

WALTER STARK

Untersuchungen zum Profit
beim hansischen Handelskapital
in der ersten Hälfte des 15. Jahrhunderts

Abhandlungen
zur Handels- und Sozialgeschichte

Band
24



HERMANN BÖHLAUS NACHFOLGER WEIMAR

V, 590



ABHANDLUNGEN ZUR HANDELS-
UND SOZIALGESCHICHTE

Herausgegeben von der
Hansischen Arbeitsgemeinschaft
der Historiker-Gesellschaft
der Deutschen Demokratischen Republik

Band 24

1985
VERLAG HERMANN BÖHLAUS NACHFOLGER
WEIMAR

Untersuchungen zum Profit
beim hansischen Handelskapital
in der ersten Hälfte
des 15. Jahrhunderts

Von

WALTER STARK

Rat der Stadt Wismar

(Bezirk Rostock)

— Stadtarchiv —

~~Wismar Rostock~~

16/86

1985

VERLAG HERMANN BÖHLAUS NACHFOLGER
WEIMAR

ISSN 0065-0358

Erschienen bei Hermann Böhlau Nachfolger, DDR-5300 Weimar, Meyerstraße 50 a

© Hermann Böhlau Nachfolger, Weimar 1985

Lizenznummer: 272-140/164/85

Printed in the German Democratic Republic

Satz, Druck und Bindearbeiten: VEB Druckhaus Köthen

LSV 0265

Lg.-Nr. 2606

Bestell-Nr. 795 714 1

01800

INHALTSVERZEICHNIS

Einleitung	7
ERSTES KAPITEL	
Handelsgeschäfte des Hildebrand Veckinchusen	17
I. Die Handelsgesellschaft der Brüder Veckinchusen im ersten Jahrzehnt des 15. Jahrhunderts	17
II. Die Handelsgesellschaft Gebrüder Steenhus/Gebrüder Veckinchusen 1405/06–1407	40
III. Die Handelsgesellschaft Gebrüder Veckinchusen/Hinrich Tite 1406/07 (–1412)	54
IV. Einzelne Handelsgeschäfte zwischen Flandern und Ostsee	58
V. Hildebrand Veckinchusens Handel nach Preußen 1416/1417	92
ZWEITES KAPITEL	
Handelsgeschäfte des Danziger Kaufmanns Johann Pisz	115
I. Der Handel des Johann Pisz (1421–1454)	115
II. Handelsgeschäfte zwischen Danzig und den Niederlanden	119
III. Termin- und Liefergeschäfte zwischen Danzig und Polen/Litauen	123
Zusammenfassung	131
Anhang	141
Tuchsorten und deren Produktionsorte	141
Geld- und Maßeinheiten	142
Quellen und Literatur	143

EINLEITUNG

Der Hansehandel, dessen Profitabilität zu Beginn des 15. Jahrhunderts den Gegenstand dieser Untersuchungen bildet, war Kaufmannshandel und unterschied sich als solcher ausdrücklich vom „Warenhandel zwischen den Produzenten selbst, der auf den Austausch von Gebrauchswerten als letzten Zweck gerichtet“ war. Beim Kaufmannshandel dagegen konzentrierten sich „Käufe und Verkäufe, wodurch Kauf und Verkauf aufhört, an das unmittelbare Bedürfnis des Käufers (als Kaufmann) gebunden zu sein“.¹ Das Ziel der Arbeit des Kaufmanns, also auch des hansischen, lag und liegt im Handelsgewinn, in der Erzielung eines möglichst hohen Profits. So selbstverständlich uns heute diese Feststellung scheint, so schwer hatte es das Mittelalter, Wert und Zielsetzung kaufmännischer Arbeit zu bestimmen. Mit den Nachwirkungen dieser Schwierigkeiten hatte sich die Wissenschaft bis in die Anfänge unseres Jahrhunderts auseinanderzusetzen; vielleicht liegt darin wenigstens teilweise begründet, daß die Frage nach der Höhe des vom mittelalterlichen Kaufmann erzielten Profites so selten und erst so verhältnismäßig spät gestellt worden ist.

Das öffentliche Bewußtsein wurde im Mittelalter in starkem Maße durch die katholische Kirche und ihre Morallehre bestimmt. Kanonisches Recht und scholastische Moralliteratur verdamnten den mühelosen Gewinn, verboten das Zinsnehmen beim Leihen und gestatteten bei Kauf und Verkauf nur den „justum pretium“, den gerechten Preis. Äußere Güter sollten nach Thomas von Aquino nur soweit erworben werden, wie sie für eine dem Stande gemäße Lebensführung notwendig waren. Das Überschreiten dieses Maßes galt als Sünde, denn der Sünder verfiel der Habgier.² Der Kaufmann stellte keine Güter her, er schaffte sie nur heran. Diese Leistung, seine Aufwendungen und in bescheidenem Umfange auch das Risiko des Handelns war man als vergütungswürdig anzuerkennen bereit, was im gerechten Preis seinen Ausdruck finden sollte. Einen darüber hinausgehenden Gewinn aber billigte die kirchliche Lehre dem Kaufmann nicht zu.³

¹ K. Marx, *Das Kapital*, Bd. III, in: MEW, Bd. 25, Berlin 1965, S. 338.

² A. J. Gurjewitsch, *Das Weltbild des mittelalterlichen Menschen*, Dresden 1978, S. 305 ff.

³ Aus der Fülle der Literatur hierüber kann nur genannt werden: W. Trusen, *Spätmittelalterliche Jurisprudenz und Wirtschaftsethik. Dargestellt an Wiener Gutachten des 14. Jahrhunderts*, Wiesbaden 1961, S. 46 ff. (VSWG, Beiheft 43); J. W. Baldin, *The Medieval Theories of the Just Price*, Philadelphia 1959.

Allerdings waren bei aller religiösen Gebundenheit des mittelalterlichen Menschen – und zu ihnen haben wir auch den Kaufmann zu zählen – kirchliche Moralnormen und Realität des sozialökonomischen Lebens nicht identisch. Und die Kaufleute des Mittelalters taten das Ihrige dazu, das Auseinanderklaffen von Ideal und Wirklichkeit augenfällig werden zu lassen. Daß es mit der kaufmännischen Ehrbarkeit nicht weit her war, war schon den Zeitgenossen des hansischen Kaufmanns ein offenes Geheimnis, und auch die moderne bürgerliche Wirtschaftsgeschichtsschreibung hat anerkennen müssen, „daß die geschäftliche Moral besonders des mittelalterlichen Kaufmanns . . . noch recht bedenkliche Lücken aufwies und daß auf der Seite des Verkäufers mehr als heute die Kalkulation mitspielte, auf unlautere Weise einen besonderen Vorteil herauszuschlagen“.⁴ Bis auf das „mehr als heute“ ist dieser Feststellung Bruno Kuskes zuzustimmen. Gegenüber dem, was gegenwärtig in kapitalistischen Ländern an Wirtschaftskriminalität großen Stils geleistet wird, wirkten die Methoden des mittelalterlichen Kaufmanns geradezu primitiv und anfängerhaft. Er war aber gezwungen, sich ihrer zu bedienen, wollte er im Konkurrenzkampf bestehen. Die Ungenauigkeit des Maß- und Gewichtswesens, der Zustand des Geldwesens mit den sich daraus ableitenden vielfältigen Möglichkeiten des Manipulierens, die mangelhafte Technik bei der Konservierung leichtverderblicher Waren u. a. m. zwangen ihm den Versuch auf, dem Käufer den Schaden aufzuhalsen, wollte er nicht selbst das Opfer sein. Und was der Notfall gebot, wurde sehr bald zur Regel alltäglichen Handelns.⁵ Der Kaufmannsprofit entsprang der Übervorteilung und der Prellerei, wovon noch zu handeln sein wird.

Wer die Motivation des mittelalterlichen Kaufmanns erkennen will, darf also nicht den kirchlichen Moralkodex als Realität nehmen.^{5a} Aus dieser fehlerhaften Gleichsetzung von Ideal und Wirklichkeit rührte u. a. die fundamentale Fehleinschätzung Werner Sombarts, der in den „Träger(n) des berufmäßigen Handelns in vorkapitalistischer Zeit . . . nichts anderes als handwerksmäßige Existenzen“ glaubte erblicken zu sollen. Diesem Handwerker des Austausches „liegt im Grunde seines Herzens nichts ferner als ein Gewinnstreben im Sinne modernen Unternehmertums; auch er will nichts anderes, nicht weniger, aber auch nicht mehr, als durch seiner Hände Arbeit sich recht und schlecht den standesgemäßen Lebensunterhalt zu verdienen; auch seine ganze Tätigkeit wird von der Idee der Nahrung bestimmt“.⁶ Diesen Händler des Mittelalters wollte Sombart scharf abgehoben wissen gegen den vom „kapitalistischen Geist“ beherrschten Unternehmer. Die „Totalität des kapitalistischen Geistes“ aber sah Sombart im „Gewinnstreben im Zusammenhang mit ökonomischem Rationalismus und Auflösung aller Qualitäten in die eine Qualität – Geld“.⁷ Alle übrigen Fehlteile Sombarts leiteten sich von die-

⁴ B. Kuske, *Städtische Handels- und Verkehrsarbeiter*, Bonn 1914, S. 5.

⁵ E. v. Ranke, *Von kaufmännischer Unmoral im 16. Jahrhundert*, in: HGBll. 50, 1925, S. 244 f.

^{5a} B. Kuske, *Die Entstehung der Kreditwirtschaft und des Kapitalverkehrs*, in: Köln, der Rhein und das Reich. Beiträge aus fünf Jahrzehnten wirtschaftsgeschichtlicher Forschung, Köln – Graz 1956, S. 50.

⁶ W. Sombart, *Der moderne Kapitalismus*, Bd. 1, 2. Aufl., München–Leipzig 1916, S. 291 f.

⁷ Ebenda, S. 310. – Vgl. hierzu die grundsätzliche Kritik des Begriffes „kapitalistischer Geist“ bei E. Pitz, *Studie zur Entstehung des Kapitalismus*, in: Hermann Aubin Festschrift 80. Geburtstag, Bd. 1, Wiesbaden 1965, S. 19 ff.

sem Grundirrtum her: der Umfang des mittelalterlichen Handels sei gering gewesen; die Handelsmethoden unrationell, empirisch; die Buchführung geprägt durch einen „Mangel an exakt-rechnerischem Wollen und Können“ und die Handlungsbücher eines Johan Tölner, Vicko van Gelderen und Johann Wittenborg seien nichts anderes gewesen als „Notizbücher, die die Stelle der Knoten in den Taschentüchern von Bauern vertraten, die zu Märkte in die Stadt ziehen“.⁸

Sombarts prononciert vorgetragene Irrtümer wirkten ihr Gutes durch die von ihnen provozierte massive Gegenkritik, die für den mittelalterlichen Kaufmann gerade diejenigen Eigenschaften nachwies, die ihm Sombart abgesprochen hatte: Erwerbssstreben und ökonomischen Rationalismus. Aus der Vielzahl der Opponenten, die mit ihren Arbeiten unser Wissen bereichert haben, seien hier für den hansischen Bereich ohne Anspruch auf Vollzähligkeit F. Keutgen, R. Härke, B. Kuske, F. Rörig und L. v. Winterfeld genannt. Spätestens seit der Arbeit von L. v. Winterfeld über das Kölner Kaufmannskapital⁹ dürfte für die Hansestädte entschieden sein, daß der Handel und die in ihm erzielten Profite die Hauptquelle für die Bildung des Bürgerkapitals in der Feudalepoche waren. Auch die gegenwärtige bürgerliche Wirtschaftsgeschichtsschreibung erkennt an: „Das Gewinnstreben der Fernkaufleute war im Prinzip grenzenlos, da die Möglichkeiten der Reichtumbildung unbegrenzt waren.“¹⁰ Es bedeutet dann nur noch eine Verfeinerung des Bildes vom mittelalterlichen Kaufmann, wenn E. Maschke, an diese seine Feststellung anknüpfend, maßloses Gewinnstreben und Maßhalten, Rationalität und Großzügigkeit, Sicherheitsbedürfnis und Risikofreudigkeit als die Widerspruchspaare bezeichnet, zwischen denen sich das Handeln des Kaufmanns im Mittelalter bewegte.¹¹ Fr. Lütge aber nannte zur gleichen Zeit immer noch als Motiv des Fernhändlers der feudalen Anfangsperiode die „Freude am Abenteuer“, also nicht das Gewinnstreben. Und für den spätmittelalterlichen Kaufmann glaubt Lütge einen Mittelweg zwischen der Alternative des „Nahrungsprinzips“ und des „kapitalistischen Erwerbssstrebens“ suchen zu müssen mit der Behauptung: „Man wirtschaftet nicht des Wirtschaftens und des Gewinnes wegen, sondern man wirtschaftet und verdient um dessen willen, was man mit diesen Mitteln erreichen kann.“ Die verklausulierte Rückkehr zu Sombart vollendet F. Lütge dann, indem er den Standesbegriff, die „ordo“ bemüht,¹² womit er – freilich ohne den geistigen Vater zu nennen – einen Lehrsatz des Thomas von Aquino in die Wirtschaftsgeschichtsschreibung des 20. Jahrhunderts wieder eingeführt hat.¹³

Herrscht also im Prinzip Einigkeit darüber, daß der Kaufmann des Mittelalters einen maximalen Profit anstrebe, so scheiden sich die Geister sofort wieder bei der Beantwortung der Frage, w i e der Profit beim vorkapitalistischen Handel ge-

⁸ W. Sombart, a. a. O., S. 294 ff., 298.

⁹ L. v. Winterfeld, Handel, Kapital und Patriziat in Köln bis 1400, Lübeck 1925 (Pfingstblätter des HansGV, Bd. 16).

¹⁰ E. Maschke, Das Berufsbewußtsein des mittelalterlichen Fernkaufmanns, in: Beiträge zum Berufsbewußtsein des mittelalterlichen Menschen, hrsg. von P. Wilpert, Berlin 1964, S. 308.

¹¹ Ebenda, S. 335.

¹² F. Lütge, Deutsche Sozial- und Wirtschaftsgeschichte. Ein Überblick, 3. Aufl. Berlin-Heidelberg-New York 1966, S. 92, 169 ff.

¹³ Aa. J. Gurjewitsch, a. a. O., S. 307.

macht wurde. So lesen wir –wiederum– bei F. Lütge über das Woher des Handelsgewinns: „Der Handelsgewinn beruht auf der Ausnutzung von Preisdifferenzen und ist in diesem spezifischen Sinne Zwischenhandelsgegninn.“¹⁴ Eine „Erkenntnis“ dieser Art bringt uns ebensowenig weiter wie die Auskunft, die wir z. B. von „Meyers Handbuch über die Wirtschaft“ des Bibliographischen Instituts Mannheim erhalten, das als Bestandteile des Profits den Pioniergegninn oder den „innovation profit“, den Marktlagengegninn sowie den Monopolgegninn aufzählt, wobei dann noch zu allerletzt bemerkt wird: „Dynamische Gegninne können immer nur unter der Voraussetzung unvollkommener Märkte entstehen.“¹⁵ Damit wird die eigentliche Quelle des Profits beim vorkapitalistischen Handel lediglich für den Kundigen verschämt angedeutet.

Die marxistische Wirtschaftsgeschichte vertritt demgegenüber seit K. Marx für den Handel vorkapitalistischer Gesellschaftsformationen den Grundsatz, daß der Profit auf der Grundlage des nichtäquivalenten Warenaustausches zustande kam. Der Handelsgewinn wurde nach der Formel $G-W-G'$ „gemacht in den zwei Akten des Kaufs und Verkaufs“, und er wurde „realisiert im letzten Akt, dem Verkauf“. Aus diesem Charakter als Veräußerungsgewinn ergab sich das Gesetz kaufmännischen Profitstrebens, das Marx formuliert hat als „Wohlfeil kaufen, um teuer zu verkaufen. Also nicht der Austausch von Äquivalenten“.¹⁶ Bei allen Fortschritten in der Ausbreitung der Ware-Geld-Wirtschaft haben wir es im Spätmittelalter eben immer noch mit einem Handelskapital zu tun, das den „Produktenaustausch unentwickelter Gemeinwesen vermittelt“, und solange „erscheint der kommerzielle Profit nicht nur als Übervorteilung und Prellerei, sondern entspringt größtenteils aus ihr“. Auf diese Weise eignete sich das Kaufmannskapital einen beträchtlichen Teil des Mehrprodukts an, was für das hansische Handelskapital im besonderen noch dadurch erleichtert wurde, daß seine Vertreter z. B. in Osteuropa z. T. nicht mit dem unmittelbaren Produzenten, dem Bauern und Jäger, sondern vielfach mit dem Angewinn des feudalen Mehrproduktes, dem Adel, handelten und diesem Vertreter „genießenden Reichtums“ die Fellen stellen konnten.¹⁷

Natürlich wollte und will auch die nichtmarxistische Geschichtsschreibung nicht in Abrede stellen, daß Gewinne gemacht wurden; doch konnte und kann sie nicht darauf eingehen, daß der Gewinn auch des hansischen Kaufmanns auf der Mehrarbeit des agrarischen und gewerblichen Produzenten beruhte und vom Kaufmann durch den Kauf der Ware unter ihrem Wert und den Verkauf zum Wert oder darüber angeeignet wurde. Allzu leicht hätte dadurch das Image des „ehrbaren Kaufmanns“ wieder zerstört werden können, das aufzubauen Generationen bürgerlicher Wirtschaftshistoriker, für den hansischen Bereich zuletzt vor allem die Schule von F. Rörig, zu ihrem Anliegen gemacht haben.¹⁸

¹⁴ F. Lütge, a. a. O., S. 299.

¹⁵ Meyers Handbuch über die Wirtschaft, hrsg. von der Lexikonredaktion des Bibliographischen Instituts Mannheim, 1966, S. 952.

¹⁶ K. Marx, a. a. O., S. 342.

¹⁷ Ebenda, S. 343.

¹⁸ S. z. B. die Polemik der Rörig-Schülerin B. Köhler, Das Revalgeschäft des Lübecker Kaufmanns Laurens Isermann (1532–1535), phil. Diss. Kiel 1936, S. 50 gegen die in Anm. 5 zitierte Arbeit von E. v. Ranke.

Es bleibt die Frage zu erörtern, wieviel denn nun im Handel verdient wurde, d. h. die Frage nach der Höhe des Handelsprofits beim spätmittelalterlichen hansischen Handelskapital. Sie ist von der Forschung bisher selten gestellt und noch seltener beantwortet worden. Forschungsbemühen und -ergebnisse stehen in einem empfindlichen Mißverhältnis zur Wichtigkeit dieses Problems bei der Erklärung bisher lediglich registrierter, in ihren ökonomischen Ursachen vermuteter, letztlich aber noch ungeklärter Vorgänge von teilweise zentraler Bedeutung. So gilt es als sicher, daß das hansische Handelskapital im 15. Jahrhundert im Gegensatz zum oberdeutschen Handelskapital in zu geringem Umfange den Weg in die Produktion gefunden hat, was damit erklärt wird, daß vermutlich die im Handel erzielten Gewinne so hoch waren, daß kein echter Anreiz zur Investition in der Produktion gegeben war.¹⁹ So einleuchtend diese These erscheint, so ist sie doch erst dann gesichert, wenn wir Genaueres über die Höhe des Handelsprofites sagen können. Ähnliches gilt für die Frage des Übergangs von Kapital aus dem Handelskapital in das Renten- und Wucherkapital. Die Höhe des Rentensatzes kennen wir, zu wenig bekannt dagegen ist der andere Vergleichspartner, der Handelsprofit. Ein dritter Fragenkomplex, zu dessen Klärung die Kenntnis der Profithöhen im Handel wesentlich wäre, ist der der Konkurrenzkämpfe einzelner Kaufmannsgruppen um die Vorherrschaft in Absatz- und Einkaufsgebieten und auf bestimmten Handelsrouten, wie z. B. die Auseinandersetzungen zwischen Hansen und Holländern oder Hansen und Engländern um den Ostseehandel. Gewiß ist hier nicht alles aus einem Punkte, dem des Profits, zu erklären, aber in vielen Einzelheiten und auch in Grundfragen würden wir genauer zu sehen lernen.

Selbstverständlich gibt es auch für den Hansehandel eine Reihe von Angaben über Profithöhen. Schon F. Koppmann, H. Nirrnheim und C. Mollwo, die Herausgeber der Tölnerschen, Geldersenschen und Wittenborgschen Handelsbücher, haben dieser Frage ihre Aufmerksamkeit geschenkt.²⁰ Ihnen sind eine ganze Reihe weiterer Versuche gefolgt, die im einzelnen aufzuzählen hier zu weit führen würde.²¹ Es handelte sich jedoch fast durchweg um gewissermaßen im Vorübergehen gewon-

¹⁹ K. Fritze, Die progressive Rolle des hansischen Handelskapitals und ihre Grenzen, in: *Hansische Studien III*, Weimar 1975, S. 30.

²⁰ Johan Tölners Handlungsbuch von 1345–1350, hrsg. von K. Koppmann, Rostock 1885; Das Handlungsbuch Vickos van Geldersen, hrsg. von H. Nirrnheim, Hamburg–Leipzig 1895; Das Handlungsbuch von Hermann und Johann Wittenborg, hrsg. von C. Mollwo, Leipzig 1901.

²¹ Von neueren Arbeiten aus dem hansischen Bereich seien hier nur genannt: F. Renken, Der Handel der Königsberger Großschäfferei des Deutschen Ordens mit Flandern um 1400, Weimar 1937; G. Mickwitz, Aus Revaler Handelsbüchern. Zur Technik des Ostseehandelns in der ersten Hälfte des 16. Jahrhunderts, Helsingfors 1938; H. Amman, Untersuchungen zur Geschichte des Oberrheinraumes I. Konrad von Weinsbergs Geschäft mit Elsässer Wein nach Lübeck im Jahre 1426, in: *Zs. f. d. Geschichte des Oberrheins*, 108, 1960, S. 466 ff.; W. Böhne, Der Binnenhandel des deutschen Ordens in Preußen, in: *HGbl.* 80, 1962, S. 54 ff.; F. Irsigler, Leben und Werk eines spätmittelalterlichen Kaufmanns am Beispiel des Johann van Nuys aus Köln, in: *Jb Köln. GV* 42, 1968, S. 103 ff.; ders., Kölner Kaufleute im 15. Jahrhundert. Die Akten des Prozesses Rosenkrantz/Viehof als Quelle für die kölnische Handelsgeschichte, in: *Rhein. VjBl.* 36, 1972, S. 71 ff. M.-L. Pelus, Wolter van Holsten. Ein Lübecker Kaufmann in der zweiten Hälfte des 16. Jahrhunderts, in: *HGbl.* 95, 1977, S. 66 ff., besonders S. 73 f.

nene Einzelerkenntnisse mehr zufälligen Charakters, die sich nicht zu auswertbaren Reihen ordnen ließen. Daher finden sich in allgemeinen Darstellungen der Hansegeschichte nur vorsichtige Schätzungen in weiten Von-Bis-Spannen, so bei Dollinger ein Durchschnittsprofit von 14–25%, während in der Hansegeschichte von Schildhauer/Fritze/Stark die Spanne sogar von 7 bis 39% reicht.²²

Auch die marxistische Hanseforschung steht in der Untersuchung der Handelsprofite durchaus noch am Anfang, wenn auch schon für das Spätmittelalter beachtliche Ergebnisse vorliegen. Diese sind in erster Linie den bahnbrechenden Arbeiten von M. P. Lesnikov zu danken, der wichtige Impulse gegeben und mit der Edition der Veckinchusen-Bücher der handelsgeschichtlichen Forschung neue Möglichkeiten eröffnet hat.²³ Über diese und andere Arbeiten sowjetischer Historiker zu unserer Problematik hat jüngst A. L. Choroškevič eine kritisch wertende Übersicht vorgelegt.²⁴ Ebenfalls mit Lesnikovs Ergebnissen hat sich K. Fritze auseinandergesetzt²⁵, während polnische Historiker – H. Samsonowicz, A. Maćzak und M. Bogucka – über den Handelsprofit im Handel Ostsee – Westeuropa anregende Untersuchungen für das 15.–17. Jahrhundert lieferten.²⁶ Insgesamt aber ist auf diesem Gebiet jedoch der Forschungsstand noch unbefriedigend.

Der Ursachen hierfür sind viele. Zunächst aber liegen sie in der Quellenlage

²² Ph. Dollinger, *Die Hanse*, 2. Aufl. Stuttgart 1976, S. 285; J. Schildhauer, K. Fritze, W. Stark, *Die Hanse*, 3. Aufl. Berlin 1974, S. 173.

²³ M. P. Lesnikov, *Die livländische Kaufmannschaft und ihre Beziehungen zu Flandern*, in: *ZfG* 6/1958, S. 285 ff.; ders., *Lübeck als Handelsplatz für osteuropäische Waren im 15. Jahrhundert*, in: *HGbl.* 78, 1960, S. 67 ff.; ders., *Der hansische Pelzhandel zu Beginn des 15. Jahrhunderts*, in: *Hansische Studien*, Berlin 1961, S. 219 ff. (*Forschungen zur mittelalterlichen Geschichte* Bd. 8); ders., *Lübeck als Handelsplatz für Osteuropawaren im 14. Jahrhundert*, in: *Ebenda*, S. 273 ff.; ders., *Die Handelsbücher des hansischen Kaufmanns Veckinchusen*, Berlin 1973 (*Forschungen zur mittelalterlichen Geschichte*, 19); ders., *Zur Frage des Profitniveaus im hansischen Handel zu Beginn des 15. Jahrhunderts*, in: *Hans. Studien* V, Weimar 1981 (Abh. z. Handels- u. Sozialgeschichte, XXI).

²⁴ A. L. Choroškevič, *Preise und Profite im russischen Ostseehandel des Mittelalters in den sowjetischen Arbeiten der Nachkriegsperiode*, in: *Hans. Studien* V, Weimar 1981 (Abh. z. Handels- u. Sozialgeschichte, XXI).

²⁵ K. Fritze, *Einige Bemerkungen zum Problem der hansischen Handelsprofite im 14. und 15. Jahrhundert*, in: *WZ Greifswald*, Jg. XIV, 1965, *GesSprWiss. Reihe*, Nr. 2/3, S. 245 ff.; ders., *Am Wendepunkt der Hanse. Untersuchungen zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte der wendischen Hansestädte in der ersten Hälfte des 15. Jahrhunderts*, Berlin 1967, S. 40 ff.

²⁶ H. Samsonowicz, *Untersuchungen über das Danziger Bürgerkapital in der zweiten Hälfte des 15. Jahrhunderts*, Weimar 1969 (Abh. z. Handels- u. Sozialgeschichte, VIII), S. 335 f. – A. Maćzak, *Ceny, obroty i zyski w handlu gdańskim pierwszej połowy XVII wieku*, in: *Przegląd Historyczny*, 62, 1971, S. 280 ff.; ders., *Sir Francis Drake's Prussian prizes. Risks and profits from the Gdańsk-Iberian commerce about 1589*, in: *Studia Maritima* II, Wrocław-Kraków-Warszawa-Gdańsk 1980, S. 83 ff. – M. Bogucka, *Handel zagraniczny Gdańska w pierwszej połowie XVII w.*, Wrocław 1970, S. 137 f.; dies., *Merchants Profit in Gdańsk Foreign Trade in the First Half of the 17 Century*, in: *Acta Poloniae Historica*, 23, 1971; dies., *Zur Problematik der Profite im Handel zwischen Danzig und Westeuropa (1550–1650)*, in: *Hans. Studien* V, Weimar 1981 (Abh. z. Handels- u. Sozialgeschichte, XXI). Dasselbst weitere polnische Literatur. – Vgl. zu M. Bogucka die Kritik bei Jeannin, *Preis-, Kosten- und Gewinnunterschiede im Handel mit Ostseegetreide (1550–1650)*, in: *Wirtschaftliche und soziale Strukturen im säkularen Wandel. Festschrift W. Abel 70. Geburtstag*, Bd. II, Hannover 1974, S. 494 ff.

selbst begründet. Die Quellen sind in zu geringem Umfange überliefert und, was viel schwerer wiegt, gar nicht mit der Zielsetzung einer Gewinnermittlung angelegt worden. Die kaufmännische Buchführung im Hansebereich ist im Grunde bis weit in das 16. Jahrhundert hinein unter der gleichen Zielsetzung betrieben worden, mit der sie im 13. Jahrhundert Eingang gefunden hatte. In Anlehnung an W. Stieda hat F. Rörig als eine der beiden Wurzeln kaufmännischer Buchführung die „Rechnungsführung über fremdes Gut“ bezeichnet, während er die andere mit dem prägnanten Satz umschrieb: „Sobald der Kaufmann überhaupt die Feder führt, wird er aufzeichnen, was andere ihm schulden.“²⁷ Dem wäre für das beginnende 15. Jahrhundert hinzuzufügen, daß mit der Ausdehnung der Kreditwirtschaft der Kaufmann auch aufzuzeichnen beginnt, was er selbst anderen schuldet.

Eine weitere Beeinträchtigung des Aussagewertes der Quellen ergibt sich aus der Ursache ihres Überliefertseins selbst. Der normale Handel verlief in der Regel reibungs- und spurenlos. Ein Mann wie der Danziger Kaufmann Johann Pisz konnte über drei Jahrzehnte einen ausgedehnten Handel zwischen Reval, Riga, Wilna im Osten wie Flandern und England im Westen, von Danzig an wechselfähig bis Krakau führen, ohne eine einzige Spur außer einem Handlungsbuch zu hinterlassen, in dem nicht einmal sein Name aufgeschrieben ist; den erfahren wir nur aus einem lose einliegenden Schuldschein. Seine zahlreichen Handelspartner dagegen sind fast ausnahmslos wenigstens einmal irgendwo in Schöffens- oder Erbebüchern, in Schadenszertifikaten, Kaufmannsbriefen oder -büchern usw. genannt, weil sie in irgendeiner Form „angeeckt“ sind. Mit anderen Worten – eine große Zahl unserer Informationen verdanken wir dem quellenmäßigen Niederschlag von Friktionen im mittelalterlichen Handelsleben. Schiffs- und Warenverluste durch Raub und Untergänge, Arrestierungen und Gegenarrestierungen, Konkurse und deren Abwicklung oder auch einfach die beim Tode eines Gesellschafters notwendig werdende, häufig mit langandauernden Streitigkeiten verbundene Auseinandersetzung mit dessen Erben – solchen und ähnlichen Ereignissen verdankt ein großer Teil des Schriftgutes sein Entstehen und seine Archivisierung. So sind z. B. die Briefe und Bücher Veckinchusens vermutlich als Bestandteile von Prozeßakten überkommen. Hierin aber liegt eine Begrenzung ihres Aussagewertes besonders für die letzten Jahre der Geschäftstätigkeit Veckinchusens, dessen Unternehmen schon lange vor der 1421 offenbar werdenden Zahlungsunfähigkeit nicht mehr gesund war.

Wesentlich für die Beantwortung der Frage nach der Profithöhe ist die Feststellung der Umschlagsgeschwindigkeit des Kapitals. Die Hemmnisse für deren Ermittlung erwachsen aus den Organisationsformen des hansischen Handels. Dieser war in einem solchen Umfange auf Kredit aufgebaut, daß der Verkauf gegen bar geradezu zu den Ausnahmen gezählt werden mußte, die von Preisnachlässen begleitet wurden.²⁸ Der Kredit bildete ein wichtiges Element des Handels und eine Kennziffer für das Niveau des Marktes; er wirkte als Faktor der Ware-Geld-Beziehung und als aktives Mittel gesellschaftlicher Regelung beim Warenaustausch.

²⁷ F. Rörig, Das älteste erhaltene Kaufmannsbüchlein, in: HGBll., 50, 1925, S. 46 f.

²⁸ B. Kuske, Kreditwirtschaft, S. 74 f.; M. P. Lesnikov, Lübeck als Handelsplatz für osteuropäische Waren, S. 73, 80.

Es gehörte zu den feststehenden Regeln des Handels, daß der Kaufmann die auf Wiederverkauf erworbene Ware erst „bewirtschaftete“, d. h. aus ihr durch den Wiederverkauf einen Erlös gewann, bevor er den Einkauf bezahlte.²⁹ Umgekehrt konnte aus einem befristeten Darlehen, das dem Produzenten oder Kaufmann gewährt wurde, unversehens ein Termin- und Liefergeschäft werden. Der für das gesamte mittelalterliche Wirtschaftsleben zwar periodisch in unterschiedlicher Intensität, insgesamt aber doch als Dauererscheinung gegebene Bargeld- und Edelmetallhunger, der damit verbundene Kapitalmangel, aber auch die Schwierigkeiten und Gefahren des Geldtransportes wie der Zustand des Geldwesens überhaupt – alle diese u. a. Faktoren bewirkten für den auf Kredit gestellten Handel Formen, bei denen Geld und Geldzahlungen möglichst vermieden wurden.³⁰ Dies wird vor allem deutlich an der weiten Verbreitung der für den hansischen Wirtschaftsraum typischen Kommissionsgeschäfte oder – nach Mickwitz' treffender Benennung – „Fernhandelsgesellschaften auf Gegenseitigkeit“.³¹ Für die Ermittlung der Profithöhe ist hierbei unwesentlich, ob diese Gesellschaften ohne oder mit einem gemeinsamen Kapital arbeiteten. Wichtig bleibt dagegen festzustellen: 1. Es waren nur selten Gelegenheitsgesellschaften für die Abwicklung nur einer oder einer begrenzten Zahl von Transaktionen, sondern in der Mehrzahl Dauergesellschaften, 2. Die Abrechnung zwischen den Gesellschaften erfolgte oft unregelmäßig und erst nach längeren Zeiträumen.³² 3. Diese Fernhandelsgesellschaften arbeiteten vorwiegend in der Form des Beuthandels und der gegenseitigen Verrechnung, wobei das Geld nur als „Wertmaß in der Preisbestimmung der Ware“, gleichzeitig als „ideelles Kaufmittel“³³ eingeschaltet wurde.

Schließlich haben wir noch in Rechnung zu stellen, daß jedes Fernhandelsgeschäft zwangsläufig in verschiedene Währungsgebiete hinüberreichte, jede Bezahlung einer Warensendung, wenn sie nicht in Warenrimessen geschah, naturgemäß mit einem Geldsortenumtausch verbunden war. Damit gelangen wir zum „Wechselgeschäft“, das von vornherein auch immer ein Kreditgeschäft war, bei dem „der Käufer . . . , dem die Bezahlung erlassen war, einmal in der Valuta des Wechsels zugleich die Zinsen für die Kreditierung seiner Schuld zu bezahlen“ hatte³⁴ – trotz oder gerade wegen des kanonischen Zinsverbotes, das die mittelalterliche Handels- und Geschäftswelt zwang, das Leihen gegen Zins, also auch das Kreditgeschäft, hinter dem als Kauf und Verkauf fremder Geldsorten erklärten Wechselgeschäft zu verbergen.³⁵

Die Unsicherheiten der Währungsregulationen und deren fortdauernde Ver-

²⁹ B. Kuske, *Kreditwirtschaft*, S. 75.

³⁰ R. Sprandel, *Das mittelalterliche Zahlungssystem nach hansisch-nördischen Quellen des 13.–15. Jahrhunderts*, Stuttgart 1975; I.-M. Peters, *Das mittelalterliche Zahlungssystem als Problem der Landesgeschichte*, in: *BHdLaGesch.* 112, 1976, S. 139 ff.; 113, 1977, S. 141 ff.

³¹ G. Mickwitz, a. a. O., S. 115 ff.

³² W. Stark, *Lübeck und Danzig in der zweiten Hälfte des 15. Jahrhunderts*, Weimar 1973, S. 148 ff.

³³ K. Marx, *Das Kapital*, Bd. I, in: *MEW*, Bd. 23, Berlin 1962, S. 150.

³⁴ C. Mollwo, *Handlungsbuch Wittenborg*, S. LXVIII.

³⁵ R. de Roover, *The Rise and Decline of the Medici Bank 1397–1494*, Cambridge/Mass. 1963, S. 10 ff.; ders., *The Bruges Money Market around 1400*, Brussel 1968, S. 23.

schiebungen gehören ebenso wie die komplizierte Problematik des Wechselverkehrs zu den bei der Profitermittlung zu berücksichtigenden Umständen. Gerade die Feststellung der Währungsrelationen beim Gewinntransfer hat aber ihre Tücken, die sich besonders dann bemerkbar machen, wenn es um die Auswertung eines Gesellschaftshandels mit längeren Abrechnungsperioden geht, innerhalb derer die Wertrelationen stärkeren Veränderungen unterlagen. Diese lassen sich auch nicht einfach durch Vergleich des Edelmetallgehaltes der beiderseitigen Ausprägungen ermitteln, weil das Edelmetall zwar allgemeines Warenäquivalent, zugleich jedoch auch seinerseits Ware ist, die an verschiedenen Orten außerdem durchaus verschiedene Preise haben kann. Die Minderung des Edelmetallgehaltes einer Münze ist daher auch nicht unbedingt identisch mit dem Absinken der Kaufkraft und einem Steigen der Preise.³⁶ Entscheidend für den Wert einer Münze ist in jedem Falle ihr Verhältnis zu anderen Münzsorten; der Wechselkurs darf durch den Vergleich des Edelmetallgehaltes nicht eliminiert werden.

Forschungen zur Problematik des Handelsprofites erschöpfen sich nicht in der bereits seit längerem betriebenen Preisforschung, sondern haben auch andere Gebiete zu erfassen. Entgegen einer häufig begegnenden landläufigen Auffassung genügt es zur Ermittlung des Profites im Handel keineswegs, Preisangaben verschiedener Märkte miteinander zu vergleichen, selbst wenn diese in hinreichender serialer Verdichtung vorliegen würden, was für das Spätmittelalter für den Hanseraum gar nicht zu erreichen ist. Darüber hinaus sind noch weitere Angaben zu ermitteln und zu berücksichtigen:

1. Ausgangspunkt sind in jedem Falle der Ein- und Verkaufspreis, und zwar die bei dem jeweils nachzurechnenden konkreten Geschäft entstandenen. Nur in Ausnahmefällen kann auf Ersatzwerte aus zeitlich und räumlich parallelen Geschäften zurückgegriffen werden, wenn es sich um relativ preisbeständige Waren handelt. Durch Berücksichtigung der für Verpackung, Transport, Zölle und Abgaben, evtl. auch Zehrgelder für Reisen von Handlungsdienern u. ä. entstandenen Aufwendungen sind die Preisangaben auf Gestehungskosten und Reinerlös zu präzisieren.

2. Als Kursrelation zur Reduzierung der beiden bei Fernhandelsgeschäften zwangsläufig verschiedenen Währungen auf eine Währung sollte, wenn möglich, die bei der Abrechnung des Geschäftes selbst gebrauchte, sonst aber eine zeitlich möglichst naheliegende und bei einer in gleicher Richtung verlaufenden Transferierung entstandene Kursrelation verwendet werden.

3. Die Laufzeit der einzelnen Handelsoperationen ist möglichst genau zu ermitteln, wobei das Geschäft als Einheit von Hin- und Rück-Geschäft nach der Formel $G-W-G'-W'-G''$ aufzufassen ist.

4. Werden zur Rekonstruktion eines Geschäftes Angaben aus verschiedenen Quellen miteinander kombiniert (z. B. Handelsbrief und -buch), so ist die Identität der abgesandten und empfangenen Ware nachzuweisen (Datierungen, Schiffernamen, Vergleich der Gewichts- oder Mengenangaben, bei Tuchsendungen auch

³⁶ H.-P. Baum, *Hochkonjunktur und Wirtschaftskrise im spätmittelalterlichen Hamburg*. Hamburger Rentengeschäfte 1371-1410, Hamburg 1976, S. 40.

der Spezifizierung eines Terlings nach Stückzahl und farblicher Zusammensetzung u. a. m.).

Es sind dies Forderungen, wie sie nicht in jedem Falle und in vollem Umfang immer zu erfüllen sein werden. Dennoch sind sie, um möglichst wirklichkeitsnahe Ergebnisse zu erhalten, tunlichst zu berücksichtigen. Die folgenden Untersuchungen mögen zeigen, daß damit das zur Verfügung stehende Quellenmaterial durchaus nicht überfragt ist. Es wurden in der Hauptsache zwei Quellen bzw. Quellengruppen ausgewertet. Für die ersten beiden Jahrzehnte gaben über den Profit beim Hansehandel der Briefwechsel und zwei Handlungsbücher des Hildebrand Veckinchusen Auskunft. Der Briefwechsel lag, herausgegeben von W. Stieda, seit 1921 vor.³⁷ Dagegen war die Reihe der Handlungsbücher Veckinchusens zwar seit langem bekannt und in ihrem hohen handelsgeschichtlichen Aussagewert gewürdigt, doch ließen Krieg, Mangel an Mitteln und geeigneten Bearbeitern, aber auch wohl zu hochgesetzte Anforderungen editionstechnischer Art seit fast einem Jahrhundert eine auch nur teilweise Publikation nicht zustande kommen. Daher kann das Verdienst M. P. Lesnikovs, dessen Eifer und tiefgründiger Sachkenntnis wir die schließlich 1973 erfolgte Drucklegung der beiden umfangreichsten Veckinchusen-Bücher verdanken, nicht hoch genug veranschlagt werden. Es wird noch dadurch gesteigert, daß derselbe hochbetagte Gelehrte bereits die Voraussetzungen für die Publikation auch der restlichen Handlungsbücher dieser Reihe geschaffen hat, so daß der ganze Quellenkomplex der Forschung in absehbarer Zeit zur Verfügung stehen wird³⁸.

In unmittelbarem zeitlichen Anschluß an die beiden Veckinchusen-Bücher liegt für die Zeit bis zur Mitte des 15. Jahrhunderts das hier ebenfalls ausgewertete Handlungsbuch des Danziger Kaufmanns Johann Pisz vor, das dem Verfasser im Staatl. Wojewodschaftsarchiv Gdańsk zur Bearbeitung zur Verfügung stand. Selbstverständlich wurden daneben andere gedruckte und ungedruckte Quellen dieser Zeit mit berücksichtigt, über die das Quellenverzeichnis Auskunft gibt.

