten und zwar in erster Linie von Wolltuchen. Ihr Anteil am Gesamtexport betrug um 1640 80% bis 90%.¹ Für den heimischen Konsum wurden Rohstoffe und Fertigwaren importiert. Ende des Jahrhunderts standen Wolltuche zwar noch an der Spitze der ausgeführten Waren, ihr Anteil war jedoch auf 47% geschrumpft.² Die Struktur, Reichweite und das Volumen des Außenhandels hatten Ende des 17. Jahrhunderts eine neue Dimension angenommen. In der ersten Hälfte hatte er sich vorwiegend auf Europa und zwar vor allem auf die Nordsee- und Ostsee-Anrainerstaaten

¹ Ralph DAVIS, English Foreign Trade 1660–1700, in: Walter E. MINCHINTON (Hrsg.), The Growth of English Overseas Trade in the 17th and 18th Centuries, London 1969, S. 78.

² Frederick J. FISHER, London's Export Trade in the Early Seventeenth Century, in: MINCHINTON, Overseas Trade, S. 66–68; DAVIS, English Foreign Trade 1660–1700, S. 78.

beschränkt, gegen Ende hatte er eine nahezu weltweite Ausdehnung erfahren. Die fernen, außereuropäischen Märkte in Asien und Amerika begannen sich zu großen Wachstumsmärkten für englische Waren zu entwickeln. Aus den nord-amerikanischen Kolonien, d. h. aus Neufundland, wurden vor allem Kabeljau, aus Neu-England Häute und Felle sowie aus Virginia und Maryland Tabak importiert. Von den Karibischen Inseln Barbados, Jamaica und Leeward Islands bezogen die Engländer vor allem Zucker und Farbstoffe. Aus Indien kamen preiswerte Kattunwaren. Aus dem Mittelmeerraum und von der iberischen Halbinsel holten sie Seidenstoffe, Gewürze, Weine, Öl, Obst und andere Waren.

Der Import allein von Tabak stieg von 1207101 Pfund im Jahre 1640 auf über 25 Millionen bis 1699. Ähnliche Wachstumsraten wies der Import von Zucker und Kattun auf. Ersterer erhöhte sich zwischen 1669 und 1700 um mehr als das Zweieinhalbfache,³ Kattun im gleichen Zeitraum um das Dreieinhalbfache. Diese drei Artikel machten Ende des Jahrhunderts etwa zwei Drittel der Importe aus. Von ihnen wurden wiederum fast zwei Drittel zum Kontinent reexportiert. Noch in den 1630er Jahren waren Reexporte bedeutungslos gewesen. Ende des Jahrhunderts betrugen sie ein Drittel des gesamten Exports.⁴

Neben der neuen außereuropäischen Welt entwickelten sich der Mittelmeerraum sowie die iberische Halbinsel zu wichtigen Handelsregionen. Die Expansion der Briten nach Spanien und in das Mittelmeer setzte nach dem Frieden von 1604 ein.⁵ Die Schwäche der portugiesischen und spanischen Reiche sowie der Niedergang des Venezianischen erleichterten das Vordringen englischer und holländischer Kaufleute ins Mittelmeer.⁶ Der endgültige Durchbruch gelang ihnen im Zuge der französischen Messina-Expedition 1674–1678. Sie end-

³ Der Import von Zucker und Kattun spielte vor der Restauration kaum eine Rolle, vgl. hierzu ausführlich DAVIS, *English Foreign Trade 1660–1700*, S. 80–82. Zum karibischen Zucker vgl. auch Richard B. SHERIDAN, *Sugar and Slavery. An Economic History of the British West Indies 1623–1775*, Baltimore 1974, Appendices I–IV, S. 487–495; zu Asien vgl. Kiri N. CHAUDHURI, *The Trading World of Asia and the English East India Company 1660–1760*, Cambridge 1978, bes. App. 5 c. 20–24, S. 540–548.

⁴ DAVIS, *English Foreign Trade 1660–1700*, S. 94; vgl. Jacob M. PRICE, *The Tobacco Adventure to Russia. Enterprise, Politics and Diplomacy in the Quest for a Northern Market for English Colonial Tobacco, 1676–1722*, in: *Transactions of the American Philosophical Society, New Series* 51 (1961), S. 5–111, S. 35; 1640 betrugen die Reexporte nur 3–4% (DAVIS, *English Foreign Trade 1660–1700*, S. 78, Anm. 2; FISHER, *London's Export Trade*, S. 68).

⁵ FISHER, *London's Export Trade*, S. 70.

⁶ Vgl. hierzu ausführlich Robert BRENNER, *Merchants and Revolution, Commercial Change, Political Conflict and London's Overseas Traders 1550–1653*, Princeton 1993, bes. Kap. 1, S. 3–50; s. auch die ältere Darstellung von Ralph DAVIS, *England and the Mediterranean*, in: Frederick J. FISHER (Hrsg.), *Essays in the Social and Economic History of Tudor and Stuart England: in Honour of R. H. Tawney*, Cambridge 1961, S. 117–137; Maria FUSARO, *Connecting Webs. English Merchants' Strategy and the Republic of Venice*.

ete mit der Ausschaltung der niederländischen, französischen und spanischen Konkurrenz.⁷ Auch im östlichen Mittelmeer faßten die Engländer Fuß. Die Levant Company oder Turkey Company, wie sie ursprünglich hieß, stieg in der ersten Hälfte des 17. Jahrhunderts zu einer der wohlhabendsten und einflußreichsten Korporationen auf und erlebte den Höhepunkt ihrer Blütezeit in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts.⁸ Zur Sicherung ihres wirtschaftlichen Einflusses im Mittelmeerraum errichteten die Engländer um die Wende zum 18. Jahrhundert an strategisch wichtigen Stellen, wie Gibraltar oder Malta, militärische Stützpunkte, die ihnen ihre Position als führende Handelsmacht im Mittelmeer bis in das 19. Jahrhundert hinein sicherten.⁹

Noch zu Beginn des 17. Jahrhunderts waren nur wenige englische Schiffe pro Jahr ins Mittelmeer gefahren. 1675 betrug die jährliche Zahl bereits über 65. Bis zum Ende des Jahrhunderts gingen etwa 20,5% der ins Ausland auslaufenden Schiffstonnage in den Süden Europas. In den Mittelmeerraum exportierten die Briten vor allem Zinn, Blei, außereuropäische Waren, die *New Draperies*¹⁰ sowie Kabeljau und Heringe.¹¹ Von dort bezogen sie halbfertige Seide, Öl und Obst. Aus dem vorderasiatischen Raum brachte die Levant Company vor allem Farbstoffe, Rohseide und Ziegenhaar nach England.

Die iberische Halbinsel wurde zu einem wichtigen Lieferanten nicht allein für Wein, Obst oder Eisen, sondern vor allem für spanische und portugiesische Kolonialwaren. Bevor die Zuckerproduktion auf den englischen Besitzungen in der Karibik voll anlief, deckten die Engländer ihren Bedarf an Zucker und anderen Kolonialwaren von dort. Zu Beginn des Jahrhunderts spielte der Export von britischen Waren nach Südwesteuropa, den spanischen und amerikanischen Kolonien sowie nach Vorderasien, Rußland und Indien nur eine untergeordnete Rolle.¹² Den Anstoß zur Expansion der Handelsbeziehungen gab das Bedürfnis nach Sicherung des Imports der begehrten ausländischen Waren. Nachdem die führenden Warenumschlagsplätze wie Antwerpen durch die kriegerischen Auseinandersetzungen des 16. Jahrhunderts weggefallen waren, sahen sich die Engländer gezwungen, diese Waren direkt aus den Produktionsländern zu holen. Spanien und

⁷ Die englischen Händler profitierten von der Neutralität ihres Landes, nachdem es am Ende des dritten holländischen Krieges 1674 aus dem Messina-Krieg zwischen Frankreich und Spanien ausgeschieden war (s. hierzu ausführlich H. KOENIGSBERGER, *English Merchants in Naples and Sicily in the Seventeenth Century*, in: EHR 62 (1947), S. 319f.).

⁸ Vgl. hierzu BRENNER, *Merchants and Revolution*, S. 4, 17.

⁹ Gigliola Pagano DE DIVITIIS und Stephen PARKIN, *English Merchants in Seventeenth-Century Italy*, Cambridge 1998; R. GRAVIL, *Trading to Spain and Portugal 1670–1700*, in: *Business History* 1 (1968), S. 78–81. Zum Levantehandel s. Ralph DAVIS, *Aleppo and Devonshire Square. English Traders in the Levant in the Eighteenth Century*, London 1967, sowie s. u.

¹⁰ Bei den *New Draperies* handelte es sich um leichtere Wollwaren als die *Old Draperies*. Sie waren weniger haltbar, dafür aber modischer.

¹¹ Kabeljau ging vor allem zur iberischen Halbinsel, während Heringe aus Yarmouth in den Mittelmeerraum exportiert wurden.

¹² S. hierzu sowie zum Folgenden: BRENNER, *Merchants and Revolution*, S. 11.

Portugal sowie deren Kolonien entwickelten sich zu wichtigen Absatzgebieten für englische Textilien, insbesondere der New Draperies.¹³ Der überwiegende Teil der englischen Waren wurde über Cadiz und Lissabon in die Kolonien weiterverschifft. Noch bis ins 19. Jahrhundert hinein blieben die spanischen und portugiesischen Besitzungen wichtige Abnehmer der englischen Stoffe.

Die Kolonien waren ein entscheidender Grund für Englands Eintritt in den Spanischen Erbfolgekrieg (1701–1714). Die Sorge, daß nach dem Tod des kinderlos gebliebenen spanischen Königs Karl das spanische Reich und mit ihm die spanischen Niederlande sowie Mailand, Neapel, Sizilien und Sardinien und vor allem die spanischen Kolonien in Übersee unter französische Herrschaft gelangen würden, veranlaßte Wilhelm III. zu einem Geheimvertrag mit den Allianzländern gegen Frankreich, in dem das spanische Reich für die Habsburger Monarchie gesichert werden sollte. Für England hätte ein Spanien unter französischem Einfluß schwerwiegende kommerzielle Folgen gehabt. Portugal wäre dann ebenfalls in den Einflußbereich der französischen Krone geraten. Durch den Beitritt Portugals zur Allianz 1703 und den im gleichen Jahr abgeschlossenen *Methuen*-Vertrag wurde diese Gefahr gebannt. Dem Handelsvertrag folgte ein deutlicher Anstieg der englischen Textil- und Getreideexporte nach Portugal. Die rasch wachsende Nachfrage kam vor allem aus Brasilien. Dort war um 1700 Gold gefunden worden, was zu einem langanhaltenden Boom und einer gesteigerten Nachfrage nach europäischen Waren führte. Gold aus Brasilien wurde um 1707 über Portugal nach England gebracht. Diese Goldimporte veranlaßten England nach 1717 zur Umstellung der Zahlungen von Silber auf Gold. Die Wertmetallimporte aus der Neuen Welt trugen auch entscheidend zur Bewältigung der finanziellen Belastungen des Erbfolgekrieges bei.¹⁴

Der Handel mit Spanien nahm erst nach dem Ende des Erbfolgekrieges und dem Abschluß eines Handelsvertrages einen deutlichen Aufschwung. Während viele Märkte in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts stagnierten, entwickelten sich die spanischen und portugiesischen Kolonien – Brasilien, Peru und Mexiko – zu starken Wachstumsmärkten. Nach einem Bericht der britischen Faktorei in Lissabon von 1715 soll der Handel mit Brasilien die Hauptstütze des gesamten Handels gewesen sein.¹⁵

Die Ausweitung des britischen Handels nach der Verabschiedung der Navigationsakte verursachte einen starken Anstieg der Schiffstonnage. Die gesteigerte Nachfrage nach Holz, Eisen und anderen zum Schiffsbau notwendigen Materia-

¹³ Zur Bedeutung Lateinamerikas für den britischen Handel im 18. und insbesondere im 19. Jahrhundert vgl. Harold E. S. FISHER, *Anglo-Portuguese Trade 1700–1770*, in: *EcHR* 16 (1963/4), S. 219–233; Allan CHRISTELOW, *Great Britain and the Trades from Cadiz and Lisbon to Spanish America and Brazil 1759–1783*, in: *Hispanic American Historical Review* 27 (1947), S. 2–29; Desmond C. M. PLATT, *Latin America and British Trade 1806–1814*, London 1972.

¹⁴ Dwyryd W. JONES, *War and Economy in the Age of William III and Marlborough*, Oxford 1988, S. 2f.

¹⁵ Zit in: PLATT, *Latin America and British Trade*, S. 32.

lien, den „naval stores“, vermochte das rohstoffarme England auf dem heimischen Markt nicht zu decken. Als Lieferanten für Holz, Eisen, Pech und Teer sowie Hanf und Flachs wurden die skandinavischen Länder und Rußland unentbehrlich. Kaplan maß diesen Märkten sowohl für den Aufbau der Marine als auch vor allem für die Industrialisierung Englands eine zentrale Rolle zu.¹⁶ Der Handel mit den Anrainer-Staaten der Ostsee stieg schon in der zweiten Hälfte des 17. Jahrhunderts beträchtlich an und erreichte im 18. Jahrhundert seinen Höhepunkt.¹⁷

Der wichtigste Exportmarkt blieb für England im ausgehenden 17. Jahrhundert aber nach wie vor das nahe Europa, d. h. die Niederlande sowie die deutschen Länder. Sie waren schon die Hauptabnehmer der traditionellen englischen Wolltuche, der Old Draperies, gewesen und nahmen vermehrt auch die New Draperies ab. Englisch Blei, Zinn, Kohle, Heringe, Leder, Getreide, Salz oder Malz wurden ebenfalls im großen Umfang zum nahen Kontinent verschifft. Diese Produkte machten etwa zwei Drittel der englischen Gewinne aus. Der Rest entfiel auf Reexporte von Kolonialwaren.¹⁸ Seit der Restauration hatten die englischen Exporte in die Niederlande und den norddeutschen Raum deutlich zugenommen. Trotz der kriegerischen Auseinandersetzungen exportierte England in die Niederlande noch deutlich mehr als nach Nordwestdeutschland.¹⁹

Tab. 6: Englische Exporte 1686-1711

Jahr	Portugal	Rußland in £	Niederlande (in 000s £)	Deutschland (in 000s £)
1686			712,4	254,4
1693			1 224,4	288,0
1694			1 068,6	415,6
1695			1 510,4	504,3
1699-1701	274	46 061	1 222,5	515,6
1702	452	75 856	1 247,6	671,7
1703	696	144 721	1 661,8	469,2
1704	763	142 695	1 503,5	542,7
1706	744	98 831	1 773,5	749,1
1707	587	170 625	1 829,6	692,2
1708	540	176 490	1 798,4	806,9
1709	782	140 265	1 696,8	890,2
1710	672	241 989	1 796,0	776,4
1711	637	142 682	1 639,8	685,2

Quelle: Jones, zusammengestellt aus den Tabellen 6.6 - 9

¹⁶ KAPLAN, Impact, S. 27.

¹⁷ Zum Anstieg des Handels vgl. Sven-Erik ASTRÖM, The English Navigation Laws and the Baltic Trade 1660-1700, in: Scandinavian Economic History Review 8 (1960), S. 3-18; Sven-Erik ASTRÖM, From Cloth to Iron. The Anglo-Baltic Trade in the Late Seventeenth Century, Teil I, in: Societas Scientiarum Fennica, Commentationes Humanarum Litterarum 33 (1963), S. 1-260 (bes. S. 126-133); PRICE, Tobacco Adventure, bes. S. 5-47; zum britischen Rußlandhandel s. u. ausführlich.

¹⁸ JONES, War and Economy, S. 48.

¹⁹ Ebd., sowie DAVIS, English Foreign Trade 1660-1700, S. 79f.

Der Aufschwung setzte sich nach der Jahrhundertwende nicht lange fort. Spätestens ab 1710 begann der Handel mit den Niederlanden und den deutschen Staaten zu stagnieren. Während die Exporte nach Deutschland bis 1710 noch anstiegen, sanken die Leinenimporte bereits ab 1706. Zwischen 1702–1704 und 1708–1711 verringerten sie sich um 22% bis 23%.²⁰ Verursacht wurde der Rückgang durch verschiedene Faktoren, u. a. den Nordischen Krieg, die Pest und schlechte Ernten. Der Rückgang der Gesamteinfuhr aus Deutschland lag im ersten Jahrzehnt sogar bei 47%. Nicht ganz so stark rückläufig waren die Exporte von England nach Deutschland nach 1710 mit 29%. Erst Mitte der 1720er Jahre erholten sich Importe wie Exporte wieder.²¹

Die Ausweitung der Handelsbeziehungen zog wichtige Veränderungen auf dem Geldmarkt nach sich. Es entstand ein europaweites Zahlungssystem. Der Wechsel entwickelte sich zum vorrangigen internationalen Zahlungsmittel. Er war zum einen im internationalen Warenverkehr deutlich preisgünstiger und einfacher zu handhaben als die Bezahlung in fremder Währung oder in Wertmetallen. Zum anderen hatte dieses Zahlungsmittel den Vorteil, daß Defizite im Warenverkehr mit einem Land durch Überschüsse in einem anderen Land beglichen werden konnten. Auf diese Weise glich England gegen Ende des Jahrhunderts die Handelsdefizite aus dem Warenverkehr mit Rußland und Frankreich durch die Handelsüberschüsse mit den Niederlanden aus, ohne daß seine Kreditwürdigkeit darunter litt. Wie Jones in seiner Untersuchung aufzeigte, finanzierte England die Kriegskosten zum großen Teil mit den Überschüssen aus dem Warenverkehr mit den Niederlanden und den deutschen Ländern.²² Die führenden Finanzplätze um die Jahrhundertwende, an denen die im europäischen Warenverkehr ausgestellten Wechsel eingelöst wurden, waren Amsterdam gefolgt von Hamburg.

Die kommerziellen Veränderungen sowie die Kriege veranlaßten England im letzten Jahrzehnt des Jahrhunderts zur Modernisierung seines Finanz- und Kreditwesens. Mit der „finanziellen Revolution“, d. h. der Gründung der Bank von England 1694, der gesetzlichen Regelung der „National Debt“ von 1693 sowie der Reform und Gründung großer Handels-, Finanz- und Versicherungsgesellschaften schuf das Land die legislativen und institutionellen Voraussetzungen für ein solides Finanz- und Kreditwesen. Es ermöglichte ein gesichertes Staatsschuldenwesen und trug den wachsenden Kapital- und Kreditbedürfnissen des Überseehandels Rechnung. Der führende Geldmarkt blieb zunächst noch Amsterdam. Am Vorabend des Siebenjährigen Krieges hatte die britische Hauptstadt allerdings schon die führende Rolle im Außenhandel, im Handel mit Juwelen und Gold, Versicherungsschutz und der Lancierung öffentlicher Kredite übernommen.²³ Wechsel wurden allerdings noch in großem

²⁰ JONES, *War and Economy*, S. 181, vgl. auch NEWMAN, *Anglo-Hamburg Trade*, S. 91.

²¹ NEWMAN, *Anglo-Hamburg Trade*, S. 96.

²² JONES, *War and Economy*, S. 77–94.

²³ Peter G. M. DICKSON, *The Financial Revolution in England. A Study in the Development of Public Credit 1688–1756*, London, New York 1967.

Umfang in Amsterdam eingelöst. Ebenso liefen noch englische Subsidien sowie der britische Geldverkehr mit Rußland über den Amsterdamer Geldmarkt.²⁴ Erst nach dem Börsenkrach von 1763 verdrängte London Amsterdam endgültig aus seiner Position als führender Finanzmarkt der Welt.

Die Ausdehnung des Handels zwang die Londoner Überseehändler zur Spezialisierung.²⁵ Ende des Jahrhunderts gab es nur noch einige wenige große Kaufleute, die gleichermaßen im Import wie im Export tätig waren. Die Mehrheit konzentrierte ihre Geschäfte entweder auf den Import oder den Export, auf einzelne Warengruppen oder Handelsregionen. Importeure spezialisierten sich auf die Einfuhr von Tabak, Zucker oder Wein, Exporteure vor allem auf die Ausfuhr von Textilien. Einige handelten bevorzugt mit bestimmten Regionen, z. B. der Iberischen Halbinsel, dem Baltikum, den Niederlanden oder den norddeutschen Häfen. Diese Spezialisierungen fanden Niederschlag im zeitgenössischen Sprachgebrauch, indem sie als „Baltic“, „Russia“ oder „Tobacco merchants“ bezeichnet wurden.

Die Konzentration des Handels auf bestimmte Regionen war zum Teil durch die Handelskompanien bedingt. Der legale Handel mit der Levante, Rußland und Indien wurde von den jeweiligen Kompanien monopolisiert. Andere Handelsgebiete waren dagegen frei. Die Company of Merchant Adventurers oder Hamburg Company, wie sie später genannt wurde, verlor 1689 ihr Handelsmonopol.²⁶ Versuche im 17. Jahrhundert, eine spanische Handelskompanie zu errichten, schlugen fehl. Diese Gebiete waren somit für jeden Kaufmann frei zugänglich, ebenso auch Portugal, Italien, die westindischen und amerikanischen Kolonien.

Die geographische Spezialisierung der Londoner Überseekaufleute bedeutete nicht, daß ihr Handel ausschließlich bilateraler Natur war. Jene Regionen bildeten nur den Handelsschwerpunkt. Da der Zahlungsverkehr über Amsterdam oder Hamburg lief, unterhielten die Kaufleute zwangsläufig dorthin Beziehungen, die auch kommerziell genutzt wurden. Der Überseehandel der Londoner Kaufleute war somit im allgemeinen multilateral.²⁷

Das Bild der Londoner Überseekaufmannschaft am Ende des 17. Jahrhunderts wurde durch zwei Gruppen geprägt, durch eine einflußreiche endogene Kaufmannschaft und eine kleine Immigrantanelite. Die Gründe für das Eindrin-

²⁴ Jan de VRIES, *The First Modern Economy. Success, Failure and Perseverance of the Dutch Economy*, Cambridge 1997, S. 141ff.; DICKSON, *Financial Revolution*; Larry NEAL, *The Rise of Financial Capitalism: International Capital Markets in the Age of Reason*, Cambridge 1990; James C. RILEY, *International Government Finance and the Amsterdam Capital Market 1740–1815*, Cambridge 1980.

²⁵ S. hierzu ausführlich JONES, *War and Economy*, bes. Kap. 8.

²⁶ Die Hamburg Company machte das Gesetz von 1689 (1 Wm & Mary c.32) für den Verlust ihres Monopols verantwortlich; Jones zufolge hatte sie dieses bereits vorher nicht mehr (JONES, *War and Economy*, S. 257).

²⁷ Vgl. hierzu auch Charles WILSON, *Anglo-Dutch Commerce and Finance in the Eighteenth Century*, Cambridge 1941, S. 3.

gen ausländischer Kaufleute in den englischen Handel haben Zeitgenossen und Historiker in unterschiedlichen Faktoren gesucht. Zeitgenossen machten vor allem die Freiheit vom Zwang zur Mitgliedschaft in den Londoner Kompanien und vom Erwerb des Londoner Bürgerrechts, die sie der finanziellen und zeitraubenden Ämterverpflichtungen enthob, für das Eindringen der Ausländer verantwortlich. Andere sprachen von einem Verdrängungswettbewerb. Die Ausländer würden mit ihren niedrigeren Preisen die Einheimischen vom Markt verdrängen.²⁸ Jones hielt diese zeitgenössischen Argumente zu recht für nicht stichhaltig. Seiner Auffassung nach führten die langwierigen Kriege zum Ausbluten der einheimischen Kaufmannschaft. Die so entstandene Lücke sei zudem durch den vorzeitigen Rückzug einiger Kaufleute aus dem aktiven Geschäftsleben zu Beginn der 1690er Jahre vergrößert worden.²⁹ Dieses Argument kann aber nur partiell befriedigen.

Die Ursachen für die verstärkte Einwanderung von ausländischen Kaufleuten waren vielfältig. Sie sind sowohl diesseits wie jenseits des Kanals zu suchen. Bei den Deutschen variierten die Motive je nach ihrer regionalen oder lokalen Herkunft. Für die Kaufleute aus der Pfalz waren die Rekatholisierung und der Einfall der Franzosen der ausschlaggebende Anlaß zur Migration. Die Spur der Verwüstung, die Ludwig XIV. in der Pfalz hinterließ, sowie die Rekatholisierungspolitik des katholischen Kurfürsten Johann Wilhelm nach dem Übergang der protestantischen Linie des Hauses Simmern an das Katholische Pfalz-Neuburg veranlaßten viele Pfälzer zur Flucht. Einige zog es bis nach England. Ihre Immigration schlug sich, wie schon erwähnt, in den Einbürgerungsurkunden nieder. In keiner anderen Epoche war die Zahl der Pfälzer, die die britische Staatsangehörigkeit erwarben, so hoch wie zwischen 1688 und 1710.³⁰

Für die norddeutschen und nordwestdeutschen Kaufleute waren wirtschaftliche Gründe ausschlaggebend. Von den Folgen des Dreißigjährigen Krieges erholten sich die betroffenen deutschen Gebiete nur sehr langsam. Die politischen und militärischen Rahmenbedingungen für den Fernhandel waren anders als in England denkbar ungünstig. Die Kleinstaaterei und die zahlreichen Zollschranken erschwerten den Überseehandel.³¹

Kaufmännisches Verhalten ist und war durch die Suche nach attraktiven gewinnversprechenden Märkten bestimmt. England und seine Kolonien erschie-

²⁸ Vgl. z. B. PHILANGLUS, *Britannia Languens, or A Discourse of Trade...*, London 1680, in: J. R. MC CULLOCH, *Early English Tracts on Commerce*, Cambridge 1956, S. 315; England's Great Happiness London 1677, in: ebd., S. 263.

²⁹ JONES, *War and Economy*, S. 258.

³⁰ In diesen Zeitraum kamen 15 Eingebürgerte aus der Pfalz (s. o.).

³¹ Verschiedene Eingaben und Briefe deutscher, in London lebender Kaufleute verwiesen immer wieder auf die wirtschaftlichen Behinderungen durch die zahlreichen Zollschranken (S. z. B. NA, CO 388/10 H 21, Memorial from Several Merchants Trading to Germany Relating to the Tolls upon the River Elbe, 12. April 1706).

nen als sehr verlockende Märkte. Zwischen beiden Ländern bestand ein erhebliches Lohn- und Einkommensgefälle, und England lockte mit hohen Einkommens- und Gewinnaussichten. Die Kaufleute waren traditionell eine hoch mobile Schicht. Die zeitweilige oder dauerhafte Übersiedlung in ein fremdes Land stellte einen Bestandteil ihrer Ausbildung oder Fortkommens dar. Schon zu Zeiten der Hanse existierten enge wirtschaftliche Beziehungen zwischen beiden Ländern. Von daher waren der englische Markt und die Lebensbedingungen in England nicht ganz unbekannt. Nach dem Ende der Hanse waren die Kontakte auch nicht völlig abgebrochen, wie im folgenden noch ausführlicher gezeigt werden wird. Ferner setzte die englische Einwanderungspolitik vorteilhafte rechtliche Rahmenbedingungen. Die Macht der Handelskompanien in London war geschwächt. Sie verloren, wie die Merchant Adventurers oder die Eastland Company, ihre Monopole oder wurden, wie die Russia Company oder East India Company (EIC), zur Reform gezwungen. Diese öffnete allen Briten einschließlich der Eingebürgerten den Zutritt.³² Die unterschiedlichen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen, die hier nur grob skizziert wurden, stellten einen erheblichen Anreiz zur Übersiedlung in die britische Hauptstadt dar.

Wenn in England eine Nische entstanden war, in die die ausländischen Kaufleute am Ende des Jahrhunderts erfolgreich eindringen konnten, so war diese weniger durch eine Verringerung der einheimischen Kaufleute verursacht als durch die Hinwendung der englischen Kaufleute zu den fernen außereuropäischen Märkten jenseits des Atlantiks und in Asien, deren Wachstumschancen und Gewinnerwartungen wesentlich höher waren. Auch der Handel im Mittelmeergebiet war deutlich attraktiver als der mit den deutschen Staaten.³³ Gewinnbringender als mancher Außenhandelsbereich erwies sich gleichfalls die Bereitstellung von Kapital zur Finanzierung des Krieges.³⁴ Wenn eine Nische entstand, so deshalb, weil sich für die britischen Kaufleute viele neue, gewinnversprechende Märkte auftaten, die den Handel mit dem nahen Europa vergleichsweise unattraktiv machten. In die entstandene Lücke konnten die

³² S.u. hierzu ausführlich.

³³ NEWMAN, *Anglo-Hamburg Trade*, S.235.

³⁴ Für Hoskin war die Aufhebung des Monopols der Merchant Adventurers ein wesentlicher Grund für die Immigration. Jones sah einen weiteren Grund in dem Umstand, daß der Einsatz von Kapital im Krieg gewinnträchtiger war als im Außenhandel, wodurch ein Freiraum für ausländische Kaufleute entstand. Eine Hinwendung zum Geldmarkt ist vor allem bei der wohlhabenden Gruppe der Weinkaufleute festzustellen. Durch den Neunjährigen Krieg (1688–1697) ging ihnen der kontinentaleuropäische Importmarkt für Weine verloren. Ihr überschüssiges Kapital investierten sie in Anleihen, Aktien und anderen Geldgeschäften. Sie waren führend an der Modernisierung des englischen Geldmarktes in den 1690er Jahren beteiligt (vgl. hierzu JONES, *War and Economy*, bes. Kap. 9, ders., *London Overseas-Merchant Groups at the End of the Seventeenth Century and the Moves against the East India Company*, Diss. Oxford 1970, S.218ff. bes. S.248 (im weiteren zit. als Jones, Diss.)).

Deutschen auch darum vordringen, weil für den nahen europäischen Handel wesentlich weniger Startkapital notwendig war als für den mit den süd- und außereuropäischen Ländern.³⁵

2. LONDONS AUFSTIEG ZUR WELTHANDELSMETROPOLE

London hatte sich seit dem 16. Jahrhundert zum führenden Gewerbe-, Handels- und Konsumzentrum des Inselreiches entwickelt. Die Hauptstadt galt als der Wasserkopf der Nation, als „a head too big for the body“. Um 1700 zählte sie bereits um die 490 000 Einwohner.³⁶ Sie war die größte westeuropäische Stadt und wurde nur noch von Konstantinopel übertroffen. Bis zur Mitte des Jahrhunderts hatte die britische Hauptstadt aber auch diese zahlenmäßig überundet. 1800 verfehlte sie mit 959 000 Einwohnern nur knapp die Millionen-grenze. Sie überschritt diese Zahl elf Jahre später.³⁷

London war eine Stadt der Gegensätze. Ungeheurer sichtbarer Reichtum und extremes Elend und Armut trafen hier unmittelbar aufeinander. Die Hauptstadt war das Zentrum der Politik, der Kultur und der Wissenschaften, in dem sich der britische Adel und das reiche Bürgertum versammelten. Es war eine weltbürgerliche Stadt, in der sich Ausländer aus den verschiedensten europäischen und außereuropäischen Nationen trafen.

London war im 17. Jahrhundert noch eine Stadt mit zwei Zentren: Einerseits galt Westminster im Westen mit dem königlichen Hof und dem Parlament als das Zentrum des Luxus und des demonstrativen Konsums;³⁸ andererseits gab es die City im Osten, mit dem Hafen und ihren im Süden auf der anderen Seite der Themse gelegenen Gewerbezentren. Beide Teile waren im 16. und 17. Jahrhundert noch durch Wiesen und Weiden getrennt. Erst im folgenden Jahrhundert verschmolzen sie. Das Wachstum der Stadt verlief nahezu unkontrolliert. Die Stadtväter der City hatten sich unter Karl I. einer Ausdehnung ihrer Verwaltungsbefugnisse jenseits der berühmten mittelalterlichen Quadratmeile der City widersetzt.³⁹ Gesetze, um die Bautätigkeit in den Vororten unter Kontrolle zu bringen, waren nahezu wirkungslos. Eine Reform der Verwal-

³⁵ S. u. hierzu ausführlicher.

³⁶ Jan de VRIES, *European Urbanisation 1500–1800*, London 1984; FINLAY und SHEARER, *Population Growth*, S. 35–33.

³⁷ Edward A. WRIGLEY, *Urban Growth and Agricultural Change: England and the Continent in the Early Modern Period*, in: Peter BORSAY (Hrsg.), *The Eighteenth Century Town, A Reader in English Urban History 1688–1820*, London und New York 1990, S. 42; ders. und R. S. SCHOFIELD, *The Population History of England 1541–1871*, London 1981.

³⁸ Frederick J. FISHER, *The Development of London as a Centre of Conspicuous Consumption in the Sixteenth and Seventeenth Centuries*, in: *Transactions of the Royal Historical Society*, 4th ser. 30 (1948), S. 197–207.

³⁹ Norman George BRETT-JAMES, *The Growth of Stuart London*, London 1935.

tungsstruktur wurde erst wieder nach der Mitte des 19. Jahrhunderts in Angriff genommen.⁴⁰

Das große Feuer von London 1666 brachte das Ende des mittelalterlichen Stadtbildes. Mit dem anschließenden Wiederaufbau setzte die allmähliche Transformation zum weltweit führenden Finanz- und Handelsplatz ein. Spätestens während der Koalitionskriege war die City endgültig zum führenden Finanzzentrum der Welt aufgestiegen, das es noch heute ist.⁴¹ Das kommerzielle und finanzielle Leben konzentrierte sich schon im ausgehenden 17. Jahrhundert auf die Gegend um den Royal Exchange sowie die Lombard Street. Dort lebten die bedeutendsten Goldschmiede-Bankiers, und in unmittelbarer Nähe siedelten sich die Bank von England ebenso wie die ersten großen Versicherungen an.

Obwohl das moderne Erscheinungsbild der City am Ende des 17. Jahrhunderts bereits erkennbar war, behielt sie im 18. Jahrhundert noch einiges ihrer wirtschaftlichen und sozialen Vielfalt. Sie beherbergte weiterhin viele Handwerksbetriebe, die vor allem für den gehobenen Bedarf produzierten. Der Auszug der Gewerbe nach dem Großen Feuer war ein sehr langsamer Prozeß. Ihre Verlagerung in die Vororte wurde weniger durch die alten zünftigen Gewerbestriktionen verursacht, als vielmehr durch die räumliche Enge und fehlende Expansionsmöglichkeiten. Niedrigere Produktionskosten, d.h. niedrigere Grundstückskosten, Mieten und billigere Arbeitskräfte, lockten viele in die Vororte.⁴² Obwohl die Wohnbevölkerung seit dem großen Brand rückläufig war, betrug ihre Zahl um die Wende zum 18. Jahrhundert noch an die 70 000. Bis 1821 war sie auf 56 000 gesunken.⁴³

London hatte sich seit dem 16. Jahrhundert zum Wachstumsmotor der britischen Wirtschaft entwickelt und war der Mittelpunkt der sich entfaltenden Nationalökonomie. Um 1700 galt die Hauptstadt nicht allein als das größte Gewerbe- und Handelszentrum Englands, sondern war, nach Derek Keene, bereits „dazu verurteilt, die führende Rolle als Handelszentrum der Welt zu übernehmen“. ⁴⁴ Sie hatte einen direkten Anteil von ca. 80% am Überseehan-

⁴⁰ Noch heute bildet die *Corporation of the City of London* eine eigenständige Verwaltungseinheit mit Sonderrechten und einer eigenen Polizei.

⁴¹ S. hierzu A. N. PORTER, *London and the British Empire c. 1815–1914*, in: Herman DIEDERIKS und David REEDER (Hrsg.), *Cities of Finance*, Amsterdam 1996, S. 53; ähnlich auch Derek KEENE, *The Financial District of the City of London: Continuity and Change, 1300–1871*, in: ebd., S. 281.

⁴² SCHULTE BEERBÜHL, *Gesellenverein*, S. 138–152.

⁴³ Zu den Zahlen vgl. P. E. JONES, und A. V. JUDGES, *London's Population in the Late Seventeenth Century*, in: *ECHR* 1st ser. 6 (1935), S. 45–63; vgl. auch FINLAY und SHEARER, *Population Growth*, S. 44f. Finlay und Shearer gehen von einer noch geringeren Zahl aus. Schwarz hält diese jedoch für zu niedrig (vgl. Leonard D. SCHWARZ, *London in the Age of Industrialisation: Entrepreneurs, Labour Force and Living Conditions 1700–1850*, Cambridge 1992, S. 7f.).

⁴⁴ Derek KEENE, *The Setting of the Royal Exchange: Continuity and Change in the Financial District of the City of London, 1300–1871*, in: Ann SAUNDERS (Hrsg.), *The Royal Exchange*, London 1997, S. 253–271, hier: S. 259; A. L. BEIER, *Engine of Manufacture: The Trades of London*, in: BEIER und FINLAY, *London*, S. 141–167, hier: S. 142.

del. Der Hafen war neben dem Hof und der City einer der größten Arbeitgeber. Er beschäftigte vermutlich ein Viertel der städtischen Bevölkerung.⁴⁵ Im Laufe des 18. Jahrhunderts sank der Anteil Londons am Überseehandel auf 63%, doch der prozentuale Rückgang implizierte keinen Rückgang in absoluten Zahlen. Der Londoner Außenhandel wuchs auch im 18. Jahrhundert beträchtlich weiter. Nur das Wachstum der anderen englischen Hafenstädte wie Liverpool und Hull war noch stärker.⁴⁶

Die Handels- und Gewerbekompanien prägten noch bis in das frühe 19. Jahrhundert die wirtschaftliche Struktur der Stadt. Unter den Kompanien, den Livery Companies, existierte eine strenge Hierarchie. An der Spitze standen die zwölf großen Livery Companies angeführt von den Mercers (Seidenhändlern), Grocers (Spezereihändlern) und Drapers (Tuchhändlern). Eine strikte Übereinstimmung zwischen Beruf und Zunft existierte in London nicht. In den zwölf großen Zünften dominierte die Kaufmannschaft und zwar weniger die kleinen Krämer als die großen Fernhandelskaufleute. Aber auch in den kleineren Handwerkszünften waren Kaufleute neben zahlreichen anderen Handwerken und Gewerben vertreten.

Seit dem großen Feuer von London standen die Livery Companies und Handwerkszünfte vor großen Problemen. Mitgliederschwund, finanzielle Probleme, ein wachsender Widerstand gegen die traditionellen Gewerbeeregulungen sowie die Weigerung einer wachsenden Zahl von Mitgliedern, Ämter zu übernehmen, kennzeichneten ihre Situation.⁴⁷ Einige kleinere, wie etwa die Company of Musicians oder der Pattenmakers (Holzschuster), kämpften nach der Jahrhundertwende ums Überleben. Durch gezielte Mitgliederwerbung und Reduzierung der Aufnahmegebühren überlebten sie.⁴⁸ Besser gestaltete sich die Situation der zwölf großen Livery Companies. Sie hatten jedoch schon im 17. Jahrhundert weitgehend auf ihre traditionellen wirtschaftlichen Aufgaben und Kontrollfunktionen verzichtet. Es ist Beiers Feststellung zuzustimmen, daß London bereits um 1650 die mittelalterlichen Wirtschaftsstrukturen hinter sich gelassen und sich eine „largely free-market economy“ entwickelt hatte.⁴⁹ Als die City 1712 den Lehrzwang für Großhändler und Kaufleute aufhob,

⁴⁵ DAVIS, *Shipping Industry*, S. 390; SCHWARZ, *London in the Age of Industrialisation*, S. 9.

⁴⁶ Christopher J. FRENCH, „Crowded with Traders and a Great Commerce“: London's Domination of English Overseas Trade, 1700–1775, in: *London Journal* 17 (1992), S. 28f.

⁴⁷ John R. KELLET, The Breakdown of Guild and Corporation Control over Handicraft and Retail Trade in London, in: *EcHR* 2nd ser. 10 (1958), S. 381–394; George UNWIN, *Industrial Organization in the Sixteenth and Seventeenth Centuries*, London 1972 (1904); ders., *The Gilds and Companies of London*, London 1966 (1908).

⁴⁸ Vgl. hierzu Richard CREWDSON, *Apollo's Swan and Lyre. 500 Years of the Musicians Company*, London 2000, bes. S. 147f. Die Mitgliedschaft konnte durch die Lehre oder das Patrimonium sowie durch Kauf erworben werden. Der Kauf stellte jedoch ursprünglich eher die Ausnahme dar (vgl. hierzu ausführlich SCHULTE BEERBÜHL, *Gesellenverein*, bes. S. 65f.).

⁴⁹ BEIER, *Introduction: The Significance of the Metropolis*, in: BEIER und FINLAY, *London*, S. 5.

zog sie nur den Schlußstrich unter eine Entwicklung, die schon lange vorher eingesetzt hatte. Die Handwerkszünfte vermochten 1712 die Aufrechterhaltung des Lehrzwangs noch einmal durchzusetzen, doch 1750 wurde er ebenfalls abgeschafft, nachdem die Zahl der zünftigen Lehrlinge rapide gesunken war.⁵⁰

Obwohl finanzielle Probleme und Mitgliederschwind das Schicksal vieler Zünfte prägten, warnte zuletzt Perry Gauci davor, ihre Stellung im wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Leben der Stadt zu unterschätzen.⁵¹ Sie entwickelten ungeachtet dieser Probleme eine erstaunliche Lebensfähigkeit. Der Verzicht auf wirtschaftliche Kontrollfunktionen ging nicht einher mit dem Verzicht auf politische Funktionen. Die führenden Livery Companies stellten seit alters her die Mitglieder des Londoner Stadtrats, des ‚Common Council‘. Er setzte sich in nicht unwesentlichem Umfang aus den wohlhabenden Groß- und Fernhändlern zusammen. Nach Untersuchungen von Andreas Fahrmeir war der Anteil der Überseekaufleute zwischen 1660 und 1761 zwar von 35,2% auf 22,4% gesunken, doch stellte 1761 das Handels- und Finanzwesen insgesamt noch mehr als 63% der Mitglieder.⁵² Seine Bedeutung als Forum wirtschaftlicher Interessen sank allerdings im 18. Jahrhundert und wurde zunehmend durch politische Vorlieben überlagert.⁵³ Zwischen dem Stadtrat und dem Parlament bestanden enge Beziehungen. Das Verhältnis war zwar oft gespannt, doch übte die Hauptstadt einen nicht unerheblichen Einfluß auf die nationale Politik aus.⁵⁴

Der Verzicht oder die Weigerung vieler Mitglieder, Ämter in den Kompanien und dem Stadtrat zu übernehmen, sollte jedoch, worauf Gauci zurecht hinwies, nicht als eine allgemeine Politikmüdigkeit verstanden werden. Auf der Ebene der Gemeinden verzeichnete er eine hohe Bereitschaft unter den Kaufleuten, politische oder kirchliche Aufgaben zu übernehmen. Noch im 18. Jahrhundert erwarben etwa zwei Drittel der Londoner Kaufleute das Bürgerrecht, obwohl sein Erwerb im allgemeinen keine Voraussetzung für die Mitgliedschaft in den großen Handelskompanien war.⁵⁵ Weder das Bürgerrecht, religiöse oder weltliche Ämter, noch die Mitgliedschaft in einer Livery Company waren Voraussetzungen für eine erfolgreiche Karriere im Handel, doch gewährten sie über ihre geselligen Zusammenkünfte einen Zugang zu informellem Einfluß

⁵⁰ SCHULTE BEERBÜHL, *Gesellenverein*, S. 103–161; vgl. auch KELLETT, *The Breakdown of Guild and Corporation Control*, S. 381–394.

⁵¹ GAUCI, *Politics of Trade*, S. 83 sowie bes. S. 137–143.

⁵² FAHRMEIR, *Ehrbare Spekulanten*, S. 162, vgl. auch GAUCI, *Politics of Trade*, S. 77, Anm. 31.

⁵³ FAHRMEIR, *Ehrbare Spekulanten*, S. 93.

⁵⁴ Lucy SUTHERLAND, *The City of London in Eighteenth-Century Politics*, in: Richard PARES und Alan J. TAYLOR (Hrsg.), *Essays Presented to Sir Lewis Namier*, New York 1956, S. 49–74; vgl. auch DE KREY, *Fractured Society*, S. 128f. sowie GAUCI, *Politics of Trade*, S. 180–194 sowie Kap. 5.

⁵⁵ Eine Ausnahme war nur die Levant Company, die die Mitgliedschaft an das Bürgerrecht band (s. u. hierzu).

und Kontakten, die den Geschäften und dem Ansehen der Kaufleute förderlich waren.⁵⁶

Zum Erscheinungsbild der City seit dem späten 17. Jahrhundert gehörten neben den zahlreichen Kneipen die neuen, sehr beliebten Kaffeehäuser. Ihre Zahl stieg nach der Jahrhundertwende rasch an. Während sich die Kneipen überall in der City verteilten, konzentrierten sich die Kaffeehäuser in unmittelbarer Nähe des Royal Exchange, insbesondere der Exchange Alley, Pope's Head Alley und den kleinen Gassen, die von der Lombard Street und Cornhill abgingen.⁵⁷ Sie dienten nicht allein geselligen Zwecken. Kaufleute, Makler, Schiffseigner u. a. trafen sich dort, um außerhalb der Öffnungszeiten des Royal Exchange Informationen über Waren, Preise, Schiffe, etc. auszutauschen.⁵⁸ Sie bildeten Informationsnetzwerke, deren Bedeutung für den internationalen Handel allgemein anerkannt ist. Ähnlich wie die „walks“ im Royal Exchange wurden auch die Kaffeehäuser mit bestimmten Händlergruppen assoziiert. Das berühmteste Beispiel ist das ‚Lloyd's Coffee House‘, dessen Name unauflöslich mit der Gründung der Lloyd's Schiffahrtsversicherung verknüpft ist. Darüber hinaus gab es u. a. das ‚Virginia and Baltic Coffee House‘, das später in ‚Baltic Coffee House‘ umbenannt wurde, sowie das ‚Jamaica Coffee House‘. Sie dienten den speziellen Interessen ihrer Benutzer. Im ‚Jonathan's‘ trafen sich um 1760 vor allem die Börsenmakler.⁵⁹

Die informellen Versammlungsorte in den Kaffeehäusern bildeten die Nuklei neuer Wirtschaftsinstitutionen, die sich seit der zweiten Hälfte des Jahrhunderts entwickelten. So zogen die Schiffahrtsversicherungsmakler aus dem ‚Lloyd's Coffee House‘ Anfang der 1770er Jahre aus und schufen eine neue, formelle Organisation, den neuen Lloyd. Dieser mietete eigene Räume im Royal Exchange. Einen ähnlichen Schritt vollzogen die Börsenmakler 1773. Ihr Schritt zur Gründung einer formellen Organisation war ebenfalls mit dem Auszug aus dem Kaffeehaus und dem Einzug in eigene Räume auf der Sweetings Alley begleitet.⁶⁰ Darüber hinaus entstanden spezielle Warenmärkte wie der Corn Exchange oder der Coal Exchange 1747 und 1769. Die Mincing Lane hatte sich schon im 18. Jahrhundert zu einem Zentrum der Kolonialwarenhändler entwickelt. Mit der Gründung der Commercial Hall auf der Mincing Lane 1811 wurde der Kolonialwarenmarkt institutionalisiert. Andere Straßen,

⁵⁶ S. hierzu GAUCI, *Politics of Trade*, S. 180–194 sowie Kap. 5.

⁵⁷ Derek KEENE, *Financial District*, S. 287; ders., *Royal Exchange*, S. 260f.

⁵⁸ S. hierzu und zum folgendem KEENE, *Royal Exchange*, S. 260f. sowie Bryant LILLYWHITE, *The London Coffee Houses: a Reference Book of Coffee Houses of the Seventeenth, Eighteenth, and Nineteenth Centuries*, London 1963; Edward V. MORGAN und William A. THOMAS, *The Stock Exchange. Its History and Functions*, London 1962, S. 20f., 35f.

⁵⁹ Zu Lloyd's vgl. Charles WRIGHT und E. Ernest FAYLE, *A History of Lloyd's. From the Founding of Lloyd's Coffee House to the Present Day*, London 1928; Hugh BARTY-KING, *The Baltic Exchange. The History of a Unique Market*, London 1977; ders., *The Baltic Story: Baltic Coffee House to Baltic Exchange 1744–1994*, London 1994.

⁶⁰ KEENE, *Financial District*, S. 293f; WRIGHT und FAYLE, *Lloyd's*, S. 114f.; die Kaufleute des Baltic Coffee Houses vollzogen den formellen Schritt erst 1823 (BARTY-KING, Kap. 3).

wie die Woods Street oder die Old Broad Street, wurden zu Zentren der Textilhändler bzw. der ‚general merchants‘.⁶¹ Zwischen 1732 und 1734 bezog die Bank von England ihr eigenes Haus in unmittelbarer Nähe des Royal Exchange und des Mansion House, dem Sitz des Lord Mayor. In den 1720er Jahren errichteten die South Sea Company sowie die East India Company eigene Gebäude mit imposanten Fassaden. Immer mehr Läden und Werkstätten in unmittelbarer Nähe der Bank und der Börse wurden in Büroräume und Kontore umgewandelt. Hier lebte und arbeitete die international führende Kaufmannschaft, die ihre Handelsnetze bis in die entlegensten Teile der Welt ausdehnte.

Die Einwohnerschaft Londons war schon seit dem späten Mittelalter kosmopolitisch. Zu den Flamen, Italienern und Deutschen, die sich seit dem 14. Jahrhundert in der Hauptstadt niedergelassen hatten, gesellten sich später Niederländer und Hugenotten. Noch bis zur Wende des 19. Jahrhunderts lebte die überwiegende Mehrheit der Ausländer auf den britischen Inseln in London. Angesichts der hohen Ausländerdichte war es wiederholt zu ausländerfeindlichen Protesten und gewalttätigen Übergriffen der Einheimischen gekommen. Lautstarke Klagen der Bevölkerung über die hohe Zahl der Ausländer in den Londoner Gewerben veranlaßten den Privy Council im ausgehenden 16. und frühen 17. Jahrhundert, Ausländerzählungen in London vorzunehmen. Sie erfolgten 1593, 1618, 1627, 1635 und 1639. Die Ausländerzählungen geben zwar keineswegs die tatsächliche Gesamtzahl der Ausländer wieder, und die Angaben zur Nationalität sind problematisch, doch vermitteln sie einen aufschlußreichen Einblick in die Ausländerstruktur der Stadt.⁶² Neben dem Geburtsort vermerkten die Registratoren den Wohnort, oft zusammen mit Berufs- und Altersangaben sowie der Aufenthaltsdauer in England. Zeitgenössische Äußerungen, nach denen an die 100 000, d. h. knapp 50% der Einwohner, Ausländer waren, erwiesen sich dabei als maßlos übertrieben.⁶³ Bei keiner der Zählungen überstieg die Zahl der Ausländer 10 000. Den höchsten Stand verzeichnete die erste Ausländerzählung von 1593 mit 7 113. Im frühen 17. Jahrhundert ging ihre Zahl um 40% zurück und betrug 1635 nur noch 3 622.⁶⁴ Die größte Gruppe unter den Ausländern bildeten 1593 die Niederländer und heutigen Belgier, d. h. aus den Generalstaaten und den österreichischen Niederlanden, gefolgt von den Franzosen an zweiter Stelle. Von den 1 412 Aus-

⁶¹ KEENE, Financial District, S. 280.

⁶² Irene SCOULOUDI, *Returns of Strangers in the Metropolis 1593, 1627, 1635, 1637*, HSQS, Bd. 57, London 1985, die Zählung von 1618 wurde von W. Durrant COOPER ediert (W. Durrant Cooper, *Lists of Foreign Protestants, and Aliens, Resident in England 1618–1688*, London 1862, Appendix S. 60–99).

⁶³ *Calendar of State Papers Domestic* (Cal SPD), James I, Juni 1621, S. 271, Nr. 158. Die Einwohnerzahl Londons lag um 1600 bei 200 000 (FINLAY und SHEARER, *Population Growth*, S. 49).

⁶⁴ SCOULOUDI, *Returns*, S. 100.

ländern kamen 1080 aus den niederländischen, flämischen und wallonischen Gebieten; nur 102 waren Deutsche. Nach den Zählungen von 1625–1639 lebten in London 2441 Ausländer. Aus den deutschen Ländern stammten 151 Personen.⁶⁵

Die nächsten Einwohnerzählungen fanden erst wieder im 19. Jahrhundert statt. Da es bis 1905 keine Einwanderungskontrollen in Großbritannien gab, sind für das ausgehende 17. sowie für das gesamte 18. Jahrhundert nur grobe Schätzungen zur Entwicklung der Immigration möglich. Während die Zeitgenossen von einem recht hohen Ausländeranteil an der Bevölkerung ausgingen, geht die Forschung für die Jahrhundertwende nur von einem prozentualen Anteil von etwa 3% bis knapp über 5% aus.⁶⁶ Er sank nach Alison Gilbert Olson auf 1,6% im Jahre 1776.⁶⁷ Obwohl es zahlreiche Indikatoren gab, daß die Immigration im Laufe des 18. Jahrhunderts zunahm, hielt sie offensichtlich mit dem Bevölkerungswachstum der Stadt nicht Schritt.⁶⁸

Die Kaufmannschaft stellte zahlenmäßig im Vergleich zur Gesamteinwohnerzahl Londons nur einen unbedeutenden Teil dar. Für das Jahr 1680 schätzte Gregory King ihre Zahl auf ungefähr 10 000, davon zählte er etwa 2 000 zu den großen und bedeutenden und 8000 zu den kleineren Kaufleuten.⁶⁹ Die Zahl der Überseekaufleute wuchs im 18. Jahrhundert nur geringfügig. Um 1750 sollen es nicht mehr als um die 2 900 gewesen sein, bis 1812 kaum mehr als 3 500.⁷⁰ Die kaufmännische Elite besaß ausgesprochen weltbürgerliche Züge.⁷¹ Nach Untersuchungen von Perry Gauci kamen an die 30% Ende des 17. Jahrhunderts aus dem Ausland.⁷² Eine Auswertung der Londoner Adreßbücher führte Chapman zu einem noch höheren Ergebnis. Danach waren Mitte des

⁶⁵ Auf der Seite zuvor hatte sie für die deutschen Länder 152 Personen angegeben. Unter den von ihr nicht nach Nationen identifizierten kamen drei aus „Franckendall“ (es handelt sich vermutlich um Frankental in der Pfalz). Auch wenn die Zahl damit leicht höher war, ändert sich nichts an der Gesamtbewertung.

⁶⁶ Burrington ging von einem sehr hohen Anteil an Ausländern aus (BURRINGTON, *An Answer to Dr. William Brakenridge's Letter*, 1757, S. 37; vgl. hierzu auch GEORGE, *London*, S. 118). Gwynn schätzt, daß die Hugonotten um 1700 mehr als 5% der Gesamtbevölkerung ausmachten, die anderen Nationen nicht mitgerechnet. Alison Gilbert Olson geht dagegen von einem deutlich geringeren Anteil von nur 3% insgesamt aus (OLSON, *Making the Empire Work*, S. 96).

⁶⁷ Ebd.

⁶⁸ Zur Immigration vgl. M. SCHULTE BEERBÜHL, *Erwünschte und unerwünschte Einwanderer*, S. 34–56.

⁶⁹ Als „eminent merchants“ stufte Gregory King jene Kaufleute ein, die ein Einkommen von über £ 400 hatten.

⁷⁰ Walter E. MINCHINTON, *The Merchants in England in the Eighteenth Century*, in: *Exploration in Entrepreneurial History* 10 (1957), S. 62–71, hier: S. 62.

⁷¹ Z. B. JONES, *War and Economy*, S. 257; N. ROGERS, *Money, Land and Lineage: The Big Bourgeoisie of Hanoverian London*, in: *Social History* 4 (1979), S. 30; GAUCI, *Politics of Trade*, S. 65.

⁷² GAUCI, *Politics of Trade*, Kap. 2.

18. Jahrhunderts um die zwei Drittel der führenden Überseekaufleute ausländischer Abstammung oder Herkunft.⁷³

Obwohl zahlenmäßig irrelevant, war der Reichtum sowie der Einfluß der großen Überseekaufleute beträchtlich. Nach Minchinton gab es wahrscheinlich keine andere Epoche in der englischen Geschichte, in der die führende Kaufmannschaft einen so überragenden Einfluß auf das wirtschaftliche, politische und soziale Leben ausübte, wie im 18. Jahrhundert.⁷⁴ Ähnlich äußerte sich auch H. V. Bowen. Nach seiner Auffassung standen die Überseekaufleute an der Spitze der dynamischen Prozesse, die zur Expansion des britischen Empires beitrugen.⁷⁵ „Nicht die Downing Street 10“, sondern „jene nüchternen Häusergruppen um Threadneedle und Lombard Street, wo die Börsen, die Banken, die Schifffahrts-, Versicherungs-, Handels- und späteren Industriegesellschaften entstanden“ war der „Sitz der britischen Weltherrschaft“.⁷⁶

3. DEUTSCHE KAUFLEUTE IM FRÜHEN 17. JAHRHUNDERT: DIE REORGANISATION DER HANDELSBEZIEHUNGEN

Die Schließung des hansischen Stalhofs in London 1598 durch Elisabeth I. setzte eine entscheidende Zäsur in der Geschichte der deutsch-englischen Handelsbeziehungen. Sie läutete das Ende der Hanse ein und beendete den seit dem Spätmittelalter auf königlichen Privilegien beruhenden bilateralen Handel. Die neue Situation verlangte eine Reorganisation der Handelsstruktur auf privatwirtschaftlicher Basis. Fortan unterlagen die deutschen Kaufleute den allgemeinen Bedingungen des Ausländerrechts. Dieses zog erhebliche wirtschaftliche, soziale und berufliche Nachteile nach sich.

Wie Stephan Selzer und Ulf Christian Ewert vor einiger Zeit in ihrer Untersuchung zur Hanse aufzeigten, war sie weniger ein auf einem formalen Regelwerk beruhender Zusammenschluß als ein informelles, auf Familienbanden und geschäftlicher Partnerschaft beruhendes, flexibles Netzwerk.⁷⁷ Ausgehend von dieser Auffassung, nach der die informellen auf Familienbande beruhenden Handelsnetzwerke der Hansekaufleute die zentrale Grundlage der hansischen Organisationsform gewesen war, ist zu klären, inwieweit sie die Schließung des Kontors überlebten und Ausgangsbasis für die Bildung neuer auf pri-

⁷³ Stanley D. CHAPMAN, *Merchant Enterprise in Britain. From the Industrial Revolution to World War I*, Cambridge 1992, S. 30.

⁷⁴ MINCHINTON, *Merchants*, S. 62.

⁷⁵ Huw V. BOWEN, *Elites, Enterprise and the Making of the British Overseas Empire 1688–1775*, New York 1996, S. 47.

⁷⁶ Kurt KLUXEN, *Geschichte Englands*, Stuttgart 1968, S. 416.

⁷⁷ Stephan SELZER und Ulf Christian EWERT, *Verhandeln und Verkaufen, Vernetzen und Vertrauen – über die Netzwerkstruktur des Hansischen Handels*, in: *Hansische Geschichtsblätter* 119 (2001), S. 136–161.

vatwirtschaftlicher Basis strukturierter Handelsunternehmen und -verbindungen wurden.

Die Schließung hatte weitreichende Folgen für den Handelsverkehr zwischen beiden Ländern. Der Handel mit den deutschen Hafenstädten kam zwar nicht völlig zum Erliegen, doch sank er zur Bedeutungslosigkeit herab. Für das Jahr 1609 stellt Mitchell nur sehr geringe Importe aus den deutschen Nordseehäfen fest. Sie beschränkten sich weitgehend auf die Einfuhr schlesischen Leinens und Batists.⁷⁸ Bis in die 1640er Jahre hinein blieb der Handel auf sehr niedrigem Niveau.⁷⁹ Englische Stapelwaren wurden weitgehend in und über die Niederlande exportiert. Mit dem Ende der Hanse ging der Tuchhandel endgültig in die Hände der Merchant Adventurers über.⁸⁰ Englische Kaufleute verdrängten auswärtige Händler nicht allein im Handel mit Norddeutschland, sondern auch mit anderen Ländern. Für die erste Hälfte des Jahrhunderts bescheinigt Davis eine insgesamt stark rückläufige Zahl der Ausländer im englischen Tuchhandel.⁸¹ Soweit überhaupt ausländische Kaufleute beteiligt waren, handelte es sich im allgemeinen um Niederländer und Flamen.⁸²

In Hamburg bewirkte die Aufgabe des Hansekontors den Niedergang der Englandfahrgesellschaft, in deren Hände der Tuchexport gelegen hatte. Sie verlor ihren ursprünglichen Charakter als eine Handelsorganisation und verwandelte sich in eine gesellige Vereinigung angesehener Hamburger Bürger. Die Transformation äußerte sich in einem deutlichen Rückgang der Kaufleute unter den Mitgliedern bei einer gleichzeitigen Zunahme der akademischen Berufe.⁸³

Sowohl England als auch die Hansestädte vermieden aber einen völligen Abbruch des bilateralen Handels. In langwierigen und zähen Verhandlungen kämpften beide Seiten um die Wiedererlangung alter bzw. die Gewährung neuer Privilegien. 1606 erhielten die Hansestädte das Gebäude des Stalhofs zurück, für das die Engländer keine Verwendung gefunden hatten. Doch trotz wiederholter Anläufe, die sich noch bis in die zweite Hälfte des Jahrhunderts hineinziehen, erhielten die Hansestädte ihre alten Privilegien nicht zurück.⁸⁴ Unge-

⁷⁸ David MITCHELL, „It will be easy to make money“ – Merchant Strangers in London, 1580–1680, in: Clé LESGER und Leo NOORDEGRAAF (Hrsg.), *Entrepreneurs and Entrepreneurship in Early Modern Times* (Hollandse Historische Reeks 24), Den Haag 1995, S. 119–145.

⁷⁹ Hierzu ausführlich REISSMANN, *hamburgische Kaufmannschaft*, S. 55–57.

⁸⁰ REISSMANN, *hamburgische Kaufmannschaft*, bes. S. 156.

⁸¹ Vgl. FISHER, *London's Export Trade*, S. 66: 1602 hatten Ausländer noch knapp über 5 000 Tuche exportiert. Bis 1640 war die Zahl auf 503 gesunken. Ihren Exportanteil bei den anderen Waren konnten sie zwar leicht steigern, doch stand diese Steigerung in keinem Verhältnis zum Anteil der Engländer. Dieser hatte sich im gleichen Zeitraum verdreifacht.

⁸² MITCHELL, *Merchant Strangers*, S. 119–133.

⁸³ REISSMANN, *hamburgische Kaufmannschaft*, S. 156–162.

⁸⁴ S. hierzu C. BRINCKMANN, *England and the Hanse under Charles II*, in: EHR 23 (1908), S. 683–708 sowie Philip NORMAN, *Notes on the Later History of the Steelyard in London*, in: *Archaeologia, or Miscellaneous Tracts Relating to Antiquity*, 61 (1909), S. 392.

achtet der Schließung des Kontors ernannten sie weiterhin den Stalhofmeister sowie dessen Vertreter und bezahlten weiterhin die Miete für die an den Stalhof angrenzenden Gebäude, die Guildhall und die Häuser der Lakenarbeiter. Sie waren von der Schließung nicht betroffen gewesen. Der Pfarrer von Allhallows, der Kirche der Hansekaufleute, erhielt ebenfalls sein Gehalt weiter.⁸⁵ Im Laufe der nachfolgenden zwei Jahrhunderte bis zum Verkauf des Stalhofs Mitte des 19. Jahrhunderts und zur Integration Hamburgs in das Reich veränderte sich die Funktion des Stalhofmeisters. Er wurde zum Konsulatsvertreter der Hansestädte.⁸⁶

Der erzwungene Auszug der Hansekaufleute aus dem Stalhof war zunächst mit einer Ausweisung aus dem Land verbunden gewesen. Diese nahm Elisabeth I. zurück, doch blieben nur wenige deutsche Kaufleute in London. Sie siedelten sich in unmittelbarer Umgebung des Stalhofs an. Nach Lappenberg waren es nicht mehr als acht Kaufleute.⁸⁷ 1621 sollen im Stalhof wieder fünf Kaufleute gewohnt haben.⁸⁸

Die schon erwähnten Ausländerzählungen zwischen 1618 und 1637 geben auch Aufschlüsse über die Zahl der deutschen Kaufleute. Da von den Zählungen nicht alle Stadtteile erfaßt wurden, spiegeln sie nicht die Gesamtzahl wider. Aus Angst vor Verfolgung oder Ausweisung unterwarfen sich nicht alle Ausländer den Zählungen. Da diese im 17. Jahrhundert, anders als bei der Zählung von 1593, öffentlich angekündigt wurden, konnten sie sich ihnen entziehen. Die Zähler kamen auch nicht immer ihrer Pflicht nach, die Berufe oder die nationale Herkunft zu vermerken. In der Ausländerzählung von 1618 fehlen beispielsweise für die Bezirke Aldgate und Duke's Place die Berufsangaben völlig. Als problematisch erweist sich auch die Berufsangabe „servant“. Sofern diese sich in den Haushalten von ausländischen Kaufleuten aufhielten, handelte es sich oft um angestellte oder angehende Jungkaufleute und nicht um Bedienstete im engeren Sinne.⁸⁹ Die umfassendsten Zählungen stammen aus den Jahren 1618 und 1635. Die anderen aus den Jahren 1627 und 1639 sind zu partiell, als daß sie einen Gesamteindruck vermitteln können.⁹⁰

⁸⁵ Die Häuser der Lakenarbeiter wurden nach 1606 wieder angekauft, s. hierzu LAPPENBERG, Geschichte des Hansischen Stalhofs, S. 111f.

⁸⁶ Offiziellen diplomatischen Charakter erhielt die Stelle des Stalhofmeisters erst unter Patrick Colquhoun zu Beginn des 19. Jahrhunderts (s. hierzu Georg FINK, Diplomatische Vertretungen der Hanse seit dem 17. Jahrhundert bis zur Auflösung der hanseatischen Gesandtschaft in Berlin 1920, in: Hansische Geschichtsblätter 56 (1931), S. 112–155, hier: bes. S. 130f.

⁸⁷ LAPPENBERG, Geschichte des Hansischen Stalhofs, S. 111.

⁸⁸ NORMAN, Notes, S. 394.

⁸⁹ Beispielsweise lebte Charles Vandepitt aus Frankfurt im Haus seines Bruders und Kaufmanns Giles Vandepitt. Er wurde als „servant“ bezeichnet, obwohl er als Jungkaufmann bei seinem Bruder arbeitete. Nur in wenigen Fällen wie bei Mathew Lymen hieß es eindeutig, „merchant born in Germany, servant to Mr. Beck“ (SCOULOUDI, Returns, S. 345 Nr. 2669a und 2670, S. 312 Nr. 1843).

⁹⁰ Zur Problematik der Ausländerzählungen vgl. ausführlich SCOULOUDI, Returns, Einleitung.

1618 wurden in der Metropole insgesamt 1343 Ausländer gezählt, davon waren 189 Kaufleute. Die überwiegende Mehrheit der Einwanderer einschließlich der Kaufleute kam aus den Generalstaaten, den österreichischen Niederlanden sowie Frankreich.⁹¹ Deutsche bildeten zahlenmäßig nur eine Minderheit. Insgesamt lassen sich 119 Deutsche ausmachen. Von ihnen waren 24 Kaufleute. 1635 lag die Gesamtzahl aller Ausländer mit 3622 deutlich über der von 1618. Die Zahl der Deutschen war gegenüber 1618 nahezu unverändert geblieben.⁹² Im Vergleich zu den anderen Europäern ist bei den Kaufleuten deutscher Herkunft sogar eine leicht rückläufige Tendenz festzustellen. Es wurden nur 21 Kaufleute deutscher Herkunft aufgeführt.

Die geographische Herkunft der deutschen Kaufleute entsprach weitgehend dem Bild der Hansezeit. Neben Hamburg kamen sie aus Emden sowie vor allem aus den niederrheinischen Gebieten von Kleve, Wesel und dem Köln-Aachener Raum. Aus diesen Regionen stammte auch der größte Teil der Deutschen in der Ausländerzählung von 1593.⁹³ Die geographische Zusammensetzung änderte sich erst nach der Restauration. Die oben genannten Regionen waren in den Einbürgerungsurkunden des späten 17. und auch des 18. Jahrhunderts kaum vertreten. Die Zahl der Kaufleute aus den Hansestädten Bremen und vor allem Hamburg sowie dem norddeutschen Raum wuchs dagegen überproportional.⁹⁴

Obwohl nur wenige deutsche Kaufleute in der ersten Hälfte des 17. Jahrhunderts in der englischen Hauptstadt lebten, lassen sich zwei Gruppen unter ihnen ausmachen, die sich sowohl von ihrer geographischen Herkunft als auch von ihrer Religionszugehörigkeit unterschieden. Bei der einen Gruppe handelte es sich um Lutheraner, die hauptsächlich aus Hamburg kamen und die hansische Tradition aufrechtzuerhalten suchten. Sie lebten im Stalhof bzw. in den umliegenden Straßen und scharten sich um die Stalhofmeister.⁹⁵ Nach der alten Hansetradition durften nur Junggesellen das Amt des Stalhofmeisters einnehmen. Von daher lebten viele von ihnen nur auf Zeit in London und kehrten früher oder später in die Heimat zurück.⁹⁶ Nur einige wenige ließen sich dauerhaft in London nieder.⁹⁷ Zu den Ausnahmen gehörten Markus Brandt,

⁹¹ Nach Lien Bich LUU betrug der Anteil der Deutschen unter den in London ansässigen Ausländern 1593 nicht mehr als 10%, dagegen kamen 45% aus den niederländischen und flämischen Gebieten. Die Franzosen machten 34% aus (Lien Bich LUU, *Immigrants and the Industries of London 1500–1700*, Aldershot 2005, S. 103f.)

⁹² Für die Zählung von 1618 vgl. COOPER, *Lists of Foreign Protestants*, Appendix. Die Zahl der Deutschen und der deutschen Kaufleute sind nach seinen Daten errechnet. Die Zahlen für 1635 basieren auf SCOULOUDI, *Returns*, S. 100 sowie 101.

⁹³ SCOULOUDI, *Returns*, S. 85.

⁹⁴ S. u. hierzu ausführlich.

⁹⁵ Stampeel kehrte 1625 in seine Heimat zurück. Held war 1610 und Brand 1620 eingewandert (LAPPENBERG, *Urkundliche Geschichte*, S. 159f.; vgl. auch COOPER, S. 73; *Visitations of London 1634*, hrsg. von der Harlean Society, London 1880, Bd. 15, S. 99 und 372).

⁹⁶ LAPPENBERG, *Urkundliche Geschichte*, S. 159f.

⁹⁷ Die Stalhofmeister waren: Jürgen Stampeel (1619–1625), Johann Held (1625–1637), Markus Brand (1637–1641), Conradt Stridholz (1641–1647) sowie Jacob Jacobsen (1647–1670).

der in der englischen Hauptstadt eine Familie gründete, sowie die beiden unverheiratet gebliebenen Brüder Jacob und Theodor Jacobsen. Letztere gehörten zu den Mitbegründern der Hamburger Kirche in London nach dem großen Brand von 1666.

Die zweite Gruppe der deutschen Kaufleute setzte sich aus Reformierten zusammen. Sie kamen vorwiegend aus Emden, Holstein, Bremen und dem Köln-Aachener Raum. Im Unterschied zu den Hamburgern handelte es sich bei ihnen nicht um Einwanderer auf Zeit. Viele von ihnen gründeten Familien und ließen sich auf Dauer in London nieder. Die Reformierten lebten hauptsächlich in Billingsgate Ward und Queenehithe Ward. Billingsgate war ein Viertel, in dem viele niederländische und flandrische Kaufleute wohnten. Hier befand sich auch die holländische Kirche St. Austin Friars.⁹⁸ Viele Reformierte gehörten der niederländischen Kirche an und nahmen sogar kirchliche Ämter wahr, so die beiden in Emden gebürtigen Samuel und William De Visscher sowie Abraham Beck aus Stolberg bei Aachen. Sie waren Diakone in Austin Friars und gehörten zum führenden Kreis der Älterleute.⁹⁹

Die enge Bindung an die Niederländer ergab sich nicht allein durch die Religionsgemeinschaft. Die Vorfahren einiger in London lebender deutscher Reformierter stammten ursprünglich aus den Niederlanden. Sie waren während der religiösen Auseinandersetzungen im 16. Jahrhundert geflohen und hatten sich in den benachbarten deutschen Ländern niedergelassen. Ihre Kontakte zur alten Heimat waren nie völlig abgebrochen.

Darüber hinaus existierten traditionell sehr enge Handelsbeziehungen zwischen den deutschen Ländern und den Niederlanden. Für die Bremer oder die Westdeutschen waren sie der wichtigste Handelspartner. Auch als Ausbildungsort für deutsche Jungkaufleute standen die Niederlande mit Abstand an erster Stelle. Das enge Geflecht von wirtschaftlichen, privaten und verwandtschaftlichen Verbindungen zwischen beiden Nationen setzte sich in London fort. Junge niederländische Kaufleute lebten in London bei Bremern,¹⁰⁰ und umgekehrt wohnten reformierte Deutsche bei Niederländern.¹⁰¹ Entsprechend eng war die Handelstätigkeit der deutschen reformierten Kaufleute in London mit dem britisch-niederländischen Handelsnetz verknüpft.