Der Verfasser räumt ein, daß die vorliegende Arbeit im Gegensatz zu anderen historischen Abhandlungen schwer lesbar erscheinen mag. Auch muß er um Verständnis nachsuchen für eine gewisse Monotonie und Stereotypie in der Darstellungsweise. Sie ergaben sich zwangsläufig aus der Eigenart der zu bearbeitenden Materie und aus dem Anliegen, auf die gestellte Frage nach Zustandekommen und Höhe des Handelsprofits beim hansischen Handelskapital in der ersten Hälfte des 15. Jahrhunderts zwischen den Niederlanden und dem Ostseeraum eine möglichst in allen Teilen nachprüfbar und stichhaltige Antwort zu finden.

³⁷ Hildebrand Veckinchusen, Briefwechsel eines deutschen Kaufmanns im 15. Jahrhundert, hrsg. von W. Stieda, Leipzig 1921 (im folgenden: BW, Nr. ...)

³⁸ Bei der Vorbereitung hierzu, jedoch erst nach Abschluß der vorliegenden Arbeit konnte ich alle noch nicht publizierten Veckinchusenbücher einsehen. Bis auf zwei besonders angemerzte Fälle sind diese Bücher hier nicht mehr verwertet worden.

ERSTES KAPITEL

Handelsgeschäfte des Hildebrand Veckinchusen

1. Die Handelsgesellschaft der Brüder Veckinchusen im ersten Jahrzehnt des 15. Jahrhunderts

M. P. Lesnikov hat sich in der Einleitung zu der von ihm besorgten Ausgabe der Veckinchusen-Bücher Af 1 und Af 6 mit den von Rörig und Nordmann vorgeschlagenen Editionsprinzipien auseinandergesetzt, die auf eine bereits vom Herausgeber vorzunehmende Schematisierung des Quellenmaterials hinausliefen.¹ Völlig zu Recht wendet Lesnikov dagegen ein, damit „verlöre der Forscher die Möglichkeit, eigenständig mit dem Material zu arbeiten; er wäre an das Schema des Herausgebers gebunden und gezwungen, den von diesem vorgezeichneten Weg zu beschreiben“.² Diesen Einwand will Lesnikov auf alle dreizehn erhaltenen Veckinchusen-Bücher bezogen wissen, die er nach der Form der in ihnen erhaltenen Aufzeichnungen in zwei Gruppen einteilt. Er würde aber in besonderem Maße für die erste Gruppe zutreffen, die nach Lesnikov die Bücher Af 1, Af 3, Af 6, Af 12 und Af 13 umfaßt und die man „Memoranda oder – mit Vorbehalt – Memoriale nennen“ könnte, wogegen „für die andere . . . die Bezeichnung ‚Kontobücher‘ gut passen“ würde. Den Unterschied sieht Lesnikov darin, daß in den „Kontobüchern“ Ordnung herrscht, die Form der einzelnen Buchungen festen Regeln folgt und die Gruppierung der Eintragungen klar und regelmäßig ist, während die Memorialbücher „einfach nur Gedächtnisstützen für verschiedene Zwecke“ enthalten. In ihnen „scheint . . . ein Chaos zu herrschen“, in dem nur „mit viel Mühe einige Prinzipien in der Anordnung der Eintragungen zu erkennen, manchmal nur zu erahnen sind“.³

Zweifellos trifft diese Charakterisierung für die beiden edierten Bücher Af 1 und Af 6 zu – freilich nicht ohne Ausnahmen. Die erste dieser Ausnahmereischeinungen soll den Gegenstand der in diesem Kapitel durchzuführenden Analyse bilden.⁴

¹ Cl. Nordmann, Die Veckinchusenschen Handelsbücher. Zur Frage ihrer Edition, in: HGBL. 65/66, 1940/41, S. 84 f.

² M. P. Lesnikov, Die Handelsbücher Veckinchusen. (Im folgenden: HB Af 1 oder HB Af 6.) Berlin 1973, S. XXI.

³ ders., Die Handelsbücher Veckinchusen, Berlin 1973, S. XX.

⁴ HB Af 1, fol. 14 v. Z. 1–7; fol. 15 v.–21 r.

In der Fastenzeit des Jahres 1401, genau am 7. März 1401, gründeten Siverd und Hildebrand Veckinchusen „in Vlanderen to Brugge“ eine Handelsgesellschaft, an der jeder mit einer Einlage von 150 lb. gr. beteiligt war. Nach der ersten Notiz über die Gründung der Gesellschaft in Af 1 auf fol. 14 v. folgen anderweitige Eintragungen, bis dann zu Anfang von fol. 15 v. die Nachricht über die erfolgte Gründung wiederholt wird. Danach folgen auf zwölf zusammenhängenden Seiten bis fol. 21 r. ausschließlich die diese Gesellschaft und ihre Geschäfte betreffende Eintragungen: Auf den ersten beiden Seiten fol. 15 v. und fol. 16 r. ist aufgezeichnet, was für das Gesellschaftskapital in Flandern eingekauft und von dort verschickt wurde. Insgesamt sind für 10 Terlinge die Zusammensetzung nach den einzelnen Tuchsorten, deren Einkaufspreise, d. h. die Preise „ersten Kaufes“, das Ungeld und damit der Gestehungspreis für den ganzen Terling ab Flandern in lb. gr. sowie die Reinerlöse in Lübeck oder Stralsund in Mark Lüb. oder Mark Sund. verzeichnet, wie der nachstehende Auszug verdeutlichen mag:⁵

„It. 1 terlinch was inne 13 tomasche laken, dey stonden	27 lb.	16 sl. 6 gr.
It. 1/2 dornsch ton slachdoke stont		10 sl. 6 gr.
It. to slan, unghelt		3 sl. 5 gr.
Aldus so es dey summa van dessen terlinghe	28 lb.	10 sl. 5 gr.
Van dessen terlinghe es worden blyvendes	193 marc	11 sl. 2 p. “

Es ergibt sich aus dem Zusammenhang der Buchungen, daß es sich dabei um Mark Lüb. handelte. Mit dem Einkauf und Versand dieser 10 Terlinge war das Startkapital der Gesellschaft zunächst erschöpft. Die folgenden Seiten fol. 16 v. bis fol. 17 v. enthalten nun die Aufzeichnungen über die Zurückführung des Erlöses nach Flandern und über die gegenseitigen Verrechnungen, wie sie zur Fortführung des begonnenen Geschäftes erforderlich waren. Die neuerlichen Einkäufe und Versendungen der zweiten Welle mit insgesamt 11 Terlingen stehen auf den nächsten Seiten fol. 18 r. bis fol. 20 r. Sie sind allerdings schon abschnittsweise untermischt mit Eintragungen über Geldtransfer und anderweitige Verrechnungen, die vor allem daraus resultieren, daß in dieser Phase des Geschäftes neben Hildebrand noch ein Kommissionär oder Diener der Gesellschaft, Johannes van den Bokel, handelnd in Erscheinung tritt – wohl, nachdem Hildebrand zu Ende des Jahres 1401 Flandern (oder nur Brügge?) wenigstens zeitweise verlassen hat. Bokel nämlich kauft und versendet die letzten drei Terlinge (Nr. 9, 10 und 11) ab Frühjahr 1402 nach Lübeck über Hamburg, wie er auch außerdem für Rechnung der beiden Brüder 4 Terlinge direkt nach Livland versendet.⁶ Diese direkt nach Livland versandten Terlinge stellen wohl schon den Beginn der dritten Welle von Warensendungen dar. Auf der letzten Seite fol. 21 r. ist eine gewisse Zwischenabrechnung eingetragen, nach der dann die Eintragungen plötzlich abbrechen. Es hat aber offenbar in Hildebrands Absicht gelegen, die Aufzeichnungen über die Gesellschaftsgeschäfte fortzusetzen, denn er hat dafür die nächsten sechs Seiten freigelassen. Warum er diesen Vorsatz zum Leidwesen späterer Generationen nicht

⁵ Ebenda, fol. 15 v. Z. 22–26.

⁶ Ebenda, fol. 20 v.

verwirklicht hat, bleibt unerklärbar. Die nach dieser Lücke auf fol. 25 r. wieder einsetzenden Aufzeichnungen betreffen bereits anderweitige Geschäfte aus dem Oktober 1403 und haben mit der Familiengesellschaft nichts zu tun.

Es hat den Anschein, als wären diese zwölf Seiten von fol. 15 v. bis fol. 21 r. einschl. der Vermerke über die bei den Verkäufen der 10 Terlinge aus der ersten Welle und der Terlinge 1 bis 8 aus der zweiten Welle in einem Zuge eingetragen worden. Erst für die von Bokel besorgten Sendungen Nr. 9 bis 11 aus der zweiten Welle sind die Vermerke über die Reinerlöse als Nachträge – als solche an der helleren Tintenfärbung erkennbar – auf fol. 19 v. Z. 23, 29 und fol. 20 r. Z. 7 eingeschrieben worden. Die gleiche Beobachtung betrifft auch die Eintragungen über den Gesamterlös für die zweite Welle auf fol. v. Z. 30/31 und die Begleichung der Wechselschulden aus dem Reinerlös der zweiten Welle auf fol. 20 r. Z. 15, 18/19.

Es handelt sich demnach bei den Aufzeichnungen in diesem Teil des Buches Af 1 um zusammenhängende, klar gegliederte und verhältnismäßig überschaubare Aufzeichnungen über eine auf Familienbasis arbeitende Handelsgesellschaft. Sie sind in einem Zuge niedergeschrieben, nachdem das Gesellschaftskapital wenigstens zweimal umschlagen worden war, und wurden in einigen – allerdings sehr wichtigen – Teilen durch später eingeschobene Nachträge vervollständigt. Es muß also die eingangs zitierte und im wesentlichen zutreffende Charakterisierung der Form der Eintragungen durch M. P. Lesnikov dahingehend präzisiert werden, daß in dem Memorialbuch Af 1 auf den Seiten fol. 15 v. bis 21 r. ein Stück Kontobuch enthalten ist.

Die Käufe und Verkäufe der 1. Welle

Von dem Gesellschaftskapital von 300 lb. gr. wurden zunächst an „Heyneke van Staden“⁷ als Widerlegung 16 lb. gr. ausgetan. Das verbleibende Kapital von 284 lb. gr. wurde in Tuchkäufen angelegt: „dat ander es alto male bewert an gewande“.⁸ Mindestens den ersten Terling kaufte Siverd noch selbst in Flandern ein, bevor er wieder nach Lübeck zurückkehrte, um dort und von dort aus den Verkauf der Laken zu besorgen, während in Flandern Hildebrand und Johannes van den Bokel, ihr Neffe,⁹ die Interessen der Gesellschaft wahrnahmen.

Die mit dem eingelegten Kapital gekauften 10 Terlinge Tuch wurden in Lübeck und Stralsund verkauft. Wie bereits bei der Beschreibung der Quelle erwähnt, verfügen wir für jeden dieser Terlinge über exakte Angaben für die Gestehungskosten in lb. gr. und für den Reinerlös in Mark lüb. bzw. Mark sünd. Ein- und Verkaufspreise sind also in verschiedenen Währungen gebucht worden, was bei der Form, in der die erzielten Gewinne transferiert wurden, für den Kaufmann selbst

⁷ Ein Lübecker, in dessen Haus die Schwiegermutter Siverd Veckinchusens 20 m. lüb. Rente besaß (BW, Nr. 9). S. auch BW, Nr. 440–447, die auf 1406–1407 zu datieren sind. Nicht identisch mit den beiden gleichnamigen Danzigern von S. 115 A. 2.

⁸ HB Af 1, fol. 14 v. Z. 5.

⁹ Zum Verwandtschaftsverhältnis s. den Stammbaum bei L. v. Winterfeld, Hildebrand Veckinchusen. Ein hansischer Kaufmann vor 500 Jahren. Bremen, o. J. (Hans. Volkshefte, H. 18). Danach war Johannes ein Sohn der Schwester Dedeke der Brüder Veckinchusen.

nicht weiter störend wirkte, uns dagegen vor die Notwendigkeit stellt, die Kursrelationen möglichst genau zu bestimmen, um den Unsicherheitsfaktor, der damit in die Berechnung hineingetragen wird, tunlichst zu verringern.

Die Abrechnung zwischen den Gesellschaftern bietet genügend Kursnotierungen, um ein hinreichend klares Bild von den Währungsverhältnissen zu bekommen. Beim Überkauf zwischen Lübeck und Flandern, d. h. beim Kauf von in Flandern auszahlenden lb. gr. gegen Zahlung von Mark Lüb. lassen sich für 1401/02 feststellen:¹⁰

6 m. $\frac{1}{2}$ β Lüb.	= 6,031 m. Lüb.	}	: 1 lb. gr.
6 m. 8d. Lüb.	= 6,042 m. Lüb.		
6 m. 1 β 2d. Lüb.	= 6,073 m. Lüb.		
6 m. 2 β Lüb.	= 6,125 m. Lüb.		
6 m. 3 β Lüb.	= 6,19 m. Lüb.		
6 m. Lüb.	= 6,0 m. Lüb.		

Als Mittelwert wird hieraus der Kurs 6 m. 1 β Lüb. : 1 lb. gr. = 6,0625 : 1 in den folgenden Gewinnberechnungen angewendet.

Zur Bestimmung des Wechselkurses der sundischen Mark liegen zwei Angaben vor. Das eine Mal kauft Hildebrand Veckinchusen in Flandern 73 lb. gr. gegen in Stralsund zu zahlende 733 m. 12 β sund.; beim zweiten Male erhält er 8 lb. gr. ausgezahlt gegen in Stralsund gezahlte 75 m 4 β sund. Insgesamt hat er bei beiden Wechselgeschäften für 809 m. sund. 81 lb. gr. erhalten, was einem Kursverhältnis von 9,99 m. sund : 1 lb. oder 10 m. minus 2 d. sund. : 1 lb. gr. entsprach. Mit diesem Wert wird ebenfalls zu rechnen sein.

Danach lassen sich für folgende zehn Tuchsendungen von Flandern nach Lübeck bzw. Stralsund diese Gewinnberechnungen aufstellen:

1. *Sendung*: (fol. 15 v. Z. 4–10)

1 Terling gemischt aus Dornschen und breiten Popperineschen		
Preis ab Flandern:	Reinerlös in Lübeck	= 200,3125 m. Lüb.
28 lb. 3 β 4 gr.	200 m. 5 β Lüb.	= 33,041 lb. gr.
= 28,166 lb. gr.		
Gewinn: 4,874 lb. gr. = 4 lb. 17 β 6 gr.		
Gewinnrate: 17,31 %		

2. *Sendung*: (fol. 15 v. Z. 12/13)

6 Kamerykesche Laken		
Preis ab Flandern:	Reinerlös in Lübeck:	
9 lb. 10 β gr.	64 m. 13 β Lüb.	= 64,8125 m. Lüb.
= 9,5 lb. gr.		= 10,691 lb. gr.
Gewinn: 1,191 lb. gr. = 1 lb. 3 β 10 gr.		
Gewinnrate: 12,53 %		

3. *Sendung*: (fol. 15 v. Z. 14–21)

1 Terling, Ypernsche und Tomasche gemischt		
Preis ab Flandern:	Reinerlös in Stralsund:	
42 lb. 15 β gr.	514 m. $4\frac{1}{2}$ β sund.	= 514,28125 m. sund.
= 42,75 lb. gr.		= 51,48 lb. gr.
Gewinn: 8,73 lb. gr. = 8 lb. 14 β 8 gr.		
Gewinnrate: 20,42 %		

¹⁰ HB Af 1, fol. 16 v. ff.

4. *Sendung*: (fol. 15 v. Z. 22–26)

1 Terling mit Tomaschen Laken

Preis ab Flandern:	Reinerlös in Lübeck:	
28 lb. 10 ß 5 gr.	193 m. 11 ß 2 d. lüb.	= 193,698 m. lüb.
= 28,521 lb. gr.		= 31,951 lb. gr.
Gewinn: 3,43 lb. gr. = 3 lb. 8 ß 7 gr.		
Gewinnrate: 12,02%		

5. *Sendung*: (fol. 15 v. Z. 27–34)

1 Terling mit Ypernschen und „moerden tomaschen“

Preis ab Flandern:	Reinerlös:	
40 lb. 6 ß 10 gr.	257 m. lüb. ohne zunächst unverkaufte 3 „moyerde“,	
	29 m. lüb., für die später (fol. 17 v. Z. 3) gerechnet wurden;	
	286 m. lüb.	
= 40,342 lb. gr.	= 47,175 lb. gr.	
Gewinn: 6,833 lb. gr. = 6 lb. 16 ß 8 gr.		
Gewinnrate: 16,94%		

6. *Sendung*: (fol. 15 v. Z. 35–40)

1 Terling mit 20 halben Akschen

Preis ab Flandern:	Reinerlös in Lübeck/Stralsund:	
21 lb. 7 ß 7 gr.	112 m. 10 ß lüb. und 75 m. 4 ß sund.	
	= 112,625 m. lüb.	= 75,25 m. sund.
= 21,379 lb. gr.	= 18,577 lb. gr.	= 7,533 lb. gr.
	= 26,11 lb. gr.	

Gewinn: 4,731 lb. gr. = 4 lb. 14 ß 8 gr.

Gewinnrate: 22,13%

7. *Sendung*: (fol. 16 r. Z. 1–10)

1 Terling mit Ypernschen und halben Leydenschen

Preis ab Flandern:	Reinerlös in Stralsund:	
40 lb. 13 ß 10 gr.	318 m. sund. = 198 $\frac{1}{2}$ m. lüb. ¹¹	
		und noch 138 m. sund.
	= 198,5 m. lüb.	und 138 m. sund.
	= 32,742 lb. gr.	und 13,814 lb. gr.
= 40,692 lb. gr.	= 46,556 lb. gr.	

Gewinn: 5,864 lb. gr. = 5 lb. 17 ß 3 gr.

Gewinnrate: 14,41%

8. *Sendung*: (fol. 16 r. Z. 11–19)1 Terling wie *Sendung* 7

Preis ab Flandern:	Reinerlös in Lübeck/Stralsund:	
37 lb. 5 ß 9 gr.	73 m. 4 $\frac{1}{2}$ ß lüb. und 308 m. sund.	
	= 73,28125 m. lüb. und 308 m. sund.	
	= 12,088 lb. gr. und 30,831 lb. gr.	
= 37,2875 lb. gr.	= 42,919 lb. gr.	
Gewinn: 5,6315 lb. gr. = 5 lb. 12 ß 8 gr.		
Gewinnrate: 15,1%		

¹¹ So im Original. Der Kurs ist aber mit 1,6 m. sund.: 1 m. lüb. zu niedrig angesetzt. Auf diese Stelle bezieht sich wohl die Eintragung auf fol. 17 v. Z. 12/13 in der Abrechnung zwischen den beiden Gesellschaftern: „unde ok so blyvet tachter, dat hey syk an den sundeschen ghelde vorrekent hevet, also hir boven screven stet 3 marc 2 sl. sund.“ – Auch diese Korrektur bedarf der Korrektur, denn aus dem Zusammenhang der Rechnung ergibt sich, daß es statt „m. sund.“ heißen muß

9. *Sendung*: (fol. 16 r. Z. 20–24)

1 Terling mit „smeden dornschen“

Preis ab Flandern:	Reinerlös in Lübeck:	
23 lb. 8 ß 5 gr.	167 m. 12 ß lüb.	= 167,76 m. lüb.
= 22,421 lb. gr.		= 27,67 lb. gr.
Gewinn: 5,249 lb. gr. = 5 lb. 10 ß gr.		
Gewinnrate: 23,41%		

10. *Sendung*: (fol. 16 r. Z. 28–32)1 Terling mit 6 Tomaschen, $\frac{1}{2}$ Dornsches zu Schlagtuch

Preis ab Flandern:	Reinerlös in Lübeck:	
13 lb. 12 ß 9 gr.	88 m 3 ß 2 d. lüb.	= 88,198 m. lüb.
= 13,6375 lb. gr.		= 14,548 lb. gr.
Gewinn: 0,915 lb. gr. = 18 ß 4 gr.		
Gewinnrate: 6,68%		

Hildebrand Venkinchusen hat selbst die Gestehungskosten und die in Lübeck und Stralsund erzielten Reinerlöse summiert: „It. so es dey summa to hope van dessen vorscreven gude, dat uns over komen es op dey vorscreven summa gheldes 300 lb. 13 sl. 10 gr.“¹² Hierbei ist ihm allerdings der Fehler unterlaufen, die an Hinrich van Staden zur Widerlegung ausgetanen 16 lb. gr. mit einzubeziehen, obwohl doch hierfür kein Gut übersandt worden ist. Nach Abzug dieses Postens vermindert sich die Summe der Gestehungskosten auf 284 lb. 13 ß 10 gr., denen als Summen der Reinerlöse nach Hildebrands Rechnung 1 356 m. 2 ß 10 d. lüb. und 1 035 m. 8 $\frac{1}{2}$ ß sund. gegenüberstehen.¹³ Die Nachprüfung ergibt, daß Hildebrand bei der Summe der Gestehungskosten um 1 gr. zu niedrig geraten ist, doch wollen wir uns mit ihm darum nicht streiten. Dagegen sind die Summen der Reinerlöse von ihm richtig berechnet worden, wenn man die als späteren Erlös für die drei „moerden Yperschen“ erlangten und von uns bei Sendung 5 eingesetzten 29 m. lüb. aus der Rechnung wieder herausnimmt. Es kann das umso unbedenklicher geschehen, als es sich hier um die Abrechnung über die Gewinne aus der ersten Welle von Sendungen zu einem ganz bestimmten, von Hildebrand Veckinchusen in seiner Rechnung festgehaltenen Zeitpunkt des Gesamtgeschäftes handelt.

Für diesen Teil, den Abschluß des Hin-Geschäftes der ersten Welle von Sendungen aus Flandern nach Lübeck und Stralsund, läßt sich demnach nachstehende Gewinnberechnung aufmachen:

Kapitaleinsatz	284 lb. 13 ß 10 gr.	= 284,692 lb. gr.
Reinerlös in Lübeck	1 356 m. 2 ß 10 d. lüb.	
	= 1 356,177 m. lüb.	= 223,699 lb. gr.
in Stralsund	1 035 m. 8 $\frac{1}{2}$ ß sund.	
	= 1 035,531 m. sund.	= 103,657 lb. gr.
Reinerlös insgesamt		<u>327,356 lb. gr.</u>
Gewinn: 42,664 lb. gr. = 42 lb. 13 ß 3 gr.		
Gewinnrate: 14,99%		

„m. lüb.“. Diese 3 m. 2 ß lüb. addiert zu den 198 $\frac{1}{2}$ m. lüb. ergeben 201 m. 10 ß lüb.: 318 m. sund. oder einen Wechselkurs von 1 m. lüb.: 1,577 m. sund., was zu den beiden anderen in der gleichen Abrechnung angewendeten Kursen (fol. 17 v. Z. 1/2; fol. 20 r. Z. 30) von 1 : 1,57 und 1 : 5,6 paßt.

¹² HB Af 1, fol. 16 r. Z. 33/34.

¹³ Ebenda, Z. 37/38.

Zu dieser Berechnung sind zwei Bemerkungen notwendig:

1. Eine Aufrechnung wie die obenstehende hatte im praktischen Handelsleben dieser Zeit rein theoretischen Charakter, da ein Geschäft erst nach Abschluß des Rückgeschäftes beendet ist. Sie konnte praktischen Nutzen nur dann gewinnen, wenn die beiden Gesellschafter die eben erst begründete Gesellschaft in Lübeck hätten auflösen wollen, um entweder getrennt weiter zu arbeiten oder eine neue Gesellschaft zu begründen. Denkbar wäre natürlich auch der Fall, daß sie sich aus dem Handelsleben ganz hätten zurückziehen wollen, doch bis dahin sollte es noch gute Weile haben.

2. Es muß für die Richtigkeit der Rechnung der Vorbehalt gemacht werden, daß Gewinn und Gewinnrate sich etwas abweichend gestalten haben können, wenn der Wechselkurs geringfügig höher oder niedriger anzusetzen war. Doch sind dies schon Überlegungen, die vor allem die Realisierung des Reinerlöses im Rückgeschäft betreffen.

Die Buchungen Hildebrand Veckinchusens über die Abrechnung mit seinem Bruder ermöglichen es, die Rückführung des Reinerlöses aus den wendischen Städten nach Flandern zur Fortsetzung des Geschäftes zu rekonstruieren und so die Gewinnberechnung durch Ausdehnung auf das Hin- und Rückgeschäft praxisnäher zu gestalten. Schon bei etwas eingehenderer Durchsicht der Aufzeichnungen Hildebrands entsteht der Eindruck, daß der Endgewinn der ersten Welle des Geschäftes niedriger gelegen haben muß, als es zuerst nach den Abschlüssen des Hingeschäftes den Anschein hat. Das bedingt schon die Art des Transfers: Es wird vorwiegend Geld übergekauft, woran kaum etwas zu verdienen ist, und bereits ein Überschlag über die Ergebnisse der wenigen Warenrücksendungen nach Flandern führt zu der Vermutung, daß bei den Verkäufen kein oder nur geringer Gewinn, z. T. sogar heftige Verluste entstanden sind. Die folgende Aufrechnung soll zeigen, bis zu welchem Grade diese Vermutung zu Recht bestanden hat. Die Tabelle gibt in der Reihenfolge der Buchungen wider die Lübecker oder Stralsunder Beträge, die Art des Transfers, die in Flandern hierfür erhaltenen Werte sowie die angewandten oder entstandenen Kursrelationen. Die in der Kursrelation an erster Stelle genannte Zahl gibt den Ausgangsort der Transferierung an. Es bedeutet z. B. ein Wechselkurs von 1:6,125, daß in Flandern lb. gr. gegen einen auf Lübeck ausgestellten Wechsel gekauft wurden.

Das Ergebnis der Teilrechnung 3 (m. sund. : lb. gr.) haben wir bereits mit der Anwendung der Kursrelation von 9,99 m. sund. : 1 lb. gr. in der Gewinnberechnung des Hingeschäftes vorweggenommen. Die Ergebnisse der Teilrechnungen 1 und 2 addiert ergeben, daß Geld- und Warenwerte in Höhe von insgesamt 1567 m. 3 ß 4 d. Lüb. aus Lübeck nach Flandern transferiert dort zu 240 lb. 6 ß gr. wurden. Es entspricht das einem Kursverhältnis von 6,522 m. Lüb. : 1 lb. gr. In der Kursverschlechterung für die m. Lüb. widerspiegeln sich vor allem die bei den Warensendungen ausgebliebenen Gewinne oder die beim Verkauf eingetretenen Verluste. Die Geldüberkäufe aus den beiden Teilrechnungen für sich genommen, können wir 974 m. 4 ß 6 d. Lüb. ab Lübeck 159 lb. 15 ß 10 gr. in Flandern gegenüberstellen, was einem Wechselkurs von 6,097 m. Lüb. : 1 lb. gr. entspricht. Der so gewonnene Wechselkurs, der übrigens nur äußerst geringfügig von dem von uns in

Tabelle

Die Rückführung der Reinerlöse aus dem Hin-Geschäft Flandern-Lübeck nach Flandern

ab Lübeck			Art des Transfers	Wechselkurs	an Flandern		
1. An Johannes van den Bokel: (fol. 16 v., Z. 1 ff.)							
m.	ß	d. Lüb.		(m. Lüb. : lb. gr.)	lb.	ß	gr.
14	8	—	Überkauf	6,042 : 1	2	8	—
102	5	10	Wachs	6,378 : 1	16	1	—
105	4	—	Überkauf	6,19 : 1	17	—	—
188	9	—	Schönwerk	6,014 : 1	31	7	1
118	12	—	Überkauf	1 : 6,25	19	—	—
30	10	—	Überkauf	6,125 : 1	5	—	—
21	4	—	Überkauf	6,07 : 1	3	10	—
15	5	—	Überkauf	6,125 : 1	2	10	—
26	8	—	Butter	7,043 : 1	3	15	3
20	—	—	Speck	6,03 : 1	3	6	4
643	1	10 ¹⁴			103	17	8
2. An Hildebrand Veckinchusen in m. Lüb.: (fol. 17 r. Z. 1 ff.)							
m.	ß	d.			lb.	ß	gr.
209	5	—	Überkauf	1 : 6,16	34	—	—
400	4	6	Überkauf	1 : 6	66	13	4
30	10	—	Überkauf	6,125 : 1	5	—	—
4	6	—	Überkauf	6,035 : 1	—	14	6
3	—	—	Überkauf	6 : 1	—	10	—
21	—	—	Überkauf	6 : 1	3	10	—
255	8	—	Wismarer Bier	9,82 : 1	26	—	6
924	1	6			136	8	4
3. An Hildebrand Veckinchusen in m. sund.							
m.	ß	d.			lb.	ß	gr.
733	12	—	Überkauf	1 : 10,05	73	—	—
75	4	—	Überkauf	9,41 : 1	8	—	—
809	—	—			81	—	—

der Schlußrechnung des Hingeschäftes eingesetzten 6,0625 : 1 abweicht, stellt die Grundlage bei der Gewinn- und Verlustrechnung für die Warensendungen des Rückgeschäftes dar.

Überblicken wir die Warengeschäfte, so bestätigt sich der anfangs gewonnene Eindruck. Winzig zu nennenden Gewinnen bei Schönwerk und Speck, absolut genommen von 2 m. 9 ß 8 d. Lüb. und 3 ß 7 d. Lüb., prozentual von 1,38% und 1,12%, stehen Einbußen bei Wachs und Butter von 4 m. 8 ß 2 d. Lüb. und 3 m. 9 ß Lüb., in Prozenten: von 4,4% und 13,4% gegenüber. Den schwersten Verlust brachte aber das Geschäft mit dem Wismarer Bier, bei dem 96 m. 13 ß 3 d. Lüb., d. i. 37,9% des Gestehungspreises, verlorengingen. Das Bier scheint besonders schwer

¹⁴ Von Veckinchusen in fol. 16 v. Z. 21 um 1 ß Lüb. zu niedrig berechnet.

*Die Warensendungen des Rückgeschäftes von Lübeck/Wismar nach Flandern*1. *Sendung*: (fol. 16 v. Z. 3/4)

„an Wasse“

Preis ab Lübeck:	Reinerlös in Flandern:	
102 m. 5 ß 10 d. Lüb.	16 lb. 12 gr.	= 16,05 lb. gr. (mal 6,097)
= 102,365 m. Lüb.		= 97,857 m. Lüb.
Verlust: 4,508 m. Lüb. oder 4 m. 8 ß 2 d. Lüb.		
Verlustrate: 4,4%		

2. *Sendung*: (fol. 16 v. Z. 6/7)

3 Tausend 9 Timmer Schönwerk

Preis ab Lübeck:	Reinerlös in Flandern:	
188 m. 9 ß Lüb.	31 lb. 7 ß 1 gr.	= 31,354 lb. gr.
= 188,5625 m. Lüb.		= 191,165 m. Lüb.
Gewinn: 2,6025 m. Lüb. = 2 m. 9 ß 8 d.		
Gewinnrate: 1,38%		

3. *Sendung*: (fol. 16 v. Z. 16/17)

7 Tonnen Butter

Preis ab Lübeck:	Reinerlös in Flandern:	
26 m. 8 ß Lüb.	3 lb. 15 ß 3 gr.	= 3,7625 lb. gr.
= 26,5 m. Lüb.		= 22,94 m. Lüb.
Verlust: 3,56 m. Lüb. oder 3 m. 9 ß Lüb.		
Verlustrate: 13,43%		

4. *Sendung*: (fol. 16 v. Z. 18/19)

Speck

Preis ab Lübeck:	Reinerlös in Flandern:	
20 m. Lüb.	3 lb. 6 ß 4 gr.	= 3,317 lb. gr.
= 20 m. Lüb.		= 20,224 m. Lüb.
Gewinn: 0,224 m. Lüb. oder 3 ß 7 d. Lüb.		
Gewinnrate: 1,12%		

5. *Sendung*: (fol. 17 r. Z. 14/15)

25 Last Wismarer Bier

Preis ab Wismar:	Reinerlös in Flandern:	
255 m. 8 ß Lüb.	26 lb. 6 gr.	= 26,025 lb. gr.
= 255,5 m. Lüb.		= 158,674 m. Lüb.
Verlust: 96,826 m. Lüb. oder 96 m. 13 ß 3 d. Lüb.		
Verlustrate: 37,9%		

„von der Hand gegangen“ zu sein. Es mußte in kleineren Posten und dazu noch gegen längere Kreditierung des Kaufpreises abgegeben werden. Schon bei der Notierung des Gesamterlöses für Bier macht Hildebrand den einschränkenden Zusatz, es sei „worden blyvendes also et al betalt wort . . .“,¹⁵ und als er selbst um die Jahreswende 1401/02 aus Flandern fortzog, mußte er Johannes van Bokel u. a. noch drei Forderungen „van beyre“ in der Gesamthöhe von 17 lb. 18 ß 9 gr. zur Eintreibung hinterlassen,¹⁶ so daß von den 26 lb. 6 gr. Gesamterlös für Bier über zwei Drittel noch Außenstände waren.

¹⁵ HB Af 1, fol. 17 r. Z. 16.¹⁶ Ebenda, fol. 18 v., Z. 30-35.

Natürlich stellt sich jetzt die Frage nach den Gründen für so eklatant schlechte Abschlüsse, denn auch die winzigen Gewinne stellen in den Augen des Kaufmannes schlechte Ergebnisse dar. Es wäre möglich, für einen oder anderen Artikel an eine zeitweilige Überschwemmung des Marktes mit demzufolge preiswirksamem Überangebot zu denken. Doch daß Waren so verschiedener Art zu gleicher Zeit gleichmäßig schlecht abzusetzen waren, widerspricht dieser Vermutung. Als weitere Ursache wäre besonders bei dem Bier an eine Qualitätsminderung der Ware zu denken, doch könnte dies nicht für Werk und Wachs zutreffen. Den größten Grad an Wahrscheinlichkeit hat die Annahme, daß die Ursachen für die schlechten Ergebnisse der Warenverkäufe in der Art der Geschäftsführung und -anlage durch die Gesellschafter und besonders durch Hildebrand zu suchen sind. Für sie kam es vor allem darauf an, schnell und in großen Mengen Tuch in die Ostsee zu bekommen. Auf dieser Seite lag der Schwerpunkt ihres Geschäftes und hier ließen sich, wie sich bereits an dieser Stelle des Geschäftsablaufes bestätigt hat, auch Gewinne erreichen. Dazu war es aber notwendig, die Rücksendungen schnell und möglichst gegen „reydes gheld“ abzusetzen, was nach allen Erfahrungen nicht ohne erhebliche Preisnachlässe möglich war. Um schnell wieder Kapital zum Ankauf neuen Tuches zur Verfügung zu haben, wird man bewußt auf die Profite aus dem Rückgeschäft verzichtet haben – ein Geschäftsgebaren, das unter bestimmten, für uns heute nicht mehr rekonstruierbaren Marktlagen größere Aussichten auf Profit zu eröffnen schien. Es ist auch angesichts der Verluste bei den Warenrücksendungen aus Lübeck durchaus möglich, daß sich die Brüder mit Tuchsendungen nach Livland über Lübeck hinaus dort die notwendigen Guthaben schaffen mußten, um die Rücksendungsgüter überhaupt erst erwerben zu können.

Als Ergebnis des erstmaligen Umschlages des Gesellschaftskapitals im Hin- und Rückgeschäft kann festgestellt werden: In Flandern wurde Gut für 284 lb. 13 ß 10 gr. erworben und versandt, für das beim Verkauf in Lübeck/Stralsund Reinerlöse im Gegenwert von 327 lb. 7 ß 1 gr. erzielt wurden. Der Gewinn machte also 42 lb. 13 ß 3 gr. aus, die Gewinnrate betrug 14,99%. Im Rückgeschäft traten bei der Rückführung der Gewinne Verluste bei den Warenrimessen auf, so daß der Gewinntransfer mit Verlust abschloß. Es konnten aus den Lübeck-Stralsunder Reingewinnen in Flandern nur 321 lb. 6 ß gr. erzielt werden. Der Gewinn des ersten Hin- und Rückgeschäftes betrug 36 lb. 12 ß 2 gr., die Gewinnrate 11,39%.

Die Tuchkäufe und -versendungen der 2. Welle

Nach den Aufzeichnungen über die Gründung der Gesellschaft und die ersten zehn der von ihr nach Lübeck und Stralsund versandten Tuchposten sowie über die Abrechnung hierüber setzten mit fol. 18 r. die Aufzeichnungen über die weiteren Tuchkäufe und -versendungen ein. Sie stellten offenbar die 2. Welle des Geschäftes dar und sind für die zweite Hälfte des Jahres 1401 anzusetzen; nur die letzten drei Posten gehören in das 1. Drittel des Jahres 1402. Insgesamt wurden 11 Terlinge verschickt, davon Nr. 1 (fol. 17 v. Z. 28–30) vorweg und Nr. 9–11 zum Abschluß durch Johannes van den Bokel. Die Sendungen Nr. 2–8 hatte Hildebrand selbst eingekauft und abgefertigt, wie der Anfang von fol. 18 r. lehrt: „It.

so sante ic uns ut Vlanderen ton ersten op dyt vorscreven ghelt op dey Elve 1 terlinch dar was inne . . .“. Solche ähnlichen Vermerke tragen fast alle Sendungen dieser Serie. Zusätzlich wird ihre Zugehörigkeit zur Gesellschaft der Brüder Veckinchusen noch durch die an den Kopf der Seite gesetzten Handelsmarken von Hildebrand und Siverd gesichert.

Die Tuchsendungen gingen nach Lübeck und Stralsund. Es sind damit wiederum die Kursrelationen zwischen dem lb. gr. und der m. Lüb. bzw. der m. sund. zu ermitteln. Das entsprechende Material liefern erneut die Notierungen über den Rücktransfer der Reinrelöse für die 11 Terlinge von – nach Hildebrands Rechnung – 1 724 m. $3\frac{1}{2}$ β sund. und 760 m. $13\frac{1}{2}$ β Lüb.¹⁷ Für die m. Lüb. liegt dabei nur eine Notierung vor.¹⁸ Es wurden 30 lb. gr. gegen 181 m. 14 β Lüb. getauscht. Der Kurs 1 lb. gr. : 6 m. 1 β Lüb. entspricht mit 1 : 6,0625 dem schon für die Berechnung der Sendungen aus der 1. Welle angewandten und kann hier unbedenklich wieder gebraucht werden. Dagegen muß der Kurs der sundischen Mark zum lb. gr. gegenüber dem der 1. Welle neu bestimmt werden. An sich wäre für die Richtung Stralsund – Flandern, die zunächst für den Transfer der in Stralsund erzielten Reinerlöse in Frage kommt, die in fol. 17 r. Z. 28/29 überlieferte Kursrelation von 9 m. $6\frac{1}{2}$ β sund. : 1 lb. gr. (= 9,406 : 1) anzuwenden. Dem steht aber entgegen, daß 1. dieser Überkauf noch aus der Abrechnung für die 1. Welle stammt und somit veraltet ist und vor allem daß 2. das Stralsunder Geld der 2. Welle durch Johannes van den Bokel und Hildebrand mittels in Flandern auf Stralsund gestellter Wechsel in lb. gr. zurückverwandelt wurde. Es fanden drei solcher Überkäufe statt:¹⁹

100 lb. gr. für 1 025 m. sund.	zu 1 lb. gr. : 10 m. 4 β sund. (= 1 : 10,25)
53 lb. gr. zus.	
für 940 $\frac{1}{2}$ m. sund.	zu 1 lb. gr. : 10 m. 1 β sund. (= 1 : 10,625)
40 lb. gr.	zu 1 lb. gr. : 10 m. 3 β sund. (= 1 : 10,1875)

193 lb. gr. für 1 965 $\frac{1}{2}$ m. sund. ergeben einen durchschnittlichen Wechselkurs von 1 lb. gr. : 10,184 m. sund. oder ca. 1 lb. gr. : 10 m. 3 β sund. Mit diesem Kurs wird zu rechnen sein.

Er gibt für die m. sund. gegenüber der 1. Welle eine deutliche Verschlechterung wieder, die sich vermutlich aus der Art der Überkäufe ergibt. Leider kennen wir weder den Ausstellungstermin für die Wechsel noch die Laufzeiten, doch wird aus der Anordnung der Aufzeichnungen wahrscheinlich, daß mindestens der Kauf der 100 lb. gr. in erster Linie der Beschaffung von Geld zum Ankauf der zu versendenden Ware auf dem Kreditwege und erst in zweiter Linie dem reinen Sortenwechsel gedient hat. Diese Erklärung für den hohen Wechselkurs gewinnt noch an Wahrscheinlichkeit, wenn wir uns des schon ausgesprochenen Grundsatzes erinnern, wonach sich im Wechselkurs nicht nur die Gebühr für den Geldumtausch, sondern auch die Verzinsung der für die Laufzeit des Wechsels gewährten Kreditierung verbergen.

¹⁷ Ebenda, fol. 19 v. Z. 30/31.

¹⁸ Ebenda, fol. 20. r. Z. 20/21.

¹⁹ Ebenda, fol. 17 v. Z. 21/22; fol. 19 v. Z. 11–14; fol. 20 r. Z. 13–17.

Die Verkaufsergebnisse aus den Sendungen der 2. Welle Flandern – Lübeck/Stralsund stellen sich wie folgt dar:

1. *Sendung*: (fol. 17 v. Z. 27–31)

1 Terling „wandes“ zum Gestehungspreis von 44 lb. 2 ß 1 gr. Davon blieben 1 grün. Ypernsches und 1 Kamerykses unverkauft, die nach fol. 21 r. Z. 12/13 mit zus. 6 lb. gr. anzusetzen waren. Das ergibt

Preis ²⁰ ab Flandern:	Reinerlös in Stralsund:	
38 lb. 2 ß 1 gr.	365 m. 7 $\frac{1}{2}$ ß sund.	= 365,469 m. sund.
= 38,104 lb. gr.		= 35,887 lb. gr.
Verlust: 2,217 lb. gr. = ca. 2 lb. 4 ß 4 gr.		
Verlustrate: 5,82%		

2. *Sendung*: (fol. 18 r. Z. 1–6)

1 Terling mit 21 halben Akschen, 1 „smeden dornsch“ zum Schlagtuch

Preis ab Flandern:	Reinerlös in Lübeck/Stralsund:	
21 lb. 8 ß gr.	49 m. 12 ß lüb.	und 176 m. sund.
	= 49,75 m. lüb.	und 176 m. sund.
	= 8,206 lb. gr.	und 17,282 lb. gr.
= 21,4 lb. gr.	25,488 lb. gr.	