Die Ausländerkirchen in London waren mehr als nur Stätten der religiösen Andacht. Um sie herum gruppierte sich das Gemeindeleben. Sie banden ihre

⁹⁸ MITCHELL, *Merchant Strangers*, S. 130.

⁹⁹ Vgl. hierzu Peter Ole GRELL, *Dutch Calvinists in Early Stuart London. The Dutch Church in Austin Friars 1603–1642*, Leiden 1989, S. 168f., 187, 268f.

¹⁰⁰ Der Bremer Kaufmann Jacob Herwin in London beschäftigte zwei niederländische Kaufleute (S. COOPER, *Foreign Protestants*, S. 63, 86); zu den Wirtschaftsbeziehungen der Bremer zu den Niederlanden, vgl. Hans-Jürgen v. WITZENDORFF, *Bremens Handel im 16. und 17. Jahrhundert*, in: *Bremisches Jahrbuch* 44 (1955), S. 128–174, hier: S. 141.

¹⁰¹ So wohnten die beiden deutschen Kaufleute Lawrence Meacher aus Wesel und Charles Buccell aus Köln bei dem Niederländer Stephen Le Goughe (COOPER, *Foreign Protestants*, S. 71).

Mitglieder in ein Netzwerk von sozialen, geselligen und geschäftlichen Verpflichtungen ein. Die englische Regierung duldete diese Gemeinden und nutzte sie auch für ihre Zwecke. So betraute sie die Vertreter der Ausländerkirchen mit sozialen, wirtschaftlichen und politischen Aufgaben. Die Organisation und die Transaktionen der königlichen Spenden zugunsten der Pfälzer während des Dreißigjährigen Krieges legte sie beispielsweise in die Hände der niederländischen Kirche in London. Neben niederländischen Kaufleuten arbeiteten auch einige der Gemeinde angehörige Deutsche an führender Stelle bei diesen Transaktionen mit. Dem schon erwähnten Abraham Beck unterstand die Verwahrung der königlichen Gelder aus der ersten königlichen Kollekte, und er organisierte den Transfer nach Amsterdam und Nürnberg.¹⁰²

Die reformierten deutschen Kaufleute in London lebten und arbeiteten bis gegen Ende des 17. Jahrhunderts im Schatten der niederländischen Gemeinde und waren Teil ihres Handelsnetzes. In anderen bedeutenden Hafen- und Handelsstädten Europas, in denen die Deutschen eine schutzlose Minderheit darstellten, kooperierten sie ebenfalls eng mit den Niederländern. So hatten sie sich in Livorno zur Nazione Olandese-Alemanna zusammengeschlossen.¹⁰³

Die Anlehnung der Deutschen an die Niederländer schlug sich auch im zeitgenössischen Sprachgebrauch nieder. Zwischen Deutschen und Niederländern wurde sprachlich im 17. Jahrhundert kaum unterschieden. Der Begriff „German“ taucht erstmals im 16. Jahrhundert im englischen Sprachgebrauch auf, doch überwog noch im 17. Jahrhundert der Begriff „Dutch“ zur Bezeichnung der Deutschen, wahrscheinlich auch dadurch mitbedingt, daß die Niederlande erst 1648 endgültig aus dem Deutschen Reich ausschieden. Eine sprachliche Differenzierung setzte Ende des Jahrhunderts ein und äußerte sich zunächst in der Einführung des Begriffs „high German“ zur Abgrenzung der Deutschen von den Niederländern. Eine klare sprachliche Differenzierung zwischen „German“ und „Dutch“ setzte sich erst im Laufe des 18. Jahrhunderts durch. Der Wandel des Sprachgebrauchs ging einher mit dem Niedergang der niederländischen und dem Aufstieg der deutschen Gemeinde in London.

Anhand der Ausländerzählungen erstellte Irene Scouloudi eine Liste der großen und bedeutenden Kaufleute unter den Immigrierten. Sie benutzte die Beschäftigtenzahlen in einem Betrieb als Grundlage ihrer Auswertung und zählte Handelshäuser mit mehr als drei Angestellten zu den großen der Zeit. Die Aufstellung ist nicht vollständig, da hier die Namen großer niederländischer und auch deutscher Kaufleute fehlen. Die immigrierten Kaufleute gaben bei den Zählungen vermutlich auch nicht die volle Beschäftigtenzahl an, insbesondere dann nicht, wenn es sich bei den Angestellten um Ausländer handelte. Sie machten sich strafbar, wenn die ausländischen Angestellten eine bestimmte Zahl überschritten, denn ein Gesetz aus dem 16. Jahrhundert verbot ausländi-

¹⁰² GRELL, Dutch Calvinists, bes. Kap V.

¹⁰³ Vgl. hierzu ausführlich Ludwig BEUTIN, Der deutsche Seehandel im Mittelmeergebiet bis zu den Napoleonischen Kriegen, Neumünster 1933, bes. S. 48f.

schen Arbeitgebern die Beschäftigung von mehr als zwei ausländischen Angestellten.¹⁰⁴ Unter den fünf großen Kaufleuten in der Liste von Scouloudi waren zwei deutscher Herkunft: der schon erwähnte Abraham Beck mit vier Angestellten und Giles Vandepitt aus Köln mit sechs.¹⁰⁵ Nicht aufgeführt ist Jacob Herewin aus Bremen. Er gehörte ebenfalls zu den größeren Kaufleuten. 1618 hatte er drei Angestellte. In den 1620er Jahren arbeitete er auch als Faktor für Hamburger Kaufleute.¹⁰⁶ In den „Visitations of London“ von 1634, die die Wappen und die Stammbäume bedeutender Londoner Kaufleute enthalten, finden sich weitere Namen von deutschen Kaufleuten, die in England zu Ansehen kamen, u. a. William Paggen aus Jülich, Frederick Conradus aus Lübeck sowie einige Hamburger.¹⁰⁷

Die wirtschaftlich führende Immigrantengruppe in London setzte sich im 17. Jahrhundert vorwiegend aus Niederländern zusammen. Sie gehörten zu den großen Geldgebern der Krone. Im letzten Viertel des Jahrhunderts begann sich die Zusammensetzung der kaufmännischen Immigrantanelite zugunsten der Hugenotten zu verschieben. Ihre Zahl und ihr Einfluß nahmen deutlich zu.¹⁰⁸ Die Zahl der deutschen Einwanderer stieg gleichfalls, doch nur wenige stiegen in die Immigrantanelite auf.

Nach der Jahrhundertwende ging die Mitgliederzahl in der niederländischen Gemeinde zwar zurück, doch blieb sie gegenüber den deutschen Kirchen die angesehenere. Wirtschaftsmagnaten wie die Brüder Joshua und Gerard Van Neck aus Den Haag zählten noch im 18. Jahrhundert zu ihren Mitgliedern.¹⁰⁹ Die niederländische Gemeinde blieb eine wichtige Anlaufstelle für reformierte deutsche Kaufleute aus dem Raum Bremen und aus Elberfeld.¹¹⁰ Noch bis zum Ende des 18. Jahrhunderts waren Deutsche nicht nur unter den einfachen Mitgliedern, sondern auch unter den Älterleuten oder Diakonen von St. Austin Friars zu finden und wurden dort beerdigt.¹¹¹

Eine andere Tradition riß nach dem Zusammenbruch der Hanse ebenfalls nicht völlig ab. Ein Auslandsaufenthalt während der Lehrzeit gehörte zur Aus-

¹⁰⁴ 14 & 15 Henry VIII c.2.

¹⁰⁵ SCOULODI, Returns, S. 141.

¹⁰⁶ Cal SPD, Charles I, 1625–6, S. 327; PRANGE, bremische Kaufmannschaft, S. 133; COOPER, Foreign Protestants, S. 86.

¹⁰⁷ Visitations, Bd. 15, S. 59, 99, 195, 372 und Visitations of London 1664, hrsg. von der Harlean Society, Bd. 17, London 1883, S. 61, 139.

¹⁰⁸ Zum Einfluß der Hugenotten auf die ‚finanzielle Revolution‘ s. o. Es handelte sich hierbei hauptsächlich um Nachfahren aus der ersten Einwanderungswelle des 16. Jahrhunderts (DICKSON, Financial Revolution, S. 257f.).

¹⁰⁹ Zu den beiden Brüdern, vgl. Charles WILSON, The Anglo-Dutch Contribution to the Civilization of Early Modern Society, Oxford 1976, S. 16ff; zu ihren Verbindungen zum Schatzamt und dem Parlament, Lewis B. NAMIER, The Structure of Politics at the Accession of George III, 2. Aufl. London 1957, S. 49–56.

¹¹⁰ Vgl. William J. C. MOENS (Hrsg.), The Marriage, Baptismal, and Burial Registers, 1571–1874, and Monumental Inscriptions of the Dutch Reformed Church, Austin Friars, Lymington 1884.

¹¹¹ Ebd., S. 160f.

bildungstradition der deutschen Hansekaufleute. Vor 1600 gingen die Lehrlinge im allgemeinen für ein oder zwei Jahre an den Stalhof. Dort sollten sie nicht nur die Sprache, sondern auch die Handelsgebräuche des Landes kennenlernen.¹¹² Diese Tradition wurde nicht aufgegeben. Lehrlinge aus Bremen und Hamburg absolvierten weiterhin einen Teil ihrer Ausbildung bei Landsleuten in London.¹¹³ Vor allem seit der Jahrhundertmitte gewann London als Aus- und Weiterbildungsstätte wieder an Attraktivität.¹¹⁴ Nach der Wende zum 18. Jahrhundert gingen die angehenden deutschen Jungkaufleute vermehrt dazu über, nicht mehr während der Lehre, sondern im unmittelbaren Anschluß an sie als angestellter Jungkaufmann oder Buchhalter nach England zu gehen. Bei denjenigen, die noch im 18. Jahrhundert ihre Lehre in England machten, waren oft interne familiäre Gründe ausschlaggebend, etwa wenn die Nachfolge im Londoner Haus gesichert werden sollte.¹¹⁵

Diese beiden Phänomene, die Kontinuität der Ausbildungstradition sowie der kleine Kern von deutschen Kaufleuten in London, bildeten die Grundlagen für den Neuaufbau und die Entfaltung der deutschen Kaufmannsgemeinde nach 1660. Da die Verbindungen nach dem Ende der Hanse nicht ganz abgerissen waren, brauchten sie weder mühevoll neu aufgenommen, noch mußte verschüttetes Wissen mühsam neu erworben werden. Es blieb eine Basis vorhanden, die es erlaubte, das rudimentäre Netz schnell und flexibel zu erweitern.

4. DEUTSCHE KAUFLEUTE IN DER ZWEITEN HÄLFTE DES 17. JAHRHUNDERTS

Auf das Aufblühen der deutschen Gemeinde in London nach der Restauration weisen vor allem zwei Faktoren hin, zum einen die wachsende Zahl der Einbürgerungen und zum anderen die Zahl der Neugründungen deutscher Kirchen in der Hauptstadt. Insbesondere in den 1690er Jahren ist ein deutlicher Anstieg festzumachen. Die Naturalisationen verdoppelten sich im letzten Jahrzehnt des Jahrhunderts und stiegen in den ersten neun Jahren des neuen Jahrhunderts noch einmal um etwa 60%.

Zwischen 1660 und 1669 hatten 34 Deutsche, zwischen 1670 und 1679 insgesamt 31 die britische Staatsangehörigkeit erworben. In den 1680er Jahren sank ihre Zahl auf 17.¹¹⁶ Der Rückgang wurde durch die königliche Denizations-

¹¹² Raingard ESSER, *Germans in Early Modern Britain*, in: Panikos PANAYI, *Germans in Britain since 1500*, London 1996, S. 20f.

¹¹³ ESSER, *Germans*, S. 20; vgl. auch PRANGE, *bremische Kaufmannschaft*, S. 130f.; so gingen die beiden Bremer Johann Henckin (1618) und Johann von Rheden (1609–1661) während ihrer Lehrzeit nach London. Henckin arbeitete bei dem Bremer Kaufmann Jacob Herewin in London (COOPER, *Foreign Protestants 1618*, S. 86).

¹¹⁴ PRANGE, *bremische Kaufmannschaft*, S. 130f.

¹¹⁵ S. u. hierzu.

¹¹⁶ Zahlen errechnet auf der Basis von SHAW I.

proklamation von 1681 verursacht. Sie hob vorübergehend alle rechtlichen Unterschiede zwischen Denization und Naturalisation auf und gewährte die Staatsangehörigkeit kostenlos. Zwischen 1678 und 1685 fanden von daher keine Naturalisationen statt. Die Denizationsorder diente zwar primär der rechtlichen Integration der Hugenotten, doch nutzten vereinzelt auch andere Nationalitäten, Deutsche, Niederländer und selbst einige sephardische Juden, die kostenlose Einbürgerung.¹¹⁷ Erst nach der Glorreichen Revolution stieg die Zahl der Naturalisationen deutlich an. Zwischen 1690 und 1699 ließen sich 74 Deutsche einbürgern und nach der Jahrhundertwende, zwischen 1700 und 1709, insgesamt 120.¹¹⁸

Auf das Wachstum der deutschen Gemeinde in London weist auch die Gründung dreier deutscher Kirchen hin. Nach dem großen Brand von London, der den Stalhof und Allhallows, die Kirche der Hansekaufleute, zerstört hatte, gründeten Hamburger Kaufleute unter Fürsprache des schwedischen Gesandten Johann Barckman Leyenberg 1669 die Hamburger Lutherische Kirche. Sie wurde 1673 auf der Trinity Lane eingeweiht. 1694 folgte die evangelisch-lutherische St. Marienkirche. Sie entstand durch Abspaltung von der Hamburger Mutterkirche. Drei Jahre später erhielten die Reformierten mit der St. Paulskirche eine eigene Gemeinde. Die Gründung der reformierten Kirche war weniger eine Konkurrenzgründung gegenüber der niederländischen Gemeinde von St. Austin Friars, sondern erfolgte aus dem Wunsch einer rasch wachsenden Zahl reformierter Deutscher in London nach einer eigenständigen Kirchengemeinde.

Der Anteil der Kaufleute unter den Eingebürgerten war schon in den 1660er Jahren recht hoch.¹¹⁹ Das Wachstum der Einbürgerungszahlen in den 1690er Jahren ging insbesondere von dieser Berufsgruppe aus. Vor allem zwei Gründe veranlaßten die ausländischen Kaufleute zum Erwerb der Staatsangehörigkeit: zum einen die Navigationsakte von 1660. Im Einbürgerungsantrag des Dänen Peter Peterson vom Oktober 1660 findet sich ein ausdrücklicher Hinweis auf die Navigationsakte als Ursache. Er sah seine Existenz als Schiffer und Kaufmann durch sie gefährdet.¹²⁰ Zum anderen spielte für die deutschen Kaufleute die Aufhebung des Monopols der Company of Merchant Adventurers Ende der 1680er Jahre eine besondere Rolle.

Auf die Wiederbelebung des Handels der norddeutschen Hansestädte mit England nach der Restauration haben die Untersuchungen von Ruth Prange über Bremen sowie von Martin Reissmann und Elizabeth Karin Newman über

¹¹⁷ S. SHAW I, z.B. S. 175, 176, 181.

¹¹⁸ Zahlen errechnet auf der Basis von SHAW II.

¹¹⁹ Die Einbürgerungen unter dem Commonwealth lassen kaum Hinweise auf die Nationalität und den Beruf zu. Die letzten Naturalisationen unter Cromwell hatten 1656 stattgefunden. Es handelte sich um eine große Sammeleinbürgerung. Unter ihnen waren Jacob Jacobsen, der Stalhofmeister, sowie der aus der Nähe von Worms stammende Mitbegründer der Royal Society Theodor Haak und seine Frau (SHAW I, S. 69, 71).

¹²⁰ SHAW I, S. 80.

Hamburg hingewiesen. Neben der Aufhebung des Monopols der Merchant Adventurers trugen einige weitere Faktoren zum Aufschwung des Handels bei. So verursachten die holländisch-englischen Seekriege eine Verlagerung des englischen Handelsverkehrs zu den norddeutschen Häfen. Karl II. hatte ferner durch ein Privileg von 1661 die Hansestädte von den ganz engen Bestimmungen der Navigationsakte ausgenommen.¹²¹ Infolgedessen nahmen die englischen Exporte in die Hansestadt Hamburg im letzten Viertel des 17. Jahrhunderts deutlich zu. Stärker noch als die Exporte stiegen die Importe.¹²²

Tab. 7: *Englands Handel mit Deutschland 1662/3–1701 in £000's (Offiz. Werte)*¹²³

Jahr	1662/3	1668/9	1686	1693	1694	1695	1697	1698	1699	1699–1701
Exporte	192	233	253	288	415	504	240	520	551	515
Reexporte	k.A.	k.A.	209	112	74	124	96	174	149	263
Importe	185	218	398	682	718	462	335	525	818	732

Für England war Hamburg von je her der wichtigere deutsche Hafen. Die Hansestadt war das Einfallstor für englische Waren, die von dort aus den Weg zu den wichtigen deutschen Märkten im mittel- und süddeutschen Raum und darüber hinaus nach Mittel- und Südeuropa fanden. Direkte Handelsverbindungen unterhielt die Hansestadt mit Österreich, Ungarn, Italien, Polen und Dänemark. Waren dieser Länder fanden ebenfalls über die Hansestadt den Weg nach England.¹²⁴

So wie der englische Warenhandel im allgemeinen unterlag auch der Handel mit Hamburg einem starken Wandel. Englische Wolltuche blieben zwar ein wichtiger Exportartikel, doch wurden sie zunehmend von den New Draperies verdrängt. England entwickelte sich ferner zu einem wichtigen Lieferanten für Leder, Zinn, Blei, Kohle und Seide. Die wichtigste Neuerscheinung im bilateralen Handel bildete in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts der Reexport von Kolonialwaren. Noch vor den Niederlanden stieg England zum Hauptlieferanten von Kolonialwaren auf, und zwar in erster Linie von Tabak und Zucker. Der Anstieg der englischen Reexporte wurde primär durch den Wegfall des spanischen Marktes verursacht. Zwischen 1678 und 1702 sank der Import von spanischen Waren nach Hamburg um 75%.¹²⁵ Mit dem Ausbruch der Erbfol-

¹²¹ PRANGE, bremische Kaufmannschaft, S. 37; Ludwig BEUTIN, Die britische Navigationsakte von 1651, in: *Die Welt als Geschichte* 12 (1952), S. 48.

¹²² Dwyryd W. JONES, London Merchants and the Crisis of the 1690s, in: Peter CLARK und Paul SLACK (Hrsg.), *Crisis and Order*, in: *English Towns 1500–1700*, London 1972, S. 311–356, S. 323 sowie NEWMAN, *Anglo-Hamburg Trade*, s. folgende Anm.

¹²³ Aus NEWMAN, *Anglo-Hamburg Trade*, zusammengestellt von S. 84 und 86 (für 1699 und 1699–1701 Zahlen so bei NEWMAN!).

¹²⁴ Ebd., S. 7–15.

¹²⁵ Ebd., S. 85.

gekliegte fiel der spanische Kolonialmarkt für Hamburg fast ganz weg und wurde durch englische Kolonialwaren ersetzt. Für England wurden die deutschen Länder dementsprechend zu einem wichtigen Absatzmarkt seiner Kolonialprodukte.¹²⁶

Die Zusammensetzung des Warensortiments, das England von Hamburg bezog, erfuhr im Laufe des 17. Jahrhunderts starke Veränderungen. War Barchent in der ersten Hälfte des Jahrhunderts noch der Hauptimportartikel gewesen, so wurde es in der zweiten Hälfte durch Leinen ersetzt. Italienische und süddeutsche Textilien, die über Hamburg ihren Weg nach England gefunden hatten, fielen ebenfalls weg.¹²⁷ Leinentextilien aus dem schlesischen und Osnabrücker Raum stiegen auf den ersten Platz der Einfuhren nach England zwischen 1660 und 1730.

Eine Hauptursache für den rapiden Anstieg der Leinenimporte war der Konflikt mit Frankreich. Hohe, nahezu prohibitive Zölle und zeitweilige Importverbote für französische Leinentuche führten zum Zusammenbruch der Importe aus Frankreich. Zur Deckung des Bedarfs wandten sich die Engländer dem deutschen Markt zu. 1663 hatte der Import von französischem Leinen mengenmäßig mit knapp 39,7% der gesamten britischen Leinenimporte noch knapp über denen aus Deutschland mit 39,3% gelegen. Bis 1701 war der französische Anteil auf 0,9% geschrumpft, während der deutsche auf 76,3% gestiegen war.¹²⁸ Nach der Jahrhundertwende erreichten die Importe aus den deutschen Ländern einen Anteil von 90%.¹²⁹ Niedrige Löhne und Preise verschafften den deutschen Textilien einen erheblichen Wettbewerbsvorteil. Der eigentliche Wachstumsmarkt für deutsche Leinentextilien lag nicht in England selber, sondern in seinen Kolonien.¹³⁰ Dort waren die englischen Wolltuche auf Grund der klimatischen Verhältnisse weniger gefragt als Leinenprodukte. Diese wurden vor allem von schwarzen Sklaven und ärmeren Weißen getragen.¹³¹ An die 90% des importierten Osnabrücker Leinens wurden im 18. Jahrhundert in die Kolonien verschifft.¹³² Schlesisches Leinen wurde vor allem von der Royal African Company im 18. Jahrhundert reexportiert. Nach der Untersuchung von Newman gingen um 1700 56% der gesamten deutschen Leineneinfuhren in den Reexport. Der Anteil stieg bis 1723 auf 85% und hielt sich bis 1750 bei knapp unter 80%.¹³³ Über die britischen Kolonien in der

¹²⁶ Ebd., S. 102.

¹²⁷ Ebd., S. 64.

¹²⁸ Ebd., S. 191.

¹²⁹ Ebd., S. 189.

¹³⁰ Auch in den französischen und spanischen Kolonien waren die deutschen Leinentuche beliebt (ebd., S. 50).

¹³¹ Edith SCHMITZ, *Leinengewerbe und Leinenhandel in Nordwestdeutschland (1650–1850)* (Schriftenreihe zur Rheinisch-Westfälischen Wirtschaftsgeschichte Bd. 15), Köln 1967, bes. S. 81–95; Hans-Werner NIEMANN, *Leinenhandel im Osnabrücker Land. Die Bramscher Kaufmannsfamilie Sanders 1780–1850*, Bramsche 2004.

¹³² NEWMAN, *Anglo-Hamburg Trade*, S. 199; Anm. 1, Tabelle.

¹³³ Ebd., S. 205, Tabelle 42.

Karibik fanden schlesische und westdeutsche Textilien auch den Weg in die hispanoamerikanischen Kolonien.¹³⁴

Im Laufe des 18. Jahrhunderts gingen die Gesamteinfuhren aus Deutschland zurück, doch blieben Leinentextilien die Hauptimportware. Demgegenüber stiegen die Reexporte von britischen Kolonialwaren in der ersten Hälfte des Jahrhunderts um etwa 130%.¹³⁵ Vom Aspekt des gesamten britischen Außenhandelsvolumens aus betrachtet, spielte der deutsche Markt keine herausragende Rolle. Dennoch wäre, nach Ansicht von Elisabeth Newman, die Geschichte der „kommerziellen Revolution“ in England ohne die Leinenimporte aus Deutschland und die Reexporte von Kolonialprodukten dorthin eine andere gewesen.¹³⁶ Ähnlich betonte auch Sidney Pollard, daß der Handel mit dem Kontinent zwar quantitativ nicht an herausragender Stelle stand, doch Warengruppen von strategischer und dynamischer Art umfaßte, deren Bedeutung für Großbritannien nicht unterschätzt werden dürfte.¹³⁷

Bremen hatte im Handel mit England nie eine so herausragende Rolle gespielt wie Hamburg. Die Gründe waren vielfältig: 1. Die Bremer Kaufleute exportierten und importierten im 16. und frühen 17. Jahrhundert einen großen Teil der Waren nicht direkt nach England, sondern über die Niederlande bzw. über Hamburg.¹³⁸ 2. Die Company of Merchant Adventurers verbot ihren Mitgliedern ausdrücklich den Direkthandel mit Bremen.¹³⁹ 3. Die politische Situation der Hansestadt an der Weser – sie war von 1648 bis 1719 unter schwedischer Herrschaft – sowie die steuerlichen Hindernisse durch die zahlreichen Zollstationen entlang der Weser – insbesondere die Elsfl ether Zölle, die an die dänische Krone gezahlt wurden – behinderten den Direkthandel erheblich.¹⁴⁰

Infolge der englisch-holländischen Seekriege nahm der Direkthandel mit Bremen in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts zu. Er wurde von der englischen Regierung gefördert. Zur Schädigung der Niederlande fügte sie 1669 eine Klausel in die Navigationsakte ein, die Bremen die freie Einfuhr von Leinengarn, Anis, Pottasche, Weinstein, Holz, Mumme und Rheinwein auf deutschen Schiffen gestattete. Ähnlich wie in Hamburg entwickelte sich Leinen zu einem Hauptexportartikel der Bremer Kaufleute. Aus England und Schottland bezog Bremen neben Wolltuchen und Leder vor allem Salz und Steinkohle. Bei den beiden zuletzt genannten Waren betätigte sich Bremen vorwiegend als

¹³⁴ WEBER, Deutsche Kaufleute, S. 53f.

¹³⁵ NEWMAN, Anglo-Hamburg Trade, S. 91.

¹³⁶ Ebd., S. 292.

¹³⁷ Sidney POLLARD, British Trade and European Economic Development (1750–1850), in: Peter MATHIAS und John A. DAVIS (Hrsg.), International Trade and British Economic Growth from the Eighteenth Century to the Present Day, Oxford 1996, S. 42.

¹³⁸ Hans Jürgen von WITZENDORFF, Bremens Handel im 16. und 17. Jahrhundert, in: Bremisches Jahrbuch 44 (1955), S. 128–174, hier: S. 146f.

¹³⁹ Schreiben an die Lords of the Committee vom 3. Nov. 1689, Bye-Laws of the Hamburg Company (BL, ADD MSS 28 079 fols. 63f.).

¹⁴⁰ Vgl. hierzu Schreiben von Elkin an Board of Trade 6. Dez. 1726, in: NA, CO 388/25, Bundle fol. 91.

Zwischenhändler. Die Stadt versorgte nahezu ganz Flandern mit englischer Steinkohle.¹⁴¹ Die Einfuhr britischer Kolonialwaren stieg ebenfalls an. Seit 1689 erlaubte der Verlust des Handelsmonopols der Company of Merchant Adventurers den Bremern einen legalen Handel mit Textilien. Im letzten Jahrzehnt stieg die Zahl der bremischen Exporteure nach einem Bericht der Stadt Bremen um das zwei- bis dreifache.¹⁴²

Das Aufleben des bremisch-englischen Handels veranlaßte 1686 eine Gruppe von Bremer Kaufleuten zur Gründung der Englischen Kompanie. Sie war keine gildenähnliche Vereinigung, sondern basierte auf dem freiwilligen Zusammenschluß einiger am Englandhandel interessierter Kaufleute. Über die Geschichte der Englischen Kompanie und die Dauer ihrer Existenz ist bislang nur wenig bekannt.¹⁴³ Ihr Ziel war ein Handels- und Schiffahrtsmonopol für den Englandhandel. Das gelang ihr jedoch nicht durchzusetzen, denn schon früh regte sich Widerstand sowohl auf seiten der Mitglieder als auch von außenstehenden Kaufleuten.¹⁴⁴ Neben den Mitgliedern der Englischen Kompanie gab es von Anfang an eine starke Gruppe von bremischen Kaufleuten außerhalb der Kompanie. Letztere charterte unter dem Eindruck der kriegerischen Auseinandersetzungen sogar ein eigenes Konvoischiff.¹⁴⁵

Die verstärkte Emigration deutscher Kaufleute nach England ist nicht allein im Kontext der wirtschaftlichen Entwicklungen Englands und des bilateralen Handels zu sehen, sondern auch im Kontext eines umfassenderen Migrationsprozesses auf deutscher Seite. Der Dreißigjährige Krieg hatte in den betroffenen Regionen tiefe Spuren hinterlassen, wovon sich die Wirtschaft nur langsam erholte. Fehlende Wirtschaftschancen hatten seit der Mitte des 17. Jahrhunderts in der Kaufmannschaft der im Hinterland liegenden Handelszentren eine Wanderungsbewegung ausgelöst. Die norddeutschen Hafenstädte, d. h. insbesondere Bremen und Hamburg, entwickelten sich zu Zentren der kaufmännischen Zuwanderung. Nach Reincke betrug der Anteil der Zugewanderten an der Hamburger Bevölkerung an die 50%.¹⁴⁶ Die Kaufleute kamen vor allem aus den umliegenden Ländern wie Niedersachsen, Schleswig, Holstein, Westfalen, Hannover, etc. Schon im 16. Jahrhundert hatte Hamburg einen starken Zustrom von Niederländern, Hugenotten und sephardischen Juden erfahren.

Nach Bremen zogen vor allem Kaufleute aus dem Westfälischen oder Bergischen, besonders aus Herford, Hildesheim und Elberfeld.¹⁴⁷ Im Fall der nach

¹⁴¹ Ebd. fol.146.

¹⁴² NA, CO 388/6 b56 Copy of a Letter from the City of Bremen to his Majesty ... 24. Dezember 1697.

¹⁴³ Zur Geschichte: PRANGE, bremische Kaufmannschaft, S. 37f.

¹⁴⁴ Ebd.

¹⁴⁵ STA Bremen, 2-R.10.aa.13.a.2 und 4 England Convoys 1690–1700, 1704–1710.

¹⁴⁶ Heinrich REINCKE, Hamburgs Bevölkerung. Forschungen und Skizzen zur hamburgischen Geschichte, Hamburg 1951, S. 184.

¹⁴⁷ Zur Hamburger Zuwanderung vgl. REISSMANN, hamburgische Kaufmannschaft, bes. S. 213–242; zu Bremen: PRANGE, bremische Kaufmannschaft, Anhang, S. 183–250.

Bremen zugewanderten Kaufleute ist auffallend, daß Geschwister oder andere nahe Verwandte etwa zeitgleich nach London gingen. So ließen sich Angehörige der Kaufmannsfamilien Dörrien aus Hildesheim, Vogel aus Herford oder Teschemacher aus Elberfeld in der zweiten Hälfte des 17. Jahrhunderts gleichzeitig in Bremen und in London nieder. Sie waren die Initiatoren einer Vernetzung der nordwestdeutschen Gewerbezentren über Bremen und London mit der atlantischen Welt. Eine ähnliche Migrationsbewegung setzte auch in den schlesischen und sächsischen Textilgebieten ein, doch war sie zahlenmäßig weniger umfangreich und setzte erst nach der Wende zum 18. Jahrhundert ein.

Neben den allgemeinen wirtschaftlichen Gründen war die Abwanderung der Kaufleute in die aufsteigenden Handelszentren auch Ausdruck einer internen kaufmännischen Familienpolitik. Durch die Migration von Geschwistern und anderen engen Verwandten in die führenden Handelszentren Europas sollte der drohende Konkurrenzdruck bei zu vielen Kindern und Neffen auf dem lokalen Markt in der Heimat verhindert werden. So begründete Hermann Jacob Garrels aus Leer in Ostfriesland seinen Entschluß, nach London zu gehen, mit dem Argument „dass so viele Brüder sich in einem kleinen Orte schaden, da sie sich hingegen in der Entfernung von Nutzen seyn können“.¹⁴⁸ Diese Familienpolitik wurde auch in den Kaufmannsfamilien anderer europäischer Nationen verfolgt. Aus eben diesem Grunde gingen zwei von fünf Geschwistern aus der Amsterdamer Kaufmannsfamilie der Muilmanns in der ersten Hälfte des Jahrhunderts nach London.¹⁴⁹ Entsprechend dieser Auffassung hatte auch die Witwe Berenberg aus Hamburg für ihren zweiten Sohn 1676 eine Lehrstelle in London gesucht.¹⁵⁰

*Zwischen Mißtrauen und Mißverständnis:
bilaterale Verständigungsschwierigkeiten*

Der Entschluß zur Eröffnung einer Niederlassung war im allgemeinen eine wohlüberlegte und rational geplante Angelegenheit, die nicht allein durch die ökonomischen Aussichten oder die interne Familienpolitik bestimmt war. Sie

¹⁴⁸ Ernst ESSELBORN, Das Geschlecht Garrels aus Leer, Berlin-Pankow 1938, S. 130.

¹⁴⁹ „When his children grew up what to do with 5 boys, he could not tell themself [sic!] chose to be of the profession [sic!] of their father, that would not do in one & the same town, that placing 2 of them in England, those remaining at Amsterdam might be of reciprocal advantage to each other by the reciprocal connections and correspondences, accordingly in 1715 Henry the eldest & in 1722 Peter the 3rd son came over & these two brothers entered into partnership” (Peter MUILMAN, „Autobiographical notes of Peter Muilman“, handschriftlich am Ende des 1. Bandes seiner angeblich von ihm verfaßten „A New and Complete History of Essex. [...] by a Gentleman“, 6 Bde., Chelmsford 1770).

¹⁵⁰ Henry ROSEVEARE (Hrsg.), Markets and Merchants of the Late Seventeenth Century. The Marescoe-David Letters, 1668–1689, Oxford 1987, Nr. 308, S. 428f.

hing neben dem generellen Marktinteresse auch von den Geschäftspartnern im Ausland ab.

Historische ebenso wie wirtschaftswissenschaftliche Forschungen zur modernen Unternehmensgeschichte haben in den letzten Jahren die Bedeutung von „Vertrauen“ als einer Schlüsselkategorie ökonomischen Handelns hervorgehoben.¹⁵¹ Für den Fernhandel der frühen Neuzeit war ein vertrauenswürdiger Partner bedingt durch die Langsamkeit der Kommunikationswege und -mittel essentiell. Wesentliche Entscheidungen mußten gefällt oder Transaktionen getroffen werden, oft ohne vorherige Kommunikationsmöglichkeit und teilweise ohne ausreichende Kenntnis wichtiger aktueller Marktentwicklungen.¹⁵² Das Risiko war entsprechend hoch. Gewinn oder Verlust bzw. Erfolg und Scheitern hingen unmittelbar von der Zuverlässigkeit des Handelspartners in der Ferne ab.

Ausländische Handelspartner waren aber schwerer einzuschätzen als Landsleute oder Verwandte. Sprachprobleme, fremde und unbekannte Handelssitten neben mangelnden Informationen über Preisveränderungen, veränderte Nachfrage- und Angebotslagen, unzuverlässige Händler und drohende Konkurse belasteten den auswärtigen Handelsverkehr. Aus der Geschäftskorrespondenz einiger Hamburger Handelshäuser mit den Londoner Kaufleuten Charles Maresco und Jacob David werden diese Probleme mit den ausländischen Korrespondenten sehr deutlich.¹⁵³

Das Londoner Handelshaus von Maresco und David gehörte zu den großen und angesehenen Häusern in den 1660er Jahren mit einem geographisch sehr ausgedehnten Handelsnetz, das von Schweden über Deutschland, die Niederlande, Frankreich, Spanien und Italien bis in den Vordenen Orient reichte. Der Handelsschwerpunkt war der Eisen-, Kupfer- und Teerhandel mit Schweden. Nach Deutschland reexportierte es vor allem Kolonialwaren und Farbstoffe. Es verschiffte 10% der englischen Zucker-Reexporte nach Hamburg.¹⁵⁴ Bedeutende Kaufleute der Hansestadt wie die Gebrüder Ruland, die Berenbergs und Peter Juncker zählten zu ihren Geschäftspartnern. Trotz langjähriger Zusammenarbeit mit Maresco und David ließen die Hamburger Kaufleute deren Berichte und Nachrichten immer durch unabhängige Quellen kontrollieren. Unzufriedenheit mit der Qualität der Informationen ihrer englischen Partner,

¹⁵¹ Tanja RIPPERGER, *Ökonomik des Vertrauens. Analyse eines Organisationsprinzips*, Tübingen 1998; Martin FIEDLER, *Netzwerke des Vertrauens: Zwei Fallbeispiele aus der deutschen Wirtschaftselite*, in: Dieter ZIEGLER (Hrsg.), *Großbürger und Unternehmer. Die deutsche Wirtschaftselite im 20. Jahrhundert*, Göttingen 2000, S. 93–115; ders., *Vertrauen ist gut, Kontrolle ist teuer: Vertrauen als Schlüsselkategorie wirtschaftlichen Handelns*, in: GG 27 (2001), S. 576–592.

¹⁵² S. hierzu ausführlich Wolfram FISCHER, *Markt und Informationsnetze in der (neuzeitlichen) Wirtschaftsgeschichte des atlantischen Raums*, in: ders., *Expansion, Integration, Globalisierung. Studien zur Geschichte der Weltwirtschaft*, Göttingen 1998, S. 22–24.

¹⁵³ ROSEVEARE, *Markets and Merchants*, s. u.

¹⁵⁴ Ebd., S. XV.

Mißtrauen sowie Mißverständnisse boten wiederholt Anlaß zu Klagen der deutschen Partner und im Fall des Hamburger Handelshauses Ruland auch zur Drohung mit dem Abbruch der Handelsbeziehung.¹⁵⁵

Die Korrespondenz der Witwe Andreas Berenberg mit Jacob David, dem Nachfolger von Maresco, vermittelt einen Eindruck von den Problemen im Umgang miteinander, die sich aus unterschiedlichen Handels- und Ausbildungsgewohnheiten ergaben. Die langjährigen Handelsbeziehungen der Berenbergs mit dem Londoner Handelshaus Maresco und David veranlaßte sie zur Anfrage nach einer Lehrstelle für ihren Sohn Paul.¹⁵⁶ Unterschiedliche Traditionen taten sich hier in beiden Ländern auf. Die Witwe plante eine Lehrzeit von fünf Jahren in London. David wollte ihren Sohn nur für sieben Jahre nehmen. Anders als in den deutschen Ländern dauerte in England die übliche Lehrzeit nicht fünf, sondern mindestens sieben Jahre. In beiden Ländern kamen durchaus längere Lehrzeiten vor. Das *Statute of Artificers* von 1563 schrieb eine Lehrzeit von sieben Jahren vor. In vielen Londoner Zünften und Handelskompanien waren acht Jahre und mehr üblich, so auch in der Eastland Company.¹⁵⁷

In Deutschland wie in England verlängerte sich die Lehrzeit, wenn kein Lehrgeld genommen wurde. Die Witwe Berenberg hatte einen Jungen umsonst eingestellt. Dafür diente er acht Jahre bei ihr und erhielt erst in den letzten beiden Jahren ein Entgelt. Jacob David war gegenüber der Witwe Berenberg weder bereit, auf die in England übliche Lehrzeit von mindestens sieben Jahren zu verzichten, noch von seiner Lehrgeldforderung abzugehen. Er verlangte ein Lehrgeld von £ 300 und eine Sicherheit von £ 2 000. Die Lehrgeldforderung betrachtete die Witwe als zu hoch.¹⁵⁸ An Londoner Standards gemessen war sie keineswegs überhöht. Daniel Defoe vermerkte Summen von £ 500 bis £ 1 000 in London für das frühe 18. Jahrhundert.¹⁵⁹ Campbells Angaben von 1747, nach denen die Summen für eine Kaufmannslehre bei £ 50 bis £ 300 lagen, müssen als zu niedrig eingestuft werden. Die Höhe des Lehrgeldes variierte in London sehr stark. Sie hing ab von dem Ansehen und dem Status des Gewerbes wie des Lehrherrn. Ein Fernhandelskaufmann verlangte mehr als ein kleiner, nur lokal

¹⁵⁵ Ruland äußerte wiederholt seine Unzufriedenheit über Maresco und David z. B., weil die Qualität der Waren nicht den Erwartungen entsprach, weil nicht die gewünschten Waren geschickt wurden oder auch weil den deutschen Abnehmern wichtige Informationen vorenthalten wurden. (ROSEVEARE, *Markets and Merchants*, Ruland and LM & PJ, 12. September 1671, S. 330).

¹⁵⁶ ROSEVEARE, *Markets and Merchants*, S. 429, Nr. 308.

¹⁵⁷ Richard GRASSBY, *The Business Community of Seventeenth-Century England*, Cambridge 1995, S. 71; HINTON, *Eastland Trade*, S. 56; Steve RAPPAPORT, *Worlds Within Worlds: Structures of Life in Sixteenth-Century London*, Cambridge 1989, S. 319–322; SCHULTE BEERBÜHL, *Gesellenverein*, S. 67–70, 73–82.

¹⁵⁸ ROSEVEARE, *Markets and Merchants*, Maresco Nr. 314, Berenberg an Jacob David 10. Oktober 1676, S. 432f.

¹⁵⁹ Daniel DEFOE, *Compleat English Tradesman*, I, S. 20, 147; in London lagen die Lehrgebühren deutlich über denen im übrigen England.

oder regional tätiger Kaufmann. Insbesondere im Levantehandel waren um die Wende zum 18. Jahrhundert Lehrgebühren bis zu £1 000 üblich.¹⁶⁰ Der Status der Eltern des Lehrlings spielte ebenfalls eine Rolle. Eine angesehene Familie zahlte oft mehr. Freundschaftliche oder verwandtschaftliche Beziehungen zum Lehrherrn dagegen reduzierten in England wie in Deutschland die Prämien. Dieser Umstand veranlaßte viele deutsche Kaufmannsfamilien, ihre Kinder bei deutschen Verwandten im Ausland in die Lehre zu geben. Bei Witwen oder Eltern mit eingeschränkten finanziellen Möglichkeiten wurden oft niedrigere Lehrgebühren verlangt. Dieses Zugeständnis war dann, wie erwähnt, mit einer längeren Lehrzeit verbunden.¹⁶¹

Charles Maresco war Mitglied in der Levantekompanie, Jacob David jedoch nicht, so daß von daher keine erhöhte Lehrgeldforderung berechtigt war. Er hatte von zwei anderen Lehrlingen jeweils £150 und von einem weiteren £200 erhalten.¹⁶² Die Proteste der Witwe waren von daher nicht ganz ungerechtfertigt. Ebenfalls überhöht war seine Sicherheitsforderung von £2 000, obwohl die Witwe dagegen nicht protestierte.

Sicherheiten wurden im Handel und in Gewerben erhoben, in denen die Lehrlinge mit Geld oder Wertgegenständen umgingen. Sie waren als Pfand für die Ehrlichkeit des Lehrlings gedacht. Wenn der Lehrling sich nichts hatte zuschulden kommen lassen, wurde der Betrag am Ende der Lehrzeit zinslos zurückerstattet. Die Zinsen gehörten dem Lehrmeister. Nach den Untersuchungen von Earle und Grassby lagen die in London üblichen Sicherheitsforderungen zwischen £100 bis maximal £1 000. Die Summe von £1 000 wurde jedoch lediglich im Levantehandel gefordert, bevor der Lehrling ins Ausland ging.¹⁶³

Da die Witwe Berenberg nicht mehr als £200 Lehrgeld für ihren Sohn geben wollte, lehnte sie schließlich das Angebot ab. Im weiteren Verlauf beklagte sie sich aber darüber, daß David sie nicht darüber aufgeklärt hatte, daß in London „those who have served out their apprenticeship and carried themselves well and want to remain with the firm can enjoy a half-share of the commission [...] It means that they can soon earn back the money they have paid for their service.“¹⁶⁴

David war keineswegs ein so erfolgreicher Geschäftsmann wie Maresco und fiel eher durch seinen verschwenderischen Lebensstil auf,¹⁶⁵ doch war seine Tätigkeit eingebettet in das einflußreiche und weitreichende Netz der Lethieuliers, eine Familie hugenottischer Abstammung, in die David durch seine Frau,

¹⁶⁰ GRASSBY, *Business Community*, S. 68; ROSEVEARE, *Markets and Merchants*, S. 153–155, 201–203.

¹⁶¹ S. hierzu ausführlich GRASSBY, *Business Community*, S. 65–72; vgl. auch GAUCL, *Politics of Trade*, S. 71–74.

¹⁶² ROSEVEARE, *Markets and Merchants*, S. 204.

¹⁶³ GRASSBY, *Business Community*, S. 69; Peter EARLE, *The Making of The English Middle Class*, London 1989, S. 93f.

¹⁶⁴ ROSEVEARE, *Markets and Merchants*, Nr. 314, 10. Oktober 1676, S. 433.

¹⁶⁵ Ebd., S. 204–208.

die Witwe Leonora Maresco, hineingeheiratet hatte.¹⁶⁶ In London war der alte Meister bzw. erste Arbeitgeber von größtem Einfluß auf das weitere Fortkommen seines Lehrlings oder seiner Angestellten. Er war die Kontakt- und Vermittlungsstelle zu den wichtigen Wirtschafts- und Gesellschaftsinstitutionen der City.¹⁶⁷ Als angestellter Jungkaufmann beim ehemaligen Lehrmeister mit der Möglichkeit auf eigene Rechnung arbeiten zu können, brachte somit große Vorteile für den Start einer kaufmännischen Karriere. Viele erfolgreiche Kaufleute verdankten ihren Lehrherren den Aufstieg. Es ist leider aus den Quellen nicht ersichtlich, wieweit dieser Umstand der Witwe Berenberg bekannt war.

Andererseits waren Londoner Arbeitgeber dafür berüchtigt, daß sie ihre Lehrlinge und Angestellten oft nur stumpfsinnige Arbeiten verrichten ließen und ihrer Ausbildungspflicht oder den Weiterbildungserwartungen der Jungkaufleute nicht nachkamen.¹⁶⁸ Verwandte und Landsleute waren deshalb oft die besseren Lehrherren. Zwischen ihnen existierte ein „Netzwerk des Vertrauens“ und der moralischen Verpflichtung, die Lehrlinge in die Geheimnisse des Handels und des Handwerks einzuweihen.¹⁶⁹ Viele Ausländer mit internationalen Handelsbeziehungen gaben von daher ihre Kinder bevorzugt bei einem Landsmann oder Verwandten in die Lehre. Die ausländischen Handelshäuser verdankten ihren Aufstieg in London zu einem nicht unwesentlichen Teil diesem verwandtschaftlichen Netzwerk.¹⁷⁰

Kaufleute in Deutschland, die mit England handelten, aber keine unmittelbaren Verwandten in England hatten, bevorzugten im allgemeinen in London und anderen englischen Orten lebende Landsleute als Geschäftspartner. Sie genossen gegenüber Fremden einen Vertrauensvorsprung. Im bilateralen Geschäftsverkehr konnten sie in der Muttersprache korrespondieren. Unterschiede zwischen den deutschen und englischen Handelsgewohnheiten waren den Auslandsdeutschen bewußter als den Engländern, und sie konnten ihre Partner in der Heimat auf nationale Besonderheiten aufmerksam machen. Auf diese Weise reduzierten sie Mißverständnisse und auch finanzielle Verluste, die sich aus unterschiedlichen Handelstraditionen ergaben.

Im Fall der Englischen Kompanie in Bremen war der aus Hamburg stammende James Crop der Haupthandelspartner in London. Der Hamburger Kaufmann Oktavio Schröder bevorzugte ebenfalls in der britischen Hauptstadt lebende Landsleute, wie aus seinen noch erhaltenen Geschäftsbüchern der Jahre 1772 bis 1778 und 1807 bis 1815 zu ersehen ist. Er selber hatte keinen un-

¹⁶⁶ Leonora Maresco war eine geborene Lethieullier. Die Lethieulliers waren im 16. Jahrhundert nach England eingewandert. Mitglieder der Familie gehörten zu den Mitbegründern und ersten Direktoren der Bank von England (L. B. ELLIS, *The Lethieullier Family*, in: PHSL 19 (1954), S. 60–67; ROSEVEARE, *Markets and Merchants*, S. 1f.).

¹⁶⁷ Vgl. hierzu GAUCI, *Politics of Trade*, S. 73.

¹⁶⁸ GRASSBY, *Business Community*, S. 45f.

¹⁶⁹ Vgl. hierzu ausführlich ebd. sowie GAUCI, *Politics of Trade*, S. 72.

¹⁷⁰ Zur Bedeutung der „Verpflichtung“ vgl. Craig MULDREW, *The Economy of Obligation. The Culture of Credit and Social Relations in Early Modern England*, Basingstoke 1998.

mittelbaren Verwandten in der britischen Hauptstadt. Er unterhielt jedoch intensive Handelskontakte dahin. Sein Haupthandelspartner war in den 1770er Jahren das Haus der aus Schlesien stammenden Brüder John William und Daniel Paul. Auch die übrigen Häuser in London, mit denen er Geschäftsbeziehungen unterhielt, waren vorwiegend in deutscher Hand. Dieses Erscheinungsbild änderte sich auch im späteren Handlungsbuch nicht. Die Geschäftspartner in der englischen Hauptstadt hatten zwar im zweiten Handlungsbuch gewechselt, doch blieben sie vorwiegend deutscher Herkunft.¹⁷¹

Unterschiedliche Ausbildungs-, Arbeits- und Handelsgewohnheiten lassen sich in vielen Bereichen finden. So erhielten angestellte Jungkaufleute in London Jahreslöhne. Da es in der britischen Hauptstadt nicht üblich war, „dass man Gelder auf Abschlag von seinem Principal das erste Jahre aufnimmt“, wandte sich Hermann Jacob Garrels um finanzielle Unterstützung an seine Eltern, nachdem er in London seine erste Stelle gefunden hatte.¹⁷² Er berichtete auch von unterschiedlichen Abfertigungsmodalitäten beim englischen Zoll. Während er die „Zollhaus Geschäfte als sehr beschwerlich und eben nicht angenehm bezeichnete“, hielt er „die Versendung der Güter hier nicht so schwer wie in Bremen, wo man jede Waare [sic!] selbst wiegen muß“. Wie groß die Unterschiede waren, ist einer Bemerkung des gebürtigen Hamburgers Georg Soltau um 1790 zu entnehmen: „er habe erst einmal umlernen müssen, als er nach England gekommen sei.“¹⁷³

Die eingebürgerten Kaufleute kamen durchweg aus Familien, die schon seit langem im Englandhandel tätig gewesen waren, so daß ihnen die englischen Verhältnisse nicht ganz unbekannt waren. Die Familie Berenberg unterhielt bereits über mehrere Generationen hinweg enge Handelsbeziehungen nach England, und Mitglieder der Familie hatten auch eine Zeit lang in London gearbeitet, bevor der Enkel der Witwe Berenberg sich endgültig in London niederließ.¹⁷⁴ Ähnliches gilt auch für die Brüder Isaac, John William und John Engelbert Teschemacher aus Elberfeld, die in der zweiten Hälfte des 17. Jahrhunderts nach London gingen. Die Familie verfügte schon seit der Hansezeit über Kenntnisse im Englandhandel.¹⁷⁵ Die Vorfahren von Liebert Wolters wa-

¹⁷¹ Handlungsbücher des Octavio Schröder (STA Hamburg 621-1).

¹⁷² ESSELBORN, Geschlecht Garrels, Brief vom 26. Januar 1790, S. 122.

¹⁷³ Ebd., Brief vom 23. Februar 1790, S. 123.

¹⁷⁴ Vgl. ROSEVEARE, Markets and Merchants, S. 429; HAMBURGER GESCHLECHTERBUCH, Bd. 8 (1929), S. 26-31.

¹⁷⁵ S. Nachlaß Familien- und Firmengeschichte Brügelmann, Abt. 36 Nr. 79, Fasz. 2 (Rhein. Wirtschaftsarchiv Köln); das Bremer Handelshaus Meinertzhagen verfügte schon seit den Tagen der englischen Kompanie über Verbindungen nach England. Aber erst im frühen 19. Jahrhundert wanderte ein Mitglied, Daniel Meinertzhagen, nach England aus. Er wurde am 10. Juni 1837 britischer Staatsangehöriger. Er war Teilhaber im Handelshaus des gebürtigen Deutschen Frederick Huth und wurde dessen Schwiegersohn. Dieses Haus stieg unter der Geschäftsleitung von Huth/Meinertzhagen zu den großen britischen Handelshäusern deutscher Abstammung auf (vgl. hierzu Andrew J. MURRAY, Home From the Hill. A Biography of Frederick Huth. 'Napoleon of the City', London 1970).

ren Mitglieder der Company of Merchant Adventurers in Hamburg, und durch Heirat einer Tante mit einem Engländer besaßen sie enge Beziehungen nach London.¹⁷⁶ Auffallend viele Kinder, Verwandte oder Nachfahren der Gründungsmitglieder der Englischen Kompanie in Bremen gründeten Niederlassungen in London.¹⁷⁷

In London ansässige Landsleute und Verwandte bildeten im allgemeinen die erste Anlaufstelle für deutsche Jungkaufleute. Als Hermann Jacob Garrels 1789 nach London ging, bewarb er sich ausschließlich bei gebürtigen deutschen Kaufleuten. Er fand schließlich seine erste Stelle bei dem aus Emden stammenden Kaufmann Sebastian Fridag.¹⁷⁸ Ähnlich begann auch Peter Vansittart seine kaufmännische Karriere in den 1670er Jahren in London bei dem aus Bremen stammenden Kaufmann Martin Elkin. Peter Selcken begann seine Laufbahn als Buchhalter bei Theodor Jacobsen, bevor er sich als Kaufmann und Börsenhändler niederließ.¹⁷⁹

Für die Hamburger Kaufleute blieb der Stalhof eine wichtige Kontaktstelle wie für die Reformierten die niederländische Kirche bzw. die St. Paul's Kirche. Das Ansehen der Kirchen sowie das ihrer Mitglieder hatten neben dem Lehrmeister oder ersten Arbeitgeber einen wichtigen Einfluß auf die spätere Karriere. Da die vier deutschen Kirchengemeinden unterschiedliche soziale Schichten rekrutierten, konnte eine falsche Wahl der Laufbahn eines Jungkaufmanns sogar schaden. So galt die deutsche, 1761 gegründete St. Georgs Kirche als eine schlechte Adresse für Kaufleute. Als Hermann Jacob Garrels 1789 nach London kam, riet Sebastian Fridag ihm, seinen Kontakt mit Gustav Anton Wachsels, dem Pastor der St. Georgs Gemeinde, zu verschweigen und jede weitere Beziehung zu ihm und seiner Kirche zu meiden, da dies seiner Karriere in London schaden würde.¹⁸⁰

Viele Jungkaufleute entschlossen sich erst, nachdem sie mehrere Jahre als Angestellte gearbeitet hatten, zur Selbständigkeit, wobei ihr Karriereweg oft schrittweise verlief, d. h. über eine Stellung als Kommissionär oder Juniorteilhaber in einem Handelshaus bis hin zum Firmeninhaber.¹⁸¹ Der Aufenthalt in der britischen Hauptstadt war bei vielen nicht von vornherein mit dem Ziel einer dauerhaften Auswanderung verbunden. Der Entschluß zur Niederlassung hing

¹⁷⁶ Reinhard LOHMANN, *Die Familie Wolters in Hamburg während des 17. Jahrhunderts und die Beziehungen von Liebert Wolters Vater und Sohn nach Schweden*, Diss. Köln 1969, S. 30.

¹⁷⁷ Von den Gründungsmitgliedern der englischen Kompanie, Jacob von Berchem, Elard Koithan, Johann Bode und Johann Andreas Uthoff, wanderten Söhne nach England aus. Auch die Kaufleute Johann Jobst Vogel, Friedrich Ernst Droop, Dörrien und Teschemacher hatten enge Verwandte bzw. Nachfahren in England (zu den Gründungsmitgliedern, vgl. Kopiebuch der Englischen Kompanie, STA Bremen, 7, 2078/1).

¹⁷⁸ LEE's Little Directory 1677 sowie ESSELBORN, *Geschlecht Garrels*, S. 124.

¹⁷⁹ NA, Prob 11/ 489.

¹⁸⁰ ESSELBORN, *Geschlecht Garrels*, S. 117.

¹⁸¹ S. u. ausführlich.

Abb. 1: Johann Heinrich Albers



von einer Vielzahl von Faktoren sowohl allgemein wirtschaftlicher als auch persönlicher Natur ab. Keine der hier beschriebenen Karrierephasen kann als Indiz für einen endgültigen Entschluß, in England zu bleiben, betrachtet werden. Selbst der Erwerb der englischen Staatsangehörigkeit, der Einkauf in ein Handelshaus als Teilhaber oder die Eröffnung eines eigenen können nicht als Beweis für eine dauerhafte Emigration angesehen werden. So erwarb Roger Siebel aus Elberfeld 1761 die Staatsangehörigkeit und stieg als Gesellschafter in das Handelshaus Amyand & Siebel ein. 1772 ging er nach Elberfeld zurück, um seine langjährige Verlobte zu heiraten.¹⁸² Andere, wie der Junggeselle Johann Heinrich Albers (1774–1855), zogen sich im Alter in die Heimat oder, wie der gebürtige Bremer Hermann Diedrich Retberg (1751–1830), in südliche Länder zurück. Wirtschaftlicher Mißerfolg war ebenfalls ein Grund, England den Rücken zu kehren. In anderen Fällen dagegen war von vornherein eine dauerhafte Niederlassung geplant, vor allem wenn es um die Sicherung der Geschäftsnachfolge ging.

¹⁸² Johann Victor BREDT, *Geschichte der Familie Siebel. Ein Beitrag zur Kultur- und Kirchengeschichte des Niederrheins*, Marburg 1937, S. 99.

5. DIE HANDELSTÄTIGKEIT DER DEUTSCHEN KAUFLEUTE IN LONDON

5.1. DIE LONDONER HAFENBÜCHER ALS QUELLE

Die Londoner Hafenbücher stellen eine ausgesprochen umfangreiche Quellensammlung zum englischen Außenhandel des 17. Jahrhunderts dar.¹⁸³ Zustand und Lesbarkeit lassen leider vielfach zu wünschen übrig. Sie sind auch nur für wenige Jahre vollständig erhalten. Brenner benutzte sie in großem Umfang für seine Studie über die Londoner Fernhandelskaufmannschaft während der Revolutionsjahre. Sie bildeten die Grundlage für D. W. Jones' Studie über „War and Economy“, in der er die Finanzierung des Krieges durch die Kaufmannschaft Mitte der 1690er Jahre untersuchte, und auch Aström zog sie für seine Untersuchung zum britisch-schwedischen Handel heran.

Die Hafenbücher vermerken die Namen der Kaufleute. Sie enthalten Angaben über die ankommenden und abfahrenden Schiffe, ihre Herkunfts- oder Zielhäfen sowie die Waren, Mengen und Zölle. Die Gesellschafter eines Handelshauses werden allerdings nur in seltenen Fällen genannt. Die Bücher enthalten ebenfalls nur vereinzelt Informationen über Reexporte. Trotz dieser Einschränkungen vermitteln sie einen ausgezeichneten Einblick in den Fernhandel der Londoner Kaufmannschaft. Auf Grund der Zahl und des Umfangs sowie des zeitlichen Aufwands ihrer Erschließung mußte für die vorliegende Arbeit zur deutschen Kaufmannschaft eine Auswahl vorgenommen werden.

Die Auswahl wurde durch die Ziele dieser Untersuchung bestimmt, zum einen sollten ausgehend von der Ausgangsfrage nach dem Berufsprofil der Eingebürgerten über diese Quelle möglichst viele deutsche Kaufleute erfaßt, zum anderen Informationen über geographische Schwerpunkte sowie die Ausdehnung des Handels und die Warensortimente gewonnen werden. Es wurden die Jahre 1683/4 und 1695/6 aus zwei Gründen schwerpunktmäßig ausgewählt: erstens sind die Bücher für diese beiden Jahre weitgehend vollständig erhalten; zweitens war ein Hintergedanke, daß ein zeitlicher Abstand von mehr als zehn Jahren geeignet ist, Veränderungen im Handel der Kaufleute sichtbar werden zu lassen. Vereinzelt Bände aus den Jahren 1685/6 und Anfang der 1690er Jahre wurden darüber hinaus hinzugezogen.

Die Frage nach einer Beteiligung der deutschen Kaufleute am Indienhandel kann anhand der Hafenbücher nicht geklärt werden, da die Eintragungen hier nicht im Namen der Kaufleute, sondern der East India Company erfolgten. Dafür finden sich Informationen über den Handel der Deutschen mit ostindischen Waren in den Geschäftsbüchern der East India

¹⁸³ Die Londoner Hafenbücher für die Jahre 1697–1799 wurden Ende des 19. Jahrhunderts vernichtet.

Company, die hier hinzugezogen wurden.¹⁸⁴ Als wertvolle Ergänzung zu den Hafenbüchern erwies sich das Briefbuch eines Bremer Kaufmanns aus den frühen 1690er Jahren, dessen Söhne in London ein Handelshaus gegründet hatten. Die aus diesen Quellengruppen gewonnenen Informationen zur Handelstätigkeit der Deutschen beanspruchen dabei keineswegs Vollständigkeit, sondern vermitteln nur einen ersten näheren Einblick.

5.2. DIE UMSATZSTÄRKSTEN DEUTSCHEN KAUFLEUTE

Auf der Basis der Londoner Hafenbücher von 1695/6 hat D. W. Jones die Handelsaktivitäten von Londoner Kaufleuten mit einem Umsatz von mehr als £ 5 000 erfaßt.¹⁸⁵ Neben Engländern, Hugenotten, Niederländern und sephardischen Juden befinden sich auch einige deutsche Kaufleute darunter.

Wie schon erwähnt, hatte sich die Mehrheit der Londoner Kaufleute infolge der weltweiten Expansion des englischen Handels entweder auf den Export oder den Import spezialisiert. Nur vereinzelte Kaufleute betätigten sich noch gleichermaßen in beiden Bereichen. In diese Kategorie ordnet Jones drei Kaufleute ein.¹⁸⁶ Die überwiegende Mehrheit waren Importeure. Deutlich niedriger lag die Zahl der Exportkaufleute. Jones zählte 489 Importeure gegenüber 210 Exporteuren.¹⁸⁷ Zu den ersteren gehörte eine große Gruppe von 180 Händlern, die sich auf die Einfuhr von Leinen spezialisiert hatten. Ihre Bezugsorte lagen vor allem im nahen Europa, d.h. den Niederlanden und den norddeutschen Hafenstädten sowie im Baltikum. Mit den großen baltischen Hafenstädten, Danzig in Ostpreußen sowie Norwegen und Schweden handelte eine Gruppe von ca. 130 Kaufleuten. Neben Leinen bezogen sie von dort Eisen, Pech, Holz, Teer, Hanf, Flachs und Pottasche. Eine andere, kleinere Gruppe handelte vorwiegend mit spanischen und portugiesischen Weinen. Wiederum andere Kaufleute hatten sich auf den Indien-, den Levante-, oder den Kolonialwarenhandel spezialisiert. Die Importeure organisierten im allgemeinen auch den Reexport. Hauptausfuhrartikel aller Exporteure waren englische Tuche.

Für die 1690er Jahre stellt Jones eine hohe Konzentration der Umsätze in den Händen einiger weniger Kaufleute fest. 68% des Exports lag in den Händen von 29 Kaufleuten mit Umsätzen von £ 10 000 und mehr. 83 Kaufleute mit Umsätzen von mehr als £ 3 000 bestritten 93% des Exports. 78% des Imports

¹⁸⁴ Eine systematische Untersuchung des Exporthandels sowie der handelnden Kaufmannschaft im Indienhandel fehlt bisher, da in der Forschung die politische Geschichte der Handelskompanie im Vordergrund stand (vgl. Huw V. BOWEN, *Sinews of Trade and Empire: The Supply of Commodity Exports to the East India Company during the Late Eighteenth Century*, in: *EcHR* 55 (2002), S. 466–486).

¹⁸⁵ Die folgende Darstellung zu den Umsätzen basiert weitgehend auf den Ergebnissen von JONES, *Diss.*, App. B.

¹⁸⁶ JONES, *War and Economy*, S. 263.

¹⁸⁷ Ebd., S. 262.

wurde von 22 Kaufleuten mit einem Umsatz von £ 5 000 und mehr getätigt.¹⁸⁸ Eine ähnliche Konzentration fand Jones auch bei bestimmten Warengruppen. Der Zucker- und Tabakhandel gehörte hierzu. Die größten Zuckerimporteure waren neben der Royal African Company die beiden Privatleute Joseph Marty und Robert Heysham. Sie importierten zusammen so viel wie die Company insgesamt. Die beiden Kaufleute Joseph Morewood und Stephen Skinner teilten sich etwa 58% des Zucker-Reexports.¹⁸⁹

Zu den großen von Jones aufgeführten Umsatzträgern der 1690er Jahre gehörten 32 deutsche Kaufleute.

Tab. 8: Die großen deutschen Import- und Exportkaufleute 1695/6¹⁹⁰

Name	Herkunft	Export £	Import £	Reexport £
Becceler, David	Germany	1 220	769	3 273
Boehm, Clement	Strasburg	4 484	2 541	
Brandts, John Reynold	Hamburg		3 735	
Brook, John Henry ¹⁹¹	Hamburg		4 479	
Conen, Jacob	Germany	3 915	2 500	
Gronen, Frederick	Greacenbrock, Germany		8 505 (Wein)	250
Crop, James	Hamburg	812	5 498	
Debary, David	Hamburg	34 584	1 913	
Dewalpergen, Isaiah	Frankfurt		4 011	
Dunt, George L.	Reval	24 000		
Elkin, Martin	Bremen	6 233	20/+1 693 ¹⁹²	
Ericks, Henry	Brunswick	2 116	578	
Esselborn, John	Alzey Pfalz	6 900		
Geerts, Otto	Germany	6 899	2 499	
Heidtredder, Andrew	Hamburg	5 981	7 209	
Henckell, Jacob	Hamburg	674	2 079	
Jacobsen, Theodor u. Henry	Hamburg	3 389	17 908	
Meyer & Berenberg	Hamburg	12 445	11 464 (17 000) ¹⁹³	2 000
Muysken, Gerard	Osnabruck	4 663		
Oriot & Berens	Stockh./Hamburg	11 671	19 261	
Osterland & Keyser	Haarlem/Hamburg	621		
Smeth, Raymond de	Hamburg	12 961	3 702	
Stehn & Dorrien	Lubeck/Hamburg		2 600	

¹⁸⁸ JONES, Diss., S. 181 und 199.

¹⁸⁹ Ebd., S. 205f.

¹⁹⁰ Zusammengestellt aus JONES, Diss., App. B.

¹⁹¹ In der Einbürgerungsliste bei Shaw heißt er Book (SHAW I, S. 239).

¹⁹² Die letzte Zahl nur Leinenimporte.

¹⁹³ Zahlen zu dieser Firma weichen bei Jones erheblich ab. Die ersten Zahlen sind dem Anhang seiner Dissertation entnommen (S. 406), die zweiten seiner Diss. (S. 177), danach hatte er einen Gesamtumsatz von an die £ 32 000. Das Verhältnis von Import und Export hielt sich etwa die Waage, bei den Reexporten handelte es sich um Zucker und Tabak, die nach Hamburg und Bremen gingen (S. 177).

Name	Herkunft	Export £	Import £	Reexport £
Strode & Henning	Gluckstadt/ Holstein	549	4 989 ¹⁹⁴	
Teschemacher, William	Elberfeld	28 968	3 070	
Utken, Henry	Hamburg	2 345	526	
Van Berchem, Henry	Bremen	270	5 497	
Vansittart, Peter	Danzig	401	20 307	
Weyman & Comp	Hamburg	2 235		

Zur ersten Kategorie der Großkaufleute, die zu nahezu gleichen Anteilen im Export und Import tätig waren, zählten neben den Handelshäusern der beiden britischen Kaufleute Benjamin Ayloff und Sir William Gore auch das deutsche Handelshaus Meyer & Berenberg. Peter Meyer war Sohn eines Hamburger Kaufmanns und 1691 eingebürgert worden. John Henry Berenberg, ein Enkel der Witwe Berenberg, erwarb 1693 die britische Staatsangehörigkeit. Meyer und Berenberg waren miteinander verschwägert.¹⁹⁵ Ihr Gesamtumsatz von ca. £ 32 000 war ähnlich hoch wie der von Benjamin Ayloff. Nur Sir William Gores lag mit mehr als £ 70 000 weit darüber.¹⁹⁶ Deutlich hinter diesen dreien kam Andrew Heidtredder aus Hamburg mit mehr als £ 13 000.¹⁹⁷

Unter den großen Exporteuren mit einem Umsatz von mehr als £ 5 000 sind neben Meyer & Berenberg neun weitere deutschen Namen zu finden, vier von ihnen sogar mit mehr als £ 10 000. David Debary aus Hamburg war nicht nur der größte Exporteur unter den Deutschen, sondern gehörte mit £ 34 584 insgesamt zur Spitze der Londoner Exporteure. An zweiter Stelle unter den Deutschen folgte William Teschemacher aus Elberfeld mit fast £ 29 000, gefolgt von dem Baltendeutschen Georg Ludwig Dunt aus Reval mit £ 24 000.¹⁹⁸

Unter den Importeuren nahmen die Handelshäuser des Danziger Peter Vansittart, der aus Hamburg stammenden Theodor und Henry Jacobsen sowie das schwedisch-deutsche Handelshaus Oriot & Berens mit die obersten Plätze ein, noch vor den Engländern und vor den Eingebürgerten anderer Nationen. Ihre Umsätze lagen zwischen £ 18 000 bis über £ 20 000. Nur die Gesamtumsätze von Sir William Gore und William Benson lagen darüber. Geographischer Handelsschwerpunkt der drei Deutschen war der Ostseeraum.

Eine kleine, einflußreiche Gruppe unter den Londoner Kaufleuten bildeten die Weinimporteure. Sie initiierten den Kampf gegen die Old East India Company (OEIC).¹⁹⁹ Wein und Portwein bezogen die Engländer hauptsächlich aus

¹⁹⁴ Sie importierten auch brasilianischen Zucker.

¹⁹⁵ SHAW I, S. 224, 228. Peter Meyer hatte 1697 Berenbergs Schwester Sarah geheiratet (HAMBURGER GESCHLECHTERBUCH, Bd. 8 (DT. GESCHLECHTERBUCH, Bd. 63), Berenberg, S. 28).

¹⁹⁶ JONES, Diss., S. 176 sowie Appendix, S. 389.

¹⁹⁷ Andrew Heidtredder oder Heidtridder aus Hamburg wurde 1673 britischer Staatsangehöriger (SHAW I, S. 228).

¹⁹⁸ Seine Name erscheint bei Jones als George Lodrudunt (War and Economy, Tab. 8.3).

¹⁹⁹ S. hierzu JONES, War and Economy sowie Diss., Kap. 6 und 7.

Portugal und Spanien. Mit Rheinwein handelten sie allenfalls in kleinen Mengen. Die drei größten Weinimporteure waren die beiden Engländer Nathaniel Maxey und Richard Mead sowie der Sepharde Moses Francia. Die beiden Engländer importierten portugiesische und spanische Weine im Wert von £ 21 279 und £ 10 724 sowie Francia von £ 18 491. Zu den großen Weinimporteuren von 1696 gehörte auch ein gebürtiger Deutscher, Frederick Gronen. Er stand an vierter Stelle mit einem Umsatz von £ 8 505. Neben spanischen und portugiesischen handelte er mit deutschen Weinen. Ergänzend zu D. W. Jones Daten wurden in den Hafenbüchern weitere deutsche Weinimporthäuser gefunden. Wein in größerem Umfang importierte von ihnen nur das Haus Strode & Henning,²⁰⁰ die anderen, wie Becceler & Co, David Debary oder Theodor Jacobsen, führten nur kleinere Mengen ein.²⁰¹

Frederick Gronen zählte schon 1683 zu den großen Weinhändlern. Frederick und seine beiden Brüder Anthony und Adam kamen aus Grevenbroich vom Niederrhein und hatten sich zwischen 1662 und 1677 einbürgern lassen.²⁰² Ihr Handelshaus befand sich im Devonshire House. Neben ihnen vermerken die Hafenbücher 1683 vier weitere deutsche Weinimporteure. Von insgesamt 96 Importen in dem Jahr erfolgten mehr als 55% im Namen der Brüder Gronen. John Loveroe, in Gent in Flandern geboren und der Schwiegervater von Adam Gronen, handelte ebenfalls in großem Umfang mit Wein. Seine Einfuhren wurden hier aber nicht berücksichtigt.²⁰³ Auf das Konto von John Kaus aus Elberfeld gingen knapp 22% aller Weineinfuhren, gefolgt von Theodor Jacobsen mit knapp 18%.

Die überwiegende Mehrheit der von Deutschen importierten Weine kam aus Deutschland. Sie wurden nahezu ausschließlich über Dordrecht nach England geliefert. Lediglich die Brüder Gronen bezogen auch Weine aus Oporto. Diese machten 43,3% ihrer gesamten Weineinfuhren aus. 1696 war die Zahl der Weinimporte auf Grund der Erbfolgekriege deutlich niedriger. Insgesamt führten die Deutschen nur 54mal Weine nach London ein. Gegenüber 1683 hatte sich aber die Zahl der Importeure verdoppelt. Die Mehrheit importierte nur ganz gelegentlich Weine. Mit Abstand an der Spitze stand weiterhin das Handelshaus Gronen. Es tätigte knapp 62% aller Importe. Danach folgten mit deutlichem Abstand James Crop mit knapp 11% und Jacob Henckell mit etwas über 9%. Die Namen von Theodor Jacobsen und John Kaus sind zwar noch in dem Weinimportbuch zu finden, allerdings nur mit ein oder zwei Eintragungen.

²⁰⁰ JONES, Diss., S. 447.

²⁰¹ Hierzu gehörten auch Thos. Berens, Frederick Harlah, Gerrard Muysken. Auch der Duke of Schomberg ließ verschiedentlich Wein aus Rotterdam kommen (NA, London Port Books, E 190 149/5, 1693/4).