Gewinn: 4,088 lb. gr. = 4 lb. 1 ß 9 gr.

Gewinnrate: 19,1%

3. *Sendung*: (fol. 18 r. Z. 7–11)

1 Terling mit Tomaschen (13 + 1)

Preis ab Flandern:	Reinerlös in Stralsund:
28 lb. 8 ß 6 gr.	294 m. sund.
= 28,425 lb. gr.	= 28,869 lb. gr.

Gewinn: 0,444 lb. gr. = ca. 8 ß 10 gr.

Gewinnrate: 1,56%

4. *Sendung*: (fol. 18 r. Z. 12–16)

1 Terling mit Tomaschen (13 + 1)

Preis ab Flandern:	Reinerlös in Lübeck:	
28 lb. 3 ß 6 gr.	199 m. 12 ß lüb.	= 199,75 m. lüb.
= 28,175 lb. gr.		= 32,948 lb. gr.

Gewinn: 4,773 lb. gr. = ca. 4 lb. 15 ß 6 gr.

Gewinnrate: 16,94%

5. *Sendung*: (fol. 18 r. Z. 17–23)

1 Terling mit 18 halben englischen Weißen zu je 22 ß gr. und 1 „smeden mobovesch“ zum Schlagtuch zu 17 ß gr.

„dey summa van dessen Terlinghe myt unghelde 21 lb. myn 1 gr.“ = 20,996 lb. gr.

Davon blieben unverkauft in Lübeck stehen oder wurden nach Livland weitergesandt (fol. 21 r. Z. 1–9) je

4 halbe engl. Weiße = 8 mal	22 ß gr. = 8 lb. 16 ß gr. und
das Schlagtuch zu	17 ß gr. = zus. 9 lb. 13 ß gr. = 9,65 lb. gr.

Das Ungeld für den ganzen Terling auf den in Lübeck verkauften Teil gerechnet, ergibt sich aus der Differenz von 20,996 lb. gr. und 9,65 lb. gr. für den verkauften Teil der

Preis in Flandern:	Reinerlös in Lübeck:	
11 lb. 6 ß 11 gr.	85 m. 15 $\frac{1}{2}$ ß lüb.	= 85,969 m. lüb.
= 11,346 lb. gr.		= 14,18 lb. gr.

Gewinn: 2,834 lb. gr. = ca. 2 lb. 16 ß 8 gr.

Gewinnrate: 24,98%

²⁰ Unter „Preis“ sind hier überall die Gestehungskosten zu verstehen.

6. *Sendung*: (fol. 18 r. Z. 26/28)

1 Terling „wandes“ mit 14 + 1 Tomaschen

Preis ab Flandern: Reinerlös in Stralsund:

30 lb. 17 ß 5 gr. 307 m. 12 ß sund. = 307,75 m. sund.

= 30,871 lb. gr. = 30,219 lb. gr.

Verlust: 0,652 lb. gr. = 12 $\frac{1}{2}$ ß gr.

Verlustrate: 2,11%

7. *Sendung*: (fol. 18 v. Z. 1-6)1 Terling mit 13 Schydamschen; $\frac{1}{2}$ rotes Laken zum Schlagtuch zu 12 ß 3 gr. Gestehungspreis 34 lb. 4 ß 4 gr abzüglich des Preises für das unverkauft gebliebene Schlagtuch ergibt den

Preis ab Flandern: Reinerlös in Lübeck:

33 lb. 12 ß 1 gr. 200 m. 13 ß lüb.

= 200,8125 m. lüb.

= 33,604 lb. gr. = 33,124 lb. gr.

Verlust: 0,48 lb gr. = ca. 9 $\frac{1}{2}$ ß gr.

Verlustrate: 1,43%

8. *Sendung*: (fol. 18 v. Z. 7-22)1 Terling mit stark gemischtem Sortiment, von dessen Inhalt nur ein Teil in Lübeck verkauft werden konnte; der Rest ging teils mit anderen Restposten zu einem Terling vereint nach Livland weiter²¹ oder blieb unverkauft stehen. Für eine Gewinnabrechnung muß der Inhalt aufgeschlüsselt werden:

Inhalt	Preis ab Flandern	verkauft	unverkauft
3 blaue Eykeloysche zu je 21 ß 9 gr.	3 lb. 5 ß gr		3,2625 lb. gr.*
3 $\frac{1}{2}$ Laken zu je 24 ß 6 gr.	4 lb. 5 ß 9 gr.		4,2875 lb. gr.*
4 halbe Eykeloysche zu je 11 ß 10 gr.	2 lb. 7 ß 4 gr.	2,366 lb. gr.	
2 halbe lichtgrüne Ypernsche zu je 36 ß 18 gr.	3 lb. 13 ß 6 gr		3,675 lb. gr.*
3 halbe Aksche zus. 22 Ellen 3 $\frac{1}{2}$ Quartier (= 22,875 Ellen)	2 lb. 11 ß gr.	2,55 lb. gr.	
„bruns scharlaken“	3 lb. 17 ß 6 gr.		3,875 lb. gr.**
1 rotes Mechelsches	2 lb. 15 ß gr.	2,75 lb. gr.	
1 $\frac{1}{2}$ Leydensche	2 lb. 11 ß gr.	2,55 lb. gr.	
17 Ellen eines grauen „mestvelyschen“, je Elle 26 gr.	1 lb. 16 ß 10 gr.		1,842 lb. gr.*
	27 lb. 3 ß 2 gr.	10,216 lb. gr.	16,942 lb. gr.
Preis mit Ungeld	27 lb. 9 ß 7 gr		
Ungeld	6 ß 5 gr.		

* = nach Livland weitergeschickt.

** = in Lübeck geblieben.

²¹ HB Af 1, fol. 21 r. Z. 1-9.

Da der verkaufte Teil das Ungeld für den ganzen Terling zu tragen hat, müssen als Gestehungskosten für den verkauften Teil berechnet werden (27,479 minus 16,942 =) 10,537 lb. gr. Dafür wurden in Lübeck als Reinerlös erzielt 61 m. 4 ß lüb. = 61,25 m. lüb. = 10,103 lb. gr. Bei dem Teilverkauf war also ein Verlust von 0,434 lb. gr. oder ca. 8 ß 8 gr. entstanden, was einer Verlustrate von 4,12% entsprach.

Vom rein rechnerischen Standpunkt könnte jetzt der Einwand erhoben werden, daß das Ungeld auch zwischen verkauftem und unverkauftem Teil der Tuchsendung aufgeteilt werden müßte. Nach den Einkaufspreisen gerechnet, verhalten sich verkaufter und unverkaufter Teil des Terlings zueinander wie 37,6% : 62,38%. In diesem Verhältnis wäre ebenfalls das Ungeld von 77 gr. aufzuschlüsseln, wodurch die Gestehungskosten für den verkauften Terlingteil sich von 10,537 lb. gr. auf 10,338 lb. gr. verringern würden. Entsprechend niedriger wären dann Verlust und Verlustrate auf 0,221 lb. gr. oder 4 ß 5 gr. bzw. 2,13 anzusetzen. Eine solche Berechnungsweise würde jedoch der kaufmännischen Wirklichkeit in keiner Hinsicht gerechnet werden, denn das Ungeld einschl. der Fracht ging für den ganzen Terling bis Lübeck. Die Masse des unverkauft gebliebenen Teiles ging, wie aus der umseitigen Aufschlüsselung deutlich wird, weiter nach Livland, wobei ihr eigene, nur dieser Weitersendung zuzurechnende Unkosten erwachsen, die sicher auch so berechnet wurden. Der rechnerisch berechtigte Einwand könnte sich also nur auf den einen in Lübeck verbleibenden Posten stützen. Bei der Geringfügigkeit der Beträge lohnt aber dafür die Berechnung nicht, zumal dann noch der Zeitfaktor wegen der verzögerten Umschlaggeschwindigkeit des für diese Teilposten angelegten Kapitals einzubeziehen wäre.

Hildebrand Veckinchusen selbst hat für die Sendungen 1–8 eine Zwischenrechnung aufgestellt,²² die wir zu verifizieren haben. Er ist dabei – richtig – auf die Summe der Gestehungskosten von 233 lb. 12 ß 9 gr. gekommen, hat allerdings die für den Terling Nr. 1 von Johannes van den Bokel zugeschossenen 2 lb. 7 gr.²³ außer acht gelassen. Danach wurden für die Sendungen 1–8 in Flandern insgesamt ausgegeben 235 lb. 13 ß 4 gr. Hiervon sind abzusetzen die Gegenwerte der zum Zeitpunkt der Abrechnung noch nicht verkauften Tuche in Höhe von zus. 33 lb. 4 ß 1 gr. = 202 lb. 9 ß 3 gr. (einschließl. des Ungeldes). Beim Verkauf wurden als Reinerlös erzielt 597 m. 8 ß 6 d. lüb. und 1 143 m 3 ß 6 d. sund. In lb. gr. umgerechnet wären das

$$\begin{array}{rcl}
 597,53125 \text{ m. lüb.} & : 6,0625 & = 98,562 \text{ lb. gr.} \\
 \text{und } 1143,2186 \text{ m. sund} & : 10,184 & = 112,256 \text{ lb. gr.} \\
 & & \hline
 & & \text{zus. } 210,818 \text{ lb. gr. als Reinerlös.}
 \end{array}$$

Gegenüber einem Kapitaleinsatz von 202,463 lb. gr. sind damit 8,355 lb. gr. oder 8 lb. 7 ß 1 gr. gewonnen.

Die Gewinnrate betrug 4,13%, lag also nicht sonderlich hoch. Auf die Ursachen für dieses kaufmännisch unbefriedigende Ergebnis wird später in der Diskussion des Gesamtergebnisses für alle elf Sendungen dieser Welle einzugehen sein.

²² Ebenda, fol. 18 v. Z. 24/25.

²³ Ebenda, fol. 19 r. Z. 8.

Zunächst sind noch die Sendungen 9–11 aufzurechnen, die Johannes van den Bodel in der Zeit nach dem 8. Februar 1402 für die Gesellschaft aufgekauft und an Siverd geschickt hat:

9. *Sendung*: (fol. 19 v. Z. 17–23)

1 Terling mit 14 Tomaschen, $\frac{1}{2}$ Kundysch zum Schlagtuch
 Preis ab Flandern Reinerlös in Stralsund:
 30 lb. 9 ß 8 gr. 303 m. sund.
 = 30,483 lb. gr. = 29,753 lb. gr.
 Verlust: 0,73 lb. gr. = 14 ß 8 gr.
 Verlustrate: 2,4%

10. *Sendung*: (fol. 19 v. Z. 24–29)

1 Terling mit 15 Messenschen, $\frac{1}{2}$ Kundysch zum Schlagtuch
 Preis ab Flandern: Reinerlös in Lübeck:
 17 lb. 13 ß 8 gr. 132 m. 4 ß lüb. = 132,25 m. lüb.
 = 17,683 lb. gr. = 21,814 lb. gr.
 Gewinn: 4,131 lb. gr. = 4 lb. 2 ß 8 gr.
 Gewinnrate: 23,36%.

11. *Sendung*: (fol. 20 r. Z. 1–7)

1 Terling mit 13 Tomaschen, $\frac{1}{2}$ Kundysch zum Schlagtuch
 Preis ab Flandern: Reinerlös in Stralsund:
 28 lb. 12 ß 6 gr. 228 m. sund.
 = 28,625 lb. gr. = 22,388 lb. gr.
 Verlust: 6,237 lb. gr. = 6 lb. 4 ß 9 gr.
 Verlustrate: 21,9%.

Für eine Gewinnberechnung, die alle elf Sendungen der 2. Welle einschließt, kann auf die bei der Zwischenwertung für die Sendungen 1–8 gewonnenen Werte (s. S. 29/30) zurückgegriffen und aufgebaut werden. Die Gestehungskosten der letzten drei Sendungen 9–11 hat Hildebrand Veckinchusen selbst – richtig – summiert auf fol. 20 v. Z. 8/9.

Gewinnberechnung für die Sendungen 1–11 (2. Welle)

Sendung	Gestehungskosten in Flandern			Reinerlöse					
	(verkaufte Teile)			in Lübeck			in Stralsund		
	lb.	ß	gr.	m.	ß	d.	m.	ß	d. sund.
1–8	202	9	3	597	8	.6	1143	3	6
9							303	—	—
10	76	15	10	132	4	—			
11							228	—	—
1–11	279	5	1	729	12	6	1674	3	6
				= 729,781 m. lüb.			= 1674,22 m. sund.		
				= 120,376 lb. gr.			= 164,397 lb. gr.		
				= 279,254 lb. gr.			zus. = 284,773 lb. gr.		

Gewinn: 5,519 lb. gr. oder 5 lb. 10 ß 5 gr.

Gewinnrate: 1,98%.

Vor einer Diskussion der Umstände, die möglicherweise dieses magere Ergebnis bewirkt haben könnten, müssen wir uns mit unserer Berechnung noch den von Hildebrand Veckinchusen selbst ermittelten und in seinem Handlungsbuch festgehaltenen Ergebnissen stellen. Hildebrand Veckinchusen summiert die Gestehungspreise für alle elf Sendungen der 2. Welle auf fol. 20 r. Z. 11/12: „Aldus so sal hey (sc. Siverd) nu rékenschap doen van 11 terlinghe wandes, dey summa darvan es to hope, also vorscreven stet, 310 lb. 8 sl. 7 gr.“ Gleichfalls hat er die Reinerlöse zusammengerechnet und ist dabei zu dem Resultat gekommen: „It. so es van den 11 terlinghe wandes worden an sundeschen ghelde 1724 marc 3 $\frac{1}{2}$ sl. sundesch unde an lubeschen ghelde 760 marc 13 $\frac{1}{2}$ sl. lub.“²⁴

Unter Verwendung der schon ermittelten und gebrauchten Wechselkurse könnte folgende Berechnung angestellt werden:

Gestehungspreis ab Flandern:	Reinerlöse	
	in Lübeck	in Stralsund
310 lb. 8 ß 7 gr.	760 m. 13 ß 6 d. Lüb.	1724 m. 3 ß 6 gr. sund.
	= 760,844 m. Lüb.	= 1724,22 m. sund.
	= 125,5 lb. gr.	= 169,307 lb. gr.
= 310,429 lb. gr.	zus. = 294,807 lb. gr.	
Verlust: 15,622 lb. gr. = 15 lb. 12 ß 5 gr.		
Verlustrate: 5%.		

In der Wirklichkeit fiel aber das Gesamtergebnis nicht ganz so schlecht aus, wie es nach der vorstehenden Aufrechnung den Anschein hat. Es ist vielmehr durchaus möglich, den Gebrüder Veckinchusen noch aus den Verlustzahlen herauszuhelfen. Wir brauchen dazu nur die Ausgangswerte der obigen Berechnung zu überprüfen. In den rd. 310 lb. gr. hat Hildebrand die Gestehungskosten aller 11 Terlinge zusammengerechnet, ohne Rücksicht darauf, was und wieviel von der einzelnen Sendung verkauft war. Er hatte damit von seinem Standpunkt aus vollkommen recht, denn – so schrieb er es selbst – für die Gestehungskosten in Höhe von rd. 310 lb. gr. sollte sein Bruder Siverd abrechnen, dafür „sal hey nu rekenschap doen . . .“ Zur Rechnungslegung Siverds gehörte aber auch, daß er einige zunächst in Lübeck nicht verkäufliche Tuche zu einem Terling vereinte und nach Livland weiterschickte, wie schon erwähnt wurde. Es handelte sich dabei um Gut zum Gestehungspreis von zus. 18 lb. 15 ß 1 gr. Dieser Terling wurde gebucht zusammen mit vier anderen Terlingen, die Johannes van den Bokel im Jahre 1402 in direkter Fahrt von Flandern nach Livland verschifft hat und deren Gestehungskosten auf zus. 104 lb. 5 $\frac{1}{2}$ gr. kamen.²⁵

Diese 4 Terlinge stellten wahrscheinlich schon den Anfang der 3. Welle dar und signalisierten wohl gleichzeitig auch die Abkehr von den mißglückten Versuchen, auf dem Stralsunder Tuchmarkt gewinnbringend abzusetzen. Der Versand des „Restposten-Terlings“ aus Lübeck nach Livland ist nach den vier aus Flandern direkt nach Livland bestimmten Terlingen eingetragen. Für alle fünf Terlinge fin-

²⁴ Ebenda, fol. 19 v. Z. 30/31.

²⁵ Ebenda, fol. 20 v.

den sich keine Eintragungen über die Reinerlöse mehr wie bei den bisherigen Tuchsendungen. Wir können daher unbedenklich den für eine Gewinnberechnung als Ausgangswert anzusetzenden Gestehungspreis um 18 lb. 15 ß 1 gr. niedriger als 310 lb. 8 ß 7 gr. anzusetzen.

Bei einer erneuten Berechnung mit dem solcher Art korrigierten Ausgangswert kommt als Ergebnis zustande:

Gestehungspreis ab Flandern:	Reinerlöse in Lübeck/Stralsund:
291 lb. 13 ß 6 gr.	(s. vorige Rechnung:)
= 291,675 lb. gr.	294,807 lb. gr.
Gewinn: 3,132 lb. gr. = 3 lb. 2 ß 8 gr.	
Gewinnrate: 1,07%.	

Mit diesem Ergebnis aus den korrigierten Ausgangswerten Hildebrands sind wir in beruhigende Nähe zu dem aus unserer Rechnung stammenden gekommen, was die Gewinnrate betrifft. Die Differenz von 0,91% ist unerheblich und zudem erklärbar, wenn auch nicht auflösbar. Ein Teil des unverkäuflichen Gesellschaftsgutes blieb in Lübeck bei Siverd zum Verkauf stehen; Hildebrands Rechnung gibt ihn spezifiziert wieder,²⁶ läßt dabei allerdings für „ $\frac{1}{2}$ half eykeloysch“ den Gestehungspreis offen. Hier erfolgte auch keine Summierung dieser Restposten. Sie machte – ohne 24 ß 9 gr. für „1 dubbelde Sayen“, das nirgendwo in den hier zur Berechnung stehenden Terlingen enthalten war – 14 lb. 5 ß 6 gr. aus.

Als Gesamtsummen für den Reinerlös hat Hildebrand Summen in m. lüb. und m. sund. eingetragen (s. S. 32 f.), die die entsprechenden Ergebnisse aus unserer Rechnung erheblich übertreffen. Die Differenzen betragen + 31 m. 1 ß lüb. und + 50 m. sund., lassen sich aber ohne Schwierigkeiten erklären, wenn man berücksichtigt, wann und wo Hildebrand seine Endergebnisse eingetragen hat.

Sie sind – erkennbar an der helleren Tintenfärbung – nachgetragen worden und zwar dort, wo sich in der schon fertig geschriebenen Abrechnung noch ein Plätzchen fand. Hildebrand konnte seinen Nachtrag nicht hinter die Notiz über den 11. Terling schreiben, weil dort keine Lücke mehr frei war, sondern mußte die zwei Zeilen hinter die Notierungen für Terling Nr. 10 an das freie Ende von fol. 19 v. klemmen, wo er sie gerade noch unterbringen konnte. So steht das Ergebnis in der Aufrechnung nicht am Ende, sondern scheinbar völlig unlogisch zwischen den Eintragungen für Terling Nr. 10 und Nr. 11. Hieraus ergibt sich, daß in Hildebrands Summen der Reinerlöse spätere Verkäufe miteinbegriffen wurden. Mit aller Wahrscheinlichkeit sind es die in Lübeck verbliebenen Restposten, deren Verkaufserlöse hier noch Eingang gefunden haben. Die Höhe des Reinerlöses dieser Restposten beim Verkauf in Lübeck stellt den Differenzbetrag zwischen unserer und Hildebrands Aufrechnung dar. Es muß offen bleiben, bis zu welchem Grade die Reste verkauft waren, als Hildebrand die Endsummen eintrug, da wir für diese Posten nur die Gestehungspreise in lb. gr., nicht die Reinerlöse überliefert bekommen haben. Eine Überschlagsrechnung läßt aber als sicher erscheinen, daß alle Reste abgesetzt worden waren. Den Gestehungspreis für das Viertel Eykeloysche Laken können wir nur als Näherungswert dazuschlagen. Es würde nach dem in der

²⁶ Ebenda, fol. 21 r. Z. 10 ff.

Abrechnung gegebenen Beispiel von 1 Eykeloysch = 24 β 6 gr.²⁷ auf 6 β gr. zu setzen sein. Damit kämen wir auf 14 lb. 11 β 6 gr. als Summe der Gestehungspreise für die zunächst noch unverkauft in Lübeck stehen gebliebenen Restposten aus den 11 Terlingen.

Gleichsam in Parenthese sei hier eine Nebenrechnung zur Kontrolle der eigenen Berechnung der Gestehungspreise eingefügt. Wenn wir die obigen rd. 14 $\frac{1}{2}$ lb. gr. nach dem Vorbild des nach Livland geschickten Restposten-Terlings ebenfalls von den von Hildebrand errechneten rd. 310 lb. gr. Gestehungskosten absetzen, erhalten wir 310 lb. 8 β 7 gr. - (18 lb. 5 β 1 gr. + 14 lb. 11 β 6 gr. =) 32 lb. 16 β 7 gr. = 227 lb. 12 β gr. als Summe der Gestehungskosten für die gewissermaßen im ersten Angebot verkauften Tuchsendungen der 2. Welle. Dabei ist zu berücksichtigen, daß Hildebrand bei seiner Summierung nur die aus dem Gesellschaftskapital bezahlten Gestehungspreise erfaßt hat, nicht aber die von Johannes van den Bokel für den 1. Terling praktisch in die Gesellschaft hineingeliehenen 2 lb. 7 gr. mit einberechnet. So kommen wir mit 277 lb. 12 β gr. + 2 lb. 7 gr. auf einen Gestehungspreis für die Tuche ersten Verkaufes von 279 lb. 12 β 7 gr. aus Hildebrands Rechnung, neben dem unsere eigene auf 279 lb. 5 β 1 gr. gekommene Rechnung durchaus bestehen kann. Die verbleibende Differenz von 7 β 6 gr. ist aus dem Wirrwarr von Hildebrands Rechnungen nicht aufzulösen - es sei denn, man könnte sich dazu entschließen, die letzte Zeile von fol. 21 r., wo es in einer ganz ungewöhnlichen Schreibweise statt „1 Quartier“ heißt „It. $\frac{1}{2}$ half eykeloysch“, als Schreibfehler zu nehmen und dafür „1 half eykeloysch“ einzusetzen mit einem Gesamtpreis nach fol. 21 r. Z. 4 von 12 β 3 gr., also um 6 β 3 gr. höher. Das würde die Differenz bis auf 1 β 3 gr., d. i. 0,02%, abbauen.

Die Ursachen für das Auftreten von Differenzen zwischen den Ergebnissen unserer und Hildebrands Berechnungen liegen in der Anlage der Rechnungen selbst. Während unsere Rechnung die zunächst unverkauft bleibenden Tuchposten bei Gestehungspreisen und Reinerlösen aussondert und nicht berücksichtigt, sind sie in Hildebrands Rechnungsergebnissen - bis auf den nach Livland gegangenen Reste-Terling - enthalten. Umso wichtiger ist die weitgehende Übereinstimmung zwischen den auf beiden Rechnungswegen gewonnenen Ergebnissen über die Gewinnrate, die 1,98 bzw. 1,07% ausmachen. Nach allem vorher Ausgeführten ist klar geworden, daß die letztere Differenz sich aus dem Verkaufsergebnis der Restposten ergeben haben muß, die sich wahrscheinlich, wie das in der Natur von Restposten liegt, noch weniger günstig haben an den Mann bringen lassen als die großen Posten aus dieser Sendungswelle.

Eine Rechnung über das Rückgeschäft erübrigt sich, da anders als bei der 1. Welle, keinerlei Warenrimessen vorgekommen sind. Daß der Transfer der Gewinne ausschließlich mittels Wechsels erfolgte, die zudem auch noch wenigstens teilweise Kreditaufnahmen darstellten, ist bereits bei den Ausführungen über den Wechselkurs für die 2. Welle (s. S. 27 f.) erwähnt worden. Es bleiben nur zwei kleinere Beobachtungen noch wiederzugeben, die am Rande gemacht wurden, aber auch in die Gesamthematik des Handelsprofites hineingehören. Die erste be-

²⁷ Ebenda, Z. 4.

trifft die vorab bei der Gründung der Gesellschaft aus dem Gesellschaftskapital an Hinrich van Staden gegebene Widerlegung von 16 lb. gr. aus dem Frühjahr 1401²⁸. Bis 1404 taucht dieser Name zunächst nicht mehr in den Handlungsbüchern auf. Erst für dieses Jahr findet sich die Notiz: „It. so hevet uns Hinrych Staden uns to schychtinghe lovet to geven, dat ic noch opnemen solde in Brugher mart op emme op Sunte Jacopes dach 20 lb. gr.“²⁹ Bei der „Schichtung“ hat es sich zweifelsohne um die Abrechnung über die gewährte Widerlegung gehandelt, zu deren Begleichung Hildebrand zwischen dem 7. April und 6. Mai 1404 (Brügger Markt) einen Wechsel auf Hinrich van Staden mit Fälligkeitstermin 25. Juli 1404 ziehen sollte.³⁰ Die Widerlegung von 16 lb. gr. hatte sich demnach in dreijähriger Laufzeit auf 125% erhöht, was einer Jahresrendite von durchschnittlich 8,333% entspricht. Die andere Beobachtung betrifft die von Johannes van den Bokel, der ja Diener oder Kommissionär, nicht aber Teilhaber der Gesellschaft war, zur Bezahlung des 1. Terlings der 2. Welle in die Gesellschaft geliehene Restsumme von 2 lb. 7 gr. Johannes hatte offenbar seine Forderung an die Gesellschaft an einen gewissen Herrmann abgetreten, denn in fol. 19 r. Z. 8 ist die Verpflichtung der Gesellschaft gegenüber Johannes noch einmal erwähnt; die Eintragung fährt dann fort: „Des so sal Herman hir van hebben 2 lb. 4 sl. gr.“ Das Darlehen von 2 lb. 7 gr. = 487 gr. mußte also nach unbestimmter, aber nicht mehr als einjähriger Laufzeit zurückgezahlt werden mit 2 lb. 4 ß gr. = 528 gr., was einer Verzinsung von 8,42% entspricht.

*

Eine abschließende Betrachtung der Geschäfte dieser Familienhandelsgesellschaft, deren Tätigkeit wir für etwas über ein Jahr verfolgen konnten, hat zunächst den Versuch zu unternehmen, die Ursachen für die schlechten Abschlüsse der 2. Welle von Verkäufen zu diskutieren. Hierzu könnten vielleicht einige Feststellungen, die sich aus einer Analyse der Warenrichtungen und -arten ergeben, von Bedeutung sein. Von den 11 Sendungen zweiter Welle gingen je 5 nach Lübeck oder Stralsund, 1 nach Lübeck und Stralsund. Über die Ergebnisse gibt die folgende Tabelle einen Überblick.

Von 11 Sendungen konnten nur 5 mit Gewinn verkauft werden; von diesen trugen 3 (Nr. 4 mit 13 Tomaschen und Nr. 10 mit 15 „Messenschen“ in Lübeck, Nr. 2 mit 21 halben Akschen in Lübeck und Stralsund) mit rd. 17 bis 23,4% bedeutende Gewinne ein. Die vierte Sendung (Nr. 5 mit halben englischen Weißen) brachte in Lübeck die nominell höchste Gewinnrate von fast 25%, doch war dieser Gewinn in der Praxis dadurch erheblich geschmälert, daß nur etwas über die Hälfte dieses Terlings in „normaler“ Zeit umgeschlagen werden konnte, der Rest aber nur mit erheblicher Verzögerung oder gar erst in Livland an den Mann gebracht werden konnte. Der fünfte der mit Gewinn verkauften Terlinge (Nr. 3 mit 13 Tomaschen nach Stralsund) verdient mit einer Gewinnrate von rd. 1,6% kaum

²⁸ Ebenda, fol. 14 v. Z. 4/5.

²⁹ Ebenda, fol. 33 r. Z. 11/12.

³⁰ Zur Datierung der Messen s. M. P. Lesnikov, Handelsbücher, S. XXV ff.

Der Absatz der Sendungen der 2. Welle

(Preis = Gestehungskosten in Flandern; Preis v. T. = Gestehungskosten für den verkauften Teil der Sendung)

Sendung	nach Lübeck										nach Stralsund		
	Preis			Preis v. T.			Gewinn/Verlust			Rate	Preis		
	lb.	ß	gr.	lb.	ß	gr.	lb.	ß	gr.	%	lb.	ß	gr.
1											44	2	1
2											28	8	6
3													
4	28	3	6	28	3	6	4	15	6	+ 16,94			
5	20	19	11	11	6	11	2	16	8	+ 24,98			
6											30	17	5
7	34	4	4	33	12	1	—	9	6	— 1,43			
8	27	9	7	10	10	8	—	8	8	— 4,12			
9											30	9	8
10	17	13	8	17	13	8	4	2	8	+ 23,36			
11											28	12	6
	128	11	—	101	6	10	10	16	8	+ 10,69	162	10	2
				= 101,342			= 10,833				= 162,508		

Sendung 1–11: Preis insges.:	312 lb. 9 ß 2 gr.
Preis v. T. insges.:	279 lb. 5 ß — gr.
Gewinn insges.:	5 lb. 7 ß — gr.
Reinerlös insges.:	284 lb. 12 ß — gr.
Gewinnrate:	1,92%

Die geringfügigen Differenzen der Werte aus dieser Tabelle zu den Werten der Schlußrechnung auf S. 31 ff. sind bedingt durch die bei der Umrechnung auf Dezimalwerte infolge der Abrundungen unvermeidlich auftretenden Ungenauigkeiten.

hier genannt zu werden — es sei denn, wegen der Ausnahme, die er für die nach Stralsund bestimmten Sendungen darstellte. Er war nämlich die einzige der 5 für Stralsund bestimmten Sendungen, die einen bescheidenen Gewinn einbrachten, während alle anderen 4 Terlinge hier nur mit Verlusten abgesetzt werden konnten; der letzte der ganzen Reihe (Nr. 11 nach Stralsund) brachte seinen Verkäufern sogar eine fast 22%ige Einbuße.

Es lohnt sich, in diesem Zusammenhang die Tuchsorten und ihre Preislage näher zu betrachten. Der erste der Stralsund-Terlinge bestand aller Wahrscheinlichkeit nach aus Ypernschen und Kameryksen, d. h. aus Laken mittlerer und höherer Preislage (Kamerykse über $1\frac{1}{2}$ lb. gr., Ypernsche je nach Farbe bis zu 5 lb. gr. und mehr im Einkauf), die an sich schon schwerer absetzbar waren als Laken der niederen Preislage; er brachte Verlust. Die restlichen vier Stralsund-Terlinge (Nr. 3, 6, 9, 11) enthielten ausschließlich Tomasche Laken, die mit etwas über 2 lb. gr. Einkaufspreis je Laken zu denen der mittleren Preisklasse gehörten. Sie konnten außer der Sendung Nr. 3 ebenfalls nur mit Verlust abgesetzt werden. Bei Terling Nr. 3 beruht der geringe Gewinn von rd. 1,6% oder — besser gesagt — das Ausbleiben eines Verlustes auf dem gegenüber anderen Terlingen niedrigeren Einkaufspreis.

								<i>nach Lübeck und Stralsund</i>										
Preis v. T.			Gewinn/Verlust Rate					Preis			Preis v. T.			Gewinn/Verlust		Rate		
lb.	ß	gr.	lb.	ß	gr.	%	lb.	ß	gr.	lb.	ß	gr.	lb.	ß	gr.	%		
																	Rate	
																	%	
																	lb. ß gr.	
38	2	1	2	4	4	-	5,82											
								21	8	-	21	8	-	4	1	9	+ 19,1	
28	8	6	-	8	10	+	1,56											
30	17	5	-	16	6	-	2,11											
30	9	8	-	14	8	-	2,4											
28	12	6	6	4	9	-	21,9											
156	10	2	9	11	5	-	6,12	21	8	-	21	8	-	4	1	9	+ 19,1	
= 156,508			= 9,571					= 21,4						= 4,0875				

Die Tomaschen Laken der Sendungen Nr. 3 (und Nr. 4 nach Lübeck) wiesen mit je 2 Laken zu 2 lb. 4 ß gr. und je 11 Laken zu 2 lb. gr. die niedrigsten Einkaufspreise auf. Bei den Tomaschen Laken der übrigen Sendungen – auch denen der 1. Welle – lagen die Einkaufspreise je nach Farbe zwischen 2 lb. 1 $\frac{1}{2}$ ß gr. und 2 lb. 6 $\frac{1}{2}$ ß gr. Wenn also Terling Nr. 3 mit dem knappen Gewinn von 8 ß 10 gr. für die insges. 13 Laken abschloß, dann wird deutlich, daß ihn nur die um 1 $\frac{1}{2}$ bis 2 $\frac{1}{2}$ ß gr. niedriger liegenden Einkaufspreise ganz knapp über den Nullstrich in den Gewinnbereich hinweggehoben haben. Analog dazu wäre die Gewinnrate für Terling Nr. 4 mit der gleichen Zusammensetzung nach Lübeck bei „normalen“ Einkaufspreisen auf rd. 13% um wenigstens 3 $\frac{1}{2}$ % niedriger anzusetzen gewesen, als sie es in Wirklichkeit war.

Daß der Stralsunder Markt für die Gebrüder Veckinchusen ein hartes Pflaster wurde, auf dem sie an den Sendungen der 2. Welle im Gegensatz zu denen der 1. Welle nur verloren, ist vermutlich das Resultat ihrer eigenen kaufmännischen Fehlleistung gewesen. Sie hatten zum einen generell die Aufnahmefähigkeit dieses für sie wohl neuen Absatzgebietes an Laken mittlerer und höherer Preislage zu hoch veranschlagt, und zum anderen belieferten sie dann diesen Platz noch – die Sendung Nr. 3 der 1. Welle eingerechnet – binnen Jahresfrist mit 5 Terlingen, die fast ausschließlich aus einer Tuchsorte zusammengesetzt waren. Dadurch erzeugten sie für diesen einen Artikel – Tomasche Laken – ein zeitweiliges Überangebot und verdarben sich so schließlich selbst die Preise. Sie waren drittens auch nicht imstande, ihr Überangebot an Laken bis zu einer eventuellen Verbesserung der Marktlage zurückzuhalten. Vielmehr standen sie wegen der teilweisen Vorabfinanzierung

der Einkäufe mittels auf Stralsund gestellter Wechsel unter Termindruck und Zwang zu schnellem Verkauf. Bei einer über das gewöhnliche Maß hinausgehenden Überschreitung der Zahlungsfristen hatten sie einen Arrest ihres in Stralsund liegenden Gutes zu gewärtigen.

Anders als der Stralsunder bot der Lübecker Markt größere Bewegungsfreiheit – und wenn diese allein in der Möglichkeit einer Weiterversendung nach Preußen oder Livland gegeben war. Der Lübecker Markt erwies sich aber auch quantitativ sehr viel aufnahmefähiger, wie das der Vergleich zwischen dem Verkaufsergebnis der Sendungen Nr. 3 und 4 lehrt, von denen bei völlig gleicher Zusammensetzung zur gleichen Zeit die eine in Stralsund nur 1,6%, die andere aber in Lübeck fast 17% Gewinn erbrachten. Daß dennoch auch in Lübeck nicht einfach alles zu verkaufen war, lehren die Verluste und unverkäuflichen Restbestände bei den Sendungen Nr. 7 und 8. Die Grenzen der Aufnahmefähigkeit eines bestimmten Marktes zeigten sich am frühesten beim Verkauf teuren Tuches, d. h. Tuches der mittleren und höheren Preislage. Die Schydamschen Laken der Sendung Nr. 7 gehörten mit einem Einkaufspreis von 2 lb. 11 ß 8 gr. je Laken zu den teuren Tuchen. Dagegen waren es die Tuche minderer Qualität und entsprechend niedrigerer Preisstufe, die – noch dazu, wenn sie von vornherein als halbe Laken ausgelegt waren – wie die halben Akschen der Sendung Nr. 2 (Einkaufspreis 18 ß 1 gr. je Laken) oder die „Messenschen“ der Sendung Nr. 10 (Einkaufspreis je Laken 22 ß 6 gr.) mit Gewinnraten von 19,1 und 23,36% gute Ergebnisse brachten. Dieselbe Erfahrung läßt sich bei den Sendungen der 1. Welle machen. Auch hier brachten die halben Akschen der Sendung Nr. 6 zu je 20 ß gr. und geschnittene Dornsche der Sendung Nr. 9 zu je 28 ß 8 gr. mit 22,13% bzw. 23,14% die höchsten Gewinnraten.

Daß billigere Laken leichter von der Hand gingen als mittlere oder gar teurere, war eine bekannte Erscheinung. Die Erklärung hierfür ist wohl in dem für billigere Tuche naturgemäß weitergezogenen Käuferkreis zu suchen. Es sei an dieser Stelle nur die Möglichkeit angedeutet, diese Erfahrungsregel mittelalterlicher Kaufmannschaft in die Diskussion um die alte Streitfrage einzubeziehen, ob und in welchem Maße westeuropäische Tuche für das Ostseegebiet Massenbedarfsartikel oder Luxusware darstellten. Dazu wäre es jedoch noch nötig, Nachrichten über Verkaufseigenschaften niederländischen und englischen Tuches, differenziert nach Zeit und Regionen, zu sammeln und zu sichten sowie sich eine Übersicht über den Anteil der einzelnen Tuchsorten am Import in das Ostseegebiet zu erarbeiten. Es wäre dies für das 15., in gewissem Umfange auch schon für das letzte Drittel des 14. Jahrhunderts auf der Grundlage der Zollregister festzustellen möglich. Erst dann sollte man an die Klärung dieser wichtigen Frage herangehen. Bis jetzt kann nur mit Sicherheit gesagt werden, daß die Antwort weder in einem Ja oder Nein bestehen kann, sondern für die einzelnen Gebiete des Ostseeraumes in den einzelnen Entwicklungsetappen verschieden lauten muß.

Die zusammenhängenden Aufzeichnungen Hildebrand Veckinchusens über die Geschäfte der Handelsgesellschaft beider Brüder umfassen nur den Zeitraum gut eines Jahres, währenddessen zwischen Brügge und Lübeck das Gesellschaftskapital zweimal im Hin- und Rückgeschäft umgeschlagen wurde. Der erste Umschlag

erbrachte im Hin- und Rückgeschäft eine Erhöhung des Gesellschaftskapitals, soweit es in eigenen Handelsunternehmungen investiert war, von 284 lb. 13 ß 10 gr. auf 321 lb. 6 ß gr.; die Gewinnrate betrug also 11,39%.

Für das zweite Hin- und Rückgeschäft dieses Jahres, das angesichts der besonderen Form des Gewinntransfers eigentlich nur ein Hingeschäft darstellte, wurden 310 lb. 8 ß 7 gr. eingesetzt. Von dem Gut konnte nur ein Teil, dessen Gestehungskosten in Flandern 279 lb. 5 ß 1 gr. betragen, in eine Gewinnberechnung genommen werden. Diese ergab eine Gewinnrate von lediglich 1,98%. Die möglichen Gründe für den schlechten Ausfall dieser Etappe des Gesamtgeschäftes wurden von uns erörtert. Leider gestattete das vorliegende Material nicht, die Höhe des Gewinns aus dem Verkauf aller Sendungen der 2. Welle im Ergebnis des Hin- und Rückgeschäftes und damit die Höhe des Startkapitals für die 3. Welle anzugeben. Wir können aber als Ergebnis unserer Berechnungen formulieren, daß das Gesellschaftskapital für die im Handel investierten Teile im Ergebnis zweimaligen Umschlages binnen Jahresfrist zwischen Brügge und Lübeck eine Zuwachsrate von 12 bis 13% des Ausgangskapitals aufzuweisen hatte, die aus den im Handel erzielten Gewinnen herrührte, die bei dem zweiten Umschlag infolge eines kaufmännischen Fehlers unter der zu erwartenden Norm lagen.

Die Gesellschaft der beiden Brüder Veckinchusen ist fortgeführt worden. Über ihr weiteres Wirken sind wir aus dem Briefwechsel Hildebrands, vor allem aber aus den beiden publizierten Büchern Af 1 und Af 6 unterrichtet. Allerdings können wir nirgend mehr ein so zusammenhängendes und lückenloses Bild über einen längeren Zeitraum rekonstruieren. Die Aufzeichnungen tragen, dem vorwiegenden Memorialcharakter der Bücher entsprechend, nur zufälligen und bruchstückhaften Charakter, und nur selten gelingt es einmal, noch ein einzelnes Geschäft zu erfassen und zu berechnen. Doch genügen diese wenigen Beispiele, die noch ausführlicher darzustellen sein werden, um unser Bild vom Handel der Gebrüder Hildebrand und Siverd Veckinchusen dahingehend zu vervollständigen, daß sie entgegen der vorstehenden Aufrechnung über ihr erstes Geschäftsjahr in zunehmendem Maße auch mit Warenrücksendungen auf der Route Lübeck – Brügge gearbeitet haben, wobei vor allem Wachs und Pelzwerk gehandelt wurden. Immer dann, wenn in den Handelsbüchern Hildebrands am Kopf einer Eintragung über Erhalt, Kauf oder Verkauf eines oder mehrerer Warenposten die Handelsmarken der Brüder nebeneinander stehen, haben wir Grund zu der Annahme, daß es sich um Gut dieser 1401 gegründeten Gesellschaft handelt. Unter den Briefen Siverds an Hildebrand findet sich auch eine Nachricht, die im Lichte unserer hier dargelegten Ergebnisse besonderes Interesse hervorrufen muß.