²⁰² LEE's Little Directory; SHAW I, S. 81, 111, 118. Die überwiegende Mehrheit der Eintragungen in den Hafenbüchern erfolgte unter Frederick Gronen.

²⁰³ John Loveroe erwarb 1660 die englische Staatsangehörigkeit (SHAW I, S. 77), zu ihm vgl. auch s. u.

Neben den allgemeinen kriegsbedingten Ursachen für den Rückgang der Weinimporte spielten bei den beiden zuletzt genannten Kaufleuten wahrscheinlich auch Altersgründe eine Rolle.²⁰⁴ 1683 waren Frederick Gronen und seine Brüder die einzigen gewesen, die im großen Stil portugiesischen Wein importiert hatten. Ein Vergleich zwischen den beiden ausgewählten Jahren zeigt, daß die Brüder Gronen 1696 zwar weiterhin in großem Umfang Weine von der iberischen Halbinsel holten, der prozentuale Anteil jedoch deutlich zurückgegangen war. 1696 kamen von dort nur noch etwas über 35%, während der Anteil deutscher Weine auf knapp 65% gestiegen war. Der Rückgang der Weinimporte von der iberischen Halbinsel bei den Brüdern Gronen paßt in die von D. W. Jones beschriebene Krise des englischen Weinhandels mit portugiesischen und spanischen Weinen in der Mitte der neunziger Jahre.²⁰⁵ Im Fall des Handelshauses Gronen ist allerdings auffallend, daß der Anteil der portugiesischen Weine gegenüber 1683 stärker zurückgegangen war als die oben genannte Prozentzahl vermuten läßt. 1683 waren die Weine ausschließlich aus Portugal gekommen. 1696 kamen von dort nur noch knapp 15%. Das Handelshaus hatte jedoch eine neue Handelsverbindung nach Spanien geknüpft, und der Anteil spanischer Weine überflügelte den der portugiesischen mit über 20,5%.

5.3. HANDELSREGIONEN UND WARENHANDEL DER DEUTSCHEN HÄUSER

Die eingebürgerten Kaufleute deutscher Herkunft waren wie die Engländer vorwiegend im Import tätig. Der geographische Handelsschwerpunkt über beide Jahrzehnte hinweg war primär die Heimat.

Tab. 9: Prozentualer Anteil der Imphorthäfen 1683 und 1696²⁰⁶

Häfen	1683	1696
Importvorgänge absolut	306	459
	%	%
Norddt. Häfen	52,9	59,4
Hamburg	28,8	45,5
Bremen	24,1	13,9

²⁰⁴ Theodor Jacobsen leitete Ende der 1690er Jahre den Übergang seines Handelshauses an seine Neffen ein. In den Hafenbüchern von 1696 taucht Henry schon verschiedentlich als Teilhaber auf. Theodor starb kurz nach der Jahrhundertwende (s. u. hierzu). Über John Kaus konnten keine weiteren Daten gefunden werden. Da er jedoch bereits 1660 britischer Staatsangehöriger wurde, ist davon auszugehen, daß er am Ende seiner beruflichen Tätigkeit stand.

²⁰⁵ S. o. und s. u. hierzu.

²⁰⁶ Auswertung von NA, Port Books, E 190/ 121/1, 114/7, 114/8, 118/4, 119/1, 119/3, 115/1, 114/2, 118/5, 118/9, 117/1, 154/1, 154/4, 156/2, 156/3, 156/4, 156/5, 158/1.

Häfen	1683	1696
Niederlande	26,4	15,8
Rotterdam	14,7	11,2
Amsterdam	8,2	0,2
Dordrecht	3,5	4,4
Ostseeraum	15,4	11,0
Skandinavien	7,0	10,4
Danzig	7,1	0,2
Übrige	1,3	–
Rußland/Baltikum	–	0,4
Iber. Halbinsel	1,1	9,4
Portugal	0,8	7,0
Spanien	0,3	2,4
Übersee	2,0	2,3
Nordamerika	1,3	0,2
Karibik	0,7	2,1
übrige / unbekannt	2,0	1,7

Für 1683/4 wurden 306 und für 1696 insgesamt 459 Importe deutscher Kaufleute ausgewertet. Die Hauptausfuhrhäfen in den beiden ausgewählten Jahren waren Hamburg und Bremen. Mehr als 50% der Waren kamen aus diesen beiden Häfen. Aus den deutschen Ländern bezogen die Deutschen in London vor allem Leinenartikel, z.B. Leinengarn, Osnabrücker Leinen, schlesische Damast- und Leinenwaren, hessisches Segeltuch, etc. Hinzu kamen Holz, Schindeln und in großem Umfang Bier.

1683 rangierte Hamburg mit 28,8% an erster Stelle der Ausfuhrhäfen noch vor Bremen. Mit einem Anteil von 45,5% hatte Hamburgs Anteil zehn Jahre später erheblich zugenommen, während der bremische rückläufig war. Die Aufhebung des Handelsmonopols der Company of Merchant Adventurers hatte insgesamt zu einem deutlichen Anstieg der Importe aus den beiden norddeutschen Häfen im letzten Jahrzehnt des Jahrhunderts geführt. Der Abstand Hamburgs mit einem Importanteil von über 45% gegenüber Bremen mit nur knapp 14% erscheint in der Tabelle größer als er wahrscheinlich tatsächlich war. Eine eingehendere Erfassung der Hafenbücher der 1690er Jahre kann dieses Bild möglicherweise korrigieren. Die Bremer jedenfalls sprachen von einem deutlichen Anstieg ihrer Exporte nach London seit 1689. Der starke Aufschwung ihres Handels veranlaßte sie wiederholt zu Protestschreiben an die englische Regierung gegen die Bestrebungen der Company of Merchant Adventurers zur Wiedererlangung ihres Monopols.²⁰⁷

Bremen war Anfang der 1680er Jahre primär ein Ausfuhrhafen für verschiedenste Holzartikel und für Bier. Nach der Aufhebung des Handelsmonopols der Merchant Adventurers ist für 1696 eine deutliche Zunahme von Textilex-

²⁰⁷ S. u. hierzu.

porten aus Bremen festzustellen.²⁰⁸ Aus Hamburg importierten die deutschen Kaufleute in London primär deutsche Leinenwaren, Holzwaren und Schindeln dagegen nur in geringerem Umfang.

An zweiter Stelle standen bei den deutschen Kaufleuten in London die niederländischen Häfen. Hier ist ein deutlicher Rückgang zwischen 1683 und 1696 festzustellen. In den 1680er Jahren importierten die deutschen Kaufleute über die niederländischen Häfen von Amsterdam und Rotterdam vor allem Farbstoffe, Gewürze wie Muskatnuß, Waffen, eine besondere Hanfsorte, von den Zeitgenossen als „steelhemp“ bezeichnet, und Ziegenfelle. Sie waren auch Ausfuhrhäfen für deutsche Textilien aus dem nordwestdeutschen Raum. In den 1690er Jahren verlagerte sich ihre Ausfuhr auf die norddeutschen Häfen, vor allem nach der Öffnung des Bremer Hafens. Besonders auffällig war der Rückgang der Importe aus Amsterdam. 1696 kamen im Auftrag der deutschen Kaufleute in London kaum noch Schiffe aus Amsterdam. Entgegen dem allgemeinen Trend ist für Dordrecht allerdings ein leichter Anstieg zu verzeichnen. Über Dordrecht wurde vor allem deutscher Wein importiert. Der zeitweise Wegfall der spanischen und portugiesischen Weine durch den Krieg war hier offensichtlich der Grund für den Anstieg der Weinimporte.

Die wachsende Bedeutung des Ostseeraums für Großbritannien ist aus der Gesamtzahl der Einfuhren der deutschen Kaufleute nur bedingt zu erkennen. Gegenüber 1683 ging die Gesamtzahl der Importe 1696 sogar um 3% zurück. Dieses Minus wurde ausschließlich durch den deutlichen Rückgang der Importe aus Danzig verursacht. Die skandinavischen Länder verzeichneten insgesamt einen Zuwachs von über 3% Prozent. Aus dem baltischen Hafen von Riga sowie aus Archangelsk bezogen die Deutschen nur vereinzelt Waren. Das Monopol der Russia Company verhinderte hier bis Ende des Jahrhunderts die Einfuhr durch Eingebürgerte. Aus dem Ostseeraum importierten die Eingebürgerten deutscher Herkunft vor allem Pech und Teer, Eisen, Pottasche, Hanf und Holzwaren.

Auffallend ist das wachsende Interesse der deutschen Kaufleute in London am iberischen Markt, und zwar vor allem am portugiesischen. 1683 lagen ihre Importe aus Portugal noch unter 1%. 1696 waren sie auf 7% gestiegen. Der wichtigste portugiesische Hafen war Porto. 1683 kam kein einziger Import für die deutschen Kaufleute in London von dort. Dreizehn Jahre später waren es 5,7%. Die Importe aus Spanien hatten ebenfalls zugenommen. Der Zuwachs war jedoch deutlich niedriger. Die Deutschen importierten aus Spanien und Portugal vor allem Wein, Öl, Salz und Zucker. Aus dem Mittelmeerraum bezogen sie nur vereinzelt Waren. Sie holten vor allem Rosinen und Reis aus Italien, Griechenland und der Levante nach London. Diese Importe besaßen jedoch keinen nennenswerten Umfang.

²⁰⁸ Die obige Tabelle gibt nur einen Ausschnitt der Ausfuhren wieder, da ein Teil der Hafenbücher aus diesem Jahr kaum lesbar und eins auf Grund des schlechten Zustands nicht zugänglich war.

Die Importe aus Übersee weisen nur eine minimale Zunahme auf. Es ist jedoch festzuhalten, daß 1696 deutlich mehr aus der Karibik importiert wurde als 1683. Für das zuletzt genannte Jahr ließen sich nur zwei Importe aus der Karibik finden. 1696 waren es insgesamt zehn. Dagegen hatten die deutschen Kaufleute 1696 nur einmal Waren aus den nordamerikanischen Kolonien beim Zoll angemeldet, 1683 waren es vier gewesen. Aus Übersee bezogen sie vor allem Zucker, Tabak und Felle. Die Mehrheit der karibischen Produkte ging in den Reexport, so daß die noch vorhandenen Hafenbücher nur ein einseitiges Bild der Entwicklung widerspiegeln.

Umfang und Zahl der Exportbücher sind deutlich geringer als die der Importbücher des Londoner Hafens.²⁰⁹ Es fanden sich für beide Jahre vergleichsweise wenige Deutsche unter den Exporteuren. Sie exportierten hauptsächlich englische Textilien, d. h. die Old und New Draperies sowie spanische Tuche, ferner Tierhäute, Zinn, gegerbtes Leder u. a.²¹⁰ Zielhäfen waren vor allem die norddeutschen und niederländischen Häfen.

Bis zur Gründung der New East India Company (NEIC) Ende des Jahrhunderts hatten nur wenige Zugang zum Indienhandel. Hinweise auf eingebürgerte Kaufleute deutscher Herkunft finden sich in den Büchern der East India Company erst in den 1690er Jahren. In dem Rechnungsbuch der East India Company zwischen 1690 und 1710 sind insgesamt acht deutsche Handelshäuser verzeichnet.²¹¹ Im Vergleich zu einigen britischen Häusern nahmen die Deutschen nur vergleichsweise wenig am Handel mit indischen Waren teil. Ihr Engagement im Indiengeschäft war zum Teil nur sehr sporadisch. Der Pfälzer John Esselborn, Frederick Dorrien aus Hildesheim sowie der Elberfelder Teschemacher standen mit Waren von nur wenigen hundert Pfund zu Buche. Die Konten von Peter Vansittart, Gerrard Muysken (Meuschgen), Peter Meyer sowie John & Gabriel Keyser wurden mit mehreren tausend Pfund belastet. Der größte Indienhändler unter den deutschen Häusern war das deutsch-niederländische Haus von Oosterland & Keyser.²¹²

Bemerkenswert ist die große Vielfalt der aus Indien importierten Waren. Neben Tee und Pfeffer wurden Farbstoffe, Seide, Baumwolle, Porzellan, Heilkräuter, Salpeter und Quecksilber eingeführt. In dem Rechnungsbuch sind darüber hinaus noch drei weitere Namen von Kaufleuten deutscher Herkunft zu finden. Sie sind hier jedoch nicht als Bezieher von indischen Waren eingetragen. Das Rechnungsbuch der East India Company vermerkt Mietforderungen von Theodor und Jacob Jacobsen für die Benutzung des Stalhofs als Lagerhalle.²¹³ Peter Schrieber aus Mannheim hatte im Auftrage der Kompanie

²⁰⁹ NA, Port Books, E 190/115/1, 114/2, 118/5, 118/9, 117/1, 156/4, 156/5.

²¹⁰ Z. B. bei Jacob Henckel und Andrew Heidtridder.

²¹¹ BL, India Library, L/AG/1/1/10.

²¹² Die Häuser Oosterland & Keyser und John & Gabriel Keyser gehörten zusammen. Das Konto des Hauses John & Gabriel Keyser wurde 1701 auf Oosterland & Keyser übertragen (in: BL, L/AG/1/1/10, S. 396).

²¹³ BL, L/AG/1/12 S. 34 und 174.

mehrfach Tuche gefärbt, für die sie ihm über £ 1 268 zahlte.²¹⁴ Der Indienhandel der Deutschen scheint insgesamt nicht sehr umfangreich gewesen zu sein. Im Falle von Peter Vansittart sowie der Brüder Teschemacher spiegeln die genannten Bücher der East India Company wahrscheinlich nicht das tatsächliche Engagement wider. Ein Sohn von Peter Vansittart und ebenso ein Sohn von John Engelbert Teschemacher ließen sich nach der Jahrhundertwende in Indien nieder.²¹⁵

Unter den großen und umsatzstarken Zucker- und Tabakwarenhändlern, die direkte Handelsverbindungen mit der Karibik und Nordamerika unterhielten, sind keine deutschen Namen zu finden. Der Transatlantikhandel lag vorwiegend in britischer Hand. 1682/3 bezog nur John Van Wachtendonck aus Aachen Waren aus Übersee. Er importierte Tabak und Fell aus New York und braunen Zucker aus Jamaica.²¹⁶ Bis 1695/6 hatten einige wenige Deutsche eine direkte Verbindung in die Karibik aufgebaut. Es waren u. a. Peter Vansittart, William Teschemacher, Henry Erichs und das Handelshaus Meyer & Co. Sie bezogen neben braunem und Muskovado-Zucker Indigo und Ingwer aus Jamaica und Barbados.²¹⁷ William Teschemacher exportierte über London deutsches Leinen zu den westindischen Inseln. Er war der Begründer einer über London laufenden Handelsverbindung Elberfelder Kaufleute nach Westindien, die bis in die zweite Hälfte des 18. Jahrhunderts auszumachen ist. Gewürze und Zucker holten die Deutschen aber nicht immer direkt aus den Kolonien, sondern bezogen sie zum Teil auch aus Rotterdam, Spanien oder Portugal.²¹⁸

Über die genannten Personen hinaus beteiligten sich vermutlich weitere Eingebürgerte am Kolonialhandel, auch wenn die Hafenbücher keine Aufschlüsse darüber zulassen. Handelsfahrten über den Atlantik, im zeitgenössischen Gebrauch „adventures“ genannt, waren keine Einzelunternehmungen. Viele Kaufleute beteiligten sich mit größeren oder kleineren Frachten unter der Federführung einiger großer Kaufleute und Schiffer an solchen Fahrten. Auch Kaufleute, deren Handelsschwerpunkte in anderen Regionen lagen, schlossen sich von Zeit zu Zeit solchen Unternehmungen an, ohne daß sie namentlich in den Zollbüchern auftauchen. Solche Beteiligungen lassen sich auch für Handelsfahrten jenseits der Grenzen des britischen Imperiums aufzeigen. So hatte das Londoner Haus Stehn & Dorrien 1707 mit anderen Kaufleuten ein neutrales Schiff gechartert, dessen Ziele Caracas, Rio la Hache sowie weitere Orte in Spanisch-Westindien waren.²¹⁹

Zu den gebürtigen Deutschen, die sich nach der Jahrhundertwende stark dem Westindien-Handel zuwandten, zählte Peter Meyer. Nach seinem Testa-

²¹⁴ Ebd. S. 103.

²¹⁵ John Ralph Teschemacher, der Sohn von John Teschemacher, starb 1721 in Calcutta (NA, Prob 11/582), zu den Vansittarts s. DNB.

²¹⁶ NA, Port Books, E 190/121/1, 23. Februar, 1., 10., 14. März 1683.

²¹⁷ NA, Port Books, E 190/158/1, 21., 30. Juli, 10., 13., 23. November, 1. Dezember 1696.

²¹⁸ Peter Vansittart importierte Gewürze aus Rotterdam.

²¹⁹ NA, CO 388/6, H 82.

ment aus dem Jahre 1728 verfügte er über Plantagenbesitz in Barbados und war Teilhaber in einer Londoner Zuckersiederei.²²⁰ Die beiden Handelshäuser Strode & Henning und James Crop²²¹ handelten ebenfalls mit Zucker. Dieser kam jedoch nicht aus den englischen Kolonien, sondern aus Brasilien. Sie bezogen ihn über Portugal. Raymond de Smeth unterhielt bei seinem Tode 1727 ebenfalls Handelsverbindungen über Cadiz in die spanischen Kolonien. Er handelte auch in größerem Umfang mit Tabak.²²² Obwohl anhand der Hafenbücher nur eine geringe Aktivität der Deutschen im Überseehandel festzustellen ist, muß davon ausgegangen werden, daß der Handel mit Kolonialwaren bei den eingebürgerten Kaufleuten in London einen wesentlich breiteren Raum einnahm, als es aus den Hafenbüchern zu erkennen ist.

Der transatlantische Zuckerhandel wirft die Frage nach einer Beteiligung der deutschen Kaufleute in London am Sklavenhandel auf. Peter Hollander hatte um 1710 eine Beteiligung an dem Sklavenschiff *Nancy*. Dieses wurde jedoch schon vor der afrikanischen Küste, noch bevor es Sklaven für die Karibik an Bord genommen hatte, aufgebracht.²²³ Sir Peter Meyer²²⁴ sowie einige wenige eingebürgerte Kaufleute deutscher Herkunft besaßen Plantagen in der Karibik oder in Südamerika, aber zu den Sklavenhändlern im engeren Sinne gehörten sie wahrscheinlich nicht.²²⁵ Nur in einem Fall ist ein Nachfahre deutscher Einwanderer unter ihnen zu finden. Der Tabakhändler Peter Paggen, ein Nachfahre in der dritten Generation, war einer der acht großen Sklavenhändler, die außerhalb der African Company handelten.²²⁶

Die Hafenbücher lassen klar erkennen, daß die Heimat der Rückhalt des Handels der Londoner Deutschen war. Geographische Reichweite sowie Warensortiment gestalteten sich sehr unterschiedlich. Während sich einige Eingebürgerte weitgehend im bilateralen Rahmen mit einem sehr eng umrissenen Warensortiment bewegten, betrieben andere bereits einen weltweiten Handel.

²²⁰ NA, Prob 11/619.

²²¹ James Crop stammte aus Hamburg und wurde 1670 eingebürgert (SHAW I, S. 122).

²²² NA, Prob 31/52.

²²³ The TRANS-ATLANTIC SLAVE TRADE, Database, No 21389.

²²⁴ William A. SHAW, *The Knights of England: A Complete Record from the Earliest Time to the Present Day of the Knights of all the Orders of Chivalry in England Scotland and Ireland and of Knights Bachelors*, 2 Bde. London 1971, S. 279. Meyer wurde 1714 in den Adelsstand erhoben. Nach SHAW, *Knights of England*, soll Peter Meyer of London einer der Direktoren der African Company gewesen sein. In den Dokumenten dieser Kompanie konnte jedoch kein Hinweis auf seine Mitgliedschaft gefunden werden. (NA, T/70/89; vgl. auch Kenneth G. DAVIES, *The Royal African Company*, London 1957, Kap. 4 sowie S. 377ff.).

²²⁵ John Anthony Rücker (Hamburg) besaß Plantagen auf Grenada und einigen weiteren Westindischen Inseln (NA, Prob 11/1410), John Julius Angerstein (geb. in Moskau) besaß ein Drittel Anteil an einer Plantage auf Grenada und Henry Nantes (Bremen) auf San Domingo, zu ihm s.u.

²²⁶ Peter Paggen ist Nachfahre des Anfang des 17. Jahrhunderts aus Dremmen bei Jülich eingewanderten William Paggen (SHAW I, S. 23 sowie VISITATIONS of London 1633, 1634, 1635, S. 139; DAVIES, *African Company*, App. VI).

Außereuropäische Handelsbeziehungen sind jedoch nur bei einer Minderheit nachzuweisen. Reexportdaten fehlen allerdings weitgehend für diese Epoche, die das gewonnene Bild unter Umständen korrigieren könnten.

5.4. DIE HANDELSNETZE EINIGER DEUTSCHER HÄUSER AM AUSGANG DES 17. JAHRHUNDERTS

Die Zoll- bzw. Hafenbücher vermitteln zwar einen eindrucksvollen Einblick in die Handelstätigkeit der deutschen Kaufleute in London, doch ergibt sich die Frage, wie umfassend und repräsentativ er ist. Im Fall des Londoner Handelshauses der Brüder Hermann, John und Frederick Bode ist ein Kopiebuch der Warenhandlung des Vaters Johann Bode in Bremen für die Zeit von 1684 bis 1694 vorhanden. Hierdurch kann der Handel der Söhne im Kontext des elterlichen Stammhauses betrachtet werden. Es ist insofern ein beeindruckendes Dokument, als es auch ein Licht auf das wirtschaftliche und das individuelle, auch durch Mortalität bedingte Risiko eines kleinen Handelshauses wirft, das weder in einen großen Familienverbund eingebettet war, noch über ein ausgedehntes Netz von verlässlichen Partnern verfügte.

Das Bremer Haus ‚Bode‘ in London

In der zweiten Hälfte des 17. Jahrhunderts gingen zunächst die beiden älteren Söhne Hermann und John nach London. Keiner von beiden erwarb die englische Staatsangehörigkeit. John beantragte zwar 1680 die Einbürgerung, doch sein Antrag scheiterte an der Auflösung des Parlaments. Der jüngste Bruder Frederick ging erst Anfang der 1690er Jahre nach London. Er erwarb als einziges Familienmitglied Ende April 1694 die englische Staatsangehörigkeit.²²⁷

In den Londoner Hafenbüchern sind sie seit Beginn der 1680er Jahre unter den ausländischen Importeuren zu finden. Weit über 90% ihrer Waren bezogen sie in den 1680er Jahren aus Bremen. Ihre Importe konzentrierten sich zwischen 1682 und 1689 hauptsächlich auf Schindeln, verschiedene Holzsorten, wie Eichen- oder Buchenbalken, Klapholz, etc. und Bier.²²⁸ Vereinzelt orderten sie Skorzonere²²⁹ aus Hamburg.

Das Briefbuch des Vaters bestätigt, daß die verschiedenen Holzartikel sowie Bier die Hauptexportartikel nach London waren. Darüber hinaus exportierte er aber deutsche Leinenwaren dorthin, ungeachtet des Monopols der Hamburg Company.²³⁰ Seine Leinenexporte wickelte Johann Bode sen. vorwiegend über

²²⁷ SHAW I, S. 122, 233.

²²⁸ Sie importierten vor allem Eichenhölzer für Faßdauben und Wandtäfelungen, „clapboards“ genannt, die die Engländer vorzugsweise aus Norddeutschland bezogen.

²²⁹ Skorzonere ist eine Heilpflanze, die gegen Schlangenbisse wirksam sein soll.

²³⁰ Zum Monopol der Merchant Adventurers s. nächster Abschnitt.

John Loveroe ab.²³¹ Wie unten noch ausführlich gezeigt werden wird, bildete sich um 1683/4 eine Gruppe von Bremer und anderen ausländischen Kaufleuten sowie Schiffen in London, die sich dem Monopol der Hamburg Company widersetzen. John Loveroe war einer der großen Importeure deutscher Leinenwaren und gehörte zu den „interlopers“, die das Handelsmonopol der Hamburg Company unterliefen.²³² Er führte deutsche Leinenwaren nicht nur über Bremen, sondern vor allem auch über die niederländischen Häfen Rotterdam und Amsterdam ein. Johann Bode sen. gab allerdings nach dem Tode seines Sohnes in London 1688 den Leinenhandel auf, da er für ihn nicht profitabel war und konzentrierte sich auf den Holzhandel.²³³

Das Briefbuch des Vaters vermerkt über London hinaus noch Handelsbeziehungen nach Newcastle. Von seinem Handelspartner John Wilkinson in Newcastle erhielt er Steinkohle und Salz, während er selber dorthin Holz exportierte.²³⁴ Zu seinen Londoner Handelspartnern gehörten neben dem schon erwähnten John Loveroe der gebürtige Niederländer Gerhard van Heythuysen, der Hamburger James Crop, die Bremer Frederick Harlah und Reinier Lampe sowie der Brite Christoph Hamilton. Die Stütze seines Englandhandels war jedoch sein Sohn Johann Bode in London. Über ihn liefen die Fäden zwischen Bremen und den englischen Geschäftspartnern. Aus England orderte er Tabak und vereinzelt auch Zucker. Der Handel von Johann Bode Vater beschränkte sich nicht auf England. Er unterhielt von Bremen aus Handelsbeziehungen nach Norwegen und in die Niederlande.

Sein ältester Sohn Hermann war schon 1686 in London gestorben. Es war für ihn deshalb ein schwerer Schlag, als auch sein zweiter Sohn John ganz unerwartet 1688 starb.²³⁵ Die Abwicklung des geschäftlichen Nachlasses zwang ihn zu einem fast zweijährigen Aufenthalt in London. Verluste in London sowie das Brachliegen seines eigenen Geschäftes fügten ihm erheblichen Schaden zu. Erst nach seiner Rückkehr im Frühsommer 1690 konnte er mit dem Wiederaufbau seines Geschäftes beginnen. Die beiden nachfolgenden Jahre bis zur Niederlassung seines jüngsten Sohnes Frederick in London 1692 waren geprägt von der Suche nach verlässlichen Handelspartnern.²³⁶

Während John Bode jun. in den 1680er Jahren in recht großem Umfang importierte, taucht der Name Bode in den 1690er Jahren nicht mehr in den

²³¹ STAB, Geschäftsbriefe der Warenhandlung Johann Bode 1683–1691, STAB 7, 2075–1, STAB 7, 2075–2, 20. Februar 1691 an Johan Thomas Fischer.

²³² S. u. hierzu vgl. STAB Briefbuch, Bode, an John Loveroe Januar 1684.

²³³ Ebd., er berichtet, daß er im Leinenhandel nur wenig, oft sogar gar keinen Profit gemacht hatte.

²³⁴ Ebd., z. B. Brief vom 21. März 1685 an Johann und 23. Oktober 1686.

²³⁵ STAB, Briefbuch Bode, Brief an Mr. Cusy vom 15. Mai 1686; John Bode jun. starb am 7. Juni 1688 und wurde in Clapham beerdigt (ebd., 13. Juni 1688).

²³⁶ Ebd., Briefe an Theodor Jacobsen, Johan Martin Elkin und Wilhelm Schmidt in London vom 20. Juni 1688, an Warneken Erben in Braunschweig vom 21. Juni 1688; an Arend Meyer vom 3. Juli 1690; an Rath Aveman in Aurich vom 10. Juli 1690; 23. September 1692 an Gerhard van Heithuysen in London.

Londoner Hafenbüchern auf. Die Quellen geben keinen Aufschluß darüber, in welcher Form Frederick die Londoner Niederlassung weiterführte. Im Krisenjahr 1699/1700, als sowohl in London als auch in Bremen verschiedene Häuser in Konkurs gingen, mußte Frederick die Zahlungen einstellen. Er ging im Februar 1700 in Konkurs.²³⁷ Ein anderes großes deutsches Haus in London, das des gebürtigen Hamburgers Mathias Giesque, gab im gleichen Jahr auf.²³⁸

Hamburger Häuser in London

Ähnlich wie das Handelshaus von John Bode beschränkte sich der Handel des gebürtigen Hamburgers James Crop in den 1680er Jahren auf Bremen. Sein Haupthandelspartner in der Hansestadt an der Weser war die Englische Kompanie. Das Warensortiment war das gleiche wie bei Bode. Bis 1695/6 hatte er seine Handelstätigkeit aber erheblich ausgedehnt. Der Handel mit Bremen blieb weiterhin das Rückgrat, doch tauchen auch Hamburg und Oporto als Bezugshäfen auf. Neben Holzwaren und Bier importierte er 1695/6 in großem Umfang Textilien, wie Osnabrücker Leinen und hessisches Sackleinen. Aus Oporto führte er große Mengen Zucker und Öl ein.²³⁹

Einen intensiven Handel mit der iberischen Halbinsel unterhielt der aus Hamburg stammende Mathias Giesque vor seinem Konkurs. Seine Handelspartner saßen in Lissabon und vor allem in Spanien, in Cadix, Bilbao, Malaga und San Sebastian. In Bilbao hatte er sogar eine Niederlassung mit zwei anderen Gesellschaftern unter dem Namen „De Veer, Giesque & Le Clerque“. Über diese Niederlassung erstreckten sich seine Handelsverbindungen bis Barbados und Mexiko. Chinesische Waren bezog er über niederländische Partner.²⁴⁰ In geringerem Maße handelte er auch mit Danzig.

Einen europaweiten Handel unterhielten ebenfalls die Brüder Theodor und Jacob Jacobsen aus Hamburg. Jacob hatte 1674 das Amt des Stalhofmeisters in London übernommen, und nach seinem Tod 1680 übernahm es sein jüngerer Bruder Theodor. Dieser hatte sich während des Interregnums in London niedergelassen und 1657 die Staatsangehörigkeit erworben. Da beide Brüder unverheiratet geblieben waren, holten sie mehrere Neffen nach London, die sie als Kleinkinder einbürgern ließen.²⁴¹

²³⁷ Nach der CMH DATABASE heiratete Frederick 1792 in London. Zu seinem Konkurs vgl. THE LONDON GAZETTE 8.–12. Februar 1699/1700; ebenso auch Chronik des Peter Koster, Abschrift (STAB, P 1 S. 22 c. 1 S. 500), Koster spricht von einer Konkurswelle in Bremen um die Wende des Jahrhunderts.

²³⁸ THE LONDON GAZETTE, 8.–11. Jan 1699/1700, 18.–21. Mai 1700.

²³⁹ NA, Port Books, E 190/156/1 und 3, 158/1.

²⁴⁰ NA, C 104/126–127.

²⁴¹ Peter Jacobsen wurde im Alter von einem Jahr eingebürgert. Sein Bruder Jacob war zu dem Zeitpunkt vier Jahre alt. Henry und Theodor waren ebenfalls noch Kinder (SHAW I, S. 118, 168, 293).

Im Gegensatz zu Crop und Giesque lag der geographische Handelsschwerpunkt der Jacobsens im Ostseeraum. Nach den Untersuchungen von Sven-Erik Aström waren Theodor und Henry Jacobsen 1672 die größten Skandinavienimporteure. Theodor importierte allein für £14 411 und mit seinem Neffen Henry zusammen noch einmal für £12 411.²⁴² In den nachfolgenden Jahren verdrängten die beiden Briten Benjamin Ayloff und Gilbert Heathcote sie aus dieser Spitzenposition. 1682/3 kamen die Waren von Theodor Jacobsen vorwiegend aus Danzig, Stockholm und Göteborg. Er handelte ferner mit Rotterdam und Bilbao. Aus Lissabon importierte er 1681 Salz und aus Spanien Ziegenfelle. Der Spanienhandel spielte bei ihm keine bedeutende Rolle. Seine Salzimporte aus Portugal waren wahrscheinlich für den Reexport nach Skandinavien bestimmt, denn die skandinavische Fischindustrie war in hohem Maße auf Salzimporte aus Südeuropa angewiesen.²⁴³ Aus Göteborg bezog er in großem Umfang Pech, Teer und Holzbalken, aus Stockholm Eisen und Draht, getäfeltes Holz, Segeltuche, Sackleinen, polnische Wolle sowie Bienenwachs, aus Danzig Pottasche und aus Hamburg vor allem schlesische Leinenwaren. Aus Rotterdam erhielt er ebenfalls Holzbalken und Pech. Das Ursprungsland dieser Waren war jedoch Norwegen.²⁴⁴ In Riga hatte er 1684 in großer Menge Hanf geordert. Die Schwerpunkte seines Handels hatten sich in den 1690er Jahren nicht geändert. Aus dem Ostseeraum und Hamburg kam weiterhin die überwiegende Mehrheit der Waren. Allerdings fielen die Importe aus Portugal und Spanien weg. Stattdessen hatte Theodor Jacobsen zusammen mit seinem Neffen Henry eine Verbindung zu den griechischen Inseln aufgebaut. Von dort importierte er Rosinen.²⁴⁵

Das Danziger Haus des Peter Vansittart

Peter Vansittart, der Begründer der englischen Dynastie der Vansittarts, kam um 1670 nach England und erwarb 1677 die britische Staatsangehörigkeit. Er wohnte zunächst bei dem Bremer Kaufmann John Martin Elkin, bevor er ein eigenes Geschäft gründete. Er betätigte sich vor allem als Importeur für deutsche Textilien, und zwar vor allem für schlesische Waren. In den Jahren 1683/4 war Hamburg der Hauptausfuhrhafen, aus Amsterdam kamen weniger Lieferungen. Aus der niederländischen Hafenstadt importierte er holländisches Leinen und roten Farbstoff. Bremen war für ihn der Ausfuhrhafen für Osnabrücker Leinenwaren. Mengenmäßig reichten letztere bei weitem nicht an seine

²⁴² ASTRÖM, *From Cloth to Iron*, S. 160, Anm. 15: an 3. Stelle folgte Peter Joy £9 263, an 4. Stelle Francis Hunt mit £8 967 und an 5. Stelle Oriot & Behrens mit £8 823.

²⁴³ CATIA ANTUNES, *Urban Links, Trade Networks and Globalisation in the Early Modern Period: Amsterdam and Lisbon 1640–1705 – a Case Study*, in: SCHULTE BEERBÜHL und VÖGELE, *Commercial Web*, S. 78.

²⁴⁴ Das Schiff *Albert Guise*, auf dem Jacobsen diese Waren aus Rotterdam erhielt, kam ansonsten direkt aus Göteborg.

²⁴⁵ NA, Port Books, E 190/156/3.

Importe schlesischer Textilien heran. Aus seiner Heimatstadt Danzig erhielt er 1683/4 lediglich Federn. Mehr als zehn Jahre später hatte er seine Handelsbeziehungen nach Riga und zu den karibischen Zuckerinseln ausgebaut. Als Peter Vansittart 1706 starb, hinterließ er ein Vermögen von mehr als £ 100 000. Das war eine für die damalige Zeit ungewöhnlich hohe Summe.²⁴⁶ Einen Teil dieses Vermögens hatte er in seiner Zeit als Armeelieferant gemacht.²⁴⁷

Das noch erhaltene Inventar ermöglicht einen sehr guten Überblick über seine Handelsbeziehungen zum Zeitpunkt seines Todes. Es bestätigt, daß er vor allem als Textilhändler gearbeitet hatte. Einen umfangreichen Handel hatte er auch mit Kolonialwaren und Farbstoffen betrieben. In seinem Warenhaus in London befanden sich bei seinem Tode Waren im Werte von insgesamt fast £ 4 900. Den größten Anteil machten Textilien mit fast £ 4 700 aus. Im Handelshaus seines Bruders in Danzig lagerte er vor allem Kolonialwaren, wie Zucker, Indigo und Pfeffer neben Häuten, Garn und Textilien. Kolonialwaren hatte er aber auch in Hamburg bei David Frederick Klug und Christian Menners Witwe & Company untergebracht, Weizen in Lissabon bei Dupuy & Compton, Zinn und Blauholz in Livorno bei Wetkens & Comp. und Hanbury sowie Pfeffer in Amsterdam bei Peter Dorville.

Sein Inventar verzeichnete 81 Debitoren in Europa und Indien, die ihm eine Summe von mehr als £ 64 000 schuldeten. Er selber hatte im Ausland Verbindlichkeiten von etwas mehr als £ 1 427 offen. Bei etwa einem Drittel seiner Debitoren und Kreditoren werden die Orte verzeichnet, die einen Einblick in die geographische Reichweite seiner Geschäftsbeziehungen zulassen. Sehr intensive Beziehungen unterhielt er demnach mit den verschiedensten deutschen Städten, vor allem Hamburg und Bremen, aber auch mit Elberfeld. Im Süden reichten seine Verbindungen über Nürnberg bis nach Wien, im Ostseeraum nach Stettin und Danzig. Eine direkte Verbindung zu den schlesischen Textilgebieten unterhielt er mit den beiden Handelshäusern von Johann Kretschmer und Joachim Krester in Breslau. Der Direkthandel war jedoch nicht umfangreich. Ein weiterer Handelsschwerpunkt waren die Niederlande und zwar vor allem Amsterdam. Mitglieder der Familie Dorville waren hier seine wichtigsten Geschäftspartner. Bei den Debitoren ohne Ortsangaben handelte es sich wahrscheinlich primär um britische Kaufleute. Unter ihnen finden sich seine beiden Söhne Robert und Jacob.