Am 24. September 1412 schrieb Siverd einen langen Brief aus Köln, dem er eine auf Michaelis 1412 (29. Sept.) datierte Abrechnung über von ihm hantiertes Gesellschaftsgut beilegte. Er hatte noch einen besonderen Zettel hinzugefügt, auf welchem sich eine Aufstellung darüber befand, was nach und nach aus ihrer beider Gesellschaft zur Finanzierung der Venediger Gesellschaft herausgezogen worden war.³¹ Siverd kam dabei bis Michaelis 1412 auf die Summe von 2 700 m. lüb., was zwi-

³¹ BW, Nr. 80.

schen 425 und 450 lb. gr. ausgemacht hat. Noch wichtiger ist aber der diesen Zeteltext einleitende Satz mit der Erinnerung, daß beide Brüder 1406 in Brügge zusammengetroffen waren und dort ihre beiderseitigen Forderungen und Leistungen für die Gesellschaft aufgerechnet hatten.

Dabei hatte sich herausgestellt, „dat unse selschap also gud was 742 punt und 10 gr.“ Demnach war das Gesellschaftskapital von 300 lb. gr. im März 1401 bis 1406 auf rd. 742 lb. gr. angewachsen.

Das genaue Datum der Abrechnung erfahren wir aus dem Buch Af 3 (fol. 36 r. Z. 6–8): „Aldus so hebbe ic alle dinch gherekent myt mynen broder Syverde op den 13^{ten} dach in settember 1400 in deneme sestem jare.“ Danach umfaßte der Abrechnungszeitraum $5\frac{1}{2}$ Jahre, innerhalb derer das Gesellschaftskapital aus Handelsgewinnen jährlich im Durchschnitt um 17,8% gewachsen war. Diese Gewinne wurden auf der Linie Brügge–Lübeck–Preußen–Livland, in den meisten Fällen aber wohl zwischen Brügge und Lübeck, im Hin- und Rückgeschäft erwirtschaftet. Nachdem wir für das erste Jahr dieser Gesellschaft bei zweimaligem Umschlag für das Hin- und Rückgeschäft zwischen Brügge und Lübeck eine Gewinnrate von 12 bis 13% ebenso wie die Gründe für deren relativ niedrigen Ausfall nachweisen konnten, erscheint eine Gewinnrate zwischen rd. 16 und 20% im Geschäft der Brüder Veckinchusen annehmbar, wenn bei gleichbleibender Konjunktur eklatante Fehlspekulationen und daraus, sowie aus anderen möglichen Störungen wie Kriegen, Seuchen, Seeraub und Konkursen von Schuldnern, resultierende größere Verluste vermieden werden konnten. Besonders das folgende zweite Jahrzehnt des 15. Jahrhunderts gestaltete sich hierin aber bereits äußerst wechselhaft und zunehmend schwierig, ohne daß auch späterhin die relative Ruhe und Stetigkeit der Zeit um die Wende vom 14. zum 15. Jahrhundert wieder erreicht wurde.

„Bis zu welchem Grade den hier gewonnenen Erkenntnissen Allgemeingültigkeit zukommt, werden weitere Untersuchungen zu zeigen haben.“

II. Die Handelsgesellschaft Gebrüder Steenhus/Gebrüder Veckinchusen 1405/1406–1407

Am 3. August 1405 gingen die Brüder Hartwig und Gottschalk Steenhus und die Brüder Siverd und Hildebrand Veckinchusen eine Handelsgesellschaft ein, über deren Tätigkeit zwei im Druck zugängliche Abrechnungen des Hartwig Steenhus vom Dezember 1407 und seines Bruders Gottschalk vom Februar 1408 Kunde geben.¹ Die Gesellschaft begann mit einem Kapital von 200 engl. Nobeln, das je zur Hälfte von den beiden Brüderpaaren eingebracht wurde. In lübischem Gelde wurde das Gesellschaftskapital auf 387 m. 14 ß 8 d. lüb. (= 1 engl. Nobel : 1,94 m. lüb. = 1 engl. Nobel : 1 m. 15 ß lüb.) gerechnet. Die Gesellschaft handelte auf der Route Polozk–Riga–Lübeck/Sund–Flandern. Hartwig Steenhus, Rigaer

¹ BW, Nr. 15; Nr. 17. – Vgl. auch die gleichzeitig mit der vorliegenden Arbeit entstandene Arbeit M. P. Lesnikovs (Zur Frage des Profitniveaus, a. a. O.), in der L. bei der Untersuchung von Geschäften der Veckinchusen/Steenhus-Gesellschaft zu abweichenden Ergebnissen gelangt ist.

Ratmann und mit den Veckinchusen aufs engste verbunden², besorgte die Geschäfte der Gesellschaft in Livland. In Lübeck handelten Siverd Veckinchusen und in Flandern Gottschalk Steenus. Die Rolle Hildebrands in dieser Gesellschaft ist aus den Abrechnungen nicht deutlich faßbar, doch wird sie sich nicht allein auf die eines „stillen Teilhabers“ beschränkt haben, was allein schon daraus hervorgeht, daß die eine der beiden Abrechnungen an ihn adressiert ist, während ihm die andere von Siverd zugeleitet wurde.

Die umfang- und inhaltsreichere Abrechnung stammt von Hartwig Steenus und umfaßt die Versendungen nach und von Livland für die Jahre 1405–1407. Dagegen betrifft die andere Abrechnung nur den Verkauf des Inhalts von 2 Tonnen mit Werk, die Hartwig auf Rechnung der Gesellschaft an seinen Bruder Gottschalk in direkter Fahrt durch den Sund geschickt hatte. Nach den erhaltenen Nachrichten könnte es den Anschein haben, als wären die Geschäfte der Gesellschaft in der Mehrzahl zwischen Lübeck und Riga/Polozk abgewickelt worden. In Wahrheit war Lübeck jedoch nur Zwischenhandelsplatz auf dem Wege von Livland nach Flandern; doch wird dieser Zweig des Geschäftes für uns vielleicht erst mit der weiteren quellenmäßigen Erschließung des Veckinchusen-Materials zu rekonstruieren möglich werden. Die Abrechnung Hartwig Steenus' ist für uns dadurch so wertvoll, daß ihr Schreiber versucht hat, ihr den Charakter von Jahresberichten über den gesamten Gesellschaftshandel zu geben, und deshalb auch für viele Sendungen die Gestehungskosten, nicht nur die Verkaufserlöse und Unkosten aufgezeichnet hat, um so die Sendungen und die Rimessen wertmäßig vergleichen zu können. Leider sind seine Rechengänge nicht immer einem Nachvollzug zugänglich, um es mit der einem Ratsherrn schuldigen vornehmen Zurückhaltung auszudrücken. Zudem ist das Papier beschädigt, oder – ausgerechnet – die Zahlen sind verschmiert. Es ist daher nicht möglich, die Tätigkeit der Gesellschaft in ihrer Ganzheit darzustellen; immerhin aber sind doch wesentliche Geschäftsabschnitte rekonstruierbar.

Die Gesellschaft begann nach ihrer Bildung im August 1405 mit Aufkäufen und Versendungen von Lübeck nach Riga. Zunächst wurde in drei Schiffen Gut abgeschickt, dessen Gestehungskosten in Lübeck insges. 311 m. 5 ß 2 d. Lüb. ausmachten. Die letzte Sendung kam um den 8. September 1405 in Riga an, wo das Gut z. T. verkauft und von dem Erlös Tomasche Laken eingekauft wurden. Diese gingen die Düna aufwärts nach Polozk, wo sie gegen nach Riga zu lieferndes Wachs eingetauscht wurden. Ganz sicher handelte es sich hierbei um ein Liefer- und Termingeschäft in der Art, wie sie auch beim Weichselhandel zwischen Danzig und Polen oder auch zwischen Danzig und Kowno/Wilna üblich waren.³ Das Wachs war nach Aufgehen der Flüsse im Frühjahr – „mit den ersten open water“ – nach Riga bzw. Danzig zu liefern, wobei der Käufer der Tuche das Transportrisiko für die Gegenlieferung bis zur Küste zu tragen hatte. Der Preis wurde ebenfalls bereits im Herbst ausgemacht. Die Lieferung erfolgte tatsächlich im Frühjahr 1406, denn schon am 2. Mai 1406 ging die Wachssendung nach Lübeck ab. Nach dem Verkauf

² Nach J. G. L. Napiersky, *Rigaer Erbebücher*, I, Nr. 549, war Hartwig mit den Rigaer Ratmännern Konrad Visch und Johann Woynghusen Vormund für die Söhne Johannes und Engelkin des verstorbenen Ratmannes Series Veckinchusen, des Bruders von Siverd und Hildebrand V.

³ S. Abschn. III.3.

dort kamen die Rücksendungen im Sommer 1406 wieder nach Riga, wo sie in ihren letzten Teilen im August 1406 verkauft wurden.

Es soll zunächst dasjenige Geschäft als Hin- und Rückgeschäft zwischen Lübeck-Riga/Polozk-Lübeck verfolgt werden, von dem wir die Gesteungskosten für die Sendungen des Herbstes 1405 sowie den Reinerlös des zurückgesandten Waxes kennen. Von Lübeck nach Riga gingen Hildesheimer, Wismarer, „Kursche“ oder „Lechansche“ Laken sowie 2 Rollen Leinwand. Bei dem Tuch handelte es sich um billiges Tuch aus der deutschen Produktion zum Preis von 24 (Hildesheimer) und $23\frac{1}{2}$ β lüb. (Kursche) bzw. 3 m. 4 β 3 d. lüb. (Wismarer), wie wir annehmen können, auch wenn wir im Augenblick nicht in der Lage sind, die wohl als Herkunftsnamen „Kursch“ oder „Lechansche“ anzusehende Bezeichnung zu deuten. Bemerkenswert im Hinblick auf die Frage „Massenbedarfsartikel westeuropäisches Tuch“ erscheint dagegen die Feststellung, daß dieses billige Tuch erst in Riga in teures flandrisches Tuch verwandelt werden mußte, ehe das Geschäft weiter nach Polozk zum Wachseinkauf vorgetrieben werden konnte. Ausgangs- und Endpunkt des Geschäftes lagen in Lübeck, Gesteungskosten und Reinerlös sind demzufolge in lübischer Währung überliefert, so daß das ganze Geschäft verhältnismäßig einfach nachzurechnen ist, ohne daß wir uns – zunächst – um einen Umrechnungskurs zwischen lüb. und rig. Mark bemühen müssen. Wir haben lediglich zu berücksichtigen, daß von der dritten und letzten Sendung des Herbstes 1405 (= 2 Packen mit zus. 85 Kurschen zu je $23\frac{1}{2}$ β lüb., einschl. Verpackung 126 m. 7 β lüb.) auf Anhieb nur 45 Tücher verkauft wurden, was einem Anteil von 66 m. 15 β lüb. entsprach. Die Gesteungskosten für die Sendungen 1, 2 und (teilweise) 3 ab Lübeck beliefen sich auf:

123 m. 12 β 8 d. lüb.
61 m. 2 β 6 d. lüb.
66 m. 15 β — lüb.

zus. 251 m. 14 β 2 d. lüb.

Der Verkaufsreinerlös für das nach Lübeck gelieferte Wachs betrug:

341 m. 15 β 10 d. lüb. Davon sind aber noch abzusetzen:

5 m. 1 β 9 d. lüb. die Hartwig Steenhus der Gesellschaft zugeschossen hatte.

Danach verblieben 336 m. 14 β 1 d. lüb.

Die Gewinnrechnung lautet demnach:

Gesteungskosten ab Lübeck:	Reinerlös in Lübeck:
251 m. 14 β 2 d. lüb.	336 m. 14 β 1 d. lüb.
= 251,885 m. lüb.	= 336,88 m. lüb.
Gewinn: 84 m. 15 β 11 d. lüb. oder 84,995 m. lüb.	
Gewinnrate: 33,74%.	

Die Dauer der Transaktion ist von Spätsommer 1405 (August/Sept.) bis Juni 1406 oder 9 bis 10 Monate einzuschätzen.

Der hohe Gewinn, der bei diesem Handel erzielt wurde, legt die Frage nahe, auf welchem der einzelnen Teilabschnitte er in der Hauptsache erzielt wurde bzw. in welchem Maße die einzelnen Teilgeschäfte am Gesamtergebnis beteiligt waren.

Die von Hartwig Steenus aufgezeichneten Werte gestatten es, die Schritte dieses Weges nachzuvollziehen.

Die überlieferten Kursnotierungen für die rig. Mark sind in dem bisher zugänglichen Material sehr dünn gesät, für die Jahre 1406 bis 1408 fehlen sie mit einer Ausnahme völlig. Danach wurde die m. rig. 1407 zu 25 β lüb. (= 1 m. rig. : 1,5625 m. lüb. oder 1 m. lüb. : 0,64 m. rig.) gerechnet.⁴ Zwei weitere Notierungen enthält die Abrechnung des Hartwig Steenus aus dem Jahre 1406: Siverd Veckinchusen hatte in Lübeck an einen „mester Kerstian“ 34 m. 14 β lüb. geliehen, wofür Hartwig Steenus in Riga 18 Nobel erhielt, die er zum Kurs von 5 Ferdung 5 ore rig. (= 1,354 m. rig.) in 24 m. 18 ore rig. umrechnete. Danach läßt sich als Kursrelation aufstellen:

31 β lüb. = 1 engl. Nobel = 65 ore rig.

Unter Ausschaltung der engl. Nobel ergibt sich hieraus als Kurs der m. lüb. zur m. rig. das Verhältnis von 1 : 0,699. Für denselben Meister Christian wurden außerdem in Lübeck 7 m. lüb. bezahlt, die in Riga mit $4\frac{1}{2}$ m. 8 ore rig. abgegolten wurden. Danach galten 1 m. lüb. = 0,666 m. rig. oder umgekehrt 1 m. rig. = $1\frac{1}{2}$ m. lüb. Diesem Kurs ist gegenüber dem ersteren der Vorzug zu geben, da hier das Verhältnis nicht durch das Dazwischenschieben des engl. Nobel gebrochen worden ist. In der Folge wird also bei der Berechnung der Geschäfte dieser Gesellschaft mit dem Kurs 1 m. lüb. : 0,666 m. rig. gerechnet werden. Auf der ersten Teilstrecke erfolgten der Ankauf von Gut in Lübeck und dessen Verkauf in Riga. Aus Lübeck gingen im Herbst 1405 ab:

Sendung 1 (45 Hildesheimer, 8 Wismarer Tuche)

Gestehungskosten ab Lübeck	Reinerlös in Riga
123 m. 12 β 8 d. lüb.	84 m 13 ore 2 artig rig.
= 123,792 m. lüb.	
= 82,466 m. rig.	= 84,285 m. rig.
Gewinn: 1,839 m. rig. oder 1 m. 40 ore 1 artig rig.	
Gewinnrate: 2,23%.	

Sendung 2 (2 Rollen Leinwand)

Gestehungskosten ab Lübeck	Reinerlös in Riga
61 m. $2\frac{1}{2}$ β lüb.	48 m. 32 ore rig.
= 61,156 m. lüb.	
= 40,73 m. rig.	= 48,666 m. rig.
Gewinn: 7,936 m. rig. oder 7 m. 45 ore rig.	
Gewinnrate: 19,48%.	

Sendung 3 (2 Packen mit 85 „Kurschen“, davon verkauft 45 Tuche)

Gestehungskosten in Lübeck	Reinerlös in Riga
66 m. 15 β lüb.	47 m. 26 ore rig.
= 66,9375 m. lüb.	
= 44,58 m. rig.	= 47,54 m. rig.
Gewinn: 2,96 m. rig. oder 2 m. 46 ore rig.	
Gewinnrate: 6,64%.	

⁴ HR I, 5, Nr. 406.

Sendungen 1-3 zus. (verkaufte Teile)

Gestehungskosten ab Lübeck

251 m. 14 ß 2 d. Lüb.

= 251,885 m. Lüb.

= 167,755 m. rig.

Gewinn: 12,738 m. rig. oder 12 m. 35 ore 1 artig rig.

Gewinnrate: 7,59%

Reinerlös in Riga

180 m. 23 ore 2 artig rig.

= 180,493 m. rig.

Im ersten Teilschritt des Handelsgeschäftes zwischen Lübeck und Riga wurden auf 167 m. 36 ore 1 artig rig. eingesetztes Kapital 12 m. 35 ore 1 artig rig. Gewinn gezogen. Die Gewinnrate betrug 7,59%. Der Gewinn auf diesem Teil machte 22,5% des Gesamtgewinns aus.

Für die Teilstrecke Riga-Polozk-Riga wurden zunächst aus dem Reinerlös der Sendungen 1-3 in Riga 20 Tomasche Laken (12 Laken zu je 9 m. 1 frd. rig.; 8 Laken zu je 9 m. 15 ore rig.) für zus. 185½ m. rig. erworben und gegen 2 m. 3 ore rig. Frachtkosten nach Polozk geschafft. Die Gestehungskosten der Tomaschen Laken bis Polozk betragen zusammen 187 m. 27 ore rig. und lagen damit höher als der Reinerlös aus dem Verkauf der Sendungen aus Lübeck in Riga. Die Differenz von 7 m. 3 ore 1 artig rig. schoß Hartwig Steenus zunächst aus eigenem zu. In Polozk wurden die Laken zum Stückpreis von 3½ Stücken Silber verkauft; zusammen erbrachten sie 70 Stücke Silber. Für diesen Betrag wurde Wachs „angenomen tho Ryghe tho leveren“, d. h. es wurden Laken gegen im Frühjahr nach Riga zu lieferndes Wachs getauscht, wobei die Stücke Silber nur als Wertmaßstab der ausgetauschten Warenwerte dienten – ein Termin- und Liefergeschäft des Beuthandels. Die von Hartwig Steenus genau überlieferten Daten gestatten es aber, auch diesen Teil des Gesamtgeschäftes auf seine Profitabilität hin zu untersuchen:

Die Rücksendung mußte bei einem vereinbarten Preis von 7½ Stücken Silbers je Schpfd. Wachs (70 : 7,5) 9⅓ Schpfd. ausmachen, und wirklich empfing Steenus „9 scyppunt 6 lispunt 12½ marcpunt und 1 dorden del van enen marcpunt“ oder 9 Schpfd. 6 Liespfd. 12⅕ Markpfd. = 9,332 Schpfd. Wachs rig. Gewichtes. Von dieser Menge verschifft er am 2. Mai 1406 15 Stück im Gesamtgewicht von 9 Schpfd. 3 Liespfd. rig. Gewichtes nach Lübeck. Den Geldwert des zurückbehaltenen Restes von – nach Steenus 3 Liespfd. 14⅓ Markpfd., richtiger: 3 Liespfd. 12⅕ Markpfd. (= 0,1814 Schpfd. rig.) – berechnete er auf 3½ m. 9 ore rig. (= 3,6875 m. rig.), die er von dem der Gesellschaft von ihm zugeschossenen Betrag absetzte, der sich damit auf 3 m. 18 ore 1 art. rig. verringerte. Mit diesen Werten erhalten wir die Möglichkeit, das Verhältnis der rig. m. zum Polozker Silberrubel zu bestimmen, als Voraussetzung für eine Gewinnberechnung des in Polozk abgeschlossenen Handels Tomasche gegen Wachs. Wenn 0,1814 Schpfd. Wachs 3,6875 m. rig. kosteten, dann kostete 1 Schpfd.

$$\left(\frac{3,6875}{0,1814} = \right)$$

20,328 m. rig. oder 20 m. 15 ore 2 art. rig.

Beim Abschluß des Handels in Polozk wurden für das Schpfd. Wachs 7½ Silber-
rubel gerechnet. Beide Preise gegeneinander gestellt ergeben ein Verhältnis des

Silberrubels zur m. rig. von $7,5 : 20,328 = 1 : 2,7104$ oder 1 Silberrubel : 2 m. 34 ore rig. Das gleiche Verhältnis errechnete Lesnikov aus dem Pelzgeschäft der Gesellschaft im folgenden Jahr.⁵

Nach diesem Kurs läßt sich der in Polozk beim Verkauf der 20 Tomaschen erzielte Preis von 70 Silberrubel in m. rig ausdrücken: (70 mal 2,7104 =) 189,728 m. rig. oder 189 m. 35 ore rig. Bei einem Gestehungspreis von 187 m. 27 ore rig. (= 187, 5625 m. rig.) wurden die Laken für einen um 2 m. 8 ore rig. höheren Preis gegen Wachs gebeutet. Dieses Teilgeschäft schloß also mit einem Gewinn von 1,15% ab.

Hieraus ergibt sich, daß der Endgewinn in der Hauptsache auf der Strecke zwischen Riga und Lübeck beim Verkauf des Wachses in Lübeck gemacht worden sein muß. Nach Lübeck kamen 9 Schpfd. 3 Liespfd. rig., für die als Reinerlös 342 m. weniger 2 d. Lüb. oder 341,9896 m. Lüb. erzielt wurden. Das rig. Schpfd. Wachs erbrachte also in Lübeck 37,376 m. Lüb. oder rd. 37 m. 6 ß Lüb. Es waren dies nach o. a. Kurs von 1 m. Lüb. : 0,666 m. rig. = 24,892 m. rig. Die Preise für das rig. Schpfd. Wachs in Riga/Polozk und Lübeck verhielten sich demnach zueinander wie 20,328 : 24,892 mit einer Differenz von 4,564 m. rig. Gegenüber dem in Polozk für den Lieferort Riga berechneten Preis erzielte Siverd Veckinchusen beim Verkauf des Wachses in Lübeck einen um 22,45% höheren Preis als Reinerlös.

Eine Aufrechnung der Teilergebnisse mit den Gewinnraten 7,59% + 1,15 + 1,15 + 22,45% orientiert auf eine Gesamtgewinnrate von rd. 31,2% und bestätigt damit die eingangs aus der Gegenüberstellung von Lübecker Gestehungskosten und Reinerlös als des Hin- und Rückgeschäftes ermittelte Gewinnrate von 33,75%, wenn wir die Differenz von rd. 2,6% darauf zurückführen, daß bei den einzelnen Teilgeschäften z. T. mit Zuschüssen zum Gesellschaftskapital gearbeitet wurde, was bei der hier anzustellenden Hochrechnung nicht näher berücksichtigt zu werden brauchte.

Ein Rückblick auf die ganze bisherige Transaktion ergibt für unsere Fragestellung wesentliche Erkenntnisse, die in ihrer handlungsgeschichtlichen Bedeutung später noch einzuordnen sein werden:

1. Die gesamte Transaktion auf der Route Lübeck-Riga-Polozk-Riga-Lübeck erbrachte in 9 bis 10 Monaten 33,75% Gewinn.

2. Das Hin-Geschäft Lübeck-Riga mit Tuchen geringerer Preislage und Leinwand warf in Riga einen Gewinn von 7,59% ab, der vor allem beim Leinwandverkauf erzielt wurde.

3. Um Rücksendegut zu erhalten, mußte in Riga teureres, d. h. Tuch von St. Omer eingekauft werden, mit dem in Polozk Wachs gebeutet wurde. Dieser Teil des Geschäftes schloß mit einem geringen Gewinn von 1,15% ab.

4. Das große Geschäft wurde erst im Rück-Geschäft in der Ost-West-Richtung gemacht. Der Verkauf des Wachses in Lübeck erbrachte einen Gewinn von 22,45%.

Die Rücksendungen für den Reinerlös aus dem Wachsverkauf in Lübeck hat Hartwig Steenus ebenfalls sehr ausführlich und spezifiziert gebucht, so daß wir das begonnene Geschäft um eine weitere Etappe, die von Lübeck nach Riga, ver-

⁵ M. P. Lesnikov, Pelzhandel, S. 260 f.

folgen können. Steenus hat für Lübeck die Stückpreise verzeichnet, aus denen sich die Summe für den einzelnen Warenposten berechnen läßt; für Riga dagegen hat er Stückpreise und Postensummen aufgezeichnet. Die Kosten für den Umschlag der Waren wie Hafengebühren, Trägerlöhne, Frachtkosten u. ä. sind dagegen nicht oder nur versteckt gebucht worden, worüber noch zu gegebener Zeit zu sprechen sein wird. Leider wird die Aussagekraft gerade dieses Teiles der Abrechnung durch Abschreibfehler Steenus' oder Lesefehler des Herausgebers Stieda, aber auch durch Löcher oder Schmierstellen erheblich gemindert.

Siverd Veckinchusen hat den Verkauf des Wachses in Lübeck wohl noch persönlich bewirkt. Danach muß er Lübeck vorübergehend verlassen haben. Nach seinem eigenen Zeugnis war er 1406 bei seinem Bruder Hildebrand in Brügge.⁴⁶ Wohl aus diesem Grunde hat er Einkauf und Versand der Rücklieferungen nach Riga dem zum Kreis der Geschäftsfreunde der Veckinchusen gehörenden Lübecker Kaufmann Bodo van Stockam übertragen. Dessen Einkäufe und Versendungen wie auch Steenus' Verkäufe in Riga widerspiegelt die Tabelle auf S. 47.

Die Summe der Lübecker Preise aus unserer Tabelle differiert mit Steenus' Berechnung („summa in al 338 marc und 5 sl. Lub.“) um 3 m. 7 ß 4 d. lüb. Es muß das nicht unbedingt ein Rechenfehler sein. Nach kaufmännischem Sprachgebrauch ist bei Preisangaben zu unterscheiden zwischen „elk stont“, womit die Gestehungskosten, und „elk coste“, womit der bloße Einkaufspreis gemeint ist. Auf die vorliegende Abrechnung bezogen, ist zu vermerken, daß nur bei dem ersten Warenposten von 39 „Kursche“ der Stückpreis mit „elk stont“, für alle anderen Posten aber mit „elk coste“ angegeben worden ist. Damit erklärt sich die Differenz auf ganz einfache Art als das in Lübeck beim Versand entstandene Ungeld, so daß die von Steenus gezogene Summe von 338 m 5 ß lüb. als die der Gestehungskosten der Rücksendungen insgesamt anzusehen ist. Bei den Rigaer Zahlen hat Steenus das Ungeld pauschal berücksichtigt. In seinen Aufzeichnungen über den Verkauf zieht er zunächst nach den ersten 7 Sendungen die Summe, wozu er dann 45 ore rig. für Fracht und Windegeld zählt. Abgesetzt davon wurden die Hyldenschen und Schweriner Tuche aufgeführt, von deren summiertem Erlös dann für „heyl vracht wingelt upthoschepen“ ein Ungeld von 3 frd. 8 ore rig. abgezogen ist. In unserer Tabelle sind beide Rigaer Ungeldbeträge zu 1 m. 3 frd. 5 ore rig. zusammengezogen und vom Verkaufserlös abgesetzt worden. Bei der Gewinnberechnung für alle von Stockam auf das Wachsgeld eingekauften, nach Riga gesandten und dort von Steenus verkauften Güter muß demnach von 338 m. 5 ß lüb. als Summe der Lübecker Gestehungskosten und 222 $\frac{1}{2}$ m. 7 ore rig. als Summe der Rigaer Reinerlöse bei einem Kurswert von 1 m. lüb. : 0,666 m. rig. ausgegangen werden:

Gestehungskosten in Lübeck:

338 m. 5 ß lüb.

= 338,3125 m. lüb.

Verlust: 4,0095 m. lüb. oder 4 m. 1 1/2 d. lüb.

Verlustrate: 1,2%

Reinerlös in Riga:

222 1/2 m. 7 ore rig.

= 222,646 m. rig.

= 334,303 m. lüb.

⁴⁶ BW, Nr. 80.

Rimessen aus Lübeck nach Riga 1406

Ware	Einkauf in Lübeck (in m. Lüb.)					Verkauf in Riga (in m. rig.)					Gewinn	Gewinnrate %			
	je Stück	Preis			m. Lüb.	= m. rig.	je Stück			m. rig.					
		m.	ß.	d.			m.	frd.	ore						
1. 39 „Kursche“	31 ß	75	9	—	75,563	50,325	1	1	8	55	1	—	55,25	4,925	9,79
2. 4 „Tomasche“	14 m.	56	—	—	56	37,296	10	3	—	(1 mal)					
							9	—	4	(2 mal)					
										38	—	—	38	0,704	1,89
3. 4 „Kamerykse“	10 m. 12 ß	43	—	—	43	28,638	6	3	—	27	—	—	27	-1,638	- 5,72
4. 8 Wismarer	3 m. 2 ß	25	—	—	25	16,65	—	9	—	18	—	—	18	1,35	8,11
5. 1 blau „Lechan“ (Schlagtruch)	31 ß	1	15	—	1,9372	1,29	—	5	—	1	1	—	1,25	-0,04	- 3,1
6. 1/2 Faß Salpeter zu 110 Pfd.	34 d.	19	7	8	19,479	12,973				9	—	8	9,1667	-3,806	-29,34
7. 20 engl. Nobel ⁷	2 m. 4 d.	40	6	8	40,417	26,918	—	5	2	25	3	4	25,833	-1,085	- 4,03
8. 30 „Hyldensche“	2 m.	60	—	—	60	39,96	—	5	4	40	—	—	40	0,04	0,01
9. 10 Schweriner	23 ß	14	6	—	14,375	9,574	1	—	—	10	—	—	10	0,426	4,45
		335	12	4	335,771	223,623				224	2	—	224,5		
Ungeld in Riga (ganze Fracht, Windegeld usw.)										1	3	5	1,854		
Reinerlös in Riga										222	2	7	222,646		

⁷ Gemessen an dem in der Umrechnung verwendeten Kurs von 1 m. Lüb. : 0,666 m. rig. wurden die Nobel mit Verlust verkauft. Wollte man die sich aus dem Preis des engl. Nobels ableitende Kursrelation bestimmen, so ergäbe sich ein Kurs von 1 m. Lüb. : 0,639 m. rig. Bei diesem Kurs würden die Gewinnraten natürlich geringfügig steigen. Er wurde aber nicht benutzt, da er offensichtlich darauf beruht, daß hier das Geld als Ware gehandelt wurde.

Mit diesem zweiten Hin-Geschäft von Lübeck nach Riga 1406/07, das keine Kapitalvermehrung, sondern einen geringen Verlust eingebracht hatte, endete die Kette der Transaktionen, die mit einem Teil der Warensendungen aus dem ersten Hingeschäft von 1405 begonnen hatte. Das am Ende gewonnene Kapitel wurde wieder in das Gesamtkapital eingegliedert und für das Rückgeschäft des Jahres 1407 verwendet, über das noch zu sprechen sein wird. Zuvor muß noch geprüft werden, ob und in welchem Umfange mit dem übrigen Gesellschaftskapital Gewinne gemacht werden konnten. Für die vorstehend gesondert berechneten Transaktionen war ja nur ein, allerdings der größere Teil des Gesamtkapitals von 200 engl. Nobeln oder 387 m. 14 ß 8 d. lüb. herangezogen worden. Das restliche Kapital wurde ebenfalls im Hin-Geschäft der Jahre 1405/06 nach Osten teils in Warensendungen, teils in Geldüberkäufen angelegt. Die einzelnen Sendungen werden im Anschluß an die S. 43/44 angeführten Sendungen 1-3 des Hin-Geschäftes von 1405 als Nr. 44 aufgeführt. Danach wurden versandt:

Sendungen 4/5: 1 Faß mit Messing (netto 30 Liespfd. 4 Markpfd. Lübecker = 22 Liespfd. Rigaer Gewicht). Das Messing wurde zusammen mit den zunächst unverkauft gebliebenen 40 Kurschen aus der Sendung 3 (2 Pack mit zus. 85 Kurschen) nach Dorpat weitergeschickt. Von dort kamen die beiden Posten wieder nach Riga zurück (Frachtgeld zus. 9 frd. 4 ore rig.), wo sie dann endlich losgeschlagen werden konnten. Wegen des gemeinsamen Frachtgeldes müssen sie hier zusammen abgerechnet werden:

	Lübecker Gestehungskosten	in Riga: Verkaufspreise	Ungeld	Reinerlös
Messing	22 m. lüb.	10 m. 9 ore rig. (+ 5 d. lüb.)	2 m. 33 ore rig.	
Kursche	59½ m. lüb.	35 m. 40 ore rig.		43 m. 16 ore rig.
	81½ m. lüb.	46 m. 1 ore rig. + 5 d. lüb.		43 m. 16 ore rig. + 5 d. lüb. = 43,333 m. rig. + 5 d. lüb. = 65,0906 m. lüb.
	= 81,5 m. lüb.			

Verlust: 16,409 m. lüb. oder rd. 16 m. 6 ß 6 d. lüb.

Verlustrate: 20,13%.

Für beide Posten bestand offenbar temporär keine Nachfrage: Das Messing hatte in Lübeck 22 m. lüb. gekostet und mußte in Riga für 10 m. 9 ore rig. und 5 d. lüb., d. h. im Verhältnis von 22 zu (10,1875 : 0,666 + 0,026) = 15,323 abgegeben werden (Verlustrate 30,35%). Für die zuerst verkauften 45 Kurschen hatte Steenus einen Stückpreis von 1 m. 4 ore rig. bekommen; für den Restposten von 40 Kurschen erzielte er nur 3 frd. 7 ore rig. je Stück. Der Preisunterschied machte 9 ore rig. = 20,93% aus. Hinzu kam noch das Frachtgeld für die vergebliche Fahrt Riga-Dorpat-Riga.

Sendung: 6:

Geldüberkauf Lübeck-Riga

34 m. 14 ß lüb.	= 18 Nobel zu 1 m. 17 ore rig.	= 24 m. 18 ore rig.
= 34,875 m. lüb.	= 18 mal 1,354166	= 24,375 m. rig.
= 1 m. lüb. : 0,7 m. rig.		

Sendung 7: 4 Kurze zu je 2 m. Lüb.

Gestehungskosten in Lübeck	Reinerlös in Riga
8 m. Lüb.	5 m. 3 frd. rig.
= 8,0 m. Lüb.	= 5,75 m. rig.
	= 8,636 m. Lüb.

Gewinn: 0,6336 m. Lüb. oder rd. 10 ß 2 d. Lüb.

Gewinnrate: 7,92%.

Sendung 8:

Widerlegung für Hans vanne Hamme 4 m. 3 ß Lüb.

Sendung 9: Geldüberkauf Lübeck-Riga

7 m. Lüb. = 4 m. 32 ore rig.

= 4,666 m. rig.

1 m. Lüb. = 0,666 m. rig.

Die Summe der Lübecker Gestehungskosten der Sendungen 1-9, deren Gegenwert Hartwig Steenus erhalten hatte, betrug 387 m. 7 ß 2 d. Lüb. (nach Steenus' Rechnung 387 m. 6 ß 8 d. Lüb., d. h. $\frac{1}{2}$ ß weniger). Damit war das Gesellschaftskapital bis auf $7\frac{1}{2}$ ß Lüb. (nach Steenus 8 ß Lüb.) angelegt worden. Die restlichen $7\frac{1}{2}$ ß hatte Siverd Veckinchusen noch in Lübeck zu späterer Abrechnung. Für den größten Teil der Waren hatte Steenus Wachs zurückgeschickt. Für den Rest bekannte er, der Gesellschaft 74 m. 3 frd. rig. und 5 d. Lüb. nach Abzug seines beim Wachshandel eingelegten Zuschusses von 3 m. 18 ore 1 art. rig. schuldig zu sein, die er zum Ankauf der zu Beginn des Jahres 1407 nach Lübeck oder Flandern abgesandten Rücksendungen mitverwandte. In der Hauptsache aber wurden diese Rücksendungen des Jahres 1407 aus dem Reinerlös der von Bodo van Stockam für das Wachs nach Riga zurückgelieferten Waren bezahlt, deren Verkaufsergebnisse auf S. 47 aufgeführt wurden. Zu diesem Geld kamen noch 132 m. 5 ore rig. als Erlös aus dem Verkauf von 2 Faß Salpeter hinzu, deren Zugehörigkeit zur Gesellschaft noch zu prüfen bleibt. Außerdem hatte Steenus in Riga noch 1 Faß Schwefel als Gesellschaftsgut unverkauft zu liegen.

Für diese Rücksendungen des Jahres 1407 hatte Steenus insgesamt nach seiner Rechnung 439 m. 32 ore rig. und 5 d. Lüb. (richtiger 429 m. . . .) zur Verfügung. Die Rigaer Gestehungskosten für das von ihm abgesandte Gut berechnete er auf 454 m. 5 ore rig. und 2 d. Lüb., so daß ihm die Gesellschaft nach seiner Rechnung 25 m. 20 ore 20 art. rig. schuldete, für die er allerdings noch das schon erwähnte Faß Schwefel in Händen hatte. Gleich zu Jahresanfang - „mit dat erste van den jare“ - 1407 verfrachtete er in einem Schiff 31 Last Roggen und 2 Hundert Wagenschoß nach Lübeck, für die wir nur die Rigaer Gestehungskosten kennen. Gewinnberechnungen sind demnach nicht möglich.

Von größerem Interesse dagegen sind für unsere Fragestellung die für den Rest des Gesellschaftsvermögens angekauften 2 Faß Pelzwerk, die Hartwig Steenus um den 8. Mai 1407 an seinen Bruder Gottschalk nach Flandern verschiffte, weil wir aus Hartwigs Rechenschaft die Rigaer Gestehungskosten und aus Gottschalks Abrechnung die in Flandern erzielten Reinerlöse entnehmen und so eine Gewinnberechnung anstellen können.

Der Kurs der rigischen Mark zum flandrischen Pfd. Grote läßt sich mangels direkter Relationen nur über die lübische Mark bestimmen. Nach dem schon ermittelten Kurs stand 1 m. lüb. : 0,666 m. rig. Die m. lüb. wiederum wurde zur gleichen Zeit, im April und Mai 1407, in Brügge bei auf Lübeck oder Wismar gestellten Wechseln zum Kurs von 1 lb. gr. : 6; 6,02; 6,03; 6,06 m. lüb. angekauft.⁸ Hieraus ergibt sich die Reihe 1 lb. gr. : 6 m. lüb. : 4 m. rig. als bei der Berechnung anzuwendende Kursrelationen.

Beide Fässer mit Pelzwerk gingen – eigentlich gegen die Regel von der Risiko-verkleinerung – im gleichen Schiff (Schiffer Lorenz Stein) und in direkter Fahrt von Riga nach Flandern, wo sie am 14. Juli 1407 (nach über 2 Monaten Fahrt!) in die Hände Gottschalks kamen, der über ihren Verkauf und die dabei erzielten Ergebnisse am 3. Februar 1408 gegenüber Hildebrand Veckinchusen abrechnete.

Sendung 1: 5 000 Schönwerk, 13 $\frac{1}{2}$ Timmer Troienissen

In Brügge wurden verkauft das Tausend Schönwerk zu 9 lb. gr. (= 45 lb. gr.) und das Tausend Troienissen zu 8 lb. gr. (= 4 lb. 6 B 5 gr.). Von dem Verkaufspreis von zus.	49 lb. 6 B 5 gr.
gingen ab für halbe Fracht, Biergeld, Lotsengeld u. a. m.	3 B 7 gr.,
für Maklergeld	2 B 10 gr.,
insgesamt an Ungeld	6 B 5 gr.
Als Reinerlös blieben demnach	49 lb. gr.

Für Riga hatte Hartwig Steenus einschl. aller Unkosten als Gestehungskosten berechnet 183 m. 30 ore 1 art. rig., denen in Brügge ein Reinerlös von 49 lb. gr. oder (49 mal 4 =) 196 m. rig. gegenüberstand. Der Gewinn betrug 12 m. 17 ore 2 art. rig., die Gewinnrate 6,74%.

Sendung 2: 3 000 und 7 Bote Schönwerk, 21 Timmer und 1 Bote Troienissen.

Dieses Werk mußte zum Verkauf nach Antwerpen weitergesandt werden, wodurch zusätzliche Unkosten entstanden. In Antwerpen wurden verkauft: Schönwerk zu 9 lb. gr. je Tausend, 1 Krone überhaupt nachgelassen,

(3,105 Tsd. mal 9–1 Krone =)	27 lb. 9 B 3 gr.
Troienissen zu 7 lb. gr. je Tsd.	
(0, 855 mal 7 =)	5 lb. 19 B gr.
zusammen	33 lb. 8 B 3 gr.
Hiervon waren an Unkosten abzusetzen	
für halbe Fracht, Scutelage,	
Lotsengeld u. a.	3 B gr.
Fuhrgeld und „hushur“ in Antwerpen	4 B gr.
Maklergeld	22 gr.
Ungeld insges.	8 B 10 gr.
Reinerlös	32 lb. 19 B 5 gr. (= 32,971)
Reinerlös in m. rig.	131,883 m. rig.
	131 m. 42 ore 1 art. rig.
Gestehungskosten in Riga	132 m. 3 ore 2 art. rig.
Verlust	9 ore 1 art. rig.
Verlustrate	0,15%

Gottschalk Steenus hat in seiner Abrechnung den Reinerlös aus beiden Sendungen noch einmal zusammengefaßt und davon den an den Kaufmann zu zahlenden Schoß abgezogen (2 B 3 gr.). Als Rest

⁸ HB Af 1, fol. 144 r. Z. 32 ff; fol. 115 v. Z. 17 ff.

aus beiden Sendungen ergaben sich somit 81 lb. 17 ß 2 gr. (= 81,85833) als Reinerlös. Das waren (81,85833 mal 4 = 327,4333) 327 m. 20 ore 2 art. rig. Gestehungskosten für beide Sendungen

ab Riga
 183 m. 30 ore 1 art. rig.
 132 m. 3 ore 2 art. rig.

zusammen

312 m. 34 ore — art. rig.

Gewinn aus beiden Sendungen

11 m. 34 ore 2 art. rig.

Gewinnrate

3,71%

Das Ergebnis ist recht mager, wenn man dazu noch in Rechnung setzt, daß Gottschalk Steenus zumindest einen Teil der Ware hat auf Kredit verkaufen müssen und zum Zeitpunkt der Abrechnung noch nicht alle Außenstände hatte einziehen können. Er nannte jedenfalls die „summa, dat hir tosamene blyvendes es van gheworden“ mit dem Vorbehalt „van ik hir van betalt sey hirvan“ — am 3. Februar 1408! Die Laufzeit des ganzen Geschäftes wird vom Frühjahr (März/April) 1407 bis zum März 1408, also auf rd. 12 Monate anzusetzen sein.