Vansittarts größter Schuldner war das Hamburger Haus von Christian Menners Witwe mit mehr als £ 17 000 gefolgt von Morton & Company mit mehr als £ 15 000. Das Inventar läßt keine Rückschlüsse auf nordamerikanische oder westindische Geschäftspartner zu. Da Kolonialwaren einen großen Teil seiner Warenpalette ausmachten und er schon in den 1690er Jahren Zucker aus der Karibik bezog, ist davon auszugehen, daß er zum Zeitpunkt seines Todes entweder keine Außenstände bei diesen hatte oder diese sich in der Gruppe der

²⁴⁶ CLRO, Orphans' Inventories 2718, box 40 fol.150b.

²⁴⁷ CMH DATABASE.

Geschäftspartner ohne Ortsangaben befanden. Ebenso fehlen auch baltische Orte.²⁴⁸ Einen großen Teil der baltischen Produkte wird er über seinen Bruder in Danzig bezogen haben, da das Baltikum dem Monopolbereich der Russia Company unterlag, von dem die Eingebürgerten bis 1699 ausgeschlossen waren. Peter Vansittart war der Handelsorganisation auch nach der Öffnung nicht beigetreten.²⁴⁹ Er war aber wie Theodor Jacobsen Mitglied in der Eastland Company, deren Monopol sich über die deutschen Ostseehäfen, Danzig und Skandinavien erstreckte.

6. DEUTSCHE KAUFLEUTE UND DIE LONDONER HANDELSKOMPANIEN

Der Beitritt zu den Handelskompanien war nur britischen Staatsangehörigen gestattet. In den alten Handelskompanien hatten Eingebürgerte kaum eine Mitgliedschance. Ihr Ausschluß erfolgte nicht aus einer ausländerfeindlichen Haltung heraus. Vor der Reform der Handelskompanien hatten selbst die wenigsten Engländer Zutritt. Die Handelsorganisationen, wie z.B. die Russia Company oder die Old East India Company, wurden von mehr oder weniger geschlossenen Gruppen beherrscht, die nur selten Neuzugänge zuließen. Hohe Aufnahmegebühren von bis zu £ 50 stellten dabei das geringere Hindernis dar. Es war vor allem die restriktive Mitgliederpolitik, die dem ‚closed shop‘ nahekam.²⁵⁰ In der Levant Company mußten die Mitglieder außerdem nicht nur die englische Staatsangehörigkeit, sondern zusätzlich das Bürgerrecht der Stadt London besitzen. Ein Gesetz der Stadt London²⁵¹ aus dem 16. Jahrhundert schloß die zweite Generation der Eingewanderten vom Bürgerrecht der Stadt aus. Den Eingebürgerten fehlte somit eine wichtige Voraussetzung für den Eintritt in diese Handelskompanie.²⁵² Die rechtlichen Bedingungen des Stadtrechts wurden allerdings nicht immer beachtet, unter anderem erwarb Peter Vansittart das Bürgerrecht der City of London.²⁵³

²⁴⁸ Vgl. DNB, 1909 unter Henry Vansittart, S. 137.

²⁴⁹ Nach der DNB soll er einer der Direktoren der Russia Company gewesen sein (ebd., S. 137). Sein Name konnte weder unter den Aufnahmen ab 1699 noch im Direktorium gefunden werden. Ebenso wenig gehörte sein Sohn Arthur dem Court der Russia Company an.

²⁵⁰ Durch ihre restriktive Aufnahmepolitik war die Mitgliederzahl der Russia Company in den 1690er Jahren auf kaum mehr als ein Dutzend Personen geschrumpft. Zur East India Company s. u.

²⁵¹ Der Londoner Stadtrat verabschiedete keine Verordnungen, sondern in Analogie zum Parlament Gesetze.

²⁵² Die Levant Company lehnte die Aufnahme des eingebürgerten Kaufmanns Humphrey Willet aus Frankreich ab (nach: ROSEVEARE, *Markets and Merchants*, S. 202).

²⁵³ Ausführlich zum Stadtrecht der City s. u. letztes Kapitel; der eingebürgerte Niederländer Adrian Lofland erwarb ebenfalls das Bürgerrecht der Stadt (BOYD's *Index of London Citizens*; vgl. auch EARLE, *Middle Class*, S. 395–403).

Klagen der Zeitgenossen gegen Ausländer waren im ausgehenden 17. Jahrhundert verbreitet. Häufig warfen sie den Ausländern vor, sie genössen größere Privilegien als die Einheimischen, da sie sowohl von den finanziellen Verpflichtungen als auch von den zeitraubenden und kostspieligen Ämterverpflichtungen in den Handels- und Gewerbekorporationen frei waren. Vor dem Hintergrund der rechtlichen Situation, daß sie weder das Bürgerrecht noch die Mitgliedschaft erwerben konnten, waren diese Vorwürfe kaum gerechtfertigt.²⁵⁴ Sie spiegeln eher die wachsende Unwilligkeit der Einheimischen wider, selber Ämter zu übernehmen. Die wachsende Zahl derer, die sich von diesen entschuldigen ließen, macht dies sehr deutlich.²⁵⁵ Dagegen erwarben, wie im folgenden gezeigt wird, viele eingebürgerte Immigranten die Mitgliedschaft in einer, zum Teil auch mehreren Handelskompanien und übernahmen Ämter, sobald sie rechtlich die Chance erhielten.

Das späte 17. Jahrhundert wurde lange Zeit von der Forschung als eine Epoche des Niedergangs der englischen Handelsgesellschaften betrachtet. Wie jüngere Untersuchungen von De Krey und Perry Gauci aufgezeigt haben, kann von einem generellen Niedergang der Handels- und Gewerbekompanien allerdings nicht die Rede sein.²⁵⁶ Sie blieben im 18. Jahrhundert ein wichtiger Bestandteil des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Lebens der Hauptstadt. Das Schicksal der Handelskompanien gestaltete sich allerdings keineswegs einheitlich. Im Fall der Eastland Company sowie der Company of Merchant Adventurers beschleunigten die Reformen ihren Niedergang bzw. leiteten ihn ein. Die Levant Company blieb vollkommen unberührt von den öffentlichen Auseinandersetzungen um einen freieren Handel. Die Handelskompanie sah sich erst 1749, nach einer Phase des Niedergangs, zur Reform gezwungen. Die Russia Company und die East India Company wurden infolge der Angriffe reformiert. Doch gerade ihrer Reorganisation verdankten sie ihre machtvolle Entfaltung im 18. Jahrhundert.

In der Gemengelage von monopolisierten und freien Handelsregionen stellt sich die Frage nach dem Standort der Ausländer, insbesondere der Deutschen, und ihrer Rolle im Kampf gegen die unreformierten Handelskompanien. Wie oben aufgezeigt wurde, handelten deutsche Kaufleute in London schwerpunktmäßig mit der Heimat sowie mit dem Baltikum, zwei Regionen, die von der Company of Merchant Adventurers sowie der Russia und der Eastland Company monopolisiert wurden, während der Handel mit Spanien, Portugal, Italien und dem atlantischen Raum weitgehend frei war.

Schon seit den Anfängen der Londoner Handelskompanien im 16. Jahrhundert bildeten sich unter den Kaufleuten von Zeit zu Zeit Widerstände gegen die Handelsmonopole. Bei den „interlopers“, wie sie im zeitgenössischen Sprachgebrauch hießen, handelte es sich zum Teil um opponierende Mitglieder, häufi-

²⁵⁴ STATT, *Foreigners*, S. 176.

²⁵⁵ SCHULTE BEERBÜHL, *Gesellenverein*, S. 65.

²⁵⁶ GAUCI, *Politics of Trade*, S. 113ff.

ger jedoch um Außenstehende.²⁵⁷ Die Zahl der Verstöße gegen die Monopole nahm im 17. Jahrhundert deutlich zu und erreichte in der zweiten Hälfte eine neue Qualität. Im Fall der East India Company kam es verschiedentlich zur Gründung rivalisierender Indiangesellschaften wie der Darien Company und der New East India Company.²⁵⁸

Wie Brenner in seiner Studie zur Londoner Kaufmannschaft während der Revolutionsjahre aufzeigt, fand in der ersten Hälfte des Jahrhunderts eine Umschichtung und Umverteilung von Geld und Macht in der führenden Londoner Wirtschaftselite statt.²⁵⁹ Ausgelöst wurde dieser Transformationsprozeß durch eine Gruppe von englischen Kaufleuten, die Brenner als die „new merchants“ bezeichnet. Sie arbeitete sich im Zuge der Expansion des britischen Handels aus bescheidenen Anfängen in die wirtschaftlich und gesellschaftlich führende kommerzielle Elite der City hoch. Ihr Vermögen erwarb sie sowohl im risikoreichen Atlantikhandel als auch im Levante- und Indienhandel. Im Indienhandel kooperierten die „new merchants“ in den 1630er und 1640er Jahren eng mit der niederländischen Immigrantenelite in London. Mit ihrer Unterstützung unterliefen sie erfolgreich das Monopol der alten East India Company. Sie suchten die Zusammenarbeit mit den Niederländern, weil sie, Brenner zufolge, beeindruckt waren von der wirtschaftlichen Überlegenheit der Niederländer und sich das überlegene Know-How, die Ressourcen und die weitreichenden Netze der niederländischen Immigranten im Indienhandel zunutze machen wollten.²⁶⁰ Im Verlaufe dieser Kooperation bildeten sich über die wirtschaftlichen Beziehungen hinaus familiäre, grenzüberschreitende Verbindungen zwischen beiden Gruppen, die bis in die Niederlande reichten.

Höhepunkt der langjährigen Kooperation gegen die alte East India Company waren die gemeinsamen Forderungen der „new merchants“ und der „alien merchants“ nach der Schaffung von Freihäfen 1650/51. In nahezu gleichlautenden Petitionen forderten sie die Öffnung der Häfen für alle Ausländer und deren steuerliche und rechtliche Gleichsetzung mit der einheimischen Bevölkerung.²⁶¹ Die Petition der „alien merchants“ trug die Namen der eingebürgerten Kaufmannselite niederländischer Herkunft. Die Forderungen waren auch mit

²⁵⁷ Mitglieder, die die Bestimmungen der Handelskompanien unterliefen, hießen ursprünglich „stragglers“. Dieser Begriff kam jedoch im 17. Jahrhundert außer Gebrauch, und Mitglieder wie Nicht-Mitglieder wurden beide als „interlopers“ bezeichnet (vgl. hierzu Wolf-Rüdiger BAUMANN, *The Merchants Adventurers and the Continental Cloth-Trade (1560s–1620s)*, Berlin 1990, bes. S. 191ff.

²⁵⁸ Zur Geschichte der Darien Company, vgl. George Pratt INSH, *The Company of Scotland, Trading to Africa and the Indies*, London und New York 1932; vgl. auch Kiri N. CHAUDHURI, *The English East India Company: The Study of an Early Joint-Stock Company 1600–1640*, London 1965; sowie BRENNER, *Merchants and Revolution*, bes. S. 169, 170–180, 288f.

²⁵⁹ Hierzu sowie zum folgenden: Robert BRENNER, *Merchants and Revolution*, S. 613–625.

²⁶⁰ Ebd., S. 617–619.

²⁶¹ BL, ADD MSS 5 138 fols.149–150v; zur Auseinandersetzung um die Freihäfen s. ausführlich BRENNER, *Merchants and Revolution*, S. 613–625.

Plänen einer politischen Union mit den Generalstaaten gegen die katholischen Mächte verbunden. Sie scheiterten letztlich an dem wirtschaftlichen Hegemonialstreben der Engländer und endeten mit der Verabschiedung der Navigationsakte von 1651.²⁶²

Der Kampf gegen die etablierten Handelskompanien setzte sich nach der Restauration fort, nachdem Karl II. die alten Privilegien der Kompanien bestätigt hatte. Da weiterhin große Teile der englischen Kaufmannschaft von der Mitgliedschaft und dem Zugang zu den Kompanien und attraktiven Märkten ausgeschlossen blieben, bildeten sich neue Allianzen zwischen englischen „interlopers“, Eingebürgerten und Ausländern. In die Auseinandersetzungen nach 1660 mischten sich erstmals auch deutsche Kaufleute ein. Sie beteiligten sich vor allem im Kampf gegen die Company of Merchant Adventurers.

6.1. DER KAMPF GEGEN DIE „REGULATED COMPANIES“

Die Company of Merchant Adventurers

Das Monopol der Merchant Adventurers erstreckte sich auf Holland, Zeeland, Brabant, Flandern, West- und Ostfriesland, Holstein, Hamburg sowie die angrenzenden Territorien. Über die südlichen Hafenstädte der Ostsee bis nach Stralsund überschritt sich ihr Handelsmonopol mit dem der Eastland Company. Der Handelsschwerpunkt der Merchant Adventurers lag jedoch im Nordseeraum, d. h. in den Niederlanden sowie in Norddeutschland, insbesondere in Hamburg. Die Hansestadt war seit 1611 ihr Stapelplatz, und spätestens seit 1637 hielt sie hier auch ihre General Courts ab. Nachdem sie ihr Handelsmonopol mit den Niederlanden um die Mitte des Jahrhunderts verloren hatte, hieß sie allgemein nur noch Hamburg Company.²⁶³

Das Monopol umfaßte hauptsächlich die alten englischen Wolltuche. Die Rechte der Handelskompanie über die New Draperies waren weniger eindeutig. Ihr Interesse an den neuen Tuchen war auch nur beschränkt. 1624 hatte sie einer Öffnung des Handels für die New Draperies, Kersies und gefärbte Tuche ohne großen Widerstand zugestimmt. In der neuen Charta zehn Jahre später weitete die Regierung ihr Monopol auf die neuen Wolltuche aus, doch gelang es ihr nicht, dieses durchzusetzen.²⁶⁴

Der Niedergang der Company wurde nicht erst durch das Gesetz von 1689 ausgelöst, sondern setzte schon in der ersten Hälfte des Jahrhunderts ein, bedingt durch verschiedene wirtschaftliche und politische Faktoren. Noch zu Be-

²⁶² Ebd., bes. S. 619f.

²⁶³ Vgl. hierzu Jürgen WIEGANDT, Die Merchants Adventurers' Company auf dem Kontinent zur Zeit der Tudors und Stuarts (Beiträge zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte Bd. 4, Kiel 1972, bes. S. 101ff.).

²⁶⁴ Hierzu ausführlich NEWMAN, Anglo-Hamburg Trade, S. 231–247.

ginn des Jahrhunderts kontrollierte die Handelsgesellschaft zwei Drittel der Tuchexporte nach Deutschland und den Niederlanden, d. h. etwa die Hälfte aller Londoner Exporte. Das Cockayne-Projekt von 1614/5 fügte der Company einen ersten schweren Schaden zu, von dem sie sich nie mehr völlig erholte.²⁶⁵ Seit dem Ende des Dreißigjährigen Krieges stagnierten die Tuchexporte nach Deutschland, während die Konkurrenz der deutschen Textilien wuchs. Der Wohlstand der Mitglieder sank deutlich. Zu Beginn des Jahrhunderts hatten sie noch zur wirtschaftlich führenden Kaufmannselite der City gezählt. Nach dem Ende des Bürgerkrieges gehörten nur noch wenige von ihnen dazu.²⁶⁶ Die Politik der Regierung trug ebenfalls zur Schwächung der Company bei. Sie hob das Monopol verschiedentlich auf und intervenierte zugunsten der „interlopers“.²⁶⁷ Außerdem schwächten interne Auseinandersetzungen zwischen den in London ansässigen Monopolkaufleuten und ihren Faktoren im Ausland die Handelsgesellschaft. Die englisch-holländischen Kriege beschleunigten schließlich den Niedergang. Sie brachten den Handel mit den Niederlanden zeitweise zum Erliegen und führten dort zum Verlust des Monopols. Ihr Monopol wahrte sie nach der Restauration nur noch in Hamburg. Die prekäre finanzielle Situation der Company schwächte zusätzlich ihre Handlungsfähigkeit. Schon 1664 war sie mit £ 75 000 verschuldet. Ihre ohnehin schon schwierige Finanzlage verschlechterte sich durch die Folgeschäden des großen Feuers von London weiter und verhinderte ein entschiedenes Vorgehen gegen die „interlopers“.²⁶⁸

Unter dem Eindruck der Schwäche der Kompanie und der wechselnden Politik der Regierung nahm die Zahl der „interlopers“ deutlich zu. Anfang der 1660er Jahre kamen sie zunächst ausschließlich aus den Reihen der Engländer selber.²⁶⁹ Der erste Hinweis auf eine Mißachtung des Exportmonopols durch einen Deutschen datiert aus dem Jahre 1674. Der Hamburger Kaufmann Georg Otto hatte illegalerweise Wolltuche nach Hamburg exportiert. Die Kompanie erwirkte einen Haftbefehl gegen Otto und seine Ausweisung durch den Privy Council.²⁷⁰ Der Fall Otto war möglicherweise noch ein Einzelfall. In den 1680er Jahren erreichte die Mißachtung des Handelsmonopols durch vorwiegend deutsche Kaufleute ein neues, bis dahin unbekanntes Ausmaß. An der Spitze dieser „interlopers“ stand eine Gruppe von Kaufleuten, die schwer-

²⁶⁵ Weiße englische Tuche wurden hauptsächlich in die Niederlande exportiert, wo sie gefärbt wurden. Das Projekt des Alderman Cockayne zielte darauf ab, den Export von weißen Laken zu verbieten und ausschließlich gefärbte zu exportieren. Da sich die Niederlande weigerten, das gefärbte Tuch zu kaufen, brach der Export zusammen, und die Wollpreise fielen dramatisch. Hierauf sah sich James I. gezwungen, das Patent zu widerrufen, (s. ausführlich WIEGANDT, *Merchants Adventurers' Company*, S. 94f.).

²⁶⁶ Hierzu BRENNER, *Merchants and Revolution*, S. 64.

²⁶⁷ Ebd., S. 59f.; NEWMANN, *Anglo-Hamburg Trade*, S. 232–247.

²⁶⁸ Zur finanziellen Situation der Company NEWMAN, *Anglo-Hamburg Trade*, S. 248–257.

²⁶⁹ Ebd., S. 241.

²⁷⁰ NA, PC 2/64, S. 335.

punktmäßig mit Bremen handelten. Ihr Vorgehen wurde vom Bremer Senat gebilligt, wenn nicht sogar unterstützt.

Die Statuten der Kompanie, die zuletzt 1661 bestätigt worden waren, untersagten jeglichen Direkthandel mit Bremen unter Androhung von hohen Geldstrafen.²⁷¹ Der Tuchhandel hatte ausschließlich über den Stapelplatz Hamburg zu erfolgen. Diese Regelung wurde von seiten der deutschen Kaufleute Anfang der 1680er Jahre in zunehmendem Umfang mißachtet. Ende März 1683 petitionierte die Hamburg Company um Hilfe an den Privy Council. Mehr als neun deutsche und ausländische Kaufleute, so hieß es in der Petition, unter der Führung von Johann Martin Elkin, David Debary und John Esselborn hätten seit einiger Zeit in größerem Umfang Wolltuche nach Bremen exportiert. Der Forderung der Company nach Ausweisung aus dem Land kam der Privy Council nicht nach. Stattdessen forderte er die Handelsorganisation auf, die „interlopers“ gegen eine Eintrittsgebühr von £13 6s.8d aufzunehmen. Die deutschen Kaufleute lehnten jedoch eine Mitgliedschaft ab, und, so hieß es weiter, „seem resolved to persist in their former practices“. Daraufhin ordnete der Privy Council die Eröffnung eines Strafverfahrens an und verfügte, daß in zukünftigen ‚letters of denization‘, den Einbürgerungsbriefen, eine Klausel hinzugefügt werden sollte, daß die Mißachtung von Bestimmungen der königlichen Charters die Ausweisung von Eingebürgerten zur Folge haben sollte.²⁷² Die Hamburg Company wandte sich daraufhin an die Lords des Committee of Trade mit der Bitte, Esselborn, Van Gulick und die anderen des Landes zu verweisen.²⁷³ Nur wenige Tage später am 13. Juni 1683 bestätigte der König in einer Proklamation ausdrücklich das Privileg der Hamburg Company, nach dem ausschließlich Mitglieder englische Wolltuche in die deutschen Länder und in die niederländischen Provinzen exportieren durften. Gleichzeitig bestätigte er die Aufnahmegebühr von £13 6s 8d.²⁷⁴ Die Angelegenheit war damit aber nicht beendet.

Die Hansestadt Bremen besaß ein starkes Interesse an einer Öffnung des Handels und hatte schon im Februar eine Handelsdelegation angekündigt, die mit der englischen Regierung über die Öffnung des Exports nach Bremen verhandeln sollte.²⁷⁵ Ungeachtet der königlichen Proklamation billigte die Hansestadt den illegalen Handel weiter und sah sich ein Jahr später dem Vorwurf der Briten ausgesetzt, sie würde das Vorgehen der „interlopers“ unterstützen. In seinem Antwortschreiben an den englischen Staatssekretär warf der Bremer Senat der Hamburg Company *privates Profitstreben* auf Kosten des nationalen

²⁷¹ BL, ADD MSS 28 079 fols.63f., Abstract of the By Laws restraining Trade & Navigation.

²⁷² NA, CO 389/11 25. Mai 1683 fols.164f.

²⁷³ NA, CO 389/11 S.341–2 fols.164f. vom 25. Mai 1683 und S.342–3 fols.164f. vom 7. Juni 1683.

²⁷⁴ NA, Proclamation for ye Better Ordering ye Transportation of Cloathes & other Manufactures into Germany... 13. Juni 1683 (PC 2/70, S. 2–3).

²⁷⁵ BL, ADD MSS 41 824, f. 33, B. Skelton to the Earl of Sunderland, Hamburg 27. Februar 1682/3.

Wohles vor. ‚Vom freien Handel mit Bremen‘, so bemerkte er, ‚würde nicht allein die Hansestadt, sondern vor allem die englische Nation profitieren, da Bremen ein Warenumschnlagplatz für viele innerdeutsche Messestädte sei. Die Stadt unterhielte Handelsverbindungen nach Österreich, in die Schweiz sowie nach Straßburg, die für den Export englischer Waren genutzt werden könnten‘.²⁷⁶

Der direkte Handelsverkehr mit Bremen hatte vor allem das Mißfallen der Hamburger Faktorei erregt, die um ihr Monopol fürchtete. Sie war die eigentliche Initiatorin im Kampf um den Erhalt der Privilegien. Nachdem sich der Courtmaster William Skelton der Unterstützung der englischen Regierung versichert hatte, zitierte er Vertreter des Bremer Senats nach Hamburg und klärte sie über die Illegalität ihres Vorgehens auf. Obwohl sich der Bremer Senat formell entschuldigte, ging der Konflikt mit den deutschen „interlopers“ weiter.²⁷⁷ Zwei Jahre später erhob die Company erneut Klage gegen Elkin und einige andere, weil sie weiterhin Wolltuche nach Bremen exportierten. Wie schon drei Jahre zuvor wandte sich die Company erneut an den Privy Council, der zur Beratung der Angelegenheit beide Parteien zur Anhörung vorlud. Dieses Mal erwirkte die Handelsgesellschaft einen Haftbefehl gegen Elkin. Dieser petitionierte vom Gefängnis aus an den Privy Council und bat um Anhörung. Die Angelegenheit endete damit, daß Elkin vor dem Privy Council sein Vorgehen mit Unwissenheit entschuldigte und versprach, sich fortan den Anordnungen des Privy Council zu beugen. Seine Entschuldigung wurde akzeptiert und das schwebende Verfahren gegen ihn eingestellt. Nur drei Jahre später verlor die Company endgültig ihr Handelsmonopol.

Zu den „interlopers“ gehörten Eingebürgerte deutscher und flandrischer Herkunft, ebenso wie in London lebende Ausländer und Schiffer ohne festen Wohnsitz in England. Bei den im Konflikt von 1683 genannten Personen handelte es sich um insgesamt neun Kaufleute, sechs Eingebürgerte und drei Ausländer. Zu den letzteren zählten die Kaufleute John Van Gulick und John Esselborn aus Alzey in der Pfalz sowie der Schiffer und Kaufmann Hermann Vogelsang aus Bremen. Esselborn war der einzige Ausländer, der unter dem Eindruck der Auseinandersetzungen die britische Staatsangehörigkeit erwarb.²⁷⁸ Hermann Vogelsang wurde 1683 auf Veranlassung der Hamburg Company gefangen genommen, später aber auf vorläufigen Beschluß des Kings Bench wieder freigelassen.²⁷⁹ Möglicherweise wurde er des Landes verwiesen, denn in den Hafenbüchern taucht anstelle seines Namens ab 1684 ein Verwandter, Wilhelm Vogelsang, als Kaufmann und Schiffer aus Bremen auf.²⁸⁰ Ob einer der Eingebürgerten der Company beitrug, ist nicht mehr festzustellen,

²⁷⁶ BL, ADD MSS 41 824, fols.175f., Burgomaster & Magistrate of the Imperial City of Bremen to the Right Honourable Secretary, 16. März 1684.

²⁷⁷ Ebd. sowie Wm. Skelton and den Earl of Sunderland, fol.178; Skelton an den Senat von Bremen 14. März 1684, fol.179 sowie vom 25. März 1684, fol.188.

²⁷⁸ Er erhielt am 23. Mai 1685 die britische Staatsangehörigkeit (SHAW I, S. 168).

²⁷⁹ NA, SP 29/429 Pt 2, fols.15, 16; Cal SPD, Charles II, S. 169f., 11. April 1683.

²⁸⁰ Vgl. NA, Port Books, E 190/114/5 1681/2, E 190/119/3 1683/4.

da die Bücher der Kompanie nicht mehr vorhanden sind. Elkin lehnte eine Mitgliedschaft ab. 1686 gehörte er erneut mit dem aus Flandern stammenden John Loveroe zu den Wortführern der „interlopers“.²⁸¹ Mit Ausnahme von Elkin beteiligten sich 1686 keine der alten „interlopers“ von 1683 mehr am Konflikt. 1686 handelte es sich bei den beteiligten Personen neben Loveroe sowie einem Engländer vorwiegend um ausländische Schiffer.²⁸²

Nach der Aufhebung des Monopols existierte die Company of Merchant Adventurers noch lange. Ihre Faktorei in Hamburg löste erst Napoleon 1806 auf. Sie versank im 18. Jahrhundert jedoch in die Bedeutungslosigkeit.²⁸³ Die Aufnahmegebühr war mit dem Ende des Monopols auf 40s reduziert worden und hatte offensichtlich zu einem Andrang auf die Mitgliedschaft geführt, denn in den 1690er Jahren soll die Handelsorganisation an die 400 Mitglieder in London gehabt haben. Klagen der Company sowie der Tuchfabrikanten in England in den 1690er Jahren und noch nach der Jahrhundertwende deuten darauf hin, daß ein großer Teil des Handels nach Deutschland in die Hände von Ausländern übergegangen war und die Zahl der Eingebürgerten in der Company deutlich zugenommen hatte.²⁸⁴ Alle Versuche der Kompanie zur Wiedererlangung des Monopols scheiterten.

Die Eastland und Russia Companies

Der Ostseeraum wurde seit dem 16. Jahrhundert durch zwei Kompanien monopolisiert, die Eastland Company und die Muscovy Company. Die letztere war die ältere der beiden. Sie war 1555 gegründet worden, als Iwan der Schreckliche ihr ein Handelsmonopol gewährte.²⁸⁵ 1579 folgte die Gründung der Eastland Company. Ihr Handelsgebiet umfaßte Skandinavien sowie die südöstlichen Hafenstädte von Danzig, Elbing und Königsberg.²⁸⁶ Die Muscovy-Company verlor 1649 nach der Hinrichtung Karls I. ihre Wirtschaftsprivilegien in Rußland, und alle Briten wurden des Landes verwiesen. Ihre Privilegien erhielt die Kompanie auch 1663, nach der Wiederaufnahme

²⁸¹ Nach den Hafenbüchern handelte John Loveroe hauptsächlich mit Bremen. Das Bremer Handelshaus des Johann Bode (zu Bode s.o.) war einer seiner Geschäftspartner.

²⁸² NA, PC 2/71, S. 324; genannt wurden Ewart Hillers, Tunis Meyerhoff, Derek Ratteene und Segeba Detien sowie der Engländer Wm. Browne.

²⁸³ Zur Hamburger Faktorei der Merchant Adventurers vgl. Anne D. PETERSEN, Die Engländer in Hamburg 1814 bis 1914, Hamburg 1993, bes. S. 31–36; auch die ältere Arbeit von Heinrich HITZIGRATH, Die Kompanie der Merchant Adventurers und die englische Kirchengemeinde in Hamburg 1611–1835, Hamburg 1904.

²⁸⁴ NA, CO 388/8 Part 3, E 24 Memorial from the Hamburg Company ... 13. Oct. 1702; vgl. auch David ORMROD, The Demise of Regulated Trading in England. The Case of the Merchant Adventurers 1650–1730, in: LESGER und NOORDEGRAAF, Entrepreneurs, S. 253–268, bes. S. 262f.

²⁸⁵ Zur frühen Geschichte der Muscovy-Company vgl. Thomas S. WILLAN, The Muscovy Merchants of 1555, Manchester 1953.

²⁸⁶ HINTON, Eastland Trade, S. VII.

regulärer Wirtschaftsbeziehungen, nicht zurück. Der Handel mit Rußland litt seitdem unter den zahlreichen Unwägbarkeiten der russischen Politik.²⁸⁷ Erst nach der Thronbesteigung des Zaren Peter I. im Jahre 1689 begann der britische Handel mit Rußland zu wachsen. Die Muscovy Company hatte zwar ihre Verbannung aus Rußland überlebt, ihre Mitgliederzahl war jedoch zu einer kleinen exklusiven Schar von kaum mehr als einem Dutzend geschrumpft.²⁸⁸

Die erste Handelskompanie, die nach der Restauration reformiert wurde, war die Eastland Company. Als Rohstofflieferanten für Schiffs- und Baumaterialien gewannen Skandinavien sowie das Baltikum seit der Mitte des Jahrhunderts rasch an Bedeutung. England war ein rohstoffarmes Land und war zum Ausbau seiner See- und Handelsmacht in hohem Maße auf Lieferungen von Holz, Pech, Teer und den „naval stores“ aus den skandinavischen Ländern sowie dem Baltikum angewiesen. Zur Sicherung der Versorgung mit diesen Materialien setzte das Parlament 1673 einen Untersuchungsausschuß ein, der nach Mitteln und Wegen zur Förderung des Handels mit den Anrainerstaaten der Ostsee suchen sollte. Das Ergebnis der Beratungen schlug sich im Gesetz von 1673 nieder, das die Eastland Company für alle „persons native or foreigner“ gegen Zahlung einer niedrigen Aufnahmegebühr von 40s öffnete, „to have free liberty to trade into and from Sweden, Denmark and Norway“.²⁸⁹

Ein starkes Anwachsen der Mitgliederzahl war die Folge. Auch eingebürgerte Kaufleute deutscher Herkunft traten der Eastland Company bei. Zu ihnen gehörten der hansische Stalhofmeister Theodor Jacobsen, Peter Vansittart, John Henry Berenberg u. a.²⁹⁰ In den beiden nachfolgenden Jahrzehnten entwickelte sich die Eastland Company zum Sammelbecken aller Unzufriedenen, denen die Mitgliedschaft in der Muscovy Company verwehrt war. Zusammen mit einer Gruppe von einflußreichen und mächtigen Tabakhändlern um Sir Gilbert Heathcote, Nathaniel Gould, Joseph und John Cary organisierten sie den Kampf um die Öffnung des Rußlandhandels in den 1690er Jahren. Die Auseinandersetzung ist in aller Ausführlichkeit von Jacob M. Price dargestellt worden, so daß sie hier nur in groben Zügen wiedergegeben wird.²⁹¹

Am Vorabend der Ankunft des Zaren Peter I. in London war die Eastland Company soweit erstarkt, daß sie sich zu einem Angriff auf das Monopol der Muscovy Company entschloß. Im Dezember 1696 reichte eine Gruppe von Eastland-Kaufleuten eine Petition im Unterhaus ein, in der sie zur Belebung

²⁸⁷ Vgl. hierzu Norman HUNT, *The Russia Company and the Government 1730-1742*, Oxford Slavonic Papers 7 (1957), S. 29f.

²⁸⁸ Sie hatte nicht mehr als 13 Mitglieder (PRICE, *Tobacco Adventure*, S. 41).

²⁸⁹ Charter, §§ VII und IX in: HINTON, *Eastland Trade*, S. 155.

²⁹⁰ Ebenso auch Cornelius Beckhoff aus Hamburg (1685), John Schroder aus Hamburg (1685), Henry Philip Kugelmann aus Michelstadt in Franken (naturalisiert 1690, war 1688 bereits Denizen), Georg Ludwig Dunt aus Reval, u. a. Auch einige Ausländer, wie William Henry Cornelisson, der 1680 vergeblich die Einbürgerung beantragt hatte, wurden Mitglieder.

²⁹¹ PRICE, *Tobacco Adventure*, S. 5-111.

des Rußlandhandels eine Öffnung der Muscovy Company nach dem Vorbild der Hamburg und Eastland Companies forderte.²⁹² Nachdem Peter der Große Ende 1697 in Holland angekommen war, intensivierten die Eastland-Kaufleute ihren Angriff auf die Muscovy Company. Ihnen schloß sich eine Gruppe von einflußreichen Kaufleuten an, die als „tobacco contractors“ in die Geschichte eingegangen sind. Price zufolge lagen die Handelsschwerpunkte der Tabakhändler zum Teil weniger in Virginia als im Baltikum. Sie sahen in Rußland einen zukunftssträchtigen Markt für englischen Kolonialtabak, insbesondere nachdem Peter I. 1697 das Tabakverbot aufgehoben hatte. Zur Durchsetzung ihrer Ziele gründeten die Tabakhändler die Russian Tobacco Company. Unmittelbar nach Ankunft Peters I. in London Anfang 1698, als ein Liefervertrag mit Rußland konkret wurde, traten die Tabakhändler offen gegen die Muscovy Company auf. Obwohl ihre Interessen nicht unbedingt mit denen der Eastland Company identisch waren, bildeten sie in diesem Konflikt eine geschlossene Front gegen die Muscovy Company.²⁹³ Etwa die Hälfte der Virginia Tabakhändler gehörte der Eastland Company an.²⁹⁴ Die Auseinandersetzungen endeten schließlich mit dem Gesetz vom März 1699, „An Act to enlarge the Trade to Russia“, das die Mitgliedschaft in der Russia Company für alle Briten gegen Zahlung einer Aufnahmegebühr von £ 5 öffnete.²⁹⁵

Von den 70 bis 80 Kaufleuten der Russia Tobacco Company gelang es Price, einen inneren Zirkel von 65 Mitgliedern zu identifizieren.²⁹⁶ Die Wortführer waren die einflußreiche und mächtige Gruppe von Überseekaufleuten um Sir Gilbert Heathcoate, William Dawsonne, Sir Joseph Martin und Nathaniel Gould. Mitglieder dieser Führungsgruppe kämpften auch an hervorragender Stelle gegen die Old East India Company. Sie saßen sowohl im Direktorium der Bank von England als auch in dem der New East India Company und gehörten zu den großen Kreditgebern der Regierung.²⁹⁷

Im Kampf gegen die Muscovy Company standen die deutschen Kaufleute in London aufseiten der Protestierenden. Sie konnten von einer Öffnung nur profitieren. Eine aktive Beteiligung der Deutschen ist auf Grund der Quellenlage nur vereinzelt auszumachen. Flüchtige Eindrücke ihrer Sympathien und ihrer Beteiligung am Kampf gegen die Kompanie lassen sich verschiedentlich erkennen. So sagte der gebürtige Hamburger Johan Gabriell Keyser 1686 mit Joseph Martin und Nathaniel Gould vor dem parlamentarischen Untersuchungsausschuß gegen die Muscovy Company aus.²⁹⁸ Vereinzelt sind ihre Namen auch in Unterschriftenlisten der Petitionen zu finden.²⁹⁹ Zu den Wort-

²⁹² Ebd., bes. S. 38–42.

²⁹³ Ebd.

²⁹⁴ Ebd., S. 38.

²⁹⁵ 10 Gul III c.6, trat am 25. März in Kraft.

²⁹⁶ PRICE, *Tobacco Adventure*, S. 30.

²⁹⁷ Hierzu ausführlich ebd., 32f.

²⁹⁸ JHC Bd. 11, S. 674–75.

²⁹⁹ Viele Petitionen trugen keine Unterschriften.

führern der oppositionellen Kaufleute zählten sie nicht, allerdings lassen sich in dem Kreis der von Price identifizierten Kaufleute der Tobacco Company zwei Eingebürgerte finden, Theodor Jacobsen und der gebürtige Revaler Georg Ludwig Dunt. Beide nutzten unmittelbar nach der Öffnung der Russia Company von 1699 die Chance zum Beitritt.

6.2. DIE EINGEBÜRGERTEN UND DIE „JOINT-STOCK COMPANIES“

Die Entscheidung, einer der großen „joint-stock companies“ beizutreten, erfolgte nicht notwendig aus den gleichen Erwägungen wie der Beitritt in eine der „regulated companies“. Bei den letzteren handelte es sich um lockere Vereinigungen von Kaufleuten, die mit eigenem Kapital und auf eigene Rechnung handelten. Kaufleute strebten die Mitgliedschaft in den „regulated companies“ nur an, wenn sie in den monopolisierten Regionen Handelsinteressen verfolgten. Beim Eintritt in eine „joint-stock company“ stand häufig weniger das kommerzielle als das finanzielle Interesse im Vordergrund. Die Dividendenerwartung bestimmte primär das Verhältnis zur Gesellschaft, nicht so sehr der Wunsch nach Einrichtung einer Handelsbeziehung in diesen Regionen.³⁰⁰ Die Mitgliedschaft erwarben die Interessenten durch den Kauf von Anteilen und nicht durch die Zahlung von Aufnahmegebühren.

Die Modernisierung des englischen Geldmarktes in den 1690er Jahren erwuchs sowohl aus dem Geldbedürfnis der Regierung als auch aus dem der Überseekaufleute nach neuen, kurzfristigen und einfach zu handhabenden Wegen der Geldbeschaffung sowie attraktiven, flexiblen Geldanlageformen. Einer der Hauptgründe für den Angriff auf die OEIC war die Suche nach gewinnbringenden Investitionsmöglichkeiten durch eine Gruppe von wohlhabenden Weinkaufleuten in den 1690er Jahren. Da ihnen der Neunjährige Krieg (1688–1697), den man in England auch den Französischen Krieg nennt,³⁰¹ die Weinmärkte in Frankreich und der iberischen Halbinsel genommen hatte, suchten sie nach neuen Anlagemöglichkeiten für ihr überschüssiges Vermögen.³⁰²

Obwohl die OEIC die größte Kapitalgesellschaft im 17. Jahrhundert darstellte, war ihre Kapitalstruktur begrenzt. Der Handel der East India Company nahm in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts beträchtlich zu. Es fand aber zwischen 1657 und 1693 keine Kapitalerhöhung statt. Die Gewinne teilten sich die wenigen Anteilseigner. Unter diesen wiederum kristallisierte sich eine kleine Gruppe heraus, in deren Händen eine wachsende Konzentration der Anteile stattfand.³⁰³ Die Zahl der Kaufleute unter den Anteilseignern war gering. Jones

³⁰⁰ GAUCI, *Politics of Trade*, S. 121.

³⁰¹ In Deutschland nennt man ihn den Pfälzischen Erbfolgekrieg.

³⁰² Hierzu ausführlich, JONES, *War and Economy*, bes. Kap. 9.

³⁰³ Vgl. Bruce G. CARRUTHERS, *City of Capital. Politics and Markets in the English Financial Revolution*, Princeton, New Jersey 1996, S. 146, bes. Anm. 62.

zufolge betrug sie nicht mehr als 10% in der OEIC. Selbst nach der Kapitalerhöhung von 1693 stieg sie nur auf 15%.³⁰⁴ Die Zahl der Interessenten war hoch, zumal die Kompanie zwischen dem Ende des dritten holländischen Krieges (1672–1674) und der Glorreichen Revolution (1688) große Gewinne gemacht und hohe Dividenden ausgeschüttet hatte. Doch konnten viele auf Grund der Struktur keine Anteile erwerben. Der Angriff gegen die OEIC ging, wie Jones aufzeigte, von drei Gruppen aus, den englischen Webern, die die Konkurrenz der billigen indischen Tuche fürchteten, den Kaufleuten bzw. „interlopers“, die das Handelsmonopol unterliefen, und letztlich den Investoren, die eine profitable Geldanlage suchten. Die Geschichte der EIC in den 1690er Jahren ist bekannt, so daß an dieser Stelle nur kurz darauf eingegangen wird.³⁰⁵

Die Opposition gegen die OEIC sah ihre Chance 1694 und noch einmal 1698 gekommen, als sich die Regierung um Kredite an sie wandte. 1694 führte die Suche nach Kapital zur Gründung der Bank von England, da die OEIC nur bereit war, einen Kredit in Höhe von £ 600 000 bereitzustellen. Die Subskription zur Bank von England erbrachte dagegen innerhalb kurzer Zeit £ 1,2 Millionen. Das Kreditbedürfnis des Staates war auch 1698 der Anlaß zur Gründung der NEIC. Die „interlopers“ stellten der Regierung innerhalb von drei Tagen eine Summe von £ 2 Millionen zur Verfügung, während die OEIC nur £ 900 000 offerierte. Die NEIC war von Beginn an als Kapitalgesellschaft und weniger als Handelsgesellschaft konzipiert. Bei ihrer Einrichtung stand die Subskription der Staatsanleihe im Vordergrund.

Im Fall der „joint-stock companies“ wie der East India Company und ihrer Handelsmonopole sind zwei Aspekte zu klären, zum einen, ob sich unter den „interlopers“, die einen Zugang zum Indienhandel erstrebten, Deutsche befanden, und zum anderen, ob sie zu den passiven Anteilseignern gehörten, deren Interesse weniger dem Handel als der Geldanlage galt.

Zur Gruppe der Opponenten, die aus einem Handelsinteresse heraus eine Reform forderten, gehörten unter anderem auch Mitglieder der Levant Company. Beide Handelskompanien, die Levant wie die East India Company, importierten ähnliche Güter. Die Levant Company war jedoch bei weiten nicht so reich wie die East India Company und litt erheblich unter ihrer Konkurrenz. Bereits 1680 hatte sie sich mit einer Petition gegen das Monopol der OEIC ans Parlament gewandt.³⁰⁶ Aus Opposition zur OEIC gründete William Paterson 1695 mit interessierten Kaufleuten die Darien Company. Es handelte sich um eine Joint-Stock Gesellschaft, die von Schottland aus den Handel mit Afrika und Indien betreiben sollte.³⁰⁷ Darüber hinaus gab es eine amorphe Gruppe

³⁰⁴ JONES, War and Economy, S. 288.

³⁰⁵ Hierzu ausführlich CHAUDHURI, Trading World of Asia, bes. Kap. 2–4; CARRUTHERS, City of Capital, S. 146–151; JONES, War and Economy, Kap. 9; Stig FÖRSTER, Die mächtigen Diener der East India Company, Stuttgart 1992.

³⁰⁶ CARRUTHERS, City of Capital, S. 147; JONES, S. 335.

³⁰⁷ Auf Grund ihrer Expedition zum Isthmus von Darien wurde sie Darien Company genannt.

von 73 „interloping“ Kaufleuten, zu der bekannte Großhandelskaufleute wie Sir Gilbert Heathcote, Theodore Janssen, die Houblons und Sir William Gore zählten. Ihre Namen finden sich sowohl unter den Investoren der Bank von England als auch in anderen Monopol- und Joint-Stock Gesellschaften.³⁰⁸ Ferner identifiziert Jones eine größere Gruppe von weniger bekannten Weinhändlern, die, wie schon erwähnt, eine ursächliche Rolle im Kampf um die Reform der East India Company spielten. Während die zuletzt genannte Gruppe ein primär finanzielles Interesse besaß, verfolgten die anderen Gruppen kommerzielle Interessen.

Zu den führenden Gegnern der OEIC gehörten zwar keine Deutschen, doch besaßen letztere durchaus ein Interesse am Zugang zur Indienkompanie. Anteile bei der alten OEIC hatte bereits Theodor Jacobsen. William Gronen aus Aachen hatte die Mitgliedschaft in den 1680er Jahren durch die Lehre erworben.³⁰⁹ Ein Handelskonto bei der East India Company besaßen seit 1695/96 die beiden Deutschen John Anthony Teschemacher und Gerrard Muysken (Meuschgen). John Anthony Teschemachers Bruder William hatte Ende 1695 bei der Erstsukription der Darien-Company Anteile erworben.³¹⁰ Auseinandersetzungen zwischen den Londoner Subskribenten und Patterson in der Darien-Company führten jedoch sehr bald zum Rückzug der Londoner Kaufleute, so daß sich die Handelskompanie zu einer weitgehend schottischen Organisation entwickelte.³¹¹ Erst nach 1698, nach der Gründung der NEIC, wandten sich weitere deutsche Kaufleute dem Indienhandel zu.³¹² Da der Handel mit Indien ein erhebliches Kapital verlangte, war ihre Zahl jedoch nicht hoch.

Der Entschluß, aus finanziellen Erwägungen Anteile bei der EIC, der Bank von England sowie den anderen Joint-Stock Gesellschaften zu erwerben, hing von verschiedenen Faktoren ab, zum einen vom überschüssigen, nicht im Handel gebundenen Vermögen und zum anderen von der Risikobereitschaft des einzelnen Kaufmanns. Die Gründung der Kapitalgesellschaften in den 1690er Jahren hatte zeitweise einen regelrechten Ansturm auf die Emission von Anteilen ausgelöst. Trotz der Euphorie war das Risiko auf dem embryonalen Kapitalmarkt hoch und wenig überschaubar, wie der erste große Börsenkrach in der Geschichte des modernen Geldmarktes, dem South Sea Bubble von 1720, zeigen sollte. Die Zahl der deutschen Anteilseigner in den Kapitalgesellschaften sagt

³⁰⁸ JONES, Diss., S. 262.

³⁰⁹ CMH Database.

³¹⁰ CMH Database unter Tashmaker (!) London.

³¹¹ James Samuel BARBOUR, *A History of William Paterson and the Darien Company*, Edinburgh und London 1907, S. 22.

³¹² S. o.; sowie John Fentzel (Fentsall oder Fencel), er wurde mit seiner Mutter und seinen Geschwistern als Jugendlicher 1661 eingebürgert. Er galt als Mittelmeerkauflmann und beteiligte sich in den 1690er Jahren am illegalen Schiffsverkehr nach Indien (JONES, *War and Economy*, S. 299, Anm. 125, CMH Database unter Fencel).

von daher nicht allein etwas über ihre Vermögenslage aus, sondern auch über ihre Risikobereitschaft.

Über die soziale und nationale Zusammensetzung der Anleger in der Bank von England sowie der EIC sei auf die beiden Studien von Peter G.M. Dickson und Bruce G. Carruthers verwiesen.³¹³ Während Dickson schwerpunktmäßig die nationale Zusammensetzung der ausländischen Investoren untersucht, befaßt sich Carruthers mit dem Verhältnis zwischen den „native Englishmen“ und der von ihm als „unorthodox“ charakterisierten Gruppe der in England lebenden Ausländer, Eingebürgerten, Hugenotten, Quäker und Juden. Er betrachtet die Gruppe der „Unorthodoxen“ aber nur kollektiv, ohne sie nach ihrer nationalen, ethnischen und religiösen Zusammensetzung aufzuschlüsseln. Von daher bleiben drei Aspekte zu klären: die Zahl der Erwerber unter den Eingebürgerten deutscher Herkunft, die investierten Summen, und schließlich, ob sie zur finanziellen Elite gehörten, die mit im Vorstand der Gesellschaften saß.

Nach der zeitgenössischen Vorstellung machten Ausländer, Eingebürgerte, Hugenotten, Quäker und Juden einen überproportional hohen Anteil unter den Anteilseignern aus. Carruthers stellt jedoch fest, daß bis 1712 die „Unorthodoxen“ bei der Bank von England 6,3% ausmachten und bei der EIC nicht mehr als 10,8%. Sie gehörten aber zu den reichsten und aktivsten Eignern. Bei der Bank von England besaßen sie Anteile in Höhe von durchschnittlich £3 118,8, während die durchschnittliche Höhe bei den gebürtigen Engländern nicht mehr als £1 112,0 betrug.³¹⁴ Ähnlich sah das Verhältnis bei der EIC aus. Die Engländer hielten durchschnittlich £1 180,4, während die „Unorthodoxen“ durchschnittlich £3 309,0 besaßen. Die Zahl der Hugenotten, Juden, Eingebürgerten und Quäker war unter den Aktienhändlern und Direktoren der beiden Gesellschaften besonders auffällig. Aktive Händler gab es im Vergleich zur Gesamtzahl der Erwerber nur wenige. Bei der Bank von England machten sie 3% aus und bei der EIC 4,5%. Zwischen 40% und 50% von ihnen gehörten jedoch zu den ethnischen und religiösen Minderheiten. Es handelte sich bei ihnen um eine außergewöhnlich reiche, zum führenden Londoner Geldadel gehörende Schicht.

Die Anteilseigner bei der Bank von England und der EIC teilten sich in zwei Gruppen: eine stimmberechtigte, die bei den Wahlen der Direktoren ein Mitspracherecht besaß, sowie eine nichtstimmberechtigte. Zur ersteren zählten alle jene Anteilseigner, die £500 und mehr investiert hatten. Die Stimmberechtigten unterteilten sich wiederum in zwei Gruppen: eine mit aktivem und eine mit passivem Wahlrecht. Für die passive Wahl in das Direktorium galten höhere Summen. Sie lagen bei der Bank von England für Direktoren bei £2 000, für den Deputy Governor bei £3 000 und für den

³¹³ DICKSON, *Financial Revolution*; CARRUTHERS, *City of Capital*.

³¹⁴ Ebd., S. 156–8.

Governor bei £4 000.³¹⁵ Ähnliche Regelungen existierten in der East India Company.³¹⁶

Die Ersterwerber bei der Subskription der Bank von 1694 setzten sich aus unterschiedlichen Schichten zusammen. Zu ihnen gehörten Adelige, viele Kaufleute, aber auch Akademiker, Gewerbetreibende, verheiratete sowie unverheiratete Frauen und Witwen. Ein großer Teil der Anleger gab Adressen in London an.³¹⁷ Hugenotten und eingebürgerte Niederländer beteiligten sich in beträchtlichem Umfang.³¹⁸ Die Investitionen der hugenottischen Familien allein machten etwa 15% des Gesamtkapitals aus. Namen wie die der Familien Houblon, Lethieullier oder Sir Theodore Janssen sind unmittelbar mit der Anfangsgeschichte der Bank von England verbunden. Sie gehörten nicht allein zu den großen Anteilseignern, sondern bestimmten die Geschicke der Bank in den ersten Jahren.

Nach der Gründungsscharter der Bank von England konnten nur „natural born subjects of England or naturalized subjects“ zum Governor oder in den Court of Directors gewählt werden.³¹⁹ Die Houblons und Lethieulliers waren Nachfahren von Hugenotten, die mit der ersten Einwanderungswelle im 16. Jahrhundert nach England geflohen waren. Lediglich Sir Theodore Janssen war ein Einwanderer der ersten Generation. Er kam aus Angoulême und hatte die Staatsangehörigkeit 1683 zunächst durch Denization unter der Royal Proclamation von 1681 erworben und sich wenige Jahre später aber zusätzlich naturalisieren lassen. In dem 24köpfigen Court of Directors saßen sieben Hugenotten, von denen allein drei Mitglieder der Familie Houblon angehörten.³²⁰ Gebürtige Deutsche waren weder im Vorstand der Bank von England noch in dem der EIC vertreten. Anders sah es in der South Sea Company sowie in einigen Versicherungsgesellschaften aus. Sir Jacob Jacobsen war einer der Direktoren der South Sea Company. Er und Raymond de Smeth saßen auch im Vorstand der London Assurance.³²¹

Nach dem Gründungsgesetz der Bank von England konnten „Natives or Foreigners, Bodies Politicke or Corporate“ an der Subskription der Anleihen teilnehmen. Dickson stellt fest, daß die Zahl der Ausländer, d. h. derjenigen, die

³¹⁵ Es gab in den frühen Jahren insgesamt 235 Eigner mit Summen von £2 000 und 107 Personen, die £4 000 und mehr hielten (John CLAPHAM, *The Bank of England*, 2 Bde. Cambridge 1944, S. 279; Elizabeth HENNESSY, *The Governors, Directors and Management of the Bank of England*, in: Richard ROBERTS und David KYNASTON (Hrsg.), *The Bank of England. Money, Power and Influence 1694–1994*, Oxford 1995, S. 185f.; W. Marston ACRES, *The Bank of England from Within 1694–1900*, 2 Bde. London 1931, S. 34).

³¹⁶ CHAUDHURI, *Trading World of Asia*, S. 132.

³¹⁷ Hierzu ausführlich CLAPHAM, *Bank of England*, Bd. 1, S. 274–276.

³¹⁸ SHAW I, S. 162: Denization 16. Mai 1683 und S. 179: Naturalisation 27. Juni 1685.

³¹⁹ ACRES, *Bank of England*, S. 15.

³²⁰ Alice C. CARTER, *The Huguenot Contribution to the Early Years of the Funded Debt, 1694–1714*, in: PHSL 19 (1955), S. 21–41, S. 31.

³²¹ DICKSON, *Financial Revolution*, S. 117, Jacobsen saß auch im Vorstand der English Copper Company (ebd.).

ihren Wohnsitz im Ausland hatten, in der Gründungsphase der Bank und auch bei der Subskription der £ 2 Millionen-Anleihe der NEIC gering war. Ihre Einlagen fielen auch nicht sehr hoch aus. Die Ausländer gaben ihre Zurückhaltung erst in den 1720er Jahren auf.³²² Niederländische Investoren nahmen nach der Jahrhundertwende deutlich zu. Sie stellten im 18. Jahrhundert die größte ausländische Investorengruppe dar.³²³ Sephardische Juden hielten sich in den ersten Jahren nach der Gründung der Bank ebenfalls zurück. Ihre Zahl stieg nach der Jahrhundertwende an, ebenso auch die Höhe ihrer Einlagen.³²⁴ Ein ähnliches Verhalten ist bei den schweizerischen und deutschen Anlegern nachweisbar. Die deutschen Einlagen waren jedoch im Vergleich zu den niederländischen niedrig.

Das Interesse gilt an dieser Stelle jedoch weniger den im Ausland ansässigen Investoren als den eingebürgerten Kaufleuten deutscher Herkunft. Es ist zu fragen, ob ihr Verhalten dem der im Ausland lebenden deutschen Anleger entsprach. Bei den Subskriptionen sowohl zur East India Anleihe als auch zu denen der Bank von England von 1694 und 1697 hielten sich die deutschen Einwanderer sowohl zahlenmäßig als auch kapitalmäßig sehr stark zurück. In der EIC legten vor allem in England lebende Sepharden große Summen an.³²⁵ Eingebürgerte deutscher Herkunft investierten dagegen nur vereinzelt. Für 1698 fanden sich nur sechs Erwerber deutscher Herkunft und Abstammung einschließlich des Baltendeutschen Georg Ludwig Dunt. Mit Ausnahme von Sir Peter Meyer investierte keiner der Eingebürgerten mehr als £ 1 000.³²⁶ Sie zählten alle nur zu den kleinen Erwerbern. Henry Strode, der Nachfahre eines Einwanderers, zeichnete £ 15 000. Große englische Erwerber wie Heathcote oder Shepard dagegen subskribierten Summen von mehr als £ 17 000.³²⁷

Ein ähnliches Bild ergibt sich bei der Bank von England. Die durchschnittlichen Einlagen bei der Bank lagen deutlich unter denen der EIC. Die maximale Investitionssumme war 1694 auf £ 20 000 festgelegt worden. Es gab nur zwölf Subskribenten, die Summen von £ 10 000 und mehr investierten. 44 subskribierten mehr als £ 5 000. 75 % der Gesamteinlagen bewegten sich zwischen £ 1 000 und £ 5 000. Die Zahl der Anleger war dafür deutlich höher als bei der

³²² Ebd., S. 305f. und 311f.

³²³ DICKSON, *Financial Revolution*, S. 311f.; ähnlich auch bei der East India Company, vgl. hierzu H.V. BOWEN, *Investment and Empire in the Later Eighteenth Century: East India Stockholding 1756–1791*, in: *EcHR*, 42 (1989), S. 200–204: 88 % der ausländischen Kontoinhaber stammten 1756 aus den Niederlanden. Sie besaßen knapp 30 % am Grundkapital. Hierbei wurden die in London lebenden Niederländer nicht mit eingerechnet.

³²⁴ Zu den Hugenotten, vgl. CARTER, *Funded Debt*, S. 21–41; CLAPHAM, *Bank of England*, S. 279f.; zu den Sepharden vgl. DICKSON, *Financial Revolution*, S. 263 sowie J. A. GIUSEPPI, *Sephardic Jews and the Early Years of the Bank of England*, in: *Transactions of the Jewish Historical Society of England* 19 (1955–9), S. 53–63.

³²⁵ BL, IOR I/AG/14/3/3 und 4.

³²⁶ Peter Meyer zeichnete £ 3 000, James Crop, William Teschemacher und Georg Ludwig Dunt jeweils nur £ 1 000 (Tabelle in: JONES, *Diss.*, S. 476–81).

³²⁷ Ebd.

EIC.³²⁸ Die Deutschen waren bei der Erstsukription der Bank von England 1694 noch zurückhaltender als bei der EIC. Insgesamt nur vier Eingebürgerte erwarben Anteile. Einer von ihnen, David Debary, betätigte sich lediglich als Makler für einen Niederländer, sukribierte aber selber nicht. Die Einlagen bewegten sich zwischen £ 500 und £ 2 000.³²⁹ Bei der nachfolgenden Kapitalerhöhung von 1697 sukribierte Peter Vansittart für £ 7 190. Bei der Erhöhung von 1709 beteiligten sich der Apotheker Henry Scheibel aus Friedberg, Caspar Bergmann aus Elberfeld sowie die beiden Brüder Theodor und Jacob Jacobsen mit Summen zwischen £ 200 und £ 1 000.³³⁰

Die Zahl der deutschen Anteilserwerber nahm in den nächsten zwei Jahrzehnten nur langsam zu. Bis 1720 lassen sich insgesamt 30 Eingebürgerte in den Stock Ledgers der Bank nachweisen. Die Summen schwankten zwischen £ 200 und £ 60 600. Zu den größeren deutschen Eignern bei der Bank mit Einlagen von mehr als £ 9 000 gehörten zwischen 1697 und 1720 Theodor und Jacob Jacobsen, Peter Vansittart, Peter Selcken, Raymond de Smeth, Caspar Henning, Sir Peter Meyer sowie Frederick Dorrien aus Hildesheim.³³¹

Die Zahl der eingebürgerten Anteilseigner deutscher Herkunft in der EIC war deutlich geringer als bei der Bank von England. Sie investierten jedoch beträchtliche Summen.³³² Einlagen von weniger als £ 1 000, wie bei der Bank von England, fehlen bei der EIC in den ersten drei Jahren nach der Jahrhundertwende. In den Aktionärslisten von 1701, 1702 und 1703 war nur die kommerzielle Elite der Eingebürgerten deutscher Herkunft vertreten, wie Theodor und Jacob Jacobsen und Peter Vansittart.³³³ Ihre Einlagen bewegten sich zwischen £ 9769 und £ 27 248.³³⁴ In der nächsten noch erhaltenen Liste von 1707 sind zwei weitere Erwerber vermerkt: Sir Peter Meyer und Raymond de Smeth. Sie hatten deutlich geringere Beträge angelegt.³³⁵ Die Zahl der Anleger deutscher Herkunft nahm in den nächsten beiden Jahrzehnten nur geringfügig zu. Auffallend ist ein verändertes Anlageverhalten. Die Einlagen sanken deutlich. Die Eingebürgerten investierten im allgemeinen nur Summen zwischen

³²⁸ DICKSON, *Financial Revolution*, S. 256; 1694 sukribierten 1 272 Personen (vgl. CLAPHAM, *Bank of England*, S. 272); 1712 gab es 4 419 Aktionäre bei der Bank von England und 2 261 bei der EIC (CARRUTHERS, *City of Capital*, S. 158).

³²⁹ Caspar Frederick Henning für £ 2 000, Henry Van Berchem und Georg Nicholas Dobbertin für je £ 100 (Bank of England Archive, Stock Subscription 1694, AC 27/383).

³³⁰ Bank of England Archive, AC /383, 384.

³³¹ Bank of England Archive, AC 27/424, 425, 426. Jacob Jacobsen besaß den größten Anteilsfond mit £ 60 600 im Jahre 1704.

³³² Die durchschnittlichen Einlagen lagen 1709 bei der Bank bei £ 1 114 und bei der EIC bei £ 2 984 (DICKSON, *Financial Revolution*, S. 261).

³³³ BL, IOR H/Misc/ 3, Lists of Stockholders 1701, 1702, 1703 und 1707. Es existiert keine Aufstellung der Aktionäre zwischen 1703–7.

³³⁴ Vansittart hatte auch schon Anteile bei der OEIC gehabt (CLRO, Orphans Inventories 2718 Box 40 fol.150b).

³³⁵ Peter Meyer besaß 1707 Anteile im Wert von £ 2 458.2s.4d, de Smeth nur £ 400 (BL, IOR H/Misc/3)

£ 200 und £ 2 000.³³⁶ Dabei handelte es sich teilweise um kurzfristige Spekulationen.

In der 1695 gegründeten Million Bank war die Zahl der Deutschen höher. Diese Bank verkaufte vorzugsweise Annuitäten.³³⁷ Die Höhe der Einlagen war vergleichsweise gering. Mit Ausnahme von Raymond de Smeth bewegten sich die Einlagen zwischen £ 700 bis £ 3 050.³³⁸ Neben den genannten Institutionen beteiligten sich die Eingebürgerten außerdem an zeitgenössischen Lotterien, öffentlichen Schuldverschreibungen und anderen neuen Kapitalanlagen.³³⁹

Zum Anlageverhalten der deutschen Kaufleute ist anzumerken, daß ein wiederholter Wechsel zwischen den Instituten festzustellen ist. Einige Namen verschwanden nach kurzer Zeit aus den Büchern, um dann nach Jahren der Abwesenheit wieder zu erscheinen. So war Raymond de Smeth 1697 zunächst bei der Bank von England mit einer Einlage von £ 300 eingestiegen. Danach verschwindet sein Name aus den Stock Ledgers der Bank und taucht erst 1720 wieder auf, dann aber mit einem Anlagebetrag von £ 9 600.³⁴⁰ Wie eine Durchsicht der Bücher der beiden anderen Kapitalgesellschaften zeigt, war de Smeth 1702 zur Million Bank übergewechselt. Er hatte dort mit einem Betrag von £ 900 angefangen, diesen aber 1704 auf £ 700 reduziert. 1705 erhöhte er sein Vermögen auf £ 9 400. Es stieg in den nächsten zwei Jahren auf £ 12 100. Im gleichen Jahr erwarb er auch erstmals bei der EIC einen Anteil von £ 400. Er blieb dann in den Büchern der EIC mit kleineren Beträgen zwischen £ 200–£ 750 verzeichnet.³⁴¹ Über die Gründe für den Wechsel zur Million Bank ist aus den Büchern nichts zu erfahren.

Auch bei anderen Eingebürgerten deutscher Herkunft läßt sich ein ähnliches Verhalten aufzeigen. So stieg Caspar Friedrich Henning 1694 zunächst mit mehr als £ 15 000 bei der Bank von England ein. Nach der Jahrhundertwende, 1701, wechselte er ebenfalls zur Million Bank, allerdings nur mit einem Betrag von £ 3 050. Sein Konto hatte schon bei der Bank von England erheblichen Veränderungen unterlegen. Zwischen 1694 und 1695 hatte sich sein Kapital mehr als halbiert, war aber 1697 wieder auf £ 7 910 gestiegen.³⁴² Auch bei der Million Bank unterlag es Schwankungen zwischen £ 500 und £ 3 050. Ob hinter diesen Kapitalbewegungen eine Reduzierung des Vermögens oder eine Verlagerung bzw. Investition in seine Geschäfte stand, ist nicht auszumachen. Ebenso wenig ist festzustellen, ob der plötzliche Anstieg des Kapitals bei Raymond de Smeth durch geschäftliche Gewinne oder eine Vermögensübertragung bedingt war.

³³⁶ S. Lists of Stockholders, BL, L/AG/14/5/8–14 (1723–1767).

³³⁷ S. hierzu DICKSON, *Financial Revolution*, S. 270, 276f.

³³⁸ NA, Million Bank C 114/16.

³³⁹ In den *Tontines* legten David Debary £ 1 200, John Martin Elkin £ 100, Georg Ludwig Dunt £ 400, Peter Vansittart £ 600 und Frederick Gronen £ 700 an; s. hierzu JONES, *Diss.*, S. 482–487.

³⁴⁰ Bank of England Archive, AC 27/429.

³⁴¹ BL, IOR L/AG/14/5/5 1723–1728.

³⁴² Bank of England Archive, AC 27/414, 417.

Im Fall von Jacob Jacobsen erlauben die Quellen dagegen eine Erklärung der großen Vermögensänderung von 1703. 1702 verzeichnen die Bücher der Bank von England für ihn ein Kapital in Höhe von £8 100. Ein Jahr später stieg es auf £52 600. Die Veränderung stand im Zusammenhang mit einer Vermögensübertragung durch seinen Onkel Theodor. Von dem übertragenen Vermögen legte Jacob £39 000 bei der Bank von England an.³⁴³ Theodor Jacobsen hatte schon einige Jahre vor seinem Ableben begonnen, Teile seines Vermögens an seine beiden Neffen Jacob und Theodor weiter zu geben. Jacob hatte er um die Jahrhundertwende als Teilhaber in sein Handelshaus aufgenommen.³⁴⁴

In den Aktionärslisten der EIC taucht der Name des Onkels erstmals 1701 mit Anteilen im Wert von mehr als £9 700 auf. Er stockte sie im folgenden Jahre auf über £14 000 auf. Seine Aktien übertrug er 1703 ebenfalls an seinen Neffen Jacob.³⁴⁵ 1704 legte Jacob außerdem einen Betrag von £1 500 bei der Million Bank an.³⁴⁶ Als die South Sea Company 1711 gegründet wurde, zog Jacob sein Vermögen von der Bank von England ab und wechselte zu dieser über. Bei der EIC ließ er sein Konto bestehen. Zur Bank von England kehrte er erst nach 1720 zurück.³⁴⁷

Der Neffe Theodor war zum Zeitpunkt des Todes seines Onkels noch nicht volljährig. Der Onkel hatte Jacob, den älteren der beiden Brüder, in seinem Testament verpflichtet, das Handelshaus nach der Volljährigkeit des jüngeren über sieben Jahre hinweg in gemeinsamer Teilhaberschaft zu führen und beiden als finanzielles Startkapital jeweils £8 000 vermacht. Vermögensmäßig taucht Theodor, der Jüngere, erstmals 1709 in den Aktionärslisten der Bank von England mit einem Betrag von £2 397 auf, der bis 1720 auf £9 900 erhöht wurde.³⁴⁸ Im gleichen Jahr geriet Jacob, als einer der Direktoren der South Sea Company, in den Strudel des South Sea Bubble und mußte sein Vermögen offenlegen. Mit knapp £51 000 verfügte Jacob Jacobsen über ein relativ bescheidenes Vermögen im Vergleich zu einigen anderen Direktoren.³⁴⁹ Es war am 1. Juni 1720 konfisziert worden. Er sowie einige andere der betroffenen Direktoren erhielten jedoch einen großen Teil ihres Kapitals wieder zurück.³⁵⁰ Seine Anteile bei der

³⁴³ Bank of England Archive, AC 27/418.

³⁴⁴ NA, Prob 11/489, Theodor hatte schon Teile seines in Immobilien angelegten Vermögens 1704 an seine beiden Neffen übertragen.

³⁴⁵ BL, IOR H/Misc/3 List of Stockholders 1701, 1702 und 1703.

³⁴⁶ NA, C114/6, dieser Betrag blieb bis zum Ende des Dividendenbuches der Bank 1707 unverändert. Er bezog daraus eine halbjährliche Dividende von £45.

³⁴⁷ Bank of England Archive, AC 27/430.

³⁴⁸ NA, Prob 11/489; Bank of England Archive, AC 27/425 und 429.

³⁴⁹ Vgl. Vermögensaufstellung in John CARSWELL, *The South Sea Bubble*, London 1960, repr. 1993, App. A, Theodore Janssen besaß ein Vermögen von mehr als £243 000 und John Fellows von £277 000.

³⁵⁰ Carswell zufolge konnte er alles bis auf „the odd hundreds of his balance of over £1 000“ behalten, da er Sir Gilbert Heathcotes Schwiegersohn war (CARSWELL, *South Sea Bubble*, S. 225).

Abb. 2: Sir Theodor Jacobsen



EIC und der Bank von England, die er Anfang 1721 noch besaß, verkaufte er im Laufe des Jahres zu einem großen Teil an seinen Bruder Theodor.³⁵¹

Seine Vermögensaufstellung sowie die noch erhaltenen Inventare von Raymond de Smeth und Peter Vansittart geben Aufschlüsse über das Verhältnis zwischen geschäftlichem Vermögen und am Geldmarkt investiertem Kapital. Der größte Teil von Jacob Jacobsens Vermögen von knapp £ 35 000 war in verschiedenen Anlageformen bei der South Sea Company und der Company of Copper Mines sowie der London Assurance investiert.³⁵² Bei Raymond de Smeth und Peter Vansittart sah das Anlageverhalten anders aus. Nach den Inventaren hinterließ Raymond de Smeth bei seinem Tod insgesamt £94 574 und Peter Vansittart £108 036.³⁵³ Ungefähr ein Drittel seines Vermögens hatte de Smeth am Kapitalmarkt investiert, Vansittart etwas mehr als £ 31 600. Der größte Teil bestand bei beiden aus geschäftlichem Vermögen. Grundbesitz wird in den Inventaren und Testamenten von Vansittart und de Smeth nicht verzeichnet, so daß hier keine Angaben über das Verhältnis möglich sind.³⁵⁴ Im

³⁵¹ Am 20. Mai erhielt Theodor von Jacob Aktien der East India Company in Höhe von £ 1 382 und der Bank von England am 2. Mai in Höhe von £ 1 000.

³⁵² The Particulars and Inventories of the Estates of the Late Sub-Governor, Deputy-Governor, and Directors of the South Sea Company, and of Robert Surman Late Deputy-Cashier and of John Grigsby Late Accountant of the Said Company, 2 Bde, 1727.

³⁵³ Raymond de Smeth NA, Prob 31/52, 3. November 1727; Peter Vansittart CLRO, Orphans Inventories 2718 Box 40 fol. 150b.

Fall Jacob Jacobsens enthält das Inventar von 1720 eine Angabe zum Grundbesitz und zwar in Walthamstow im Wert von £ 1 500 sowie einen halben Anteil am Stalhof und dem dazugehörigen Wohnhaus.³⁵⁵

Neben dem Wechsel der Geldinstitutionen lassen sich schon in den frühen Stock Ledgers der Kapitalgesellschaften verschiedene Formen des Anlageverhaltens feststellen. Bei einigen Anlegern, insbesondere den Kaufleuten, ist ein häufiger Verkauf und Zukauf von Anteilen auszumachen. Aus den Aktionärsverzeichnissen lassen sich die Gründe für ein solches Verhalten zwar nicht ablesen, doch spielten offensichtlich drei unterschiedliche Motive eine Rolle:

1. Viele nutzten die Fonds als kurzfristige Anlagemöglichkeit. Angesichts der langen Kreditlaufzeiten im Handel gerieten Kaufleute häufig in Liquiditätsengpässe. Der Besitz von Anteilen war eine Anlageform, die ihnen erlaubte, kurzfristig überschüssiges Kapital profitabel anzulegen. Es konnte jederzeit schnell und komplikationslos veräußert werden, wenn es die Situation verlangte. Aus diesem Grunde investierten Kaufleute weniger in Grundbesitz, da die Verwaltung und Veräußerung aufwendig und langwierig war. Einlagen bei den oben genannten Institutionen versprachen zudem hohe Renditen sowie Handels- und Bankprivilegien. Nach Jones legten die Kaufleute etwa 60% des nicht im Handel gebundenen Kapitals in Anteilen bei der Bank von England, der East India und der South Sea Company an.³⁵⁶

2. Aus dem Handel mit Aktien erwirtschafteten sie zusätzliche Einnahmen. Schon bei der Erstsukzription der Bank von England 1694 hatte sich David Debary als Händler betätigt.³⁵⁷ Wie hoch die Gewinne aus dieser Tätigkeit waren, läßt sich nicht mehr ermitteln. Die Bücher der Bank of England und der EIC vermerkten lediglich die Namen der Käufer, nicht den Kaufpreis. Carruthers ordnet solche Kaufleute in die Kategorie der Anteilshändler ein, bei denen er mehr als sieben Transaktionen feststellt.³⁵⁸ Nach dieser Kategorisierung zählten Abraham Crop, der Sohn von James Crop, Jacob Jacobsen, Peter Selcken und Raymond de Smeth zu den Händlern. Die beiden Brüder Jacobsen sowie Raymond de Smeth arbeiteten vor allem als Agenten für niederländische und deutsche Investoren.³⁵⁹ Mit Ausnahme von Abraham Crop betrieben sie den An- und Verkauf aber nur als Nebentätigkeit, nicht als „professional

³⁵⁴ Grundbesitz wurde, wenn überhaupt, nur ganz pauschal in den Testamenten und Inventaren erwähnt (vgl. hierzu Karen GRANNUM und Nigel TAYLOR, *Wills and Other Probate Records*, London 2004, S. 87f., 93).