Waren schon die in Brügge erzielten Preise nicht sonderlich hoch, so fielen sie auf dem Antwerpener Markt noch schlechter aus, wie ein Vergleich der Tausenderpreise lehrt: Das Schönwerk brachte zwar in beiden Fällen 9 lb. gr., aber in Antwerpen mußte der Verkäufer insges. eine Krone nachlassen, während der Preis für die Troienissen hier um 1 lb. gr. je Tausend oder 12,5% gegenüber dem Brügger Markt niedriger lag. Die Hauptursache für den schlechten Abschluß ist aber am Beginn der ganzen Transaktion zu suchen: Das Pelzwerk war im Osten bereits zu teuer eingekauft worden. Der Einkäufer, Hartwig Steenus, schreibt darüber: „so steyt uns dyt werk by dem meysten, hedde ich dyt thovoren gewyt, wy hedden dat wol ein ander vech myn getoget . . .“⁹ An welchem Ort der Einkauf erfolgte, ist nicht genau zu erkennen. Jedenfalls wurde es nicht in Riga gekauft, denn unter den Unkosten werden auch die Frachtkosten bis Riga aufgeführt. In Polozk ist es wahrscheinlich auch nicht eingekauft worden, denn am Ende seines Briefes unter den „Tidingen“ teilt Steenus mit: „dat orloge steyt noch myt den Pleskauers“.¹⁰ Die Handelsverbindung auf der Düna war demnach unterbrochen und als mögliche Einkaufsorte blieben nur Reval, Dorpat oder Novgorod. Es kann angenommen werden, daß der Ausfall der Zufuhren auf der Düna zum Ansteigen der Preise auf den übrigen Einkaufsmärkten beigetragen hat.

M. P. Lesnikov hat in einer früheren Arbeit für dieses gleiche Pelzhandelsgeschäft andere Ergebnisse errechnet,¹¹ denen zufolge die beiden Pelzsendungen mit 24 bzw. 25% Verlust abgesetzt worden sein sollen. Ein Vergleich zwischen Lesnikovs und der vorstehenden Berechnung führt darauf, daß die Unterschiede in den jeweils den Berechnungen zu Grunde gelegten Wechselkursen ihre Quelle haben. Lesnikov bestimmte den Kurs der rigischen Mark zum Pfund Grote ebenfalls über die lübische Mark als Zwischenglied, nahm aber für das Verhältnis zwischen der rigischen und lübischen Mark einen „offiziellen Kurs“ von 1 m. rig. : 32 ß lüb. an. Er stellte danach die Relationskette von 1 lb. gr. : 6 m. lüb. : 3 m. rig. auf,

⁹ BW, Nr. 15 S. 17.

¹⁰ Ebenda, S. 18.

¹¹ M. P. Lesnikov, Pelzhandel, S. 267 f.

während die vorstehend angewendete Kette 1 lb. gr. : 6 m. lüb. : 4 m. rig. lautete. Dadurch kamen die beiden um 25% differierenden Ergebnisse zustande.

Muß schon die Bezeichnung „offizieller Kurs“ Widerspruch hervorrufen, so erst recht die quellenmäßig für 1406/07 nicht belegte, und, soweit wir sehen konnten, auch nicht belegbare Kursrelation der rigischen zur lübischen Mark. Es ist Lesnikovs Aufmerksamkeit damals entgangen, daß Steenhus' Rechenschaftslegung selbst zweimal Kursangaben enthält, die beide erheblich von dem Verhältnis 1 : 2 abweichen.¹² Wir haben diese aus kaufmännischer Praxis überlieferten Kursrelationen hier angewendet.

Sicher hätte Lesnikov diesen Fehler vermieden, wenn er nicht, seinem damaligen Anliegen einer Darstellung des hansischen Pelzhandels folgend, das Pelzhandelsgeschäft aus dem Zusammenhang der Handelsoperationen der Gesellschaft Steenhus/Veckinchusen herausgelöst hätte. Ein bloßer Überschlag über das Ergebnis des rd. zweijährigen Handelns der Gesellschaft würde ihn mit Sicherheit darauf gebracht haben, daß das letzte größere Geschäft, das mit rd. zwei Dritteln des Gesellschaftsvermögens abgewickelt wurde, nicht mit einem Verlust von 24 bis 25% enden konnte, ohne daß eine spürbare Auswirkung auf die Höhe des Gesellschaftsvermögens zu registrieren gewesen wäre: Hildebrand Veckinchusen vermerkt auf dem Dorsal der Abrechnung Gottschalk Steenhus' ebenso wie dieser in der Abrechnung selbst, daß die beiden Veckinchusen allein aus diesem, die Gesellschaft beendenden Pelzgeschäft auf ihren Anteil am Geschäft den Betrag von 40 lb. 18 ß 7 gr. herausbekommen hätten; das Pelzgeschäft insgesamt brachte als Reinerlös 81 lb. 17 ß 2 gr. Diese Summe entsprach dem Wert von (81,85833 mal 6 = 491,15 =) 491 m. 2 ß 5 d. lüb., die gegenüber dem Anfangskapital der Gesellschaft von 387 m. 14 ß 8 d. lüb. einen Kapitalzuwachs von 103 m. 3 ß 9 d. lüb. oder eine Zuwachsrate von 26,6% darstellten, was mit einem 25%igen Verlustgeschäft als Abschluß nicht zu erreichen gewesen wäre.

*

Der tatsächliche Zuwachs beim Gesellschaftskapital läßt sich mindestens bis zum Beginn des Jahres 1407 aus den Zwischenabschlüssen Hartwig Steenhus' mit hinreichender Genauigkeit ermitteln. Das Anfangskapital von 387 m. 14 ß 8 d. lüb. vom August 1405 wurde nahezu vollständig im Handel angewendet. Bis Ende 1406/Anfang 1407, also nach rd. eineinhalb Jahren, waren davon 55% eineinhalbmal im Hin- und Rück-Geschäft und der Rest einmal im Hin-Geschäft umgeschlagen worden. Zu diesem Zeitpunkt verfügte Hartwig Steenhus in Riga über 429 m. 32 ore rig. und 5 d. lüb. sowie über ein Faß Schwefel. Von diesem Betrag sind aber 132 m. 5 ore rig. abzusetzen, die als Reinerlös aus dem Verkauf von 2 Fässern Salpeter von Hartwig Steenhus in die Abrechnung über den Erhalt und Verkauf sowie die dafür eingekauften Güter hineingenommen wurden, obwohl dieser Salpeter offensichtlich kein Gesellschaftsgut darstellte. Eher wurde er Steen-

¹² Ebenda, S. 268. — In seiner letzten Arbeit (Zur Frage des Profitniveaus, S. 31) rechnet Lesnikov richtig mit 1 m.lüb. : 0,666 m.rig.

hus von Siverd Veckinchusen als Kommissionsgut zugesandt. An Siverd Veckinchusen war die Abrechnung adressiert, und an ihn nach Lübeck ging auch Anfang 1407 die Getreide- und Holzsendung ab, deren Gesteungskosten sich ziemlich genau mit dem Reinerlös des Salpeters deckten (132 : 137 m. rig.). Außerdem muß auffallen, daß bei den den Salpeter wie die Getreide- und Holzlieferung betreffenden Notizen der Hinweis fehlt, daß dieses Gut „an unze zelschap horde“, während so oder ähnlich alle anderen Sendungen in der Abrechnung als Gesellschaftsgut gekennzeichnet wurden. Zwar bezeichnete Hartwig Steenus die 453 m. 5 ore rig. und 2 d. Lüb. (Steenus hat fälschlich 454 m. . . addiert) der Gesteungskosten für die Rimessen als „Summa in al, dat ick uns veder over gesant hebbe“, doch geschah das eher in der Gewißheit, daß Siverd schon Gesellschafts- und Kommissionsgut werde auseinanderzuhalten wissen.

Beim Überschreiten der als Reinerlös zur Verfügung stehenden rd. 429 m. (auch hier addiert Steenus falsch zu 439 m.) um rd. $25\frac{1}{2}$ m. rig. bei den Einkäufen hat Steenus mit Sicherheit den aus dem Verkauf des noch bei ihm stehenden Fasses Schwefel zu erwartenden Reinerlös einkalkuliert, wenn er natürlich auch vorsichtig genug war, den von ihm mehr verausgabten Betrag als Forderung an die Gesellschaft stehen zu lassen. Andererseits hätte sich dies Überschreiten ohne Schwierigkeiten vermeiden lassen, indem einfach der Anteil des Gesellschaftsgutes in den beiden von Hartwig an seinen Bruder Gottschalk übersandten Fässern mit Pelzwerk geringfügig herabgesetzt wurde.

Der Reinerlös für das Kommissionsgut Salpeter wird also von den Gesteungskosten für die Rimessen des Jahres 1407 abzusetzen sein. Die dann verbleibende Summe von 321 m. rig. und 2 d. Lüb. oder $(321 : 0,666 + 2 \text{ d. Lüb.} =)$ 481,982 m. und 2 d. Lüb. oder rd. 482 m. Lüb. gibt die Höhe des Gesellschaftskapitals nach eineinhalbjähriger Verwendung im Handel wieder.

Innerhalb dieses Zeitraumes war das Anfangskapital von 387 m. 14 ß 8 d. Lüb. um 94 m 1 ß 4 d. Lüb. auf 482 m. Lüb. angewachsen. Die Zuwachsrate betrug 24,25%. Danach machte die jährliche Rendite des Gesellschaftskapitals der Handelsgesellschaft Steenus/Veckinchusen zwischen August 1405 und der Jahreswende 1406/1407 rd. 16% aus. Das Ergebnis der die Tätigkeit der Gesellschaft beendenden Transaktionen kennen wir ebenso wie die Gründe für den schlechten Ausfall des Pelzgeschäftes. Wegen der fehlenden Nachrichten über das Ergebnis des nach Lübeck gerichteten Teilgeschäftes und der demzufolge ungenügenden Abgrenzung der beiden abschließenden Ost-West-Transaktionen gegenüber dem Gesellschaftsvermögen ist es nicht möglich, auch für das letzte Jahr 1407 gültige Aussagen über die Entwicklung des Gesellschaftskapitals zu formulieren. Es kann lediglich geschätzt werden, daß die Jahresrendite wegen des wenig befriedigenden Ergebnisses beim Pelzgeschäft von nur 3,7% Profit 1407 für die ganze Dauer der Gesellschaft von etwas über zwei Jahren bei 12% zu suchen sein wird.

Neben dieses Ergebnis tritt eine – mindestens ebenso bedeutsame – Erkenntnis methodologischer Art. Die vorstehende Profithöhe aus der Gesamttätigkeit der Gesellschaft wurde aus der Analyse der Geschäftstätigkeit von eineinhalb bzw. zwei Jahren gewonnen, bei der insgesamt 21 Einzeloperationen von unterschiedlicher Gewichtigkeit untersucht wurden. Die Mehrzahl von ihnen endete mit einem

durchaus bescheidenen Gewinn, einige brachten nur mehr oder weniger große Verluste ein. Daß dennoch das Gesamtgeschäft, soweit wir es in vollem Umfange rekonstruieren konnten, also bis zur Jahreswende 1406/1407, mit einem durchaus „normalen“ Vermögenszuwachs von 16% Jahresrendite abschloß, ist eigentlich auf eine einzige sehr erfolgreiche Operation mit etwas über der Hälfte des Gesellschaftskapitals, auf das Wachsgeschäft von Polozk/Riga nach Lübeck in der ersten Jahreshälfte 1407 zurückzuführen. Der hierbei erzielte Gewinn fing nicht nur die Verluste und zu geringen Gewinne der übrigen Teiloperationen auf, sondern hielt auch den Gesamtabschluß noch auf durchaus zufriedenstellender Höhe.

Diese Beobachtung sollte in zweifacher Hinsicht Beachtung finden. Zunächst sollte sie als unübersehbares Warnsignal vor allzu schnellen Formulierungen von Aussagen über die Profitabilität des Handels in bestimmten Zeitabschnitten und Richtungen gestellt werden, wenn diese sich lediglich auf eine mehr oder weniger, meist allerdings weniger lange Reihe unzusammenhängender Einzelgeschäfte stützen können. Es genügt, sich die Ergebnisse auszumalen, zu denen wir gelangt wären, wenn wir zwar alle übrigen 20 Teiloperationen, nicht aber das entscheidende 21. Glied in der Kette der Transaktionen auf Grund einer durchaus vorstellbaren Lücke in der Überlieferung hätten nachrechnen können. Zum andeuten muß die eingangs erhobene Forderung, ein Handelsgeschäft möglichst als Einheit von Hin- und Rück-Geschäft auf seine Profitabilität hin zu untersuchen, dahin erweitert werden, daß Ergebnisse über die Höhe des im Handel erzielten Gewinnes möglichst aus der Untersuchung zusammenhängender und mehrere Umschlagsperioden umfassender Ketten von Handelsoperationen eines Kaufmanns oder einer Handelsgesellschaft anzustreben sind.

Gewiß werden Aussagen dieser Qualität nur selten zu erreichen sein, und wir können bei der spärlichen Überlieferung keinesfalls darauf verzichten, auch die Gewinne aus Einzelgeschäften zu errechnen, wo immer wir ihrer habhaft werden können. Doch dürfen Ergebnisse dieser Art nicht einfach gleichwertig nebeneinandergestellt werden, sondern sind vielmehr auf ihre Aussagekraft und Verallgemeinerungsfähigkeit hin sorgfältig zu wägen. Dabei kommt denjenigen Werten, die aus einer Analyse ganzer Ketten von Teiloperationen über längere Zeiträume und mit Waren verschiedenster Markteigenschaften gewonnen wurden, unbezweifelbar höheres Gewicht zu als den aus der Berechnung einzelner Geschäfte gezogenen Ergebnissen, mögen diese auch zahlreicher vorliegen. Damit werden auch die im Kapitel I.4 dieser Arbeit vorgelegten Ergebnisse aus den Einzelgeschäften hinsichtlich ihrer Wertigkeit an die rechte Stelle gerückt.

III. Die Handelsgesellschaft Gebrüder Veckinchusen/Hinrich Tite 1406/07 (-1412)

In den Handlungsbüchern Veckinchusens wie in seinem Briefwechsel tritt häufig der Name des Dorpater Kaufmanns Hinrich Tite auf. Siverd Veckinchusen in Lübeck stand 1405 mit ihm in einem Gesellschaftsverhältnis; ihrer beider Gesellschaftsgut wurde in diesem Jahre Hildebrand Veckinchusen nach Flandern in

Kommission gegeben.¹ Während des Brügger Marktes im April/Mai 1406 trat auch Hildebrand zu Tite in ein Gesellschaftsverhältnis, als ihm ein Beauftragter Tites 50 lb. gr. übergab, zu denen Hildebrand für sich und seinen Bruder Siverd zusammen 50 lb. gr. entgegenlegte.² Damit war eine Handelsgesellschaft mit einem Eigenkapital von 100 lb. gr. begründet worden, das Hildebrand zum Einkauf in Flandern verwendete. Im Ergebnis seiner Einkäufe stieg das Startkapital der Gesellschaft faktisch auf 124 lb. 18 ß 4 gr., denn auf diesen Betrag beliefen sich die Gesteungskosten für 4 Terlinge Tuch (2 mit Tomaschen, je 1 mit Kameryksen und breiten Popperschen), die Hildebrand im Verlauf des Frühjahrs und Frühsommers 1406 erwarb und in 4 verschiedenen Schiffen als Gesellschaftsgut an Hinrich Tite nach Livland abschickte. Hierzu schrieb er am 1. August 1406 an Tite die Rechenschaft über Einkäufe und Ungeld. Die 24 lb. 18 ß 4 gr., um die die Gesteungskosten des Tuches das Gesellschaftskapital überschritten, schoß Hildebrand aus eigenem vor und deckte sie dann bis auf einen Rest von 6 lb. 3 ß 8 gr. ab aus dem Reinerlös für Gut, das der neben der Dreiergesellschaft weiterbestehenden Zweiergesellschaft Siverd Veckinchusen/Tite gehörte und das Hildebrand in Kommission gegeben worden war.³

Schon am 15. Juli bucht Hildebrand den Erhalt einer ersten Zusendung in Gestalt einer kleinen Tonne mit Werk (Anigen, Luschwerk, Troienissen, Poppeln und Lasten), nach deren Verkauf er als Reinerlös 30 lb. 13 ß 3 gr. behielt. Es folgten am 25. November und 25. Dezember 1406 noch je eine weitere Tonne mit Werk. Dazu übergaben bzw. schickten noch drei andere Kaufleute kleinere Posten Pelzwerk, die offenbar Teilladungen aus an sie von Tite übersandten Tonnen darstellten. Alle diese Rimessen und deren Verkaufsergebnisse einschl. des Ungeldes verzeichnete Hildebrand und kam dabei auf eine Reinerlössumme von 160 lb. 8 ß 5 gr., zu der aber noch 30 lb. gr. zuzuschlagen wären, die Siverd aus dem Erlös für die erste, am 15. Juli eingegangene, kleine Tonne zu seiner Verwendung mittels Tratte nach Lübeck abgezogen hatte.

Es kann aber eher angenommen werden, daß diese erste Tonne Werk nicht in die Dreiergesellschaft gehörte, sondern der zwischen Tite und Siverd Veckinchusen bestehenden Zweiergesellschaft gehörte, und daß hier nur eine unklare Anordnung der Buchungen vorliegt. Diese Annahme gewinnt an Wahrscheinlichkeit, wenn man den frühen Termin des Eingangs der Zusendung bedenkt und außerdem im Verlauf der weiteren Buchungen feststellt, daß Hildebrand die durch die Tratte von Siverd abgezogenen 30 lb. gr. bei der Aufrechnung gegen die Sendungen des Jahres 1407 aus Flandern nach Livland der Dreiergesellschaft nicht mehr in Rechnung stellte. Vielmehr ging er von 160 lb. 8 ß 5 gr. als Reinerlös-

¹ HB Af 1, fol. 97 v.

² Die Aufzeichnungen Veckinchusens über diese Gesellschaft in HB Af 6, fol. 98 r.-99 v. - Vgl. hierzu M. P. Lesnikov, Die livländische Kaufmannschaft, S. 296 ff., der außerdem noch die Aufzeichnungen im HB Af 4 heranziehen konnte. Im HB Af 6 findet sich keine Beteiligung der Erben Johann Woestens verzeichnet, von der Lesnikov (S. 297) schreibt. Andere Abweichungen zu Lesnikovs Darstellung beziehen sich vor allem auf die Umsatzhöhen der II. und VII. Abrechnungsperiode der Tabelle I bei Lesnikov (S. 300) und sind in der Darstellung begründet worden.

³ HB Af 1, fol. 97 v. Z. 18-25.

summe aus, setzte davon den von ihm der Gesellschaft beim Einkauf der Tuche im Frühjahr 1406 verauslagten, über das Gesellschaftskapital hinausgehenden Restbetrag von 6 lb. 3 ß 8 gr. ab und behielt so 154 lb. 4 ß 9 gr. übrig, mit denen er im darauffolgenden Frühjahr 1407 wieder für die Gesellschaft tätig wurde.

Die dann aus Flandern abgesandten Waren- oder Geldsendungen verzeichnete Hildebrand auf fol. 98 v. unter der Marke Tites und der seines Bruders, doch ergibt sich aus dem Zusammenhang zweifelsfrei, daß es sich um das Gut der Gesellschaft handelte, an der Hildebrand selbst beteiligt war. Er notierte nämlich als erstes unter dem 15. März 1407 die Verschiffung eines Terlings Tomascher Laken nach Reval „op unse (eventur)“ zum Gestehtpreis von 32 lb. gr.; auch bei den folgenden Versendungen vermerkte er mehrmals, daß es sich um Gesellschaftsgut handelt, und bei der Summierung kommt er auf 145 lb. 15 ß 5 gr., „dat ic emme sant hebbe in unse selschap to hope“.⁴ Neben dem schon erwähnten Terling mit Tomaschen schickte Hildebrand noch 1 Terling mit Akschen Laken, 4 Genter Laken, von denen 3 der Gesellschaft gehörten, 2 Posten (Baiken-)Salz (je 1 Hundert und 3 Hundert), für die er jeweils die halbe Fracht gezahlt hatte, 60 engl. Nobel zum Kurse von 1 lb. gr. : 3 engl. Nobel und berechnete außerdem 1 lb. 14 ß 2 gr. als Schoßzahlung an den Kaufmann Brügge. Danach behielt er für die Gesellschaft noch 8 lb. 9 ß 4 gr. in Händen. Über den Erlös des ihm übersandten Gutes wie über die Einkäufe und Versendungen des Frühjahres 1407 schrieb Hildebrand nach seinem Vermerk 14 Tage vor dem Johannistag 1407, d. i. am 10. Juni, an Tite seine Rechenschaft.⁵

Die Eintragungen über die nächstfolgenden Eingänge und Versendungen aus dem Sommer 1407 wurden von Hildebrand dann auf fol. 99 v. gesetzt. Er erhielt via Hamburg eine Tonne mit Werk, für das er als Reinerlös 64 lb. 26 gr. erzielte. Dafür und für den Rest von über 8 lb. gr., den die Gesellschaft noch bei ihm guthatte, kaufte und versandte Hildebrand 1 Terling Kameryksen (nach Reval), und 2 sowie 1½ Hundert Salz (nach Pernau) für insgesamt 84 lb. 10 ß 11 gr. Hierüber schrieb er am 1. Oktober 1407 von Lübeck aus an Tite seine Abrechnung. Damit hören die Eintragungen über die von Hildebrand Veckinchusen besorgten Geschäfte dieser Gesellschaft im Buch Af 6 auf. Hildebrand verwies abschließend für die Fortführung der Buchungen für die Gesellschaftsgeschäfte „in myn nye popper int blat 99“. Damit meinte Veckinchusen das unter der Signatur Af 4 erfaßte Handlungsbuch, über dessen Inhalt noch zu sprechen sein wird.

Aus dem im Buch Af 6 erfaßbaren Teil des Gesellschaftshandels läßt sich für unsere Fragestellung nach dem im Handel erzielten Profit diese Teilantwort gewinnen: Die im April/Mai 1406 gebildete Handelsgesellschaft der Brüder Hildebrand und Siverd Veckinchusen und des Hinrich Tite versandte unmittelbar nach ihrer Bildung von Flandern aus Waren für 124 lb. 18 ß 4 gr. nach Livland. Die hierfür im Spätsommer und Herbst bis in den Winter 1406/07 eingehenden Rismessen erbrachten einen Reinerlös von 160 lb. 8 ß 5 gr., wofür im Frühjahr 1407 zunächst wiederum Waren oder Geld für 145 lb. 15 ß gr. aus Flandern nach

⁴ Ebenda, fol. 98 v. Z. 25.

⁵ Ebenda, Z. 26-29.

Livland versandt wurden. Die Rimessen, soweit sie dann bis zum Herbst 1407 eingingen, repräsentierten kaum einen vollen Umschlag des Gesellschaftskapitals, wenn über sie auch von Hildebrand Veckinchusen am 1. Oktober 1407 eine Zwischenabrechnung geliefert wurde. Die in vollem Umfang erfaßbare Umschlagsperiode des Gesellschaftskapitals lag zwischen dem Frühjahr 1406 und dem Frühjahr 1407 und dauerte rd. 10 bis 11 Monate. Sie beinhaltete ein volles Hin- und Rück-Geschäft mit Waren auf der Route Flandern-Livland-Flandern. Im Ergebnis dieses Umschlages stieg das Gesellschaftskapital durch die Handelsgewinne von 124 lb. 18 ß 4 gr. auf 160 lb. 8 ß 5 gr. um 35 lb. 10 ß 1 gr. Es entsprach dies einer Zuwachsrate von 28,42% in Jahresfrist.

Die Frage, in welchem Maße das Hin- oder das Rückgeschäft zur Steigerung des Gesellschaftsvermögens in diesem ersten Jahr beigetragen haben, muß unbeantwortet bleiben. Es fehlen für eine Beantwortung die Abrechnungen der Gegenseite, d. h. Tites Warensendungen begleitende Briefe oder Rechenschafts, wie sie uns für den Handel Veckinchusens u. a. Kaufleute zahlreich überliefert sind.

Das gewonnene Ergebnis muß noch gegen einen möglichen Einwand abgeschirmt werden. Es wäre denkbar, daß Tite, ebenso wie es Hildebrand Veckinchusen beim Beginn der Versendungen getan hat und wie es bei solchen Geschäften unausbleiblich war, bei den Einkäufen für die Gegenlieferungen die Summe der Reinerlöse aus den Verkäufen über- oder unterschritten hat. Ist die zweite Möglichkeit an sich schon unwahrscheinlich, so läßt sich die erste, das Überziehen des Gesellschaftskapitals, auf Grund folgender Beobachtung ausschließen: Unter den Versendungen aus Flandern für Rechnung ihrer Gesellschaft im Frühjahr 1407 buchte Hildebrand Veckinchusen 4 Gentsche Laken als Beiladung in Bokels Terling nach Livland; von diesen gehörten 3 Laken der Gesellschaft.⁶ Ein einliegender Zettel gibt Aufklärung über den Eigentümer des vierten Lakens; er wird als fol. 99a r. vom Herausgeber aufgeführt. Danach hatte Tite in einer Werktonne „ $\frac{1}{2}$ werkes“, d. i. ein halbes Tausend Werk, gehabt, das Veckinchusen für 3 lb. 12 ß 6 gr. hatte verkaufen können. Hierfür schickte er Tite 1 Gentsches Laken für 3 lb. 14 ß 6 gr., von denen die überschießenden 2 ß auf Tites Schuld bei Veckinchusen geschrieben wurden. Als Gedächtnisstütze vermerkt Veckinchusen noch ausdrücklich „In Bokels terlinch was dyt laken.“⁷ Tite hat also in diesem Falle, als der Preis eines Warenpostens beim Einkauf die ihm zur Verfügung stehenden Gesellschaftsgelder überstieg, dennoch den ganzen Posten aufgekauft und den Überschuß als Eigengut abrechnen lassen, das nicht als Gesellschafts- sondern als Kommissionsgut behandelt wurde. Bei den auch dann noch denkbaren Differenzen zwischen Reinerlös und Gestehungskosten kann es sich nur noch um kleinere, nicht spürbar zu Buche schlagende Beträge gehandelt haben.

Die Gesellschaft der Brüder Veckinchusen/Tite hat bis zum Sommer 1412 bestanden. Die Aufzeichnungen über die für die Gesellschaft in Flandern abgewickelten Geschäfte hat Hildebrand in das Buch Af 4 zusammenhängend eingetragen; sie umfassen dort 23 Seiten.⁸ Die Aufrechnung dieser Aufzeichnungen muß

⁶ Ebenda, fol. 99 v. Z. 18-20.

⁷ Ebenda, fol. 99a Z. 4.

⁸ HB Af 4, fol. 103 r.-114 r.

einem späteren Zeitpunkt vorbehalten bleiben. Bei einer ersten Durchsicht fiel aber sofort auf, daß die Umsätze der Gesellschaft von Jahr zu Jahr niedriger ausfielen, daß also offenbar mit Verlust gearbeitet wurde. Hierauf ist wohl ein Stoßseufzer Siverd Veckinchusens gemünzt, der in einem schon aus Köln geschriebenen Brief ca. 1410/1411 meinte: „Got gevet, ic wolde, dat wy unse gud ut Lyflande hedden und unse gud an eynem jar nummer in Lyfflande queme.“⁹

Am 28. Juli 1412 erhielt Hildebrand die letzte Zusendung, von der „uns al so mynen broder und my“ 2 Tausend Schönwerk und 20 Marten zukamen. Deren Verkauf erbrachte als Reinerlös 22 lb. 9 ß 10 gr., die Hildebrand der Gesellschaft zuwies, welche er mit seinem Bruder führte. Resignierend schließt er die Aufzeichnung des ganzen Gesellschaftshandels mit der Bemerkung ab: „Aldus so vorloren wy an der selschap over al 27 lb. 10 sl. 2 gr. Aldus so es dey selschap slecht gerekent van der selschap Tyten.“¹⁰

In den Jahren 1406 bis 1412 betrug die Verluste 55% des eingelegeten Kapitals. Wo die Verluste eingetreten sind, läßt sich leider nicht mehr feststellen – wahrscheinlich in Livland, wofür uns aber die Nachrichten fehlen. Bemerkenswert bleibt es indes, daß hinfort in Veckinchusens Papieren der Name Tites nicht mehr auftaucht, obwohl dieser noch bis 1422 als Dorpater Bürger urkundlich nachweisbar ist.¹¹

IV. Einzelne Handelsgeschäfte zwischen Flandern und Ostsee

Die grundsätzliche methodologische Forderung, bei der Ermittlung des Handelsprofites die Handelsgeschäfte mindestens als Einheit von Hin- und Rück-Geschäft, wenn möglich sogar über ganze zusammenhängende Ketten von Transaktionen hin zu betrachten, schließt angesichts der Dürftigkeit des überlieferten und handelsgeschichtlich für unsere Frage nach dem Profit auswertbaren Quellenmaterials nicht die Analyse auch einzelner Handelsoptionen aus. Untersuchungen dieser Art haben durchaus ihre Berechtigung, wenn eine vorschnelle Verallgemeinerung vermieden wird und die Möglichkeit besteht, eine ganze Reihe von Einzelgeschäften auf einer Handelslinie in beiden Richtungen und zeitlich genügend verdichtet zu betrachten. Im Zusammenhang mit den Ergebnissen aus der Untersuchung von Transaktionsketten lassen sich aus so gruppierten Einzelabschlüssen auch brauchbare Aussagen ableiten.

In den bisher gedruckt vorliegenden Quellen zur Geschäftstätigkeit Hildebrand Veckinchusens sind eine gewisse Anzahl solcher Einzelgeschäfte auf ihren Profit hin nachrechenbar. Im folgenden sind diejenigen Geschäfte ausgewählt worden, die den Handel zwischen den Niederlanden und der Ostsee in beiden Richtungen

⁹ BW, Nr. 479.

¹⁰ HB Af 4, fol. 114 r. Z. 9/10 – S. auch BW, Nr. 117 Siverd an Hildebrand Veckinchusen: „Item van Tüten selschap ward ju 22 punt 9 sl. 10 gr.“, was Lesnikov S. 300, Tab. I fälschlich als Umsatz der VII. Abrechnungsperiode angesehen hat. Es handelte sich lediglich um die den Brüdern Veckinchusen zustehende Hälfte des Gesellschaftskapitals.

¹¹ Als Dorpater Bürger bezeugt für 1416 bzw. 1422 in: LivUB 5, Nr. 2 068; Hub VI, Nr. 436.

betreffen. Sie stammen nahezu ausschließlich aus dem Tuch-, Pelz- und Wachs-handel. Die Handelsroute Niederlande–Ostsee wurde gewählt, weil die vorstehend untersuchten Gesellschaften ebenfalls auf ihr Handel trieben, war dies doch in den ersten beiden Jahrzehnten des 15. Jahrhunderts immer noch die wichtigste Handelslinie innerhalb des hansischen Handelssystems. Auf ihr war auch Veckinchusen besonders aktiv, so daß hier die meisten nachrechenbaren Einzelgeschäfte anfallen.

1. Die West-Ost-Geschäfte

Tuch gegen Pelzwerk zwischen Flandern und Livland 1400. Unsere Reihe beginnt mit einem weiteren Beispiel dafür, daß es auf der Route Flandern–Livland–Flandern durchaus nicht immer sichere Gewinnchancen gab. Das Geschäft läßt sich nach den Aufzeichnungen Hildebrand Veckinchusen rekonstruieren.¹

Am 11. April 1400 besorgte Siverd Veckinchusen in Flandern für seinen Bruder Hildebrand Einkauf und Versand von zus. 4 Terlingen und 1 „Stuck“ Tuch nach Livland, wo Hildebrand van den Bokele das Gut in Kommission nahm, da Hildebrand Veckinchusen Livland schon am 13. August 1399 wieder verlassen hatte.² Die Gesteungskosten in Flandern betrug 132 lb. 4 ß 3 gr. (= 132,2125 lb. gr.). Auf dem Wege der Beutung erwarb der Kommissionär für das Tuch in Dorpat 15 Tausend 3 Timmer 1 Bote Schönwerk (= 15135 Felle), die er zum Verkauf an seinen Bruder Johannes van den Bokele nach Flandern sandte. Aus dem Verkauf des Werkes erhielt Hildebrand Veckinchusen nach Abzug des in Flandern entstandenen Ungeldes, also als Reinerlös 136 lb. 9 ß 2 gr. (= 136,4583 lb. gr.). Gesteungskosten und Reinerlös gegeneinander gerechnet, würden die Gewinnmarge 4 lb. 4 ß 11 gr. (= 4,246 lb. gr.), die Gewinnrate aus Hin- und Rückgeschäft 3,21% ausgemacht haben.

Dieser geringe Gewinn wurde jedoch völlig durch die, wahrscheinlich Hildebrand erst nachträglich mitgeteilten, in Livland entstandenen Unkosten aufgezehrt. Hier waren nämlich noch 11 m. rig. als Ungeld zu zahlen, die mit einzuberechnen waren. 1398/1399 standen nach Hildebrand Veckinchusen eigener Angabe aus seinem Briefwechsel um das von seinem Schwiegervater bei der Eheberedung angeblich versprochene und nie gezahlte „Spielgeld“ 100 m. rig. : 127 (engl.) Nobel oder 1 m. rig. : 1,27 Nobel.³ Die 11 m. rig. Ungeld aus dem Jahre 1400 hätten demnach rd. 14 Nobel ausgemacht: den Nobel zu $4\frac{1}{2}$ ß gr. gerechnet (s. unten), gingen also allein für das livländische Ungeld, in dem vermutlich die Fuhrgelder für die Transporte zwischen Reval und Dorpat hin und zurück den größten Anteil ausmachten, 3 lb. 3 ß gr. von dem ohnehin schon kleinen Gewinn ab. Dazu mußte Hildebrand Veckinchusen noch Pfundgeld und Schoß in nicht genannter Höhe abrechnen, so daß er die Eintragung über das ganze Geschäft mit der resignierenden Bemerkung abschloß: „Aldus so es hir anne vorleys by den 12 nobbelen.“

Der Kurs des Nobels wurde für 1400 mit 1 lb. gr. : 4,444 Nobel oder 1 Nobel :

¹ HB Af 1, fol. 13 r. Z. 13 ff. – Vgl. M. P. Lesnikov, Pelzhandel, S. 266 f.

² Ebenda, fol. 6 v. Z. 1/2.

³ BW, Nr. 93.

0,225 lb. gr. notiert.⁴ Danach hat Hildebrand Veckinchusen von den aufgewendeten 132 lb. 4 ß 3 gr. (= 132,2125 lb. gr.) 2 lb. 9 ß 6 gr. (= 2,475 lb. gr.) verloren. Die Verlustrate betrug 1,87%.

Tuchsendungen aus Flandern nach Lübeck/Wismar im Herbst 1401. Im Zusammenhang einer größeren Abrechnung mit seinem Bruder Siverd verzeichnete Hildebrand Veckinchusen die Versendung von 3 Terlingen Tuch unterschiedlicher Machart und Preislage, beginnend vor Michaelis 1401 von Flandern nach Lübeck oder Wismar.⁵ Die Versendung besorgte er entweder selbst oder in seinem Auftrage Johannes van den Bokel. Das Tuch war größtenteils Hildebrands Eigengut, das Siverd in Verkaufskommission nehmen sollte. Die 3 Terlinge wurden mit sehr unterschiedlichen Ergebnissen umgesetzt:

Sendung 1

21 halbe Gertbergesche Laken, $\frac{1}{2}$ Laken als Schlagtuch. Das Schlagtuch war in den Einkaufskosten mit 10 ß gr. angesetzt; da es in Lübeck nicht als mitverkauft berechnet wurde, sind die 10 ß gr. von den Gesteungskosten des Terlings in Höhe von 21 lb. 18 ß 4 gr. abzusetzen, so daß nur 21 lb. 8 ß 4 gr. in Rechnung zu setzen sind.

Als Kursrelation ergibt sich für den Herbst 1401 für den Überkauf von Lübeck nach Flandern das Verhältnis von 6 m. 4 ß lüb. : 1 lb. gr. oder 6,25 m. lüb. : 1 lb. gr.⁶

Gesteungskosten in Flandern	Reinerlös in Lübeck:
21 lb. 8 ß 4 gr.	169 m. 5 ß lüb.
= 21,4166 lb. gr.	
= 133,85406 m. lüb.	= 169,3125 m. lüb.
Gewinn: 35,458 m. lüb. oder 35 m. 7 ß 4 d. lüb.	
Gewinnrate: 26,49%	

Sendung 2

37 Stockbreite, die an den Bruder Siverd nach Wismar zum Verkauf geschickt wurden. Umrechnungskurs wie bei Sendung 1.

Gesteungskosten ab Flandern:	Reinerlös in Wismar:
22 lb. 8 ß 3 gr.	112 m. 15 ß lüb.
= 22,4125 lb. gr.	= 112,9375 m. lüb.
= 140,078 m. lüb.	
Verlust: 27,1405 m. lüb. oder 27 m. 2 ß 3 d. lüb.	
Verlustrate: 24,03%	

Sendung 3

Hildebrand sandte an Siverd nach Lübeck 1 Terling mit 13 Tomaschen Laken, von denen ihm selbst 7 Laken einschl. des geschnittenen Tomaschen als Schlagtuch gehörten. Deren Gesteungspreis gibt Veckinchusen selbst auf rd. 14 lb. gr. an („Item so es dey summa van den 7 laken by den 14 lb. gr.“). Verkauft wurden zunächst 6 Laken, die als Reinerlös 81 $\frac{1}{2}$ m. lüb. erbrachten. Die dadurch gegebene Unsicherheit, daß sich unter den gelieferten und Hildebrand gehörenden Laken auch das im Wert geringer anzusetzende Schlagtuch befand, löst sich dadurch auf, daß später über den Verkauf des 7. Lakens berichtet wird, es habe 12 m. lüb. erbracht.⁷ Die Lübecker Preisangaben sind als die Gesteungskosten zu betrachten, denn sie bilden Bestandteile der gegenseitigen Aufrechnung von Forderungen und Guthaben zwischen den Brüdern, bei der Zwischenpreise keinen Platz hatten.

⁴ HB Af 1, fol. 4 v. Z. 9/10.

⁵ Ebenda, fol. 10 v. Z. 1-30.

⁶ Ebenda, fol. 8 r. Z. 33-35.

⁷ Ebenda, fol. 11 v. Z. 5.

Für die Kursrelation sei verwiesen auf die bei den vorhergehenden Sendungen angewendeten Werte.

Gestehungskosten in Flandern: (für 7 Laken)	Reinerlös in Lübeck:
14 lb. gr.	93½ m. Lüb.
= 87,5 m. Lüb.	= 93,5 m. Lüb.
Gewinn: 6 m. Lüb.	
Gewinnrate: 6,86%	

Für die Sendungen 1-3 zusammen ergibt sich als Gewinnberechnung:

Gestehungskosten in Flandern:	Reinerlös in Lübeck/Wismar:
57 lb. 16 ß 7 gr.	375 m. 12 ß Lüb.
= 57,8291 lb. gr.	= 375,75 m. Lüb.
	= 60,12 lb. gr. oder 60 lb. 2 ß 5 gr.
Gewinn: 2,2909 lb. gr. oder 2 lb. 5 ß 10 gr.	
Gewinnrate: 3,96%	

Die Versendung dieser 3 Terlinge Tuch aus Flandern nach Lübeck/Wismar steht in zeitlicher Parallele zu den im Kapitel I. 1 über die Tätigkeit der Handelsgesellschaft der Gebrüder Hildebrand und Siverd Veckinchusen berichteten Transaktionen. Sie unterscheiden sich eigentlich nur dadurch, daß Hildebrand der alleinige Eigentümer des Gutes war und Siverd als sein Kommissionär handelte. Dies betraf jedoch lediglich das Verhältnis der Brüder zueinander und trat nach außen, etwa gegenüber einem Käufer nicht in Erscheinung. Aus dieser äußerlichen Gleichartigkeit der Transaktionen zeigen sich auch in ihren Ergebnissen gewisse inhaltliche Parallelen, wie die verhältnismäßig höhere Gewinnrate bei billigen Tuchen (halben Gertbergschen) beim Verkauf in Lübeck, während auch hier die Tomaschen als Tuche der höheren Preislage wiederum nur wenig einbrachten und auch der Absatz billiger Tuche außerhalb Lübecks zu Verlusten führte.

Über die Dauer der Transaktionen lassen sich für keine der drei Sendungen irgendwelche Angaben gewinnen. Wir können jedoch auch hierbei auf die Werte aus der Handelsgesellschaft zurückgreifen. Danach wird die Laufzeit bei dem Hin-Geschäft, denn um ein solches handelte es sich in jedem der Fälle, auf rd. 6 Monate anzusetzen sein.

Tuch Flandern-Lübeck ca. 1408. An einem 22. September, wahrscheinlich im Jahre 1408, gab Hildebrand Veckinchusen seinem Geschäftsfreund Johannes Hoysten, einem Livländer, der über Hamburg und Lübeck heimkehren wollte, einen Terling mit 13 Tomaschen Laken mit, zu dem 1 Popperyngesch Laken als Schlagtuch gehörte. Mit Ungeld hatte der Terling insges. 30 lb. 13 ß 6 gr. in Flandern gekostet.⁸ Diesen Terling sollte Hoysten an Siverd Veckinchusen in Lübeck abliefern, der ihm von dessen Erlös den Kurswert von 18 lb. gr. auszahlen sollte, die Hildebrand dem Hoysten schuldete. Für das lb. gr. sollte Hoysten in Lübeck 6 m. 4 ß 3 d. Lüb. (= 1 lb. gr. : 6,2656 m. Lüb.) erhalten. Hildebrands Gesellschafter Tideman Swarte war Hoysten ebenfalls noch 9 lb. gr. schuldig geblieben, deren Zahlung Hildebrand auf den Erlös aus dem Terling in Lübeck zum gleichen Kurs

⁸ HB Af 6, fol. 14 v. Z. 5-13, 16-18.

anwies. Insgesamt sollten Hoysten damit 27 lb. gr., also fast die gesamten Gesteungskosten des Terlings in Flandern in Lübeck ausgezahlt werden. Siverd Veckinchusen erwähnt in seiner am 28. September 1412 in Köln geschriebenen Rechen-schaft diese Kommission: „Item by Hoensteyne 1 terlynch Tomasch laken, darvan ward blyvendes 194 marc 12 sl. 3 d.“⁹ Zwar führt auch er kein Datum an, doch ergibt sich die Kursrelation ja automatisch aus der erteilten Zahlungsanweisung, d. h. aus dem Geschäft selbst. Siverd hat die Auszahlung auch weisungsgemäß erledigt.¹⁰

Gesteungskosten in Flandern:
30 lb. 13 ß 6 gr.

= 30,675 lb. gr.

Gewinn: 0,41 lb. gr. oder 8 ß 2 gr.

Gewinnrate: 1,34%

Reinerlös in Lübeck:

194 m. 12 ß 3 d. lüb.

= 194,7656 m. lüb.

= 31,085 lb. gr.

Tuch Flandern-Lübeck 1412. Am 17. Mai 1412 sandte Hildebrand Veckinchusen aus Flandern via Hamburg an Tideman Brekelvelde in Lübeck 3 Terlinge Tuch.¹¹ Von diesen gingen die ersten beiden Terlinge als Eigengut Hildebrands an Brekelvelde in Kommission. Der dritte Terling sollte von Brekelvelde an Bodo van Stockam weitergeleitet werden; er kann hier zunächst außer Betracht gelassen werden.

Die Brekelvelde in Kommission gegebenen beiden Terlinge sind sehr genau aufgerechnet worden. Sie enthielten 18 bzw. 17 $\frac{1}{2}$ Tomasche Laken und kosteten ab Flandern 37 lb. 19 ß gr. bzw. 36 lb. 12 ß 6 gr., zusammen 74 lb. 11 $\frac{1}{2}$ ß gr.¹² Beim Verkauf in Lübeck erzielte Brekelvelde einen Reinerlös von 503 m. 7 ß 3 d. lüb.

Es hatte von vornherein in Veckinchusens Absicht gelegen, den Erlös durch auf Lübeck gestellte Wechsel nach Flandern zu transferieren. So vermerkte er gleich hinter der Zeile über die an Brekelvelde erteilte Kommission: „Also et my puntet, so wyl ic dat ghelt op emme kopen.“ In der Tat hat er auch auf diese Weise über den größten Teil des Geldes verfügt, wodurch wir in die Lage versetzt werden, für Sommer und Herbst des Jahres 1412 den Kurs der lüb. Mark zum Pfd. Grote feststellen zu können. Am 8. September 1412 kaufte Hildebrand in Brügge auf das für die Tomaschen Laken in Lübeck gewonnene Geld 20 lb. gr., „vor elk punt gr. 6 m. 10 sl. to Lubeke op sunte Mertinne (11. 11. 1412)“, also insgesamt 132 $\frac{1}{2}$ m. lüb. zu zahlen, was einem Kurs von 1 lb. gr. : 6,625 m. lüb. entspricht. Weitere 25 $\frac{1}{2}$ lb. gr. ließ er für 188 m. 15 ß lüb., mithin zum gleichen Kurs, in Hamburg auszuzahlen.¹³ Damit hatte Hildebrand über fast $\frac{3}{5}$ seines Lübecker Guthabens verfügt. Ein weiteres Fünftel transferierte er durch Überkauf von drei kleineren Beträgen

⁹ BW, Nr. 80, S. 96.

¹⁰ Ebenda, S. 97.

¹¹ HB Af 6, fol. 102 v./103 r.; das Begleitschreiben Hildebrands dazu BW, Nr. 72. – BW, Nr. 146 ist mit Nr. 72. im Wortlaut bis auf Stüedas Lesefehler, zu denen auch das Datum gehört, identisch. Die Datierung wird durch HB Af 6 gesichert.

¹² Hildebrand Veckinchusen summiert (fol. 102 v. Z. 15) 84 lb. 11 $\frac{1}{2}$ ß gr. Er hat sich dabei um 10 lb. gr. verrechnet oder verschrieben. Im weiteren Verlauf der Abrechnung dagegen (fol. 103 r. Z. 20) notiert er richtig: „It so stonden dey 2 terlinghe wandes 74 lb 11 ß 6 gr.“

¹³ HB Af 6, fol. 103 r. Z. 1–8.

aus Lübeck nach Flandern zu einem etwas besseren Kurs von 6 m. 6 ß lüb. für das lb. gr. (= 1 lb. gr. : 6,375 m. lüb.). In seiner eigenen abschließenden Berechnung, über die noch zu sprechen sein wird, wendet Hildebrand für einen kleineren Teilposten einen noch höheren Kurs der m. lüb. von 6 m. 4 ß 1 d. lüb. für das lb. gr. (= 1 lb. gr. : 6,258 m. lüb.) an. Für eine erste Überschlagsberechnung des Profites aus diesem Tuchgeschäft, die auf der Gegenüberstellung der flandrischen Gesteungskosten und des Lübecker Reinerlöses basiert ist, wäre der Kurs anzusetzen, zu dem der größte Teil des Reinerlöses transferiert wurde, also 1 lb. gr. : 6,625 m. lüb. Danach ergäbe sich:

Gestehungskosten ab Flandern:	Reinerlös in Lübeck:
74 lb 11 $\frac{1}{2}$ ß gr.	503 m. 7 ß 3 d. lüb.
	= 503,453 m. lüb.
= 74,575 lb. gr.	= 75,993 lb. gr.
Gewinn: 1,418 lb. gr. oder 1 lb. 8 ß 4 gr.	
Gewinnrate: 1,9%.	

In Wirklichkeit schloß das Geschäft mit einem etwas besseren Ergebnis ab, da, wie oben erwähnt, ein Fünftel des Erlöses zu einem günstigeren Kurs zurückgewechselt werden konnte und außerdem für das letzte Fünftel Warensendungen kamen, die in Flandern mit Gewinn verkauft werden konnten. So erhielt Hildebrand zunächst einen Posten Pelzwerk von 18 $\frac{1}{2}$ Timmer Luschwerk, je 3 Timmer Anygen und „konighen“, die in Lübeck 29 m. 6 ß 8 d. lüb. gekostet hatten und in Flandern für 5 $\frac{1}{2}$ lb. 2 $\frac{1}{2}$ ß gr. verkauft werden konnten. Bei einem Geldtransfer zum schon benutzten Kurs von 1 : 6,625 hätten aus den 29 m. 6 ß 8 d. lüb. nur 4,44 lb. gr. oder 4 lb. 8 ß 10 gr. werden können. Hildebrand Veckinchusen hat demnach den geringen Gewinn aus dem Tuchhandel durch den Pelzverkauf beim Rückgeschäft von Lübeck nach Flandern mit einem Gewinn von 1 lb. 3 ß 8 gr. oder 26,68% aufbessern können. Dasselbe traf für den zweiten ihm als Rimesse zugesandten Posten Pelzwerk zu, von dem Veckinchusen je die Hälfte von 2 Quarter „clemes“ und von 1 Tausend Luschwerk gehörte. Der Posten hatte in Lübeck 51 $\frac{1}{2}$ m. 10 d. lüb. gekostet (= 51,552 m. lüb.) und brachte in Flandern 9 lb. 6 ß 3 gr. (= 9,3125 lb. gr.) beim Verkauf, während beim Geldtransfer nur (51,552 : 6,625 = 7,78) 7 lb. 15 ß 7 gr., also 1 lb. 10 ß 8 gr. weniger zurückgekommen wären. Der Gewinn aus dem Pelzhandel betrug hier 19,68%. Daß aus diesen beiden für sich genommen recht profitablen Pelzverkäufen für das Gesamtgeschäft dennoch nur eine sehr bescheidene Gewinnaufbesserung herausprang, rührte daher, daß die beiden Posten Werk mit zus. 80 m. 14 $\frac{1}{2}$ ß lüb. nur rd. 16% der von Lübeck nach Flandern in Geld oder Ware zurücküberwiesenen Summe von 516 m. 4 $\frac{1}{2}$ ß lüb. ausmachten.

Hildebrand Veckinchusen hat seine eigene Schlußrechnung aufgestellt,¹⁴ an deren Beginn er die Gestehungskosten für die beiden Terlinge mit 74 lb. 13 ß 6 gr. und den Erlös aus Geldüberkäufen und dem Verkauf der Rimessen mit 91 lb. 7 ß 9 gr. setzte. Nach Abzug von 12 m. 13 ß 3 d. lüb., die Tideman Brekelvelde als Überzahlung zurückzuerstatten waren, meinte er den Gewinn aus dem Tuchgeschäft auf

¹⁴ Ebenda, fol. 103 r. Z. 21 ff.

14 lb. 15 ß 3 gr. ansetzen zu können. Er muß dann aber fortfahren: „Hir sal ic noch afslan by den 10 lb. Aldus wort hir nicht an wunen 4 lb. 15 sl.“ Zur Überprüfung dieses Ergebnisses müssen die von Hildebrand Veckinchusen eingesetzten Summenzahlen für die Rücksendungen seines Lübecker Kommissionärs und für die aus ihnen in Flandern gewonnenen Reinerlöse in die Summanden zerlegt werden:

<i>In Lübeck abgesandt oder bezahlt:</i>				<i>Daraus in Flandern:</i>		
m.	ß	d. lüb.		lb.	ß	gr.
132	8	—	Geldüberkauf 6,625 : 1	20	—	—
168	15	—	Geldüberkauf 6,625 : 1	25	10	—
12	12	—	Geldüberkauf 6,375 : 1	2	—	—
82	14	—	Geldüberkauf 6,375 : 1	13	—	—
38	4	—	Geldüberkauf 6,375 : 1	6	—	—
29	6	8	Pelzwerk	5	12	6
51	8	10	Pelzwerk	9	6	3
516	4	6		81	8	9
503	7	3	Reinerlös/Gestehungskosten	74	11	6
12	13	3	Überzahlung			

Die Überzahlung rechnete Hildebrand Veckinchusen auf 2 lb. 1 ß gr. um, wie sich aus der Differenz zwischen seiner Erlössumme nach Abzug des errechneten Gewinns und den Gestehungskosten ergibt. Danach verwandte er für die Umrechnung aus m. lüb. in lb. gr. den Kurs von 1 lb. gr. : 6 m. 4 ß 2 d. lüb. oder 1 lb. gr. : 6,258 m. lüb. Die Überzahlung von 2 lb. 1 ß gr. von der Summe der erhaltenen Werte von 81 lb. 8 ß 9 gr. abgesetzt, ergibt als tatsächlichen Reinerlös 79 lb. 7 ß gr. Danach schloß das Tuchgeschäft für diese beiden Terlinge Tomasche mit folgendem Ergebnis ab:

Gestehungskosten in Flandern

74 lb. 11 ß 6 gr.

Gewinn nach Hin- und Rückgeschäft: 4 lb. 15 1/2 ß gr.

Gewinnrate: 6,4%. Dauer der Transaktion wahrscheinlich 6–7 Monate.

Reinerlös nach Transfer in Flandern

79 lb. 7 ß gr.

Zunächst ist durch diese Rechnung das Ergebnis Hildebrands, dessen Rechenweg wegen der ins Handlungsbuch selbstverständlich nicht aufgenommenen Zwischenrechnung wir nicht kennen, bis auf 1/2 ß gr. nach dem Abzug von 10 lb. gr. bestätigt. Der Abzug erklärt sich als einfache Korrektur eines Rechen- oder Schreibfehlers. Darüber hinaus aber liefert diese genaue Aufrechnung des Geschäftes, verglichen mit dem Ergebnis der anfangs von uns angestellten Hochrechnung, ein weiteres Mal den methodologisch wichtigen Hinweis auf die Notwendigkeit einer möglichst genauen Bestimmung der bei der Transferierung von Gewinnen angewendeten Wechselkurse. Es wird dabei deutlich, daß selbst zeitnahe oder sogar zeitgleiche Kursangaben aus anderen Transferierungen für die Berechnung von Handelsgewinnen Fehlerquellen einschließen können, die letzten Endes nur dann zu vermeiden sind, wenn die bei der Abwicklung des Geschäftes selbst verwendeten Wechselkurse aus den Quellen zu ermitteln sind. Daß selbst innerhalb ein und desselben Geschäftes mehrere Kursrelationen für die einzelnen Teilposten gebraucht werden können, lehrt dieses Beispiel ebenso.

Es wird selbstverständlich nicht in jedem Falle möglich sein, ein Geschäft mit der an sich zu fordernden Genauigkeit nachzurechnen. Vielmehr wird nur zu oft der Rückgriff auf zeitnahe Kursangaben aus anderen Geschäften nicht zu umgehen sein, wenn überhaupt ein Ergebnis erzielt werden soll. Dort aber, wo solche Angaben sich aus dem Zusammenhang des betreffenden Geschäftes selbst gewinnen lassen, verdienen sie unbedingt Berücksichtigung, während andererseits Gewinnberechnungen, die unter Zuhilfenahme von aus anderen Geschäften herrührenden Kursrelationen angestellt wurden, immer nur den Charakter von Näherungswerten tragen.

Es bleibt noch übrig, den Weg des dritten, von Hildebrand Veckinchusen an Brekelvelde übersandten Terlings zu verfolgen, den Brekelvelde an Bodo van Stockam ausliefern sollte. Im Gegensatz zu den beiden ersten, die Hildebrands Eigentum waren, gehörte dieser Terling den Brüdern Hildebrand und Siverd gemeinsam. Stockam sollte ihn verkaufen und den Erlös zur Befriedigung von Forderungen verwenden, die er an die Brüder aus der Venedischen Gesellschaft hatte. Daraus ergab sich, daß es sich hier um ein einfaches Hin-Geschäft handelte. Um den Gewinntransfer brauchten sich die Eigentümer keine Sorgen zu machen. Zur Abrechnung gegenüber seinem Bruder notiert Hildebrand in seinem Buch alle Einzelkosten, die in ihrer Summe die Gestehungskosten bilden.¹⁵ Die den Fortgang des Geschäftes bis zum Verkauf in Lübeck betreffenden Angaben enthält die fast 10 Monate später, am 24. März 1413 geschriebene Abrechnung Stockams, der mit diesem Brief gleichzeitig den Brüdern den Erhalt der als Reinerlös aus dem Verkauf erzielten Summe quittiert.¹⁶

Der Terling enthielt 13 ganze Tomasche Laken und $\frac{1}{2}$ Tomasches zum Schlagtuch. Die Gestehungskosten ab Flandern betragen 28 lb. 13 ß 9 gr. Stockam verkaufte die Laken für 15 m. lüb. das Stück, das Schlagtuch für $6\frac{1}{2}$ m. lüb., bemerkte aber ausdrücklich, daß er für 4 Laken noch nicht bezahlt worden sei. Doch die Bezahlung für die verkauften Laken einzutreiben, war jetzt schon seine Angelegenheit. An Ungeld für Fuhrlohn und Geleitgeld („to ungelde . . . also to vore und to leydegelde“) hatten er selbst $15\frac{1}{2}$ ß lüb., Tideman Brekelvelde für Werkzoll und Ungeld in Hamburg 7 ß lüb. gezahlt. Nach diesen Angaben hätte der Reinerlös betragen müssen:

13 Laken zu je 15 m. lüb.		195 m.
Schlagtuch		<u>6 m. 8 ß lüb.</u>
Verkaufserlös		201 m. 8 ß lüb.
Ungeld in Lübeck	15 ß 6 d. lüb.	
Ungeld in Hamburg	<u>7 ß lüb.</u>	
Ungeld insges.	22 ß 6 d. lüb.	
		<u>1 m. 6 ß 6 d. lüb.</u>
		200 m. 1 ß 6 d. lüb.

Stockam schließt seine Abrechnung statt dessen ab mit dem Satz: „dey summa blyvet van den terlinge 193 marc $9\frac{1}{2}$ sl. Lub., dat ungelt afgerekent.“ Ein Vergleich der beiden Beträge für den Reinerlös ergibt die Differenz von $6\frac{1}{2}$ m. lüb. und da-

¹⁵ Ebenda, fol. 102 v. Z. 17-26.

¹⁶ BW, Nr. 86.

mit die Fehlerstelle in Stockams Rechnung, der einfach den Erlös für das Schlagtuch zu berechnen „vergessen“ hat. Es ist mit Sicherheit anzunehmen, daß Hildebrand Veckinchusen dieses „Versehen“ Stockams nicht entgangen ist, sondern daß er es moniert und Nachbesserung verlangt hat, so daß wir bei der Gewinnberechnung von der Summe von 200 m. 1 ß 6 d. lüb. als dem Reinerlös ausgehen können.

Als Kursrelation kann das geometrische Mittel der beiden Kursrelationen gebildet werden, die für die Verrechnung der anderen beiden Terlinge aus der gleichen Sendung verwendet werden:

1 lb. gr. : 6 m. 8 ß lüb. oder 1 lb. gr. : 6,5 m. lüb.

Danach brachte der Verkauf des Terlings diesen Gewinn:

<i>Gestehungskosten in Flandern</i>	<i>Reinerlös in Lübeck</i>
28 lb. 13 ß 9 gr.	200 m. 1 ß 6 d. lüb.
= 28,6875 lb. gr.	= 200,09375 m. lüb.
Gewinn: 2,0965 lb. gr. oder 2 lb. 1 ß 11 gr.	= 30,784 lb. gr.
Gewinnrate: 7,31%.	

Tuch gegen Wachs zwischen Flandern und Danzig 1412/1413. Zwischen dem 28. August und 26. September 1412, auf dem Antwerpener Herbstmarkt kauften Hildebrand Veckinchusen und Tideke Swarte gemeinschaftlich zu gleichen Teilen von zwei Kaufleuten 78 halbe Busche Laken zu je 19 ß 6 gr. (= 76 lb. 1 ß gr.) und 14 halbe Busche Laken zu je 18 ß gr. (= 12 lb. 12 ß gr.)

für zusammen 88 lb. 13 ß gr. ein.¹⁷

Diese Laken sollte Tideman Swarte nach Danzig mitnehmen und sie dort verkaufen.¹⁸ In Flandern nahm inzwischen Tidemans Bruder Reinold Swarte dessen Interessen in der Gesellschaft wahr. Um den Terling versandfertig zu machen, wurden noch 4 halbe graue Laken als Schlagtücher eingekauft und außerdem Ungeld aufgewendet. Für Schlagtücher und Ungeld bezifferte Hildebrand Veckinchusen in einer Notiz, die in einer auf den 12. November 1414 datierten Abrechnung mit Reinold Swarte steht, den auf ihn kommenden Anteil auf 2 lb. 13 ß 9¹/₂ gr.¹⁹ Danach müssen für Schlagtücher und Ungeld 5 lb. 7 ß 7 gr. zum obigen Einkaufspreis hinzugeschlagen werden, so daß wir für die Buschen Laken den Gestehungspreis ab Flandern von 94 lb. 7 gr. erhalten.

Für dieses Tuch schickte Tideman Swarte aus Danzig 10 Stück Wachs im Gesamtgewicht von 16 Schpfd. 2 Liespfd. 5 Markpfd. preuß. Gewichtes zurück, die in Flandern mit 26 Wage 16¹/₂ Nagel verwogen wurden²⁰ Diese 10 Stücke wurden

¹⁷ HB Af 6, fol. 104 r. Z. 11–20; fol. 129 r., 129 v.

¹⁸ Die Nennung von Tidemann Brekelvelde (fol. 104 r. Z. 17) als Kommissionär beruhte auf einem Schreibfehler.

¹⁹ Ebenda, fol. 116 v., Z. 9–11.

²⁰ Nach dem Handlungsbuch des Königsberger Großschäffers (HDO, S. 173 Z. 13–15) machten 1 Schpfd. Wachs Thorner Gewichtes in Flandern 1¹/₂ Wage 4¹/₂ Nagel = 49¹/₂ Nagel, dagegen 1 Schpfd. Danziger Gewichtes nur 49. Die Gewichtsangabe bezieht sich demnach auf Thorner

von Hildebrand oder Reinold in 6 Posten verkauft. Daß es sich um das der Gesellschaft gehörende Wachs handelte, wird durch die jedesmalige Eintragung der beiden Handelsmarken über jeder Verkaufsnotiz angezeigt, während der Bezug zu dem Tuchgeschäft durch die beiden letzten Zeilen von fol. 129 v. hergestellt wird: „Aldus so beholde wy van den busschen laken nicht mehr dan 93 lb. 5 gr.“ – womit dann auch gleich der Reinerlös als Endwert mitgeteilt wird.

Der erste Posten der Rimesse wurde am 15. Juli 1413 verkauft; wann die übrigen Posten abgesetzt wurden, ist nicht feststellbar, doch ist die ganze Eintragung über den Verkauf in einem Zuge und ohne Einschübe aus anderen Geschäften erfolgt, so daß aus dem Gesamtzusammenhang angenommen werden kann, daß der Verkauf spätestens im Herbst 1413 abgeschlossen war. Danach betrug die Laufzeit des Geschäftes rd. 1 Jahr. Endgültig abgerechnet war es zwischen den beiden Gesellschaftern erst im November 1414.

Am Ende erwies sich dieses Hin- und Rück-Geschäft von Flandern nach Preußen mit Tuch gegen Wachs als ein Fehlschlag. Den Gesteungskosten für das Tuch in Flandern von 94 lb. 7 gr. (= 94,0292 lb. gr.) stand ein Reinerlös aus Wachsverkauf von 93 lb. 5 gr. (= 93,0208 lb. gr.) gegenüber. Es mußten also 1 lb. 2 gr. zusetzt werden. Die Verlustrate betrug 1,08%.

Wir kennen für dieses Geschäft keinerlei Zwischendaten, so daß wir nicht in der Lage sind, die Ursachen für den Verlust nachzuweisen. Dieser ist vermutlich auf dem Danziger Markt eingetreten, wo entweder die Tuche nicht den erforderlichen Preis brachten oder das Wachs zu teuer eingekauft werden mußte. Noch wahrscheinlicher ist, daß beide Momente zusammenkamen, denn nach dem Kriege von 1410/1411 zwischen dem Deutschen Orden und Polen-Litauen blieb der Handelsverkehr noch lange gestört, so daß einerseits der Absatz von importiertem Tuch auf Schwierigkeiten stieß und andererseits das aus Polen einzukaufende Wachs selten und teurer war als gewöhnlich. Und aus dem Einzugsgebiet der Weichsel stammte das nach Flandern verschickte Wachs, wie das Verwiegen nach dem Thorner Schiffsfund in Preußen lehrte. Eigenartig ist dabei nur, daß diese Verschlechterung der Marktlage, die sich dann in den kommenden Jahren bis zu einer regelrechten Handelskrise mit dem Höhepunkt in den Jahren 1416/1417 steigerte, nicht unmittelbar nach dem Abschluß des 1. Thorner Friedens eingetreten zu sein scheint, denn noch im Juni, Juli und August 1411 vermelden Hildebrands Danziger Kommissionäre Ludwig Buggendal und Gerwin Marschede gute Verkaufsmöglichkeiten für Laken und sogar profitablen Barverkauf. Im August fordern sie unter Angabe von Preisen geradezu auf, bestimmte Tuchsorten zu schicken, denn sie sind der Meinung, „de laken solen hir jarlank wol by gelde bliven . . .“.²¹ Offenbar traf ihre Prognose nicht voll zu, wenn auch noch in den Jahren 1413/1414 in Danzig mit Tuch Gewinne zu erzielen waren.

Gewicht, denn 16 Schpfd. 2 Liespfd. 5 Markpfd. oder 16,116 Schpfd. mal 49,5 Nagel ergaben 797,742 Nagel oder $(797,742 : 30 =)$ 26,59 Waage, was der angegebenen Auswaage von 26 Waage $16\frac{1}{2}$ Nagel oder 26,55 Waage bis auf 0,04 Waage entsprach.

²¹ BW, Nr. 56, 57, 60.

Tuch Flandern-Danzig 1413. Am 30. Juni 1413 sandte Hildebrand Veckinchusen aus Flandern an Tideke Swarte nach Danzig 2 Terlinge mit zus. 38 Mestschen Laken, die ersten Kaufes je Laken 26 ß 7 gr. oder 1 lb. 6 ß 7 gr. (= 1,329 lb. gr.) gekostet hatten.²² Der Einkaufspreis für beide Terlinge betrug demnach (50,508 lb. gr. oder) 50 lb. 10 ß 2 gr. Dazu kamen 5 ß 6 gr. für Kanefas und 8 ß 5 gr. anderes Ungeld, so daß die Gestehungskosten für beide Terlinge ab Flandern 51 lb. 4 ß 1 gr. (= 51,204 lb. gr.) ausmachten. Die Eintragung enthält am Schluß noch zwei für unsere Zwecke sehr wesentliche Zeilen: „Elk laken golt in Prusen 6 marc 3 sct. Hirvan hevet hey Woysten gheven vor 15 lb. gr. 60 marc prusch.“ Damit werden wir informiert über den Verkaufspreis in Danzig sowie über den bei der Verwendung eines Teiles des Erlöses angewendeten Kurs (1 lb. gr. : 4 m. pr.), den wir wohl unbedenklich für die ganze Rechnung anwenden können. Der für Preußen angegebene Preis war der Verkaufspreis; von dem Verkaufserlös müßte das Danziger Ungeld einschl. der in Hamburg und Lübeck entstandenen Umschlagkosten abgezogen werden. Nach anderen Beispielen kann das Ungeld für einen Terling dieser Preislage auf 2 m. pr. einschl. Fracht, für beide Terlinge also 4 m. pr. zus. geschätzt werden. Danach sind von Tideke Swarte in Danzig als Verkaufserlös (38 mal 6,125 = 232,75 =) 232 m. 3 frd. pr. eingenommen worden, von denen wir 4 m. pr. abzusetzen haben, um den Reinerlös von 228 m. 3 frd. pr. zu erhalten. Die Gewinnberechnung gestaltet sich wie folgt:

Gestehungskosten in Flandern:	Reinerlös in Danzig:
51 lb. 4 ß 1 gr.	228 m. 3 frd. pr.
	= 228,75 m. pr.
= 51,204 lb. gr.	= 57,1875 lb. gr. oder 57 lb. 3 ß 9 gr.
Gewinn: 5,9835 lb. gr. oder 5 lb. 19 ß 8 gr.	
Gewinnrate: 11,69%.	

Tuch Flandern-Lübeck(-Danzig) 1413/1414. Ein Tuchgeschäft Hildebrand Veckinchusens zwischen Flandern und Lübeck aus den Jahren 1413/1414 verdient unser Interesse nicht nur wegen des Handelsprofites, sondern vielmehr auch wegen der Einblicke, die wir in die Handels- und Zahlungspraktiken sowohl Veckinchusens wie seines Gesellschafters und Kommissionärs Tideman Brekelvelde in Lübeck gewinnen können.²³

Am 6. Oktober 1413 schickte Hildebrand Veckinchusen in 3 verschiedenen Schiffen je 1 Terling Laken via Hamburg nach Lübeck an Tideman Brekelvelde. Die Schiffer hatten Auftrag, die Ware wie üblich bei Veckinchusen in Hamburg an „Godeke den cranmester“ abzuliefern, der dann – sicher gegen ein kleines Entgelt – den weiteren Transport nach Lübeck besorgte. Alle 3 Terlinge hatte Hildebrand allein unter seiner Marke gebucht und zudem noch ausdrücklich vermerkt, daß sie „op myn propper eventur“ gingen. Es handelte sich bei ihnen also um

²² HB Af 6, fol. 103 v. Z. 15–26.

²³ Die Nachrichten über dieses Geschäft in: HB Af 6, fol. 131 v., 132 r., fol. 133 r. Z. 20 ff. und im Briefwechsel in Gestalt von datierten und undatierten Briefen Brekelveldes, die wie folgt angeordnet werden müssen: Nr. 95 vom 3. Dez. 1413; Nr. 434 vom 4. Dez. (1413); Nr. 97 vom 16. Februar 1414; Nr. 430 vom 6. März (1414); Nr. 433 vom 13. März (1414); Nr. 97 a vom 28. März 1414; Nr. 431 vom 5. Apr. (1414); Nr. 432 vom 2. Mai (1414).

Eigengut Hildebrands, an dem kein anderer Anteil hatte, und Brekelvelde war für sie im Gegensatz zu anderen gleichzeitigen Sendungen nicht Gesellschafter, sondern nur Kommissionär. Den dritten der 3 Terlinge, den mit den „Warstensschen“, sollte er nach Danzig an Tydeke Swarte weiterleiten, was Brekelvelde auch gleich nach Weihnachten besorgen wollte. Doch muß um die Jahreswende scharfer Frost eingetreten sein, denn der Terling konnte erst am 15. Februar 1414 aus Lübeck abgehen, weil „dat water al tovroren wesen hefft“. Über das Ergebnis dieser Sendung vermerkt Hildebrand Veckinchusen in seinem Handlungsbuch nur den Erhalt der Abrechnung Tideke Swartes. Nähere Angaben dagegen enthält ein Brief Brekelveldes vom 28. März 1414 aus Lübeck, dem Swarte bereits den Verkauf der Laken zum Preis vom 7 m. pr. je Stück zur Weitergabe der Nachricht an Veckinchusen angezeigt hatte. Demnach müssen die Laken – bezeichnenderweise wiederum billige! – unmittelbar nach dem Eintreffen in Preußen einen Käufer gefunden haben. Zu der Höhe des erlangten Preises bemerkt Brekelvelde: „dat dunket my gut ghelt wesen“.

Der Terling enthielt 20 Warstensche und hatte mit allem Ungeld in Flandern 26 lb. gr. gekostet. In Danzig erhielt Tideke Swarte aus dem Verkauf 140 m. pr., wovon nach den bisherigen Erfahrungen rd. 1% als Ungeld abzuziehen sein werden, so daß der Danziger Reinerlös auf rd. 138 $\frac{1}{2}$ m. pr. angesetzt werden kann. Schon am 4. Mai 1414 zog Veckinchusen hierauf einen Wechsel über 20 lb. gr. zum Kurs von 4 m. 18 scot pr. auf Swarte in Danzig.²⁴ Einer Gewinnberechnung ist also die Kursrelation von 1 lb. gr. : 4,75 m. pr. zu Grunde zu legen:

Gestebungskosten in Flandern

26 lb. gr.

Reinerlös in Danzig

138 $\frac{1}{2}$ m. pr.

= 29,158 lb. gr.

Gewinn: 3,158 lb. gr. oder 3 lb. 3 ß 2 gr.

Gewinnrate: 12,15%

Dauer der Transaktion: Oktober 1413 bis Mai 1414 oder rd. 7 Monate.

Wesentlich schwieriger gestaltete sich der Verkauf der beiden ersten Terlinge, die teureres Tuch der Mittelklasse enthielten. Von den insges. 24 Tomaschen Laken, die einschl. der Schlagtücher Brekelvelde zum Verkauf in Lübeck in Kommission gegeben wurden, hatten 21 je 21 Schilde 12 gr. oder 43 ß gr., 1 – 25 Schilde oder 50 ß gr., die beiden Schlagtücher je 26 ß gr. beim Einkauf gekostet. Mit allem Ungelde kosteten beide Terlinge zus. in Flandern 51 lb. 17 ß gr. (= 51,85 lb. gr.). Durchschnittlich kostete demnach das einzelne Laken 2 lb. 3 ß gr. (= 2,15 lb. gr.).

Da der Frost alles Handelsleben zum Stillstand gebracht hatte, standen beide Terlinge noch Mitte Februar 1414 unverkauft, als Brekelvelde zu den Verhandlungen über die Liquidierung der Venedischen Gesellschaft nach Lüneburg verreiten mußte. Auch nach seiner Rückkehr fand er die Tomaschen noch unverkauft vor, so daß er 16 Laken zu einem Terling vereinigte, die übrigen 8 Laken aber nach Preußen zu Tideke Swarte weiterschickte, da in Lübeck für das Tuch „gheine ghading“ bestand. Den Terling mit den 16 Laken gab er einem Diener oder Kommissionär nach Stralsund mit, wo sie aber am 24. April auch noch keinen Käufer gefunden hatten.

²⁴ HB Af 6, fol. 133 r. Z. 11–16.

Brekvelde hätte die Laken schon für 14 m. lüb. je Stück gegen Bargeld losgeschlagen können, scheute aber den Verkauf zum Schleuderpreis „ume der lude sprekent willen“. Offenbar befürchtete er für sich oder für seinen Kommittenten die Einbuße an Kredit, die ein Verkauf zu Schleuderpreisen unweigerlich nach sich ziehen mußte.²⁵ Es war aber auch wohl schon vor der Winterpause das Tuchgeschäft nicht sehr lebhaft gewesen, denn im Dezember 1413 waren Tomasche in Lübeck nur für 15 m. lüb. das Laken bei Kreditierung des Kaufpreises bis Ostern 1414 abzusetzen gewesen – ein Preis, von dem sich Brekvelde nur geringen oder keinen angemessenen Profit versprach. Wir erfahren nicht mehr, wann und zu welchem Preis die Tomaschen denn nun wirklich losgeschlagen worden sind. Dennoch lohnt es sich, mit der von Brekvelde übermittelten Angabe für den in Lübeck möglichen Preis von 15 m. lüb. einmal die Gewinnberechnung aufzustellen, die naturgemäß nur als hypothetisch zu werten ist und wegen des Fehlens der Angaben über das Ungeld in Hamburg und Lübeck nur den Charakter einer Überschlagsrechnung besitzen kann. Den Kurs der m. lüb. zum lb. gr. können wir den Überkäufen entnehmen, die im Zusammenhange mit diesem Geschäft noch im weiteren darzulegen sein werden:

1 lb. gr. : 6 m. 9 ß lüb. oder 1 lb. gr. : 6,5625 m. lüb.	
Gestehungspreis je Laken ab Flandern	Verkaufserlös in Lübeck
2,16 lb. gr.	15 m. lüb.
	= 2,286 lb. gr.
Gewinn: 0,126 lb. gr. oder rd. 2½ ß gr.	
Gewinnrate: 5,833%	

Bei Abzug des Ungeldes dürfte sich die Gewinnrate auf rd. 5% verringern bei mehrmonatiger Kreditierung des Kaufpreises. Hätte Brekvelde für 14 m. lüb. das Laken verkauft, so hätte er wohl Bargeld erhalten (im April 1414, d. h. nach 6monatiger Laufzeit des Geschäftes!), doch wäre das Geschäft dann mit Verlust abgeschlossen worden (– 1,25%).

Brekvelde, der das Bargeldbedürfnis Hildebrand Veckinchusens wohl schon aus anderen Zusammenhängen erfahren hatte, richtete gleich bei Bestätigung des Erhalts der Tomaschen im Dezember 1413 an diesen die dringende Warnung: „Item, Hildebrand, ik hope, dat gy noch ter hast nein payement op my kopen . . .“ Bei einem Kurs von 1 lb. gr. zu 1½ m. lüb. wäre kein Profit zu machen. Überhaupt hielt er – und das mit Recht – nichts davon, den Reinerlös aus Lübeck mittels Wechseln nach Flandern zu transferieren, da dabei der aus einem Rück-Geschäft mögliche Gewinn verlorenging. Daher sprach er für ihren Gesellschaftshandel wie für Hildebrands Eigenhandel die Hoffnung aus, „dat wy so verne komen . . . , dat wy dat ghelt beweren mochten to Vlanderen wart, wante dar en is nein profit ane, solde wy dat ghelt altos so over wessel.“²⁶ Sein Rat ging also dahin, bis zu einer Besserung der Marktlage mit dem Verkauf der Laken zu warten.

²⁵ BW, Nr. 431, 432.

²⁶ BW, Nr. 430.

Doch stand ein solches Abwarten nicht in Hildebrand Veckinchusens Willen – oder nicht mehr in seiner Macht. Entweder hatte er die Laken bereits auf Kredit gekauft und wurde jetzt von den Verkäufern wegen der Kaufsumme gedrängt, oder er brauchte das Geld zur Abdeckung anderer Verbindlichkeiten dringend. So kaufte er entgegen allen Warnungen und Ratschlägen, ja in Kenntnis dessen, daß die von ihm in Kommission gegebene Ware noch unverkauft war, am 13. März 1414 unter ausdrücklicher Bezugnahme auf diese beiden Terlinge Tomasche mittels einer auf Brekelvelde ausgestellten Tratte mit dem Fälligkeitstermin 13. April 1414 30 lb. gr. zum Kurs von 1 lb. gr. : 6 m. 9 ß lüb. (1 lb. gr. : 6,5625 m. lüb.). Doch der Trassat, sein Kommissionär Brekelvelde, ließ sich hierdurch weder unter Druck setzen noch dazu verleiten, Kommissions- und Gesellschaftsgut zu vermengen, worauf Hildebrand wohl spekuliert hatte. Zwar ließ er den Wechsel nicht platzen, sondern zahlte an den Lübecker Präsentanten, revanchierte sich aber sofort mit einem Rückwechsel, d. h. er kaufte seinerseits m. lüb. gegen einen auf Hildebrand gezogenen Wechsel, den dieser auch wieder bezahlte. Den bei den beiden Überkäufen entstandenen Verlust hatte Hildebrand zu tragen. Seine Höhe kennen wir nicht. Hildebrands Bargeldhunger muß dennoch so groß gewesen sein, daß er schon am 6. Mai 1414 zum zweitenmal in einem auf Lübeck gestellten Wechsel diesmal 55 lb. gr. kaufte, wieder zum Kurs von 1 lb. gr. : 6 m. 9 ß lüb. Den Gegenwert von 25 lb. gr. sollte Brekelvelde aus dem Gesellschaftsgut bezahlen, was dieser auch tat. Die restlichen 30 lb. gr. sollte er für Veckinchusens Rechnung bezahlen, was Brekelvelde wiederum mit einem Rückwechsel beantwortete, indem er für den Gegenwert von 30 lb. gr. lüb. Mark einkaufte gegen in Flandern zu zahlende lb. gr. Der Rückkauf geschah auch diesmal auf Tideke Borstel als Remittenten zum Kurs von 6 m. 5 ß lüb. für das lb. gr.; die Wechselsumme war auf der am 24. Juni beginnenden Messe in Thourout („in Toorolt mart“) zu bezahlen. Beim Wechselkurs muß Veckinchusen ein Schreibfehler unterlaufen sein: Es muß richtig 6 m. 6 ß lüb. heißen, denn nur dann ergibt sich bei 30 lb. gr. die durch das Rückkaufen des Wechsels entstandene Schadenssumme von 5 m. 10 ß lüb., die durch die unterschiedlichen Kurse beim Hin- und Rück-Kauf von 1 : 6,5625 und 1 : 6,3125 verursacht wurde. In jedem Falle bedeutet ein derartiger vergeblicher Versuch, den zu erwartenden Erlös für eine in Verkaufskommission gegebene Ware vor deren Verkauf und Bezahlung an sich zu ziehen, eine Schmälerung des Handelsgewinnes. Wenn dieser schon gering war, konnten die Mehrkosten solch eines verunglückten Überkaufes, der auf gut Glück, d. h. spekulativ erfolgte, den Gewinn ganz aufzehren oder sogar zum Verlust führen. Dieses geschilderte Verfahren, kurzfristig hinter einer versandten Ware einen Wechsel hinterherzuschicken, ohne die Bestätigung über den vollzogenen Verkauf zu besitzen, wurde von Hildebrand Veckinchusen jedoch seit ca. 1412/1413 in wachsendem Umfange angewendet, da er sich offenbar nur auf diese Art aus permanent werdenden Verlegenheiten zu retten vermochte. Es muß das als ein Anzeichen dafür gewertet werden, daß sein Unternehmen schon zu einem Zeitpunkt auf unsicheren Füßen stand, als dies seine Umwelt noch nicht ahnte – mit Ausnahme vielleicht von seinen nächsten Geschäftsfreunden wie Brekelvelde, der sicher nicht ohne Grund so konsequent seinen Gesellschaftshandel gegen Hildebrand Veckinchusens Eigenhandel abschirmte.

Der ganze geschilderte Vorgang, der sich vielfach wiederholte,²⁷ kann allerdings auch noch unter einem anderen Gesichtspunkt, nämlich dem der Beschaffung kurzfristiger Geldkredite, gesehen werden. Mit Hilfe solcher oder ähnlicher Praktiken konnte der Aussteller eines Wechsels schnell einem dringenden Geldbedürfnis abhelfen bzw. Bargeld zur Einleitung eines sicheren Gewinn versprechenden Handelsgeschäftes in die Hand bekommen, wenn es schnelles Zugreifen galt. In konkreten, hier gerade geschilderten Falle erhielt Hildebrand Veckinchusen bei der Ausstellung der Tratte am 13. März 1414 30 lb. gr. zu seiner Verfügung. Der Wechsel war ein Datowechsel mit vierwöchiger Laufzeit; dieselbe Laufzeit können wir für den Rückwechsel annehmen, so daß dieser in der ersten Mai-Dekade zur Bezahlung in Flandern präsentiert wurde. Wirklich hat Veckinchusen auch schon am 6. Mai 1414 erneut einen Wechsel auf Brekelvelde in Lübeck gezogen. Nur wechselte er diesmal den Remittenten ebenso wie den Präsentanten des Wechsels in Lübeck. Mit größter Wahrscheinlichkeit kann angenommen werden, daß mit dem am 6. Mai aufgenommenen Gelde der erste Rückwechsel Brekelveldes bezahlt wurde, denn nach der Präsentation wurden ja immer einige Tage Frist zur Bezahlung gewährt. Nachdem auch der zweite Wechsel Veckinchusens vom 6. Mai 1414 zwar von Brekelvelde akzeptiert und bezahlt, jedoch sofort mit einem erneuten Rückwechsel, der nach dem 24. Juni 1414 fällig war, beantwortet wurde, stellt sich der ganze Vorgang dar als Aufnahme eines Geldkredites mit kurzer Laufzeit von vier Monaten, denn im Endeffekt hatte Hildebrand Veckinchusen von März bis Juni einen Barkredit von 30 lb. gr. zur Verfügung gehabt, für den er rd. 6% Zinsen zahlte. Dieser Satz ergibt sich aus Hildebrands eigener Feststellung, daß der letzte Wechselaustausch auf 195 m. lüb. 5 m. 10 ß lüb. Verlust gebracht hatte, d. h. rd. 3% des Kapitals. Praktisch wurde also ein kurzfristig laufender Geldkredit zum Zinssatz von 17–18% p. a. mit Hilfe dieses an Wechselreiterei grenzenden Verfahrens beschafft.