³⁵⁵ Die andere Hälfte gehörte seinem Bruder Theodor (*The Particulars and Inventories of the Estates of the Late Sub-Governor, Deputy-Governor and Directors of the South Sea Company*, Bd. 2). Über Vermögen und Besitz seiner Frau enthält das Inventar keine Angaben.

³⁵⁶ JONES, *War and Economy*, S. 250f. und S. 284.

³⁵⁷ Bank of England Archive, AC 27/392 Nr. 1389. Er erwarb einen Anteil von £ 75 für den Niederländer Nicholas Clignet aus Leyden.

³⁵⁸ CARRUTHERS, *City of Capital*, S. 181.

³⁵⁹ DICKSON, *Financial Revolution*, S. 308 und 318, Tabelle 45 und 49.

traders“. Zu den ganz großen professionellen Händlern gehörten Moses Hart und John „Vulpture“ Hopkins.³⁶⁰

3. Einlagen bei beiden Gesellschaften nutzten Kaufleute und wohlhabende Bürger auch als langfristige Sparanlage. In diesem Fall waren die Bewegungen auf den Konten über Jahre hinweg nur minimal.³⁶¹ Einlagen bei den Banken und den Aktiengesellschaften wurden besonders gerne als Anlageform im Erbfall für die hinterbliebene Frau und die Kinder benutzt. Die Dividenden waren mit ca. 10% bis 20% sehr attraktiv. In den Testamenten vieler Eingebürgerter wurde von daher häufig ein Verkauf des Firmenanteils und die Anlage in Fonds und Regierungsanleihen für die Versorgung der Hinterbliebenen bestimmt. Als Peter Vansittart 1706 starb, erwarb der Nachlaßverwalter Anteile bei der Bank von England für die sechs zum Teil noch unmündigen Kinder.³⁶² In den Händen von Christopher Toepken lag die Übertragung der East India Aktien von Peter und Jacob Vansittart an die Kinder von Peter Vansittart.³⁶³ Andere wie Sir Peter Meyer verwalteten Aktien als Treuhänder für Ausländer oder Minderjährige.³⁶⁴

Zusammenfassend ist festzuhalten, daß die Eingebürgerten die wirtschaftlichen Chancen des jungen englischen Finanzmarktes durchaus wahrnahmen und die verschiedensten Papiere sowohl als kurzfristige wie als langfristige Anlage nutzten. In den ersten beiden Jahrzehnten bevorzugten sie Anlagen bei der Bank von England und der Million Bank, da sie bei diesen Institutionen kleinere Beträge als bei der EIC anlegen konnten. Neben der Höhe der Einlagen wird bei der EIC der sich dahinziehende Amalgamierungsprozeß eine Rolle für die Zurückhaltung der Deutschen im ersten Jahrzehnt des neuen Jahrhunderts gespielt haben. Das Verhalten änderte sich, als nach der Konsolidierung die EIC auch für Kleinanleger geöffnet wurde. Im Vergleich zur Zahl der hugenottischen und niederländischen Kaufleute in London war die der Eingebürgerten deutscher Herkunft deutlich kleiner und auch der Umfang des investierten Kapitals geringer. Die Einlagen bei den verschiedenen Kapitalgesellschaften lassen aber eine kleine Gruppe von deutschen Kaufleuten mit beträchtlichem Vermögen erkennen.³⁶⁵

³⁶⁰ Zu den beiden vgl. CARRUTHERS, *City of Capital*, S.181. zu den Händlern vgl. auch DICKSON, *Financial Revolution*, S.308 und S.188 zu den Namen der führenden stock-jobbers.

³⁶¹ S.z.B. das Konto von Frederick Dorrien zwischen 1709–1720; 1709 besaß er Anteile im Wert von £2550, und zwei Jahre später hatte er sie auf £9550 aufgestockt. Diese Summe blieb unverändert in den Büchern der Bank von England bis 1720. In dem Jahr reduzierte er vorübergehend seine Einlage auf £550 und erhöhte dann auf £3550.

³⁶² Bank of England Archive, AC 27/416; ebenso auch William Teschemacher, ebd.

³⁶³ BL, L/AG/14/5/2 unter Christopher Toepken, Jacob Vansittart dec, Peter Vansittart, Robert Vansittart, Arthur Vansittart und Susanna Vansittart. Die Aktien wurden zwischen 1711 und 1715 übertragen.

³⁶⁴ BL, L/AG/14/5/1 und 2 unter Peter Meyer in trust.

³⁶⁵ Raymond de Smeth und Peter Vansittart gehörten nicht allein zur Vermögenselite der Eingebürgerten deutscher Herkunft, sondern zählten insgesamt zur Londoner Handelselite.

Nicht alle, die zur deutschen Vermögenselite in London zählten, machten gleichermaßen von den neuen Anlagemöglichkeiten Gebrauch. John William Teschemacher, obwohl er zu dieser Gruppe zählte, beteiligte sich an der EIC Subskription von 1698 nur mit einer kleinen Summe. Bei der Bank von England investierte er nach der Jahrhundertwende ebenfalls, doch ging der Wert der Anteile nicht über £1 000 hinaus. Nach der Aktionärsliste der Bank von England besaß er nicht einmal ein Stimmrecht, während Jacob Jacobsen und Peter Vansittart dagegen auch das passive Wahlrecht zum Governor besaßen.³⁶⁶ Bei der Million Bank war Teschemacher 1693 mit einem Betrag von £300 eingestiegen, doch auch hier legte er insgesamt nicht mehr als £2 500 an.³⁶⁷ Bei seinem Tod 1713 hinterließ er aber erhebliches Grundvermögen in Edmonton.³⁶⁸

7. POLITIK UND HANDEL

Seit der Revolution hatte sich in England eine neue politische Kultur entwickelt, die sich in außerparlamentarischen flüchtigen Interessengruppierungen, Lobbyismus, Petitionen und Pamphleten äußerte. Der Kampf verschiedener kaufmännischer Interessengruppen für einen liberaleren Handel und die Öffnung der alten exklusiven Handelskompanien war Teil dieser neuen politischen Kultur. Die Frage nach den Beziehungen zwischen Handelswelt, Gesellschaft und Staat ist in den letzten Jahren durch die Arbeiten von Gary S. De Krey, Alison Olson, H. V. Bowen, Perry Gauci u. a. erneut aufgegriffen worden und hat eine neue Debatte über das Verhältnis von kommerzieller Welt und Staat eingeleitet. Ohne im einzelnen auf die Diskussion einzugehen, muß doch festgehalten werden, daß ihre Untersuchungen zu einer Neubewertung der Handelselite führten. Die Autoren hoben übereinstimmend die Rolle der führenden Kaufmannschaft als zentrale Agentur des sozialen und wirtschaftlichen Wandels hervor. Sie leistete einen essentiellen Beitrag nicht nur zum Aufbau des kommerziellen Empires, sondern übte auch einen tiefgreifenden Einfluß auf den frühmodernen Staat aus. Mit der Expansion des Handels wuchs der Einfluß der kommerziellen Elite auf die Politik. Sie brachte 1640 die Krone zu Fall.³⁶⁹ Während der Erbfolgekriege (1688–1713) erwies sie sich in der Lage, der Regierung die enormen Kriegskosten zu finanzieren, und in Friedenszeiten blieb die Wirtschaftselite ein unentbehrlicher Kreditgeber des Staates.³⁷⁰ Da die wohlhabendsten unter den Kaufleuten ihr Vermögen häufig dem Kreditbedürfnis des Staates verdankten, entstand eine wechselseitige Abhängigkeit zwischen

³⁶⁶ A List of the Names of all the Proprietors of the Bank of England, March 25, 1708 (BL, cup 651 e 2 (54)).

³⁶⁷ Sein Bruder John hatte ebenfalls nur kleinere Summen angelegt.

³⁶⁸ NA, Prob 11/534 und 537.

³⁶⁹ Vgl. hierzu BRENNER, *Merchants and Revolution*, bes. Teil 2, S. 199–391.

³⁷⁰ Ebd., JONES, *War and Economy*, S. 308 sowie DE KREY, *Fractured Society*, S. 2.

Handel und Staat, die zu einer geradezu unlösbaren Verbindung heranwuchs.³⁷¹ Sie zog die kommerzielle Elite zwangsläufig in den politischen Prozeß hinein.

In ihren Untersuchungen gingen die genannten Autoren von einem Politikbegriff aus, der sich nicht auf die unmittelbar politisch-parlamentarische Ebene beschränkte, sondern über politische Aktivitäten innerhalb von Institutionen und anderen etablierten öffentlichen Einrichtungen hinaus auch das informelle und persönliche Geflecht wirtschaftlicher, sozialer und kultureller Beziehungen mit einschließt. Insbesondere Gauci forderte dazu auf, Handel und Handelspolitik nicht allein aus der Perspektive des Staates zu betrachten, sondern aus der Sicht der Kaufleute, d. h. gleichsam einen Blick „von unten“ auf die wirtschaftspolitischen Aktivitäten der Kaufleute zu richten. Dieser Ansatz eröffnet eine neue Perspektive auf das Verhältnis der kommerziellen Elite zur Politik. Eine solche ‚Politik des Handels‘ begreift den Kaufmann als eine politische Figur. Sie fragt nicht allein nach dem Anteil der Kaufleute in politischen Ämtern, sondern richtet die Aufmerksamkeit auf das Netzwerk informeller politischer Verflechtungen und Einflußnahme.

Eine Untersuchung über die Möglichkeiten und Grenzen politischer Einflußnahme von Eingebürgerten muß die rechtlichen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Besonderheiten des Immigrantenstatus in die Betrachtung miteinbeziehen, von denen die einheimische Elite nicht betroffen war. Das vorrangige Ziel eines fremden Kaufmanns in der Fremde galt dem Aufbau seines Unternehmens, zu dem auch die Aufnahme gesellschaftlicher Beziehungen zum Wohle des eigenen Handels gehörte. In einer fremden Umgebung hatte er ferner Vorbehalten der einheimischen Bevölkerung zu begegnen und diese zu überwinden. Da der Aufbau des Geschäfts letztendlich eine Existenzfrage war, hatte er absolute Priorität. Politische Aktivitäten auf formeller Ebene mußten von daher für die Immigrantengeneration vor der Priorität des Geschäfts zurücktreten. Selbst für etablierte Kaufleute beinhaltete die Übernahme eines Amtes stets ein sorgfältiges Abwägen zwischen dem Zeitaufwand eines politischen Amtes auf Kosten des Geschäfts und den Aussichten auf Förderung des Geschäfts durch die gesellschaftlichen Verbindungen und den Einfluß, die ein solches Amt mit sich brachten.

Die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Übernahme politischer Ämter im frühneuzeitlichen Großbritannien wurden durch den *Act of Settlement* bzw. die Klausel in den Einbürgerungsurkunden seit 1715 geregelt. Bis zu diesem Zeitpunkt standen den Eingebürgerten zumindest formell die gleichen politischen Rechte zu wie den Einheimischen. Mit der Thronbesteigung Wilhelms von Oranien nach der Glorreichen Revolution wuchs die Furcht in der Bevölkerung vor einer Überfremdung der Staatsspitze. Sie führte zwar zu keiner

³⁷¹ Patrick Karl O'BRIEN, *Inseparable Connections: Trade, Economy, Fiscal State, and the Expansion of the Empire, 1688–1815*, in: Peter J. MARSHALL (Hrsg.), *The Oxford History of the British Empire: The Eighteenth Century*, Oxford 1998, S. 53–77.

generellen Abkehr von der wirtschaftsfördernden Immigrationspolitik, wohl aber zu einer Einschränkung der politischen Rechte der Eingebürgerten.³⁷² Von diesem Zeitpunkt an wurde die Einwanderergeneration von der Übernahme politischer Ämter ausgeschlossen.

Obwohl nach dem *ius soli* die im Lande geborenen Kinder von Einwanderern als „natural born subjects“ galten, wurden auch sie nicht immer als Engländer behandelt. So wurden zu Beginn des 17. Jahrhunderts Mitglieder der Ausländerkirchen, auch wenn sie bereits zu den nachfolgenden Generationen der Einwanderer zählten, wie Ausländer behandelt.³⁷³ Angesichts der jahrhundertealten latenten Ausländerfeindlichkeit breiter Bevölkerungsschichten einerseits und der wirtschaftsfördernden Immigrationspolitik der englischen Krone andererseits bewegten sich die Eingebürgerten zeitweise in einer undefinierten Grauzone englischer Rechtspraxis. Integration und Freiraum für gesellschaftliches und politisches Engagement der Eingebürgerten und ihrer Nachgeborenen hingen von der jeweils vorherrschenden Interessenlage des Staates und der Haltung der Bevölkerung ab. So behandelte die englische Regierung 1618/9 die führende Immigrantanelite, zu der eingebürgerte Niederländer und Hugenotten gehörten, wie Ausländer, um sich finanziellen Verpflichtungen zu entziehen. Die Londoner Immigrantanelite hatte der Krone hohe Kredite zur Verfügung gestellt. Da sie diese nicht zurückzahlen wollte, erhob die Krone Anklage gegen die Kreditgeber unter den Immigranten wegen illegaler Ausfuhr von Kapital und nahm einige von ihnen – auch Eingebürgerte – gefangen.³⁷⁴

Seit der Restauration setzte sich eine deutlich liberalere Haltung gegenüber den Eingebürgerten durch. Obwohl die Epoche zwischen 1660 und 1709 – vom 19. Jahrhundert vielleicht abgesehen – als eine ausgesprochen liberale Phase in der Geschichte der Immigration in England bezeichnet werden kann, war sie nicht frei von Übergriffen der Unterschichten auf Immigranten und Vorbehalte gegenüber Eingebürgerten. Die zwiespältige Einstellung gegenüber politischen Aktivitäten äußerte sich u. a. in den 1680er Jahren in dem Vorwurf, die eingebürgerten Vertreter der Hugenotten würden ihre öffentlichen Ämter allein zum Vorteile der Einwanderer ausnutzen.³⁷⁵

Integration hängt aber nicht allein von der Haltung des Staates und der Bereitschaft der Bevölkerung ab, sondern auch von den Migranten selber. Wirtschaftliches Wohlergehen verlangte vom fremden oder eingebürgerten Kaufmann ein aktives Zugehen auf die für ihn wirtschaftlich und gesellschaftlich wichtigen Bevölkerungsschichten. Er war gezwungen, sich mit den gesellschaftlichen Ressentiments gegenüber Fremden auseinanderzusetzen und sie

³⁷² S. o. hierzu.

³⁷³ Zu den Ausländerkirchen Anfang des 16. Jahrhunderts, vgl. Arbeiten von MAGEN, Die Wallonengemeinde; ESSER, Niederländische Exulanten.

³⁷⁴ Ausführlich hierzu GRELL, Dutch Calvinists, Kap. IV, S. 149–175.

³⁷⁵ Vgl. Minutes of the Consistory of the French Church of London, Threadneedle Street 1679–1692, HSQS, Bd. 58 hrsg. von Robin Gwynn, London 1994, S. 65.

durch sein persönliches Auftreten zu überwinden. Eine erfolgreiche Handels-tätigkeit in der Fremde hing wesentlich von der Anerkennung und Akzeptanz des Betroffenen in der einheimischen Kaufmannschaft ab. Neben allgemeinen wirtschaftlichen und rechtlichen Strukturbedingungen sowie individuellem Geschick beeinflusste die Integrationsfähigkeit des Kaufmanns auch den Erfolg seines Unternehmens. In diesem Zusammenhang sind vor dem Hintergrund der genannten rechtlichen Rahmenbedingungen, die das Einbürgerungsrecht setzte, zwei Aspekte zu klären: zum einen, in welchem Umfang sich die einheimischen englischen Kaufleute überhaupt gesellschaftlich oder politisch engagierten, und zum anderen inwieweit sich die Eingebürgerten innerhalb des rechtlich und gesellschaftlich vorgegebenen Rahmens sowie ihrer beruflichen Möglichkeiten an gesellschaftspolitischen Aktivitäten beteiligten oder auf informeller Ebene Einflußnahme suchten.

Untersuchungen zur sozialen Zusammensetzung der Corporation of London, des Londoner Stadtrats und des Parlaments haben einen recht hohen Anteil der Kaufmannschaft in der Gruppe der Aldermen und der Parlamentarier ausgemacht. 1660 lag der Anteil der Fernhandelskaufleute in der Corporation of London bei mehr als 35%. Er sank nach der Jahrhundertwende auf unter 20%.³⁷⁶ Eine ähnliche Entwicklung konstatierten Christie und Thorne zur sozialen Zusammensetzung der Unterhausmitglieder. Der Anteil der Kaufleute und Bankiers war zu Beginn des 18. Jahrhunderts noch wesentlich höher als gegen Ende. Er sank zwischen 1715 und 1790 von 55% auf 34%.³⁷⁷ Eingebürgerte gab es von Ausnahmen abgesehen auch vor 1715 weder unter den Aldermen noch unter den Parlamentariern.³⁷⁸ Anders sah es jedoch für die zweite und dritte Generation der Einwanderer aus. Neben Nachfahren der Hugenotten und Niederländer befanden sich auch Söhne und Enkel Eingebürgerter deutscher und deutschrussischer Abstammung unter den Unterhausabgeordneten.

*Tab. 10: MPs deutscher Abstammung in der zweiten und dritten Generation*³⁷⁹

Name/Parlamentszeit

John Angerstein 1796–1837

Francis Baring 1784–1806

John Baring 1776–1802

³⁷⁶ FAHRMEIR, Ehrbare Spekulanten, S. 162.

³⁷⁷ Zusammengestellt auf der Basis der Zahlen von Ian R. CHRISTIE, *British 'Non-Élite' MPs 1715–1815*, Oxford 1995, Appendix A, S. 206.

³⁷⁸ Sir Theodore Janssen (1654–1748) ist eine der Ausnahmen. Er war in Frankreich geboren, kam um 1680 nach England und erwarb 1684 die britische Staatsangehörigkeit. 1717 zog er als MP für Yarmouth ins Unterhaus (Romney R. SEDGWICK, *Houses of Parliament, House of Commons 1715–54* (1970), Bd. 1, S. 171f.).

³⁷⁹ Die vierte Generation wurde nicht mehr ausgewertet. Daten aus Sir Lewis NAMIER und John BROOKE (Hrsg.), *The History of Parliament. Houses of Commons, Members, 1754–1790*; ebd.; 1790–1820 hrsg. von R. G. THORNE, London 1986.

Name/Parlamentszeit

Sir John Duntze 1768-1795
 Magens Dorrien Magens 1796-1812
 George Shum-Storey 1796-1805
 Henry Schiffner 1761-1768
 Arthur Vansittart 1757-1774
 George Vansittart 1784-1812
 Henry Vansittart 1768-1770

Bei Henry Schiffner³⁸⁰, Sir John Duntze³⁸¹, den beiden Barings und John Angerstein³⁸² handelte es sich um die zweite Generation der Einwanderer, bei den Vansittarts, Magens Dorrien Magens³⁸³ und George Shum-Storey³⁸⁴ um die dritte Generation. In allen Fällen war es die Generation der Eingebürgerten, die die Grundlagen für den politischen Aufstieg der nachfolgenden Generation bzw. Generationen gelegt hatte.³⁸⁵

Da der Rückgang der Kaufleute in der Corporation of London und dem Parlament nicht unbedingt als Rückzug aus der Politik gewertet werden sollte, ist danach zu fragen, inwieweit sich neue Mittel und Kanäle der politischen Einflußnahme herausgebildet hatten, die auch von der Einwanderergeneration genutzt werden konnten, ohne daß die Geschäftstätigkeit darunter litt. Die neue politische Kultur, die sich im 17. Jahrhundert herausgebildet hatte, und sich in verschiedenen außerparlamentarischen Formen, im Petitionismus, Lobbyismus oder in Veröffentlichungen von Flugschriften und Pamphleten äußerte, erleichterte den Kampf um die Reform der Handelskompanien und die Modernisierung des Finanzmarktes. Auf die Rolle der deutschen Kaufleute im Kampf gegen das Monopol der Merchant Adventurers wurde bereits verwiesen. Die Frage ist jedoch, ob sie sich auch darüber hinaus an anderen wirtschaftspolitischen Aktivitäten beteiligten.

Im ausgehenden 17. Jahrhundert erreichte das Parlament eine massiv anwachsende Zahl von Petitionen mit Reformvorschlägen.³⁸⁶ Viele der Petition-

³⁸⁰ Zu Henry Schiffner s. u.

³⁸¹ Sein Vater John Duntze war mit John Baring zusammen nach Exeter emigriert und hatte sich dort als Textilkaufmann niedergelassen.

³⁸² Er war der Sohn von John Julius Angerstein aus Moskau. Zu dem Vater s. u.

³⁸³ Mehrere Mitglieder der Familien Dorrien aus Hildesheim und Bremen waren Ende des 17. bzw. im frühen 18. Jahrhundert eingewandert. Magens Dorrien Magens war der Sohn von John Dorrien. Den Namen Magens hatte er von seinem Onkel Nicholas Magens aus Hamburg, dem großen Armeelieferanten (s. u. zu ihm) angenommen, dessen Vermögen er geerbt hatte.

³⁸⁴ Er ist ein Nachfahre des Zuckersieders und Brauereibesitzers George Shum.

³⁸⁵ S. u. zum wirtschaftlichen Aufstieg der Väter- und Großvätergeneration der Parlamentarier.

³⁸⁶ Ebd., Kap. 5, bes. S. 211-220.

nen, die einen freieren Handel forderten, tragen keine Unterschriften bzw. oft nur die der Wortführer. Auf Grund der Quellsituation und auch fehlenden Forschungen lassen sich nur flüchtige Eindrücke ihrer Aktivitäten gewinnen. Bei den Petitionen, die nicht nur die Unterschriften der Wortführer tragen, finden sich auch Namen deutscher Kaufleute, z. B. von James Crop, David Debary, Gerrard Muysken (Meuschgen) aus Osnabrück ebenso von Theodor Jacobsen.³⁸⁷ So unterzeichneten James Crop, Abraham Henckell und Theodor Jacobsen mit 37 weiteren britischen Kaufleuten die „Petition of Portugal Merchants“ vom Mai 1700.³⁸⁸ Ein Memorandum britischer Kaufleute über die zahlreichen Zollstationen auf der Elbe trägt den Namen von Peter Meyer.³⁸⁹ Im Januar 1695 erreichte das Parlament eine Petition von „Merchants trading to the Eastland Countries“ gegen das geplante Handelsverbot mit Frankreich mit den Unterschriften von Theodor Jacobsen und David Debary.³⁹⁰ Da ein freierer Zugang zu den Handelskompanien nicht nur im Interesse vieler Engländer, sondern auch Eingebürgerter und Ausländer lag, ist von einer wesentlich höheren Anzahl deutscher Sympathisanten auszugehen als sich anhand der Unterschriften aufzeigen läßt.

Nach der Reform der Handelskompanien und der Gründung der Versicherungsgesellschaften beschränkten sich die eingebürgerten Kaufleute nicht unbedingt auf eine einfache, formelle Mitgliedschaft, sondern stiegen bis in die Führungsgremien auf, wie am Beispiel der Russia Company und der Versicherungsgesellschaften noch gezeigt werden wird. Einwanderer konnten zwar nicht das Amt des Governor übernehmen, wohl aber im Direktorium der Handels- und Versicherungsgesellschaften kooptiert werden. Die englischen Führungsgremien der Handels- und Versicherungsgesellschaften einschließlich der Banken stellten wichtige Verbindungsglieder zur politischen Führung des Landes dar. Sie waren personell eng miteinander verflochten. Über die Mitgliedschaft in den Direktorien boten sich somit den Eingebürgerten nicht nur unmittelbare Einflußmöglichkeiten auf die Politik der Gesellschaften, sondern sie gewannen einen direkten Zugang zur politischen Führung des Landes. Wie die Interaktion im konkreten Falle verlief, ist allerdings angesichts der Quellsituation kaum noch zu rekonstruieren.

Auch jenseits formeller Mitgliedschaften war das Verhältnis zwischen der britischen Kaufmannselite und dem Staat sehr stark durch persönliche Beziehungen geprägt.³⁹¹ Viele Kaufleute hatten ihr Vermögen den Kreditbedürfnissen des Staates zu verdanken. Sie zeichneten Regierungsanleihen, finanzierten Regierungskontrakte und tätigten andere Finanzgeschäfte für die Regie-

³⁸⁷ CMH Database.

³⁸⁸ NA, CO 388/6 part 2 c.38, Petition of the Portugal Merchants 10. Mai 1700.

³⁸⁹ NA, CO 388/6, H 21, Memorial from several merchants trading to Germany relating to the Tolls upon ... the Elbe, 12. April 1706.

³⁹⁰ Manuscripts of the House of Lords, Bd. 2, 1695–97, No. 994, S. 153.

³⁹¹ Vgl. hierzu und zum folgenden SUTHERLAND, City of London, S. 51.

rung.³⁹² Auf dem noch jungen Kreditmarkt gab es für den Staat nur wenige kreditfähige Verleiher. Die Aufnahme und Zeichnung von Anleihen erfolgte durch persönliche Verhandlungen zwischen den Vertretern des Schatzamtes, den bedeutenden Finanziers und Direktoren der führenden Finanzorganisationen sowie Einzelpersonen. In Wirtschaftsfragen wandte sich die Regierung auch immer wieder um Rat an die führende Kaufmannschaft. Es entwickelten sich auf diese Weise sowohl außerhalb als auch innerhalb des Parlaments enge Beziehungen zwischen den Vertretern der Hochfinanz und der Regierung. Dieses Geflecht von persönlichen Beziehungen ist oft nur durch biographische Recherchen aufzudecken. Wie unmittelbar Kontakte zwischen eingebürgerten Kaufleuten und Regierungsvertretern sein konnten, zeigt das Beispiel Peter Hasenclevers. Er konferierte Mitte der 1760er Jahre verschiedentlich mit dem Staatssekretär Shelburne und dem Schatzkanzler Townshend nicht nur über seine eigenen Projekte, sondern auch über wirtschaftspolitische Fragen des britischen Amerikahandels. Er selber verstand sich nicht nur als wirtschaftspolitischer Ratgeber der englischen Regierung, sondern umgekehrt betrachtete die Regierung ihn ebenfalls als einen Sachverständigen in Fragen des Amerikahandels.³⁹³ Über sehr enge Beziehungen verfügten gleichfalls die beiden Armeelieferanten Peter Vansittart und Nicholas Magens. Letzterer stellte der englischen Regierung mit einigen anderen Vertretern der Immigranteneile 1759 einen Kredit von acht Millionen Pfund zur Verfügung.³⁹⁴ Der gebürtige Deutschrusse John Julius Angerstein, der Begründer des neuen Lloyd's und Seenotrettungsdienstes, stieg zum persönlichen Berater William Pitts des Jüngeren auf.³⁹⁵

Gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Aufstieg erfolgte im London des 18. Jahrhunderts vielfach innerhalb von Familien-, Freundschafts- und Religionsnetzwerken. Von daher ist auch nach den privaten Beziehungsgeflechten zwischen Eingebürgerten und Vertretern der führenden englischen Wirtschaftskreise zu fragen, die über unmittelbare Kontakte zur Regierung oder Parlamentsmitgliedern verfügten. Solche familiären Verbindungen lassen sich bei einigen Eingebürgerten aufzeigen. So war der Stalhofmeister Jacob Jacobsen durch Heirat mit Sir Gilbert Heathcoate, MP, Alderman der City of

³⁹² Vgl. hierzu sowie zum folgenden NAMIER, *Structure of Politics*, S.53–58, sowie SUTHERLAND, *City of London*, S.49–74.

³⁹³ Hierzu ausführlich Sylvia EICHELKRAUT-NAUMANN und Tania ÜNLÜDAG, Peter Hasenclever – Kaufmann und Unternehmer der Aufklärung, in: Karl-Hermann BEECK (Hrsg.), *Bergische Unternehmergestalten im Umbruch zur Moderne*, Neustadt/Aisch 1996, S.100–107.

³⁹⁴ Vgl. hierzu NAMIER, *Structure of Politics*, S.55; Magens stellte die sechstöchste Summe von £ 460 000 bereit.

³⁹⁵ Jacob Jacobsen wurde 1718 in den Adelsstand erhoben, Peter Meyer 1714 (SHAW, *Knights of England*, S.281f.). Zu Angerstein vgl. PUBLIC CHARACTERS OF ALL NATIONS; Consisting of Biographical Accounts of Nearly Three Thousand Eminent Contemporaries, Alphabetically Arranged, 3 Bde, London 1823, Bd. 1, S.46f.

London und einer der führenden Kaufleute seiner Zeit, familiär verbunden. Ähnlich enge Beziehungen besaß der Elberfelder Kaufmann John Abraham Kortens zu den Gebrüdern Joshua und Gerrard Van Neck³⁹⁶ und den Amyands sowie Mathew Schiffner zu Samuel Holden³⁹⁷, dem Governor der Russia Company und Direktor der Bank von England. Über solche enge, informelle und private Beziehungen wie die eben beschriebenen, vermochten die Eingebürgerten trotz des Verbots der direkten politischen Partizipation Einfluß auszuüben. Gesellschaftliche Verflechtungen im Zeitalter der kommerziellen und industriellen Revolution sollten deshalb nicht allein als Integrationszeichen, sondern auch als Formen informeller politischer Mitsprache gedeutet werden.

Ebenso wichtige informelle Formen der politischen Partizipation ergaben sich auf Ebene der Gemeinde- und Kirchenvorstände. Da die Mehrheit der Überseekaufleute im unmittelbaren Umkreis des Royal Exchange und der Bank von England lebte und arbeitete, ergaben sich im privaten Bereich beim wöchentlichen Kirchenbesuch und im Gemeindeleben vielfältige Kontaktmöglichkeiten. Hinweise auf ein Engagement der deutschen Kaufleute finden sich vor allem in den Kirchengemeinden. Auf die Mitgliedschaft und die Tätigkeit als Kirchenvorsteher und Diakone vieler deutscher reformierter Kaufleute in der niederländischen Gemeinde von St. Austin Friars wurde bereits hingewiesen.³⁹⁸ Andere deutsche Kaufleute gehörten zusammen mit Hugenotten und Niederländern der Gemeinde von St. Martin Orgar in Walbrook an.³⁹⁹ Untersuchungen zum Gemeindeleben könnten sicherlich noch einiges über die Aktivitäten der deutschen Kaufleute auf lokaler Ebene und ihre gesellschaftlichen und sozialen Vernetzungen beisteuern.

Als Zwischenbilanz ist am Ende dieses Kapitels festzuhalten, daß deutsche Kaufleute in London auf den Relikten der hansischen Handelsbeziehungen aufbauend schon gegen Ende des 17. Jahrhunderts weltweite Handelsnetze entwickelten. Die Niederlassungen in der englischen Hauptstadt wurden für die Deutschen, wie im weiteren Verlauf der Untersuchung noch eingehender gezeigt wird, zu Schaltzentralen eines weltweiten Handels. Da die Heimat der Haupthandelspartner der Ausgewanderten blieb, verbanden sie diese mit dem rasch expandierenden Handel des Empires. Die wirtschaftliche Verflechtung

³⁹⁶ S. u. hierzu ausführlich; Gerrard und Joshua Van Neck gehörten zu den führenden Kreditgebern der Krone während der Kriege 1744–1763. Joshua wurde 1751 in den Baronsstand erhoben (DNB, Missing Persons, Oxford 1993, S. 688); Claudius Amyand war *principal surgeon* Georgs II. Sein Sohn George wurde Mitgesellschafter in Kortens Handelshaus, zu ihm s. u.

³⁹⁷ S. u. hierzu ausführlich.

³⁹⁸ So z. B. James Crop, Isaac Devalpergen, John Marin Elkins, John Esselborn, um nur einige zu nennen (CMH Database 1696, vgl. auch Kirchenregister der Hamburger Kirche und der Dutch Church, St. Austin Friars oder die Teschemachers in Edmonton).

³⁹⁹ The Register of St. Clement Eastcheap and St. Martin Orgar (The Publications of the Harlean Society, Bd. 68), London 1938.

hatte erhebliche Rückkoppelungseffekte auf die deutschen Textilregionen und ihre gewerbliche Verdichtung im 18. Jahrhundert.⁴⁰⁰

Der Anreiz zur Emigration und Niederlassung ergab sich einerseits aus den geringen Partizipationsmöglichkeiten der Heimat am neuen außereuropäischen Handel sowie andererseits aus der merkantilistischen, wirtschaftsfördernden Immigrations- und Einbürgerungspolitik der englischen Regierung. Die Familienunternehmen in der Heimat verfolgten mit der Niederlassung von Kindern oder Geschwistern in anderen Handelsstädten zwei wirtschaftliche Ziele, zum einen schränkten sie durch die Emigration den internen, innerfamiliären Konkurrenzdruck auf dem lokalen Markt ein und zum anderen erschlossen sie über die Ausgewanderten neue Märkte zum Vorteil des Familienunternehmens. Die Niederlassung in London war eine wohlüberlegte und geplante Aktion, die nur von den Kaufleuten unternommen wurde, die durch ihre Ausbildung und Handelskontakte des Elternhauses oder anderer naher Verwandte bereits über gewisse Kenntnisse und Beziehungen verfügten. Dennoch blieb die Gefahr, in der fremden Umgebung an unbekannten wirtschaftlichen, rechtlichen oder gesellschaftlichen Rahmenbedingungen zu scheitern, hoch. Eine grundlegende Strategie zur Risikoreduzierung in der frühen Neuzeit war der Aufbau von Vertrauensnetzwerken. Diese basierten im Kern auf verwandtschaftlichen, landsmannschaftlichen und religiösen Verbindungen, denn diesen wurde nicht nur ein höheres Vertrauen entgegen gebracht, sondern sie galten vor allem auch als die besseren Ratgeber in der Fremde. Ihnen waren die nationalen Unterschiede und Fallstricke im Bereich von Wirtschaft, Recht und Gesellschaft bewußter als den Einheimischen. Denn letztlich bedeutete der transnationale Handel eine permanente Auseinandersetzung mit den Möglichkeiten und Grenzen der unterschiedlichen nationalen Wirtschaftsrechte, der formellen und informellen Gesellschaftsstrukturen und ihrer Auslegung und Handhabung zum Wohle und Gedeihen des eigenen Geschäfts. Diese zu kennen und zu nutzen war für den frühneuzeitlichen transnationalen Handel eine Überlebensfrage. Durch ihre Handelsstrategie verringerten die Kaufleute in erheblichem Umfang die Transaktionskosten und die Risiken des Fernhandels.

Im Rahmen des ihnen Erlaubten und Möglichen beteiligten sich die deutschen Kaufleute auch an der neuen politischen Kultur der Öffentlichkeit, d. h. im Petitionismus und Lobbyismus. Sie sympathisierten mit den allgemeinen wirtschaftspolitischen Forderungen der englischen Kaufmannschaft und unterstützten sie. Ebenso schlossen sie sich dem Kampf um eine Öffnung der Handelskompanien an, der ihnen neue Märkte sowie einen Zugang zu gesellschaftlichen Netzwerken und Ressourcen öffnete. Die neuen Finanz- und Versiche-

⁴⁰⁰ S. hierzu z. B. WEBER, *Atlantische Welt*; Karl Heinrich KAUFHOLD, *Schwerpunkte des preußischen Exportgewerbes um 1800*, in: *Exportgewerbe und Außenhandel vor der Industriellen Revolution*. Fs. Georg Zwanowetz, Innsbruck 1984, S. 243–260, oder Axel FLÜGEL, *Kaufleute und Manufakturen in Bielefeld. Sozialer Wandel und wirtschaftliche Entwicklung im proto-industriellen Leinengewerbe von 1680–1850*, Bielefeld 1993.

rungsinstitutionen nutzten sie als gewinnbringende, kurzfristige wie langfristige Kapital- und Anlagemöglichkeiten. Sie schufen die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Grundlagen, die den Ausgangspunkt und den Rahmen für die im 18. Jahrhundert nachfolgenden Generationen deutscher Kaufleute bildeten und auf denen letztere ihre Handelsnetze auf- und ausbauten.