Es liegt auf der Hand, daß dieses Verfahren nur als äußerster Notbehelf und in begrenztem Umfange angewendet werden konnte. Unabdingbare Voraussetzung war außerdem, daß der Kaufmann seinen „loven“, seine Kreditwürdigkeit, noch unangetastet besaß.²⁸ Gerade dieses unerläßliche Erfordernis jeder kaufmännischen Betätigung bei einem auf den Kredit basierten Handelsleben wurde aber durch derartiges Wirtschaften mit Wechseln auf das äußerste gefährdet. Es wirft ein bezeichnendes Licht auf seine Geschäftslage, wenn Hildebrand Veckinchusen schon im Jahre 1414 glaubte, dieses Risiko in Kauf nehmen zu müssen.

Tuch Flandern-Lübeck-Danzig 1413–1415. Wir hatten bereits mehrere Male Veranlassung, auf die unterschiedlichen Markteigenschaften der einzelnen Tuchsorten hinzuweisen. Besonders augenfällig war hierbei, daß teurere Tuche aus der flandrischen, aber auch englischen Produktion wesentlich schwerer im Osten abzusetzen

²⁷ S. z. B. HB Af 6, fol. 121 v.

²⁸ So verlor 1421, als Hildebrand in Brügge insolvent wurde, selbst sein Bruder in Köln seine Kreditwürdigkeit: „... unde al man wel nu van my betalt syn unde dey love es ute.“ BW, Nr. 199. – Zur Bedeutung des „loven“ s. auch F. Irsigler, Kölner Kauffleute, a. a. O. und I. M. Peters, Zahlungssystem, in: BllDtLaG 112, 1976, S. 176 und Anm. 143; 113, 1977, S. 181.

waren als billigere. Dennoch ließ sich aber beobachten, daß ungeachtet der heftigen Beschwerden seiner Kommissionäre und Gesellschafter Hildebrand Veckinchusen immer wieder solche Tuche der mittleren Preislage wie Tomasche und auch teure Tuche wie „lange van Tinen“ oder Ypersche einkaufte und versandte. Es muß dies natürlich die Frage nach den Beweggründen solchen Tuns, nach den Ursachen dieser Hartnäckigkeit provozieren, da wir weder bei Veckinchusen noch bei vielen anderen hansischen Kaufleuten, die mit diesen Tuchen umgingen, unbelehrbare Verbohrtheit als Motiv annehmen können. Wie die folgenden Beispiele lehren, war sicher auch der Handel mit teurem Tuch vom Profitstreben her motiviert. Allerdings mußte, um beim Handel mit diesem Gute zu Gewinn zu kommen, ein unabdingbares Erfordernis als Voraussetzung des Erfolges erfüllt werden: Der Kaufmann mußte Zeit und Geduld haben, um einen günstigen Verkauf abwarten zu können. Handelte er unter Zeitdruck seitens seiner Gläubiger, etwa weil er diese oder andere Ware auf Kredit genommen hatte und war er damit zu schnellem Absetzen der Ware gezwungen, waren Verluste unvermeidlich. Gerwin Marschede kleidete diese Erfahrung kaufmännischer Praxis in einem auf den 1. Januar 1415 zu datierenden Brief aus Danzig in die Worte: „Gy senden my scharlaken unde lychtgrone Ypersche dat gy wete wol, dat es almansch gadinge nicht, alsulk laken moten erer koplude vorbeyden ofte men moet dar vele ane vorleysen, da er nicht vorholden mach.“²⁹ Zu einem großen Teil ergab sich die Schwierigkeit beim Absatz teuren Tuches aus dessen Charakter als Luxusgut für einen nur beschränkten Abnehmerkreis, bei dem Kaufkraft und -lust naturgemäß in starkem Maße von wechselnden ökonomischen und politischen Bedingungen abhängig waren. Bereits ein Jahr vor dem hier nachzurechnenden Geschäft bemerkte Marschede dazu: „Item de Yperschen unde de scharlaken sint noch al unvorkoft, de scharlaken es hir langsam gelt . . . Ik hebbe de scharlaken vele luden angeboden ok heren, domheren, papen, dar wel noch ter tyt neymant an.“³⁰

Unter Beachtung dieser Besonderheiten der Ware konnte durchaus ein hoher Profit erzielt werden, wie das folgende Beispiel zeigen mag: Um die Jahreswende 1414/1415 hatte Gerwin Marschede in Danzig von Hildebrand Veckinchusen zur Kommission u. a. 2 scharlachrote Laken. Solche Laken hatte Hildebrand nach Ausweis seines Handlungsbuches im Sommer 1414 nach Osten abgesandt.³¹ Das Scharlachlaken hatte in Flandern 7½ lb. gr. gekostet. Am 1. Januar 1415 waren sie noch unverkauft. Erst am 24. Februar 1415 konnte Marschede den Verkauf der beiden Scharlachlaken für zus. 125 m. pr. anzeigen, wobei er noch entschuldigend hinzufügte: „Ik konder nicht durer gegeven, dat wet Got, dat ik et int beste dede.“³² Ein Grund für diese Entschuldigung ist eigentlich nicht zu ersehen, wenn es nicht der gewesen sein kann, daß Veckinchusen einen noch höheren Verkaufspreis gewünscht hatte. Selbst wenn wir den Kurs der m. pr., die im Verhältnis zum lb. gr. vom 1. Februar bis zum Mai 1415 von 1 : 5,25 auf 1 : 5,625

²⁹ BW, Nr. 450.

³⁰ BW, Nr. 452, zu datieren auf 31. Mai 1414.

³¹ BW, Nr. 450; HB Af 6, fol. 141 r. Z. 26–33.

³² BW, Nr. 449.

abfiel, auf 1 lb. gr. : $5\frac{1}{2}$ m. pr. als das geometrische Mittel einpendeln, blieb immer noch ein beachtlicher Gewinn zu verzeichnen:

Einkaufspreis in Flandern
für 2 Laken zus. 15 lb. gr.

Verkaufserlös in Danzig
für 2 Laken 125 m. pr.
= 22,7272 lb. gr.
= rd. 22 lb. 14 B 7 gr.

Gewinn: 7,7272 lb. gr. oder 7 lb. 14 B 7 gr.

Gewinnrate: 51,51%

Der wirkliche Gewinn wird um ein geringes niedriger gelegen haben, da wir weder für Flandern noch für Danzig das Ungeld berücksichtigen konnten, ohne daß dadurch dies außerordentlich gute Ergebnis geschmälert werden würde. Die Laufzeit des ganzen Geschäftes kann auf rd. ein Jahr angesetzt werden.

Bei der Berechnung über ein anderes Geschäft mit teuren Yperschen Laken zwischen Flandern und Lübeck können wir durchaus davon ausgehen, daß die Preise für Ypersche Laken in Flandern wesentlich stabil waren. Unter dieser Prämisse können wir für das Geschäft, das wir von der Absendung aus Flandern bis zum Verkauf aus Handlungsbuch und Briefwechsel verfolgen können, die in der Notiz über die Absendung fehlenden Angaben für den Einkaufspreis in Flandern aus einer ein Jahr darauf für einen Warenposten in genau der gleichen Zusammensetzung vorgenommenen Eintragung ersetzen. Am 28. Mai 1413 schickte Hildebrand Veckinchusen auf eigene und auf seines Bruders Rechnung 2 Terlinge mit Tomaschen Laken über Hamburg an Johannes van der Brugge in Lübeck. In einem Nachsatz zu der Notierung wird festgehalten, daß in dieser Sendung auch 2 Scharlachlaken sowie je 2 grüne und rote Ypersche für Tideman Brekelvelde bestimmt waren.³³ Für eine Sendung gleicher Zusammensetzung sind ein Jahr später als Einkaufspreise notiert: für die Scharlaken zus. 15 lb. gr., für die 2 grünen Yperschen zus. 9 lb. 16 B gr., für die beiden roten zus. 8 lb. 16 B gr.³⁴ Brekelvelde reagierte auf die Zusendung der schwer verkäuflichen Yperschen Laken weniger erfreut. Am 16. Februar 1414 kommentiert er die Mitteilung, daß sie noch unverkauft wären, recht unmutsvoll: „Ik wolde, weret Godes wille, dat gy de Ypersche ny kofft en hedden.“³⁵ Im gleichen Brief kündigte er die Rücksendung eines der beiden Scharlaken an, das nach einer Bemerkung in einem späteren Brief wohl wegen erheblicher Qualitätsmängel unverkäuflich war. Zwei Wochen danach, am 6. März 1414, hatte sich noch nichts weiter ereignet, denn „in al Lubeke en is nicht 1 wantsnider, de an de Yperschen welle. Ik mot vorbeden to der tiit, dat 1 kome, de se kope . . .“, schrieb Brekelvelde.³⁶ Das andere Scharlaken war nach Preußen weitergeschickt und inzwischen dort für 40 m. pr. verkauft worden. Endlich, am 2. Mai 1414, kann Brekelvelde den Verkauf der 4 Yperschen zum Preis von 36 m. 12 B lüb. je Laken mitteilen, bis zum 25. Juni sollten sie „unvor-toghere“ bezahlt sein.³⁷

³³ HB Af 6, fol. 84 v. Z. 29–30.

³⁴ Ebenda, fol. 141 r. Z. 26–33.

³⁵ BW, Nr. 97.

³⁶ BW, Nr. 430, zu datieren auf 6. März 1414.

³⁷ BW, Nr. 432.

Ungefähr zur gleichen Zeit kaufte Brekelvelde in einem anderen Zusammenhange von Lübeck nach Brügge einen Wechsel über, bei dem das in Brügge zu zahlende lb. gr. mit 6 m. 5 ß lüb. beglichen wurde.³⁸ Es entsprach dies einem Wechselkurs von 6,3125 m. lüb. : 1 lb. gr.

Für 4 Ypersche Laken erhielt Brekelvelde in Lübeck (36,75 mal 4 =) 147 m. lüb. als Verkaufserlös. In Brügge hatten die 4 Laken zus. 18 lb. 12 ß gr. gekostet. Da weder für Brügge noch für Lübeck Angaben über die Höhe des Ungeldes überliefert sind, können wir hier nur die beiden Preise gegenüberstellen:

Einkaufspreis in Flandern	Verkaufserlös in Lübeck
18 lb. 12 ß gr.	147 m. lüb.
= 18,6 lb. gr.	= 23,287 lb. gr.
Gewinn: 4,687 lb. gr. oder 4 lb. 13 ß 9 gr.	
Gewinnrate: 25,2%	

Der Reingewinn wird um 2 bis 3 m. lüb. niedriger gelegen haben, wodurch auch die Reingewinnrate um 2 bis 2 $\frac{1}{2}$ % gesenkt werden müßte. Die Laufzeit des Geschäftes betrug 14 Monate.

Es bleibt noch übrig, auf das eine der beiden Scharlachtuche aus dieser Sendung einzugehen, das seinen Weg bis Preußen gefunden hatte. Wie schon erwähnt, hatte Brekelvelde am 6. März 1414 Nachricht, daß es in Preußen für 40 m. pr. verkauft worden war. Wann die Zahlung erfolgt ist, wissen wir nicht, können aber annehmen, daß eine Zahlungsfrist bis ungefähr Ostern (8. April) 1414 vereinbart worden ist. Im Mai 1414 kaufte Veckinchusen in Flandern 20 lb. gr. für die in Danzig 4 m. 18 scot pr. (1 lb. gr. : 4,75 m. pr.) zu zahlen waren. Unter Anwendung dieses Kurses mangels eines genaueren – es wäre besser, den in Danzig für ein lb. gr. geforderten Preis zu kennen – ergibt sich ein Verhältnis von Einkaufs- zu Verkaufspreis von 7 $\frac{1}{2}$ lb. gr. zu (40 : 4,75 = 8,421 lb. gr. =) 8 lb. 8 ß 5 gr. Danach wurde auf 7 $\frac{1}{2}$ lb. gr. ein Rohgewinn von 18 ß 5 gr. erzielt. Die Gewinnrate betrug 12,28%, die Laufzeit des Geschäftes rd. ein Jahr. Unter Berücksichtigung des zwischen Einkauf in Flandern und Verkauf in Danzig erwachsenen Ungeldes kann die Reingewinnrate auf 10 bis 11% geschätzt werden.

Es war also durchaus möglich, auch beim Handel mit teurerem Tuch z. T. sogar recht ansehnliche Profite zu erzielen, wenn der Kaufmann den Markteigenschaften dieser Ware Rechnung zu tragen wußte oder in der Lage war.

Tuch von Flandern nach Lübeck 1417. Im Frühjahr 1417 ließ Hildebrand Veckinchusen in Flandern durch Tideke Swarte 40 Arrasche kaufen und unter seiner Marke nach Lübeck an Tideman Brekelvelde senden. Der Bericht des Kommissiönärs Brekelvelde über den Verkauf der Tücher findet sich im Briefwechsel.³⁹ Der Terling enthielt je 14 rote und grüne sowie je 4 schwarze, nagelfarbene und blaue Tücher, die jedes im Einkauf 13 ß 4 gr. gekostet hatten. Der ganze Terling hatte mithin 26 lb. 13 ß 4 gr. betragen. Die Höhe des Ungeldes und damit der Ge-

³⁸ HB Af 6, fol. 133 r. Z. 28/29.

³⁹ HB Af 6, fol. 179 r. Z. 1–3; BW, Nr. 154, 156.

stehungskosten erfahren wir nicht, da Hildebrand Veckinchusen selbst sie wohl auch erst aus der späteren Abrechnung Swartes kennengelernt hat.

Zunächst meldete Brekelvelde aus Lübeck unter dem 14. Mai 1417, daß eine Tonne mit Arraschen unter Hildebrands Merke eingegangen sei, ohne daß aus den Begleitpapieren etwas über Inhalt, Farbe oder Preis der Ware ersichtlich war. Am 21. Mai 1417 besaß Brekelvelde dann die nötigen Informationen und konnte auch schon den Verkauf von 22 Tüchern für je 4 m. 10 ß lüb. anzeigen. Allerdings hatte er nicht, wie Hildebrand es gewünscht hatte, gegen bar verkaufen können, sondern hatte bis zum 29. September 1417 Stundung der Kaufsumme gewähren müssen, da ein Barverkauf „en stet nicht to donde“. Brekelvelde zahlte, getrennt nach den Farben, auch noch die übriggebliebenen 18 Tücher auf, konnte aber schon im Postscriptum desselben Briefes auch deren Verkauf zum gleichen Preis und mit derselben Zahlungsfrist melden. Es war sogar gelungen, eine Anzahlung von 40 m. lüb. zu erhalten.

Für die Bestimmung des Wechselkurses sind aus den gegen Ende des Handlungsbuches Af 6 spärlicher werdenden Eintragungen keine brauchbaren Angaben zu erhalten. Dagegen erwähnt Brekelvelde in einem Brief vom 4. Juli 1417 einen Wechsel über 24 lb. gr., für den 150 m. lüb. zu bezahlen waren.⁴⁰ Es entsprach dies einem Kurs von 1 lb. gr. : 6 m. 4 ß lüb. oder 1 lb. gr. : 6,25 m. lüb. Nach diesen Werten läßt sich folgende Gewinnberechnung anstellen:

Einkaufspreis in Flandern:	Verkaufspreis in Lübeck:
26 lb. 13 ß 4 gr.	185 m. lüb.
= 26,666 lb. gr.	= 29,6 lb., gr. oder 29 lb. 12 ß gr.
Gewinn: 2,933 lb. gr. oder 2 lb. 18 ß 8 gr.	
Gewinnrate: 11%	

Da wir auch hier nur von Ein- und Verkaufspreisen ausgehen konnten statt von Gestehungskosten und Reinerlös, so wird die wirkliche Gewinnrate auf rd. 1,5–2% niedriger anzusetzen sein. Außerdem ist nach anderen Angaben über den Kurs der m. lüb. zum lb. gr. der von uns benutzte Kurs zwar der zeitnächste, jedoch auch der bei weitem günstigste. Für den September und Dezember 1417 hat Nordmann aus den von ihm ausgewerteten Büchern Kursangaben von 1 lb. gr. : 6 m. 8 ß lüb. bzw. 6 m. 7 ß lüb. (1 lb. gr. : 6,5 bzw. 6,4375 m. lüb.) aufgezeichnet.⁴¹ Würden wir z. B. den Kurs 1 : 6,5 anwenden, würde die Gewinnrate aus Ein- und Verkaufspreisen auf 6,73% anzusetzen sein. Der Zeitraum, innerhalb dessen die Transaktion abgewickelt wurde, ist dagegen als normal anzusehen. Er betrug, wenn wir den Einkauf der Mitte Mai in Lübeck angekommenen Tücher auf Anfang April ansetzen, vom Einkauf bis zur Zahlung des Preises rd. 6 Monate.

Pfeffer von Flandern nach Lübeck ca. 1407/1408. Ungefähr 1407/1408 schickte Hildebrand Veckinchusen als Eigengut aus Flandern nach Lübeck an seinen Bruder

⁴⁰ BW, Nr. 166.

⁴¹ Cl. Nordmann, a. a. O., S. 139.

Siverd 2 Tonnen Pfeffer, die Siverd als Kommissionsgut verkaufen sollte. Die Gesteungskosten in Flandern betragen 37 lb. 17 ß 3 gr. Ausnahmsweise hat Hildebrand das Ergebnis dieser Versendung notiert: „It. Syvert hevet den pepper vorkoft. Dar es van worden, also hey my screven hevet, 227 marc 14 sl. 4 p. lub.“ Diese Eintragung in das Handlungsbuch findet ihre Entsprechung in Siverds Rechnung vom 28. September 1412 aus Köln.⁴² Die zeitlich nächstliegende Kursnotierung liegt in Af 6 für das Jahr 1407 mit 1 lb gr. : 6 m. 4 ß 3 d. lüb. (= 1 lb. gr. : 6,2656 m. lüb.) vor. Im Vergleich zu den 12 Kursnotierungen, die Nordmann aus den Veckinchusen-Büchern Af 4, Af 5, Af 7 und Af 8 für 1407 gezogen hat, stellt dieser Kurs aber einen Grenzwert dar.⁴³ Nordmann hat für die gleiche Zeit nur einmal 1 lb. gr. : 6 m. 4½ ß lüb., sonst Werte zwischen 6 m. 1½ ß lüb. und 6 m. 3 ß lüb., davon achtmal 6 m. 2 ß lüb. und darunter. Es kann also für die Berechnung des Pfeffergeschäftes die Kursrelation 1 lb. gr. : 6 m. 2 ß lüb. (= 1 lb. gr. : 6,125 m. lüb.) zu Grunde gelegt werden.

Gesteungskosten in Flandern

37 lb. 17 ß 3 gr.

= 37,8625 lb. gr.

Verlust: 0,655 lb. gr. oder rd. 13 ß 1 gr.

Verlustrate: 1,73%

Reinerlös in Lübeck

227 m. 14 ß 4 d. lüb.

= 227,8959 m. lüb.

= 37,2075 lb. gr. oder 37 lb. 4 ß 2 gr.

Feigenhandel zwischen Flandern und Livland 1407/1409 und 1411/1412. Aus einer Aufrechnung Hildebrand Veckinchusens mit Tideke Swarte zwischen dem Herbst 1407 und dem 11. Juli 1409 läßt sich ein Feigenhandelsgeschäft zwischen Flandern und Livland herauslösen. Hildebrand Veckinchusen und Tidekes Bruder Reynhold Swarte hatten diesen Handel gemeinsam finanziert. Reynold befand sich im Herbst 1407 in Livland (Pernau), wohin Hildebrand ihm Salz und Wein nachsandte, die Hildebrand und Reynold je zur Hälfte gehörten. Den Anteil Reynolds am Gesteungskpreis in Flandern sollte sein Bruder Tideke an Hildebrand zahlen. Dagegen hatte Tydeke für seinen Bruder von Hildebrand u. a. den jenem zustehenden Gewinnanteil aus einem gemeinsam unternommenen Feigengeschäft zu empfangen: „Dar hadde hey ane to sinen parte . . . 20 lb. gr. So wes dat emme dar van hort, dat sal ic emme af reken. It. so es gheworden van den vyghen to synen parte 31 lb. 3 ß 9 gr.“⁴⁴ Nach kaufmännischer Buchungspraxis handelte es sich bei den 20 lb. gr. um die Einlage Reynolds in das Feigengeschäft, während die rd. 31 lb. gr. den Reinerlös nach Abzug aller Unkosten darstellten. Zwar sind über die Laufzeit des Geschäftes keine Daten übermittelt, doch dürften die Feigen bei dem außerordentlich günstigen Abschluß des ganzen Handels nicht allzu lange zum Angebot gestanden haben, so daß wir für die Strecke Flandern-Livland vom Einkauf bis zum Verkauf 6 bis 9 Monate annehmen können.

⁴² HB Af 6, fol. 11 r. Z. 1-7; BW, Nr. 80, S. 96.

⁴³ HB Af 6, fol. 14 v. Z. 11-13; Cl. Nordmann, a. a. O., S. 139.

⁴⁴ HB Af 6, fol. 10 r. Z. 4-13.

Danach ergibt sich dieser Abschluß:

Einlage Swartes	Reinerlös aus seiner Einlage:
20 lb. gr.	31 lb. 3 ß 9 gr.
	= 31,1875 lb. gr.
Gewinn: 11 lb. 3 ß 9 gr.	
Gewinnrate: 55,94%	

Ein weiteres, noch profitabler ausgehendes Geschäft mit Feigen fiel in die Jahre 1411/1412. Die Notierungen Hildebrands hierüber sind nicht vollständig und dazu noch über mehrere weit auseinanderliegende Stellen seines Handlungsbuches Af 6 verstreut. Allein die Notierungen über die Absendung der Ware und die schließliche Abrechnung liegen rd. 180 Seiten auseinander.⁴⁵ Es bereitet daher einige Schwierigkeiten, das Geschäft zu rekonstruieren. An ihm war eine größere Gruppe von Kaufleuten beteiligt. Neben Hildebrand Veckinchusen und Tideke Swarte werden noch ein Kalwesberch, ein Johannes Cruse, ein Seliinch (oder Soling) und ein Kort Vreynt namentlich als Gesellschafter faßbar.

Hildebrand Veckinchusen beteiligte sich an dem Handel auf Rechnung seiner Kinder und besaß gemeinsam mit Tideke Swarte an der Gesamtendung 12 Last. Nach einem Vermerk in der Schlußabrechnung war dies ein Viertel der Gesamtmenge. Leider bleibt Hildebrand uns in der Aufzeichnung über die um Pfingsten 1411 (ca. 31. Mai) geschehene Absendung der Ware die Gestehungskosten schuldig – wahrscheinlich, weil er sie zum Zeitpunkt der Eintragung selbst noch nicht kannte und sie dann später an der dafür freigelassenen Stelle nachzutragen vergessen hat. Er vermerkt nur zwei Zahlungen „ton ersten op myn 6 last“ von zus. 8 lb. 13 ß gr., doch werden dies kaum alle Gestehungskosten für seinen Anteil, sondern eher eine erste Abschlagszahlung gewesen sein. Die wirkliche Höhe der Gestehungskosten für 6 Last Feigen erfahren wir aus einer Zeile in der Abrechnung mit Tideke Swarte: „It. so es my Tydeke Swarte van den fyghen 13 lb. 17 sl. 9 gr.“

Um diesen Betrag als die auf Tideke Swartes Teil von 6 Last Feigen fallenden Gestehungskosten in Anspruch nehmen zu können, sei eine Vergleichsrechnung eingeschoben: Im Jahre 1416 kaufte und versandte Hildebrand Veckinchusen ebenfalls 62 Tonnen Feigen nach Reval. Die Last Feigen zu 12 Tonnen gerechnet, waren dies 5,1666 Last, die 12 lb. gr. kosteten (Gestehungskosten), je Last also 2, 3226 lb. gr. Demnach hätten 6 Last (6 mal 2,3226 =) 13,936 lb. gr. oder rd. 13 lb. 18 ß 8 gr. gekostet.⁴⁶

Der Vergleich mit der obigen Summe aus dem Jahre 1411 bestätigt die Annahme, daß es sich bei den Tideke Swarte in Rechnung gestellten 13 lb. 17 ß 9 gr. um die Gestehungskosten der 6 Last Feigen handelte, die Tidekes Anteil an dem Handel darstellten und für die Hildebrand ausgelegt hatte, wie dies als durchaus üblich aus der gleichen Abrechnung auch für andere Warenposten belegt ist.

Am Zielort Reval wurden die Feigen wiederum Reynold Swarte in Kommission gegeben. Nach dessen Rückkehr aus Livland rechnete Hildebrand Veckinchusen am 18. Januar 1413 für sich und für Tideke Swarte mit ihm das Feigengeschäft ab. Aus der Abrechnung erfahren wir noch, daß Reynold für den Anteil der beiden Gesell-

⁴⁵ HB Af 6, fol. 27 v. Z. 1–8; fol. 72 v. Z. 16; fol. 90 v. Z. 25; fol. 117 r. Z. 16; fol. 118 v. Z. 1–18.

⁴⁶ Ebenda, fol. 176 r. Z. 6; fol. 176 v. Z. 9–16.

schafter von 12 Last in Reval als (halbe?) Fracht 15 m. rig. = 5 lb. gr. zu zahlen hatte. Danach und nach Abzug allen weiteren Ungeldes behielten sie zu ihrem Viertel von dem Gesamtposten als Reinerlös 62 lb. 7 ß 6 gr., „dyt es elken manne 31 lb. 45 gr.“ Da Hildebrand den Gewinnanteil gleich in lb. gr. angibt, können wir durch Vergleich der Gesteungskosten und des Ertrages die Schlußrechnung aufstellen:

Gesteungskosten in Flandern:	Reinerlös:
für 6 Last Feigen:	
13 lb. 17 ß 9 gr.	31 lb. 45 gr.
= 13,8875 lb. gr.	= 31,1875 lb. gr.
Gewinn: 17 lb. 6 ß gr. (= 17,3 lb. gr.)	
Gewinnrate: 124,57%.	

Aus dem Gesamtzusammenhang der Eintragungen über die erfolgte Abrechnung mit Reynold Swarte geht hervor, daß Hildebrand Veckinchusen zum Zeitpunkt der Abrechnung bereits in Teilzahlungen den ganzen Betrag erhalten hatte. Demnach kann als Laufzeit des ganzen Geschäftes die Zeit vom Mai 1411 bis zum Sommer 1412, also etwas mehr als ein Jahr angenommen werden.

Aus diesen beiden guten Abschlüssen darf nicht der Eindruck entstehen, als seien Feigen und überhaupt Südfrüchte ein leicht zu hantierendes und sicheren Profit abwerfendes Handelsgut gewesen. Hildebrand Veckinchusen sollte selbst noch die Erfahrung machen, daß 1416 und 1417 Feigen in Lübeck, Danzig und Reval lange unverkäuflich stehen mußten, ehe sie schließlich mit empfindlichen Verlusten losgeschlagen werden konnten.⁴⁷

Seide von Brügge nach Lübeck 1410/11 und 1421. Am 27. August 1410 gab Hildebrand Veckinchusen mit dem Lübecker Johannes Bylleveld nach Lübeck zwei Posten Seide mit, die dieser dort verkaufen sollte. Das Gut gehörte beiden je zur Hälfte, denn Hildebrand bezahlte die Gesteungskosten in Flandern, vermerkte dabei jedoch, daß Bylleveld hiervon 9 lb. 7 sl. 2 gr. schuldig blieb. Es war dies genau die Hälfte der von Hildebrand auf 18 lb. 14 ß 4 gr. summierten Gesteungskosten ab Flandern, die sich im einzelnen wie folgt zusammensetzten:

18 Pfd. weniger 1 Quartier (= 17,75 Pfd.) zu je 12 ß gr.	= 10 lb. 13 ß gr.
14 1/2 Pfd. zu je 10 ß 6 gr.	= 7 lb. 12 ß 5 gr.
Ungeld	9 ß 1 gr.
„Aldus so es dey summa to hope hir van“	<hr/> 18 lb. 14 sl 4 gr. ⁴⁸

Byllevelds Anteil übernahm später Siverd Veckinchusen; doch behielt Bylleveld den Verkauf, da sich Siverd zu dieser Zeit schon nicht mehr in Lübeck aufhielt.

⁴⁷ S. 102 ff. dieser Arbeit.

⁴⁸ HB Af 6, fol. 69 r. Z. 1–25. – Die Eintragung über das Seidengeschäft ist in einem Zuge niedergeschrieben worden. Z. 26 bis 30 enthalten dann die Schlußrechnung mit der genauen Angabe des Reinerlöses und sind später nachgetragen worden. Die Übertragung aus anderen Aufzeichnungen ist nicht fehlerfrei. Besonders irritierend ist ein Fehler in Z. 3, wonach der Pfd.-Preis statt 12 ß auf 22 ß gelegen haben soll.

Hildebrand Veckinchusen kaufte auf diese Seide in zwei auf Hamburg bzw. Lübeck gestellten Wechselln 12 bzw. 10 lb. gr., zus. also 22 lb. gr. zum Kurs von 1 lb. gr. : $6\frac{1}{2}$ m. lüb., für deren Bezahlung Bylleveld 143 m. lüb. auszugeben hatte. Damit war auch der Erlös fast vollständig transferiert, denn Bylleveld hatte für die Seide 143 m. 12 ß lüb., als Reinerlös erworben. Zu dem schon angegebenen Kurs von 1 lb. gr. : 6,5 m. lüb. gerechnet, machte der Reinerlös aus dem Seidenverkauf in flämischem Gelde also ($143,75 \text{ m. lüb.} : 6,5 =$) 22,115 lb. gr. oder 22 lb. 2 ß 4 gr. aus. Bei einem Gestehungspreis ab Flandern von 18 lb. 14 ß 4 gr. (= 18,71665 lb. gr.) konnten die Gesellschafter einen Gewinn von (3,4 lb. gr.) 3 lb. 8 ß gr. erzielen. Die Gewinnrate betrug 18,17%.

Hildebrand Veckinchusen selbst hat es mit seiner Abrechnung nicht so genau genommen, sondern als Reinerlös nur den Gegenwert von 143 m. lüb. in flandrischer Währung mit 22 lb. gr. eingesetzt. So kommt er zu dem Schluß: „So es an der syde wunnen 3 lb. 5 sl. 8 gr.“ Die Gewinnrate würde demnach nur 17,55% ausgemacht haben.

Die beiden Wechselbriefe zur Transferierung des Reinerlöses wurden um die Mitte Januar 1411 ausgestellt und werden spätestens Ende Februar ausgezahlt worden sein, rechnet man die ausgemachte Zahlungsfrist von 2 Wochen nach Präsentation dazu. Somit kann als Laufzeit des ganzen Geschäftes der Zeitraum von 7 bis 8 Monaten angenommen werden, obwohl die Abrechnung zwischen Veckinchusen und Bylleveld erst auf den 24. Juli 1411 datiert ist.

Seide wurde von Hildebrand Veckinchusen und Tideman Brekelvelde häufig zwischen Brügge und Lübeck gehandelt, doch nur einmal gelingt es, aus den vielen Erwähnungen des Seidengeschäftes einen Handel wenigstens teilweise vom Anfang bis zum Ende zu erfassen. Am 2. Mai 1421 bestätigte Brekelvelde den Empfang von 88 Pfd. 3 Quartier Seide, die Veckinchusen zu ihrer beider Verfügung gekauft hatte.⁴⁹ Um die Seide aus der Veckinchusenschen Konkursmasse herauszuhalten, ließ Brekelvelde sie auf seinen und Dirk Borgers Namen schreiben, weil es besser wäre, „dat vrunde by der seiden bliven alse vromede lude.“⁵⁰ In dem selben Brief teilte Brekelvelde mit, daß er von der Seide, obwohl sie sehr grob wäre, 6 Pfd. verkauft hätte, und zwar für 4 m. 12 ß lüb. je Pfund. In Brügge kostete die Seide 39 lb. 18 ß 9 gr. (= 39,9375 lb. gr.) ersten Kaufes, das Pfund also ($39,9375 \text{ lb. gr.} : 88,75 \text{ Pfd.} = 0,45 \text{ lb. gr.} =$) 9 ß gr. Nach den Mitteilungen in den Briefen mußte man zu dieser Zeit in Brügge für 1 lb. gr. 7 m. lüb. zu zahlen versprechen.⁵¹ Bei diesem Kurs hätte das Pfund Seide in Lübeck in flämischem Gelde gerechnet ($4,75 \text{ m. lüb.} : 7 = 0,679 \text{ lb. gr.}$) 13 ß 7 gr. gebracht. Aus der Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis ergab sich damit eine Gewinnrate von 50,89%, die natürlich bei Berücksichtigung der Nebenkosten an und zwischen beiden Handelsplätzen bei rd. 48% gelegene haben wird.

In der Praxis aber sah der Seidenhandel bei näherem Hinsehen nicht so sehr ergiebig aus. Zunächst handelte es sich immer nur um relativ niedrige Summen, die hier einsetzbar waren. Demgemäß blieb auch der absolute Gewinn begrenzt.

⁴⁹ BW, Nr. 268.

⁵⁰ BW, Nr. 269.

⁵¹ BW, Nr. 256 vom 11. Dez. 1420; Nr. 276 vom 25. Juni 1421.

In Lübeck wurde die Seide an Frauen zur Verarbeitung ausgegeben, wobei lange Zahlungsfristen üblich waren, die oft noch überschritten wurden. Im vorliegenden Falle konnte Brekelvelde bei dem Verkauf der 6 Pfund Seide überhaupt keine Zusage für einen Zahlungstermin erhalten, sondern nur resignierend bemerken: „Got berade, wanner dat my dat ghelt werde.“ Doch hätte er es vorgezogen, um ein wenig billiger, aber mit festem Zahlungstermin von einem Jahr zu verkaufen, (denn – so fährt er in seinem Briefe fort –: „Ik wolde, dat ik se geven moch to $4\frac{1}{2}$ marc unde ik des geldes ein jar beden solde“), dann hätte er eine Profitrate von 42,86% bei ca. 14monatiger Laufzeit erreicht. Der Seidenhandel wurde charakterisiert vor allem durch lange Laufzeiten, die sich aus der Eigenart des Detailverkaufes am Absatzort ergaben. So schrieb Brekelvelde am 18. November 1421, daß er von der Seide noch nicht mehr als $8\frac{1}{2}$ Pfund (d. i. rd. $\frac{1}{10}$ des ganzen Postens!) habe verkaufen können, da sie sehr grob sei. An Bargeld sei auch noch nichts eingenommen, denn „De vrowen betalen tomale ovel; dat komet darby, dat se neine losinghe en hebben van den doeken.“⁵²

2. Die Ost-West-Geschäfte

Wachs Lübeck-Flandern 1404/05. Ein Wachsgeschäft aus der langjährigen Handelsgesellschaft der Brüder Siverd und Hildebrand Veckinchusen ist von Hildebrand ausnahmsweise ausführlicher gebucht worden, so daß es sich für uns auf Gewinn oder Verlust hin als nachrechenbar darstellt.¹ Zu Michaelis 1404 (29. September) hatte Siverd für die Gesellschaft – „to unser beyder behoyf“, wie Hildebrand schreibt – in Lübeck 25 Schpfd. 3 Lpfd. 3 Mpfd. Wachs eingekauft. Für das Schpfd. hatte er „15 marc“ gegeben, insgesamt 759 m. 14 β lüb.

Eine Nachprüfung dieser Berechnung (25,16 Schpfd. mal 15 m. = 377,4 m.) macht uns darauf aufmerksam, daß es sich bei den o. a. 15 m. als Preis für das Schpfd. Wachs nicht um Mark Pfennige handeln kann. Wir haben es hier vielmehr mit einer der für den damaligen Handelsgebrauch üblichen Erscheinung zu tun, daß bestimmte Waren in bestimmten Bereichen oder Routen ihre eigenen Gewichtseinheiten besaßen, die bei oft gleicher Benennung sich z. T. erheblich voneinander unterschieden. Für Pelzwerk und Wachs wurde in Lübeck – ähnlich wie in den Niederlanden bei Wachs die Troys-Mark – mit einer Zählmark von 32 β gerechnet, die in der Literatur verschieden – als Wachsmark² oder als Silbermark³ – bezeichnet wird. Der Name „Silbermark“ ist dabei richtiger, da nur er die notwendige, wenn im Gewicht auch minimale, Unterscheidung zur niederländischen Wachsmark markiert. Mit diesem Namen wird sie auch in Lübecker Quellen bezeichnet, wobei die „marca argenti“ wohl zu unterscheiden ist von der „marca argenti puri“, unter der „die in Pfennigen viel höher bewertete Usualmark“ zu verstehen ist.⁴ Der Gebrauch dieser Silbermark zu 32 β war bei Wachs und Pelz-

⁵² BW, Nr. 304.

¹ HB Af 1, fol. 70 v. Z. 1–17.

² Fr. Renken, Ordenshandel, S. 84.

³ Cl. Nordmann, a. a. O., S. 142 f.

⁴ W. Jesse, Münzverein, S. 58 f.

⁶ Hansisches Handelskapital

werk in Lübeck so sehr die Regel, daß in den beiden Büchern Af 1 und Af 6 bei Veckinchusen ebenso wie in den Handelsbriefen der Begriff „marc sulvers“ fast nicht verwendet wurde. Aus dem Buch Af 8 (Lübecker Fotoplatten-Signatur HB V) hat Nordmann eine Stelle abgedruckt, in der ausnahmsweise von einer „marc sulvers“ beim Wachshandel geschrieben ist.⁵ Das Verhältnis der Mark Silbers zur Mark Pfennige in Lübeck ist demnach wie 2 : 1, unabhängig von dem jeweiligen Silberwert des Pfennigs.

Dieses Verhältnis auf unser vorliegendes Beispiel angewendet, würden dann 377,4 Mark (Silbers) = 754,8 m. lüb. oder rd. 754 m. 12 ß 8 d. lüb. sein. Die Differenz von 5 m. 1 ß 4 d. lüb. zu den von Hildebrand als Preis notierten 759 m. 14 ß lüb. spricht nicht gegen das Verhältnis von 2 : 1, sondern ist als Ungeld zu deuten. Demnach waren die 759 m. 14 ß lüb. die Gestehungskosten für die ganze Wachssendung ab Lübeck.

Die Sendung bestand aus 37 Stücken, die Hildebrand in drei Partien zu 18 Stücken (à 44 Mark je Wage), 17 Stücken und 2 Stück (jeweils à 43 Mark je Wage) in Flandern verkaufte. Das Gesamtgewicht betrug 43 Wage 14¹/₂ Nagel, für die Hildebrand als Preis „overhovet elk waghe 43¹/₂ marc“ berechnete und dabei statt auf (43,4833 mal 43,5 : 13,4 =) 141,159 lb. gr. oder 141 lb. 3 ß 2 gr. auf „dey summa to hope van dessen wasse 139 lb. 8 sl. 2 gr.“ kam. Die Differenz von 1 lb. 15 ß gr. löst sich befriedigend auf, wenn man die von Hildebrand vorher notierten Ungeld-Ausgaben für Flandern summiert:

Ungeld	27 ß 10 gr.
Makelerdye	3 ß 2 gr.
Löschen (op to scheppende)	3 ß 2 gr.
	<hr/>
	34 ß 2 gr. = 1 lb. 14 ß 2 gr.

Danach kam noch aus Hamburg von Hartwich Hoveman, der dort die Spedition besorgt hatte, eine Ungeldforderung von 5 ß 4 gr., nach deren Abzug 139 lb. 2 ß 10 gr. als Reinerlös in den Niederlanden anzusetzen sind.

Der Einkauf in Lübeck war Ende September geschehen – sicher nicht, wie es Hildebrand aufgezeichnet hat, am 29. September, denn eine solche Menge Wachs kaufte man schwerlich an einem Tage zusammen. Ebenso unwahrscheinlich ist, daß die Sendung an einem Tage und in einem Transport abgegangen ist, was dem Prinzip der Risikoverteilung widersprochen hätte. Es wird der Michaelistag 1404 also am ehesten das Datum sein, das Siverds Avis-Brief trug. Wann die Verkäufe in den Niederlanden zustande kamen und wann die Bezahlung erfolgte, kann nur vermutet werden. Einen Fingerzeig auf den Termin für die Beendigung des Geschäftes bietet die Stellung der Buchung innerhalb des Buches, wenn wir berücksichtigen, daß die Eintragung dieses Geschäftes in einem Zuge erfolgte, d. h. nach Abschluß des Handels als Übertragung aus einem Journal oder von Zetteln. In den vorhergehenden bzw. den nachfolgenden Buchungen sind als Daten der 6. Juni bzw. der 21. Juli (1405) notiert, womit wir für die Eintragung und damit für den

⁵ Cl. Nordmann, a. a. O., S. 142.

Abschluß des Geschäftes einen „terminus post“ und einen „terminus ante quem“ erhalten. Für die Dauer des Geschäftes werden wir demnach 9 Monate anzunehmen haben.

Für die Ermittlung der Kursrelation sind als zeitnächste Angaben solche aus der Mitte des Jahres 1405 zu wählen, wie sie für den 3. Juni und 21. Juli vorliegen. An diesen beiden Tagen wurden Geldüberkäufe von Flandern nach Lübeck zum Kurs 1 lb. gr. : 6 m. lüb. abgeschlossen.⁶

Danach läßt sich folgende Gewinnberechnung anstellen:

Gestehungskosten ab Lübeck:	Reinerlös in Flandern:
759 m. 14 ß lüb.	139 lb. 2 ß 10 gr.
= 759,875 m. lüb.	
= 126,64583 lb. gr.	= 139,14166 lb. gr.
Gewinn: 12,49583 lb. gr. oder 12 lb. 9 ß 11 gr.	
Gewinnrate: 9,87%	

Wachs Danzig-Flandern 1412. Am 23. März 1412 meldete Lodewich Buggendal aus Danzig in zwei fast gleichlautenden Briefen an Hildebrand Veckinchusen die Versendung von 1 Stro Wachs in Schiffer Tewes Ludekenssone. Das Wachs war Rimesse für einen Teil des ihm von Hildebrand 1411 zugesandten und nicht ohne Mühe verkauften Ingwers. Das Gesamtgewicht der 7 Stücke Wachs betrug in Preußen $17\frac{1}{2}$ Stein 5 Pfd. und 1 „ferdendel“ oder $17\frac{1}{2}$ Stein $5\frac{1}{4}$ Pfd.; der Einkaufspreis machte je Stein 1 m. 20 scot pr., zus. 32 m. 10 scot. weniger 6 d.pr. aus. Mit Ungeld für Wiegen, Bereifen, Pfundgeld u. a. betrug die Gestehungskosten ab Danzig 32 m. 17 scot. 8 d.pr.⁷

Erhalt und Verkauf der zugesandten Ware vermerkte Veckinchusen in seinem Handlungsbuch, ohne auf Buggendal Bezug zu nehmen.⁸ Die Identität der erhaltenen mit der von Buggendal angekündigten Ware ergibt sich aus der Siebenzahl der Wachsstücke, dem Schiffernamen („It. my quam ut Matewes Ludekessone 7 stucce medewasses“), der Bezeichnung als „Medewass“ oder Honigwachs, was dem für 7 Stück geringen Gewicht von $17\frac{1}{2}$ Stein $5\frac{1}{4}$ Pfd. oder (17,5 mal 34 + 5,25 = 600,25 Pfd. =) 1,87 Schpfd. preuß. Gewichtes entsprach, und aus der Datierung: Das Wachs wurde abgesandt aus Preußen am 23. März 1412, in Flandern als verkauft gebucht zwischen dem 24. März und dem 13. Mai 1412.⁹ Als zusätzlicher Identitätsbeweis kann außerdem die Übereinstimmung zwischen preußischem und flandrischem Gewicht gelten. Nach den Handelsrechnungen des Deutschen Ordens entsprachen 1 Schpfd. Wachs preuß. Gewichtes = $1\frac{1}{2}$ Wage 4 Nagel oder 49 Nagel fläm. Gewichtes. Danach ergaben 1,87 Schpfd. preuß. Gewichtes (1,87 mal 49 =) 91,63 Nagel oder rd. 3 Wage $1\frac{1}{2}$ Nagel fläm. Gewichtes (= 3,05 Wage), wie dies auch tatsächlich von Veckinchusen in sein Handlungsbuch als flandrisches Gewicht eingetragen wurde.¹⁰

⁶ HB Af 1, fol. 69 v.; 73 r.

⁷ BW, Nr. 73, 74. – Das Danziger Ungeld = 0,96%.

⁸ HB Af 6, fol. 99 r. Z. 23–27.

⁹ Ebenda, fol. 98 v. Z. 21.

¹⁰ HDO, S. 173, Z. 13–15; HB Af 6, fol. 99 r. Z. 26.

Hildebrand Veckinchusen verkaufte das Wachs zu einem Preis von 43 (Wachs)-mark je Wage für insges.

43 mal 3,05	= 9,787 lb. gr. oder 9 lb. 15 ß 9 gr.,
<u>13,4</u>	
wovon als Ungeld noch abzusetzen waren	<u>2 ß 10 gr.</u>
Reinerlös	9 lb. 12 ß 11 gr.

Unsere Berechnung des Reinerlöses stimmt mit der Hildebrand Veckinchusens bis auf die geringfügige Differenz von 2 gr. überein, die Hildebrand weniger ausgerechnet hat. Die Differenz wird aus dem Qualitätsunterschied zwischen Rechenbrett und elektronischem Taschenrechner zu erklären sein und kann hier außer Betracht gelassen werden.

Einen Umrechnungskurs zwischen der preuß. Mark und dem fläm. Pfund Grote können wir unmittelbar aus diesem Geschäft nicht gewinnen, da wir zwei unabhängig nebeneinander erfolgte Aufzeichnungen erst hier miteinander verbunden haben. Er läßt sich aber für genau das Frühjahr 1412 aus dem im Handlungsbuch vermerkten Auftrag Veckinchusens gewinnen, zwischen dem 26. März und 23. Juni 1412 in Danzig lb. gr. zu kaufen, „vor elk lb. gr. 3 marc 18 scot“ (= 1 lb. gr. : 3,75 m. pr.).⁴¹ Danach läßt sich für das Wachs folgende Gewinnberechnung anstellen:

Gestehungskosten in Danzig	Reinerlös in Flandern:
32 m. 17 scot 8 d. pr.	9 lb. 12 ß 9 gr.
= 32,719 m. pr.	
= 8,725 lb. gr. oder 8 lb. 14 ß 6 gr.	= 9,6375 lb. gr.
Gewinn: 0,9125 lb. gr. oder 18 ß 3 gr.	
Gewinnrate: 10,46%	

Die Laufzeit des Geschäftes ist nur annähernd zu bestimmen, weil der Danziger Versandetermin sicher nicht mit dem Einkaufsdatum zusammenfiel. Wir haben vielmehr Grund zu der Annahme, daß das Wachs aus einem der in Danzig üblichen, im Herbst für das Frühjahr abgeschlossenen Liefergeschäften herrührte. Dann würde die Laufzeit rd. 9 Monate betragen haben.

Pelzwerk und Wachs Lübeck-Flandern 1413/1414. Ein auf den ersten Blick außerordentlich, auf den zweiten Blick aber unglaublich lukratives Geschäft wickelten Hildebrand Veckinchusen und Tideman Brekelvelde 1413/1414 mit dem Verkauf von Schönwerk und Wachs von Lübeck nach Flandern ab.⁴² Sie unternahmen diesen Handel als Gesellschaftsgeschäft mit dem Lübecker Mertin Osenbrügge, mit dem sie schon vorher in mancherlei Geschäftsbeziehungen gestanden hatten. Osenbrügge und Brekelvelde/Veckinchusen waren an diesem Geschäft je zur Hälfte mit ihren Kapitaleinlagen und demzufolge auch mit Gewinn oder Verlust beteiligt. In Flandern besorgten Hildebrand Veckinchusen den Vertrieb des Pelzwerkes und Osenbrügges Diener oder Kommissionär Tideman Raphon den des Wachses. Die

⁴¹ HB Af 6 fol. 112 v. Z. 6-8.

⁴² BW, Nr. 95; 432; HB Af 6, fol. 127 v. Z. 1-7; fol. 134 r. Z. 1 ff.

Gesellschaft war nur für dieses eine Geschäft abgeschlossen worden und endete in Flandern nach Verkauf des Gesellschaftsgutes mit der gegenseitigen Abrechnung und Teilung des Reinerlöses zwischen Veckinchusen und Raphon.

Am 3. Dezember 1413 teilte Brekelvelde an Veckinchusen mit: „Ok hebbe wy hir gekofft, Merten unde ik, 4 500 3 bote schones werkes (d. i. 4 545 Felle), dat is to unser behoff unde Merten halff, dat 1 000 vor 18 mark 4 sl.“ Im Postscriptum desselben Briefes warnt er Veckinchusen eindringlich, von ihm mittels auf Lübeck gestellter Wechsel Geld ziehen zu wollen und führte als Begründung an, er habe „nu gekofft by $9\frac{1}{2}$ scippunt wasses, dar uns de helffte van tohoret unde des gheliken de helffte van 4 500 3 bote schones werkes.“

Das Pelzwerk kam nach einer Eintragung in Veckinchusens Handlungsbuch diesem erst am 20. März 1414 in Flandern in die Hände. An der Verzögerung trug aller Wahrscheinlichkeit nach der frühe und scharfe Winter 1413/1414 Schuld. Veckinchusen notierte den Empfang einer Tonne mit 4 000 und 13 Timmer Schönwerk (= 4 520 Felle); das waren 25 Felle weniger als Brekelvelde angekündigt hatte. Diese Differenz spricht nicht gegen die Identität der im Briefwechsel und im Handlungsbuch erwähnten Pelzwerkposten, denn 1.) gab Veckinchusen im Anschluß an die Eintragung über den Empfang des Gutes die Besitzverhältnisse genau nach Brekelveldes Brief wieder, verzeichnete dann 2.) die Verkäufe und lieferte mit den Stückzahlen der beiden Verkaufsposten „2000 1 quartyr“ (= 2 250 Felle) und „2000 1 quartyr 2 bote“ (= 2 280 Felle) mit insgesamt 4 530 die dritte Mengenangabe für dieses Geschäft. Schließlich quittierte 3.) Brekelvelde am 2. Mai 1414 die Nachricht über den Verkauf des Pelzwerkes mit der Mahnung: „so en breke dar .1 bote ane, et sal wesen 4500 und 3 bote.“ Im übrigen kann es uns ganz gleichgültig bleiben, bei wem nun der Zählfehler gelegen hat, denn wesentlich ist für eine Gewinn- und Verlustberechnung allein, daß Brekelvelde in Lübeck nach seiner Zählung eingekauft und bezahlt und Veckinchusen für 15 Felle weniger in Flandern Bezahlung erhalten hatte. Der Pelzposten war jedenfalls derselbe.

Schon 6 Tage nach Eingang war der ganze Posten für 12 lb. gr. bzw. 12 lb. 4 ß gr. je Tsd. abgesetzt. Relativ guter Preis und schneller Verkauf sprechen dafür, daß im März 1414 in Brügge starke Nachfrage für Pelzwerk bestand. Veckinchusen berechnete den Erlös der beiden Teilposten mit 27 lb. gr. und – scheinbar zu niedrig – mit 27 lb. 13 ß 10 gr. Dieser Posten hätte genauer (2,28 Tsd. mal 12,2 lb. gr. = 27,816 lb. gr. =) 27 lb. 16 ß 4 gr., also $2\frac{1}{2}$ ß gr. mehr ergeben müssen – und wahrscheinlich ist der Verkaufserlös auch höher gewesen. In der Abrechnung fehlt jedoch außer 27 gr. für Makelerdye alles Ungeld, so daß zu vermuten steht, daß Veckinchusen mit dem Abzug von $2\frac{1}{2}$ ß gr. das Ungeld abgedeckt hat. Der von ihm errechnete und eingetragene Erlös von 54 lb. 11 ß 7 gr. (= 54,57916 lb. gr.) stellte dann den Reinerlös aus dem Verkauf des Pelzwerkes dar. Mit diesem Wert ging Veckinchusen auch in die Gewinnteilung mit Tideman Raphon hinein.

Zwischen August 1413 und März 1414 stand das lb. gr. gleich 6 m. 9 ß lüb. oder 1 lb. gr. : 6,5625 m. lüb.¹³ Bei der Feststellung des Lübecker Einkaufspreises haben wir zu berücksichtigen, daß Brekelvelde den gezahlten Tausender-Preis mit

¹³ HB Af 6, fol. 126 v. Z. 6–9; fol. 127 r. Z. 9–12, 18–21; fol. 132 rz. Z. 5.

18 m. 4 ß nach dem Handelsgebrauch für Wachs und Pelzwerk in Silbermark angegeben hat, was $36\frac{1}{2}$ m. lüb. den. ausmachte. Das Ungeld bis Flandern kennen wir nicht; es wird aber nach allen Erfahrungen nicht so hoch gewesen sein, als daß wir es nicht einmal notgedrungen außer acht lassen könnten. Die Gewinnberechnung würde dann mit folgendem Ergebnis abschließen:

Einkaufspreis in Lübeck	Reinerlös in Flandern:
4,545 Tausend zu je $36\frac{1}{2}$ m. lüb.	54 lb. 11 ß 7 gr.
= 165,8925 m. lüb.	
= 25,27886 lb. gr.	= 54,58 lb. gr.
Gewinn: 29,301 lb. gr. oder 29 lb. 6 ß gr.	
Gewinnrate: 115,91% (!?)	

Ein solch exzessiv hoher Gewinn zwingt uns die Prüfung der ihn bewirkenden Faktoren geradezu auf. Zunächst sind dafür die Eckwerte, d. h. die Preise in Lübeck und Flandern, unter die Lupe zu nehmen. Im HB Af 6 sind keine Lübecker Preise für Schönwerk überliefert, aber aus dem ungedruckten Buch Af 8, hat M. P. Lesnikov sie entnehmen können. Danach kostete das Tausend Schönwerk 1411/1412 in Lübeck 70 bis 72 m. lüb.¹⁴ Die Preise bleiben bei im Laufe der Jahre leicht steigender Tendenz stabil, d. h. ohne kurzfristige stärkere Schwankungen. Brekelvelde und Osenbrügge hatte Ende 1413 „dat 1000 vor 18 m. 4 sl.“ gekauft. Der danach aus Brekelveldes Angaben zu berechnende Preis von $36\frac{1}{2}$ m. lüb. für das Tausend lag also genau auf der Hälfte des nach den Angaben von 1411/12 für 1413 zu erwartenden Lübecker Durchschnittspreises von rd. 73 m. lüb. Auf der anderen Seite war der in Flandern erzielte Verkaufspreis von 12 lb. und 12 lb. 4 ß zwar gut, aber nicht außerordentlich hoch, wie ein Blick auf die zahlreichen Preisangaben des Buches Af 6 lehrt. Nach dem flandrischen Preis zu urteilen, hat nicht nur Nachfrage nach Schönwerk bestanden, sondern das zum Verkauf angebotene Werk wies offenbar auch eine gute Qualität auf. Das aber schließt einen Einkauf zur Hälfte des Lübecker Marktpreises rundweg aus. Als Lösung dieses Problems bietet sich die Möglichkeit an, die eingangs in vollem Wortlaut zitierte Stelle aus Brekelveldes Brief über den Einkauf des Wachses dahingehend zu interpretieren, daß die für das Tausend als Preis genannten 18 m. 4 ß m. arg. lüb. den Anteil der Gesellschaft Brekelvelde/Veckinchusen, d. h. die Hälfte des Gesamteinkaufspreises bezeichneten. Unter dieser durchaus begründeten Annahme kommt der Einkaufspreis für das Tausend in Lübeck auf 73 m. den. lüb., und alle Beteiligten gewannen dennoch etwas, wenn auch nur in normaler Höhe:

Einkaufspreis in Lübeck	Reinerlös in Flandern:
(4,545 Tsd. mal 73 =)	54 lb. 11 ß 7 gr.
331 m. 12 ß 7 d. lüb.	
= 331,785 m. lüb.	
= 50,5577 lb. gr.	= 54,58 lb. gr.
Gewinn: 4,0223 lb. gr. oder 4 lb. 5 gr. 1 miet.	
Gewinnrate: 7,96%	

Das Wachsgeschäft wickelte in Flandern Tideman Raphon ab, der die der Gesellschaft gehörenden 6 Stro mit Wachs verkaufte. Die Angaben, die wir

¹⁴ M. P. Lesnikov, Lübeck als Handelsplatz, S. 72, 83.

hierüber erhalten, sind nicht so exakt und genau auf das Geschäft bezogen, als daß wir nicht Lücken mit Ersatzangaben auszufüllen hätten, was der Berechnung einen gewissen hypothetischen Charakter verleiht. Brekelvelde hatte die eingekaufte Menge auf ungefähr $9\frac{1}{2}$ Schpfd. angegeben. Aus dem Zusammenhang des Briefes wie aus der zweimaligen gemeinsamen Buchung von Werk und Wachs unter den Handelsmarken Brekelveldes und Veckinchusens ergibt sich die Zugehörigkeit des Wachses zur Gesellschaft mit Osenbrügge. Leider kennen wir nicht den genauen Einkaufspreis in Lübeck, sondern erfahren aus dem gleichen Briefe nur den Ankauf von 2 Schpfd. 7 Liespfd. Wachs „dat schippunt vor 18 mark“ (sc. m. arg.!) Ob es sich hierbei um einen Teilposten der Gesamtsendung von $9\frac{1}{2}$ Schpfd. handelte oder um eine gesonderte Zusendung, läßt sich nicht mit genügender Sicherheit bestimmen. Auf jeden Fall aber erhalten wir einen gleichzeitigen Lübecker Preis mitgeteilt, den wir bei der Berechnung benutzen können:

Einkaufspreis in Lübeck:	Reinerlös in Flandern:
($9\frac{1}{2}$ Schpfd. zu je 36 m. Lüb. =)	56 lb. 13 β 5 gr.
342 m. Lüb.	
= 52,114285 lb. gr.	= 56,657 lb. gr.
Gewinn: 4,5427 lb. gr. oder 4 lb. 10 β 11 gr.	
Gewinnrate: 8,72%	

Beide Verkäufe hatten in Flandern zus. 111 lb. 5 β gr. als Reinerlös gebracht. Raphon, der für das Wachs 56 lb. 13 β 5 gr. erhalten hatte, gab als Wertausgleich an Veckinchusen 1 lb. 11 β gr., so daß jeder der beiden Halbpartner 55 lb. 12 β 6 gr. aus dem Geschäft herausgeholt hatte. Brekelvelde und Veckinchusen hatten zu ihrer Hälfte für das Geschäft 336 m. 14 β $3\frac{1}{2}$ d. Lüb. (= 336,893 m. Lüb.) oder 51 lb. 6 β 8 gr. (= 51,336 lb. gr.) eingesetzt, wofür sie als Reinerlös 55 lb. 12 β 6 gr. (= 55,625 lb. gr.) erhielten. Ihr Gewinn betrug demnach 4,289 lb. gr. oder 4 lb. 5 β 10 gr. Die Gewinnrate machte, ungeachtet aller Unsicherheiten, 8,36% aus. Sie wird in der Realität um ca. $\frac{1}{2}$ % niedriger gelegen haben, weil wir die Unkosten in Lübeck und zwischen Lübeck und Flandern nicht berücksichtigen konnten.

Wachs Lübeck-Flandern 1414/1415 Am 20. November 1414 erhielt Hildebrand Veckinchusen aus zwei Schiffen zus. 8 Stro mit 20 Stücken Wachs.¹⁵ Hildebrand vermerkt nicht ausdrücklich den Eigentümer der Sendung, hat aber über die ganze Seite mit den Aufzeichnungen über den Erhalt der Sendung, deren Lübecker Gewicht und Preis sowie – detailliert – über deren Verkauf in Flandern die Handelsmarke seines Lübecker Gesellschafters Tideman Brekelvelde gesetzt. Danach war dieser der Eigentümer des Gutes und Hildebrand nur Kommissionär, während er gleichzeitig für andere Warensendungen als Gesellschafter Brekelveldes tätig wurde, wie dies ihrer beider Handelsmarken nebeneinander über anderen Buchungen bezeugen.¹⁶

Entgegen aller sonstigen Gewohnheit und eigentlich ohne zwingende Notwendigkeit vermerkte Veckinchusen auch die Daten über den Einkauf der Wachssendung

¹⁵ HB Af 6 fol. 149 v. Z. 1 ff.

¹⁶ Z. B. ebenda, fol. 148 v.; fol. 150 r. Z. 10 ff.

in Lübeck durch Brekelvelde. Sie stammten vermutlich aus dem Avis-Brief. Es hätte für Veckinchusen als den Kommissionär genügt, wenn er für seinen Kommitenten zur Abrechnung den Empfang der Sendung, den Verkauf mit Angaben über das Gewicht und die Preise sowie die Unkosten wie Fracht u. a. Ungeld aufgezeichnet hätte. Jedenfalls gestattet uns diese Aufzeichnung die Aufrechnung des ganzen Geschäftes. Veckinchusen notierte über den Einkauf: 8 Stro Wachs mit 20 Stücken, „dey woyghen to Lubeke 14 scheppunt myn 16 marcpunt, dat scheppunt stont 19 marc op Paschen to Lubeke to betalende“. Der Einkaufspreis von „19 marc“ je Schpfd. ist nach dem Handelsgebrauch in Silbermark zu 32 ß lüb. angegeben. Danach muß der Einkaufspreis für die ganze Sendung (13,9466 Schpfd. mal 38 m. lüb =) 529,9733 m. lüb. oder rd. 529 m. 19 ß 6 d. lüb. betragen haben.

Hildebrand verkaufte zunächst 2 Stücke im Gewicht von 2 Wage 6 Nagel für 50 (Wachs-)Mark je Wage und nahm dafür 8 lb. 4 ß 2 gr. ein. Danach, am 8. Januar 1415 – immerhin also erst nach eineinhalb Monaten Lagerzeit – setzte er die restlichen 18 Stücke zu einem spürbar niedrigeren Preis von $48\frac{1}{2}$ Wachsmark je Wage ab. Sie wogen – netto – 21 Wage $10\frac{1}{2}$ Nagel. Gewicht und Verkaufspreis summierte Hildebrand – nicht ganz richtig – zu 23 Wage 17 Nagel bzw. 85 lb. $11\frac{1}{2}$ ß gr. Hiervon setzte er als Ungeld (Fracht, Trägerlohn, Makelerdye) 24 ß 5 gr. ab und berechnete „dey summa blyvendes“ auf 84 lb. 7 ß 1 gr.¹⁷

Auf welche Weise der Gewinn aus diesem Geschäft nach Lübeck transferiert wurde, ist ebenso wenige bekannt wie die Zahlungsmodalitäten beim Verkauf. Wir sind daher für den Wechselkurs auf die zeitlich nächstliegende Angabe vom 4. Juli 1415 angewiesen. Zu diesem Termin kaufte Hildebrand Veckinchusen für seinen Bruder Siverd auf Brekelvelde nach Lübeck 50 lb. gr. zum Kurs von 1 lb. gr. : 6 m. $7\frac{1}{2}$ ß lüb. (= 1 : 6,46875) über.¹⁸

Unter Verwendung dieses Kurses läßt sich als Gewinn berechnen:

Preis in Lübeck:	Reinerlös in Flandern:
529 m. 19 ß 6 d. lüb.	84 lb. 7 ß 1 gr.
= 529,9733 m. lüb.	
= 81,928 lb. gr.	= 84,354 lb. gr.
Gewinn: 2,426 lb. gr. = rd. 2 lb. 8 ß 6 gr	
Gewinnrate: 2,96%	

Die tatsächliche Gewinnrate lag wahrscheinlich noch um ein geringes niedriger, da für Lübeck der Einkaufspreis, nicht aber das dort entstandene, als geringfügig anzusetzende Ungeld berechnet werden konnten.

Wachs Preußen–Flandern 1415. Als Eigengut auf der Linie Preußen–Flandern empfing Hildebrand Veckinchusen im Frühjahr 1415 3 Stro mit 7 Stücken Wachs.¹⁹ Die Eintragung über Empfang und Verkauf des Wachses ist sehr unvollständig. Der Betrag der Fracht für den Schiffer blieb offen, der Verkaufserlös für einen Teilposten ist nicht ausgerechnet und eingetragen worden, und es fehlen alle Angaben über das Ungeld. Dazu wurde die Jahreszahl vergessen und kann nur aus dem Ge-

¹⁷ Ebenda, fol. 150 r. Z. 1 ff.

¹⁸ Ebenda, fol. 162 v. Z. 1–7.

¹⁹ Ebenda, fol. 153 r. Z. 1 ff.

samtzusammenhang der Buchungen auf 1415 bestimmt werden. Bei aller Flüchtigkeit enthält die Eintragung jedoch eine viel wesentlichere Angabe, nämlich die der Gesteungskosten für diese Sendung in Preußen als letzte Zeile der ganzen Eintragung: „desse 3 stücke stonden 169 marc 5 sl. efte 60 pf.“ Die fehlenden Angaben lassen sich rekonstruieren, oder es kann auf sie zur Not verzichtet werden. Diese letzte Zeile ermöglicht aber eine Gewinnberechnung.

Von den erhaltenen 7 Stücken konnte Veckinchusen am 24. April (1415) 2 Stücke von 2 Wage 3 Nagel Gewicht zum Preis von 48 Mark je Wage absetzen und bekam dafür in zwei Terminen 7 lb. 10 ß gr. Die übrigen 5 Stücke wogen beim Verkauf (wann?), 1 Band abgezogen, 7 Wage 5 Nagel; die Wage wurde für 49 Mark verkauft. Danach müssen wir den Erlös selbst ausrechnen: 7,1666 Wage mal 49 Mark : 13,4 = 26,206 lb. gr. oder 26 lb. 4 ß 1 gr. Zusammen erhielt Hildebrand Veckinchusen für alle 7 Stücke also 33 lb. 14 ß 6 gr. (= 33,725 lb. gr.).

Die fehlenden Angaben für Fracht und Ungeld können aus der folgenden Eintragung übernommen werden.²⁰ Danach erhielt und verkaufte Veckinchusen 3 Stücke Wachs im Gesamtgewicht von 9 Wage 5 Nagel zu 49 Mark je Wage. Hierauf kamen „to unghelde in al 7 sl. 8 gr.“ Unsere 7 Stücke aus der o. a. Sendung, für die wir das Ungeld suchen, wogen nur ganz geringfügig mehr, nämlich 9 Wage 8 Nagel. Nach dem angeführten Beispiel dürfen wir mit einer Festsetzung des Ungeldes auf 8 ß gr. der Wirklichkeit wohl sehr nahe kommen. Damit wäre der Reinerlös auf 33 lb. 6 ß 6 gr. (= 33,325 lb. gr.) zu berechnen. Zu dem gleichen Ergebnis kommt man, wenn man von der durchschnittlichen Fracht für 1 Wage Wachs ausgeht. Auf fol. 153 v. sind zwei gleichzeitige Zusendungen aus Preußen mit den Frachtkosten gebucht worden. Veckinchusen bezahlte für 3 Stücke im Gewicht von 8 Wage an Fracht 7 ß 2 gr., für weitere 4 Stücke im Gewicht von 10 Wage 24 Nagel (= 10,8 Wage) 9 ß 4 gr. Auf die Wage Wachs kamen demnach zwischen 10 und 11 gr. Frachtkosten von Preußen bis Flandern in direkter Fahrt, die durch die Schiffnamen als solche ausgewiesen wird.²¹ Für die $9\frac{1}{4}$ Wage, für die die Fracht zu berechnen ist, können wir bei $10\frac{1}{2}$ gr. je Wage rd. 8 ß Frachtkosten ansetzen. Die Frachtkosten machen bei den Geschäftskosten den Löwenanteil aus.

Die Kursrelation zwischen lb. gr. und m. preuß. wird aus gleichzeitigen Geldüberkäufen mittels auf Danzig gestellter Wechselbriefe überliefert:²²

1. Febr. 1415	24 lb. gr.	1 lb. gr. : 5 m. 1 ferd. pr.	= 1 : 5,25
1. Febr. 1415	20 lb. gr.	1 lb. gr. : 5 m. 6 scot pr.	= 1 : 5,25
11. März 1415	25 lb. gr.	1 lb. gr. : 5 m. 8 scot pr.	= 1 : 5,333
30. März 1415	21 lb. gr.	1 lb. gr. : $5\frac{1}{2}$ m. pr.	= 1 : 5,5
29. April 1415	26 lb. gr.	1 lb. gr. : 5 m. 14 scot pr.	= 1 : 5,5833
6. Mai 1415	30 lb. gr.	1 lb. gr. : 5 m. 15 scot pr.	= 1 : 5,625
15. Mai 1415	12 lb. gr.	1 lb. gr. : $5\frac{1}{2}$ m. pr.	= 1 : 5,5

Der in dieser Zusammenstellung sichtbar werdende Verfall der m. pr. muß bei der Gewinnberechnung berücksichtigt werden, denn auf lb. gr. bezogen, repräsentierten die 169 m. 5 ß pr. Gesteungskosten im Februar 1415 einen ganz anderen Wert

²⁰ Ebenda, fol. 153 r. Z. 17 ff.

²¹ S. die Schiffnamen der Linienfahrer bei Cl. Nordmann, a. a. O., S. 133 f.

²² HB Af 6, fol. 151 v.; 152 r.

als vier bis fünf Monate später im Mai desselben Jahres. Und umgekehrt war der in Flandern erzielte Reinerlös in lb. gr. umgerechnet in m. pr. in der gleichen Zeitspanne um rd. $12\frac{1}{2}$ m. pr. gewachsen. Unter diesen Umständen kommt dem Anfangs- und Endtermin des ganzen Geschäftes erhöhte Bedeutung zu. Als einziges festes Datum aus dem Handel kennen wir den 24. April 1415 als den Tag des Verkaufsabschlusses für den ersten der beiden Teilposten, in die die Sendung beim Verkauf aufgeteilt wurde. Aus dem Gesamtzusammenhang der Buchungen kann der Schluß gezogen werden, daß das ganze Geschäft im Mai 1415 abgeschlossen war, während, von dem überlieferten ersten Verkaufsdatum des 24. April zurückgerechnet, der Einkauf in Preußen auf den Winter 1414/1415 zurückdatiert werden kann. Für die Kursberechnung wäre demnach eine Kursnotierung vom Mai 1415 anzuwenden, wobei die letztere der beiden überlieferten angesichts der fallenden Tendenz der m. pr., die auch über den Mai 1415 hinaus anhielt, eliminiert werden kann, so daß mit einem Kurs von 1 lb. gr. : 5,625 m. pr. gerechnet werden muß.

Gestehungskosten ab Preußen:

169 m. 5 ß pr.

= 30,0593 lb. gr.

= 30 lb. 1 ß 2 gr.

Gewinn: 3,266 lb. gr oder 3 lb. 5 ß 4 gr.

Gewinnrate: 10,86%

Reinerlös in Flandern:

33 lb. 6 ß 6 gr.

= 33,325 lb. gr.

Es ist damit zu rechnen, daß die Lieferung des Wachses nach Danzig im Frühjahr des Jahres bereits nach Art der Liefergeschäfte im Spätherbst (Oktober/November) ausgehandelt wurde. Dann wäre das Geschäft nach rd. 8 bis 9 Monaten Laufzeit abgeschlossen gewesen.

*

Die beiden Hin- und Rück-Geschäfte, von denen wir keine Zwischendaten kennen, und das Tuchgeschäft von 1413/1414 wie das zuletzt dargestellte Seidengeschäft, bei denen wir den ganzen Umfang der Geschäfte nicht ermitteln konnten, entziehen sich gerade dadurch einer Aufnahme in eine tabellarische Übersicht, zu der sich die übrigen Geschäfte zusammenfassen lassen (s. S. 91).

Unsere Tabelle enthält einige kleine „Schönheitsfehler“, die nicht verschwiegen werden dürfen. Erstens enthält Geschäft Nr. 3 z. T. ein Hin- und Rück-Geschäft, da ein kleiner Teil des Reinerlöses in Warenrimessen bestand, deren Verkauf den Gewinn etwas aufbesserte, und zweitens weisen die Geschäfte Nr. 7-9 mit 1 Jahr eine wesentlich längere Laufzeit als die übrigen auf; drittens schließlich konnte die Gewinnrate nicht immer lupenrein zwischen Gestehungskosten und Reinerlös ermittelt werden, sondern wie bei Geschäft Nr. 7-10 z. T. nur als Rohgewinn. Diese Abweichungen von den Regeln der Gewinnberechnung betreffen jedoch meist nur Geschäfte mit geringem Kapitaleinsatz und verändern daher das Gesamtbild nur unwesentlich. Sie mußten zudem in Kauf genommen werden, um überhaupt zu einer Aussage gelangen zu können. Im Gegensatz zu den Geschäften von West nach Ost ließen sich die in der Gegenrichtung präzise erfassen.

1. Die West-Ost-Geschäfte

Jahr	Gestehungskosten			Reinerlös			Gewinn			Gewinn- rate %	Ware	
	lb.	ß	gr.	lb.	ß	gr.	lb.	ß	gr.			
1. 1401	57	16	7	60	2	5	2	5	10	3,96	Tuch	
2. 1408	30	13	6	31	1	8	—	8	2	1,34	Tuch	
3. 1412	74	11	6	79	7	—	4	15	6	6,4	Tuch	
4. 1412	28	13	9	30	15	8	2	1	11	7,31	Tuch	
5. 1413	51	4	1	57	3	9	5	19	8	11,69	Tuch	
6. 1413/14	26	—	—	29	3	2	3	3	2	12,15	Tuch	
7. 1413/15	15	—	—	22	14	7	7	14	7	51,51	Tuch	
8. 1413/15	18	12	—	23	5	9	4	13	9	25,2	Tuch	
9. 1413/15	7	10	—	8	8	5	—	18	5	12,28	Tuch	
10. 1417	26	13	4	29	12	—	2	18	8	11	Tuch	
Sa. Nr. 1-10	336	14	9	371	14	5	34	19	8			
	= 336,7375			= 371,72083			= 34,98333			10,39		
11. 1407/08	37	17	3	37	4	2	—	13	1	-1,73	Pfeffer	
12. 1407/08	20	—	—	31	3	9	11	3	9	55,94	Feigen	
13. 1411/12	13	17	9	31	—	45	17	6	—	124,57	Feigen	
14. 1410/11	18	14	4	22	2	4	3	8	—	18,17	Seide	
Sa. Nr. 1-14	427	4	1	493	8	5	66	4	4			
	= 427,20416			= 493,42083			= 66,21666			15,5		

2. Die Ost-West-Geschäfte

Jahr	Gestehungskosten			Reinerlös			Gewinn			Gewinn- rate %	Ware	
	lb.	ß	gr.	lb.	ß	gr.	lb.	ß	gr.			
1. 1404/05	126	12	11	139	2	10	12	9	11	9,87	Wachs	
2. 1412	8	14	6	9	12	9	—	18	3	10,46	Wachs	
3. 1413/14	51	6	8	55	12	6	4	5	10	8,36	Wachs/Pelz	
4. 1414/15	81	18	11	84	7	1	2	8	2	2,94	Wachs	
5. 1414/15	30	1	2	33	6	6	3	5	4	10,86	Wachs	
Sa.	298	14	2	322	1	8	23	7	6			
	= 298,708333			= 322,08333			= 23,375			7,83		

Tuch gegen Wachs oder Pelzwérk – das waren im Handel Hildebrand Veckinchusens und gleich ihm vieler anderer hansischer Kaufleute im Handel zwischen der Ostsee und Flandern zu Beginn des 15. Jahrhunderts noch die charakteristischen Güter. Nach allen bisherigen Beobachtungen kann gesagt werden, daß das Hin- und Rück-Geschäft in der Regel binnen Jahresfrist abgeschlossen wurde. Tuch, das im April/Mai eingekauft und versandt wurde, traf nach 1 bis 2 Monaten – also im Juni/Juli – auf dem Ostseehandelsplatz ein und stand dort eine gewisse Zeit zum Verkauf, so daß einschließlich der Kreditzahlungsfrist die Rimessen erst im

nächsten Frühjahr eingekauft oder – bei Termingeschäften – geliefert wurden. Nach Flandern verschifft, konnten sie dort wieder im April/Mai/Juni abgesetzt werden. Es machte dabei keinen allzu großen Unterschied, ob der Handel mit Lübeck, Danzig oder Livland abgeschlossen war, denn die Dauer des Seetransportes verlängerte sich dadurch lediglich um ein bis drei Wochen, wie überhaupt der Transport selbst innerhalb dieses Umschlags die verhältnismäßig geringste Zeit beanspruchte.

Verbinden wir die Ergebnisse der beiden Zusammenstellungen unter der Voraussetzung, daß sich jedes Einzelgeschäft auf ein entsprechendes Gegengeschäft gründete, so ergeben sich als Gewinnraten im West-Ost-Geschäft 10,39% bis 15,5% und in Gegenrichtung 7,83%, Hin- und Rück-Geschäft mit rd. einjähriger Laufzeit als Einheit betrachtet konnten demnach zwischen 18,22% und 23,33% Profit einbringen. Es dürfte sich hierbei um Höchstwerte handeln, die, wie manche der dargestellten Geschäfte lehrten, durchaus nicht immer erreicht werden konnten. Vielmehr waren auch Verluste oder nur geringe Gewinne hinzunehmen. Dies berücksichtigt, bestätigt sich jedoch auch durch die Analyse der Einzelgeschäfte die Annahme, daß in den ersten beiden Jahrzehnten des 15. Jahrhunderts im Handel zwischen Flandern und der Ostsee mit einem jährlichen Handelsprofit von rd. 15 bis 20% gearbeitet wurde.

V. Hildebrand Veckinchusens Handel nach Preußen 1416/1417

Über den Preußenhandel Hildebrand Veckinchusens liegen aus den beiden ersten Jahrzehnten des 15. Jahrhunderts in seinen Handlungsbüchern und in seinem Briefwechsel zahlreiche Nachrichten vor, die z. T. schon von M. P. Lesnikov ausgewertet worden sind.¹ Die von 1403 bis 1409 tätige Gesellschaft Gottschalk van dem Bokele/Lodewich Buggendal/Siverd und Hildebrand Veckinchusen, deren Geschäftstätigkeit Lesnikov auf den Pelzhandel hin untersucht hat, kann im gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht in der Gesamtheit ihres Wirkens untersucht und dargestellt werden. Dazu bedarf es der – wahrscheinlich binnen kurzem möglichen – Quelleneinsicht in das Handlungsbuch Af 2, von der wesentliche Aufschlüsse über den Handelsgewinn der Gesellschaft ähnlich denen der Gesellschaft Hildebrand und Siverd Veckinchusen zu erwarten sind. Allerdings läßt sich schon jetzt sagen, daß bei der Auswertung der Notierungen des Buches Af 2 über die Geschäfte dieser Gesellschaft wohl schärfer zwischen Gesellschafts- und Eigengut der Gesellschafter zu sondern sein wird, als dies bei Lesnikov geschehen ist. Nur so können m. E. die von Lesnikov angegebenen Unterschiede in den Umsatzhöhen der Gesellschaft erklärt werden: Sie schnellten von der 2. zur 3. Umschlagsperiode von 72 lb. gr. auf rd. 861 $\frac{1}{2}$ lb. gr. hoch und wiesen damit eine Zuwachsrate von 976,9% für das Startkapital von 80 lb. gr. schon in der 3. Umschlagsperiode auf, während demgegenüber der Umsatz schon in der darauffolgenden 4. Periode um

¹ M. P. Lesnikov, Pelzhandel, S. 219–272, bes. S. 240 ff.

109% auf 412 lb. gr. zurückgefallen sein soll.² Aller Wahrscheinlichkeit nach sind hier Eigen-, Kommissions- und Gesellschaftsgut der beteiligten Kaufleute in Veckinchusens Notierungen nicht mit genügender Deutlichkeit gegeneinander abgesetzt worden.

Ob die Gesellschaft, die Lesnikov „unter Vorbehalt als erste Preußische Gesellschaft“ bezeichnen will, über 1409 hinaus bestanden hat, muß offen bleiben. In späteren Jahren ist als Gesellschafter und Kommissionär Hildebrand Veckinchusens in Danzig noch Tideman Swarte tätig gewesen, dessen Brüder Reinold und Kort im Westen ebenfalls mit Veckinchusen in geschäftlicher Verbindung standen, bis die Gebrüder Swarte gegen Ende des zweiten Jahrzehntes des 15. Jahrhunderts ihre Geschäftsbeziehungen zu Veckinchusen lösten. Gleichzeitig mit Tideman Swarte und darüber hinaus bis zum Zusammenbruch Hildebrands war für ihn in Danzig der Kaufmann Gerwin Marschede tätig, dessen Bruder Johannes ebenfalls im Westen gelegentlich mit Veckinchusen zusammenarbeitete. Über die Tätigkeit Gerwin Marschedes in Danzig für Hildebrand Veckinchusen sind wir durch eine stattliche Reihe von Briefen außerordentlich gut informiert. Die von Lesnikov noch als offen bezeichnete Frage, „ob diese Kompanie mit Marschede eine direkte Nachfolgerin der Gesellschaft mit Gottschalk van dem Bokele und Ludwig Buggendal war oder ob sie ein neues Unternehmen darstellt“³, ist nach diesen Briefen eindeutig zu beantworten. Bei dem Verhältnis Veckinchusen–Marschede handelt es sich, wie aus den Briefen zweifelsfrei hervorgeht, nicht um eine Kompanie oder eine andere Gesellschaft, sondern ganz eindeutig um eine Kommission, bei der Hildebrand Veckinchusen als Kommittent und Gerwin Marschede in Danzig als Kommissionär auftraten. Inwieweit dieses Kommissionsverhältnis auf Gegenseitigkeit beruhte, muß zunächst offen gelassen werden, doch kann Gegenseitigkeit mit hoher Wahrscheinlichkeit angenommen werden, da nur so das Fehlen aller Kommissionsvergütung in den Abrechnungen zu erklären ist. Ein gelegentliches Geschenk von einer Mütze und einem Paar Hose wollte der beschenkte Marschede „gerne in vrüntschop unfangen unde dregen“.⁴ Diese Gabe sollte aber keineswegs die Entlohnung für die Kommissionstätigkeit darstellen, sondern war eher in der Absicht gereicht worden, den Kommissionär bei Laune zu halten und seine Hilfswilligkeit zu stimulieren. Es war dies, wie der angezogene und andere Briefe Marschedes erkennen lassen, auch durchaus angebracht.⁵

² Ebenda, S. 242.

³ Ebenda, S. 241.

⁴ BW, Nr. 451 vom 27. März (1420).

⁵ Die Frage der Entlohnung des Kommissionärs ist m. W. in der bisherigen Literatur nicht eindeutig geklärt worden. W. Schmidt-Rimpler (a. a. O., S. 214 f.) verneint sie ganz, während andere, wie z. B. G. Mickwitz (a. a. O., passim) nur die Kommission auf Gegenseitigkeit kennen. Hildebrand Veckinchusen hat über ein Jahrzehnt für seinen Schwiegervater ohne Entgelt Kommissionen erledigt, wohl in der Hoffnung, mit angemessenen Legaten in dessen Testament für sich und die Seinen bedacht zu werden. Erst als er seine Erwartungen getäuscht sah, berechnete er dessen Erben nachträglich einen Kommissionsentgelt mit der Begründung, daß, wenn er selbst nicht das Gut hantiert hätte, sein Schwiegervater doch „enen anderen puntghelt . . . solde gheven hebben.“ (BW, Nr. 105) S. hierzu ausführlicher W. Stark, Über Platz- und Kommissionshändlergewinne im Hansehandel des 15. Jahrhunderts, in: Hans. Studien VI, Weimar 1984, S. 130–146 (Abh. z. Handels- und Sozialgeschichte, Bd. 23).

Gerwin Marschede hat dreimal über je zwei Jahre an Hildebrand Veckinchusen Abrechnungen über Empfang, Verkauf, Einkauf und Versand des Kommissionsgutes geschickt.⁶ Gegenstand unserer Untersuchung soll im folgenden die erste dieser drei Abrechnungen sein, die ausführlich und exakt über das Geschehen in Preußen informiert und durch eine ganze Reihe von Einzelbriefen Marschedes ergänzt wird, in denen dieser die einzelnen Versendungen ankündigte und den Erhalt ihm zugesandter Waren bestätigte.⁷

Dazu berichtete er in ihnen regelmäßig über den Stand seiner Verkäufe und über die Marktlage, so daß wir eine Fülle handelsgeschichtlich aufschlußreicher Mitteilungen sowohl über die Konjunktur der Jahre 1416/1417 als auch über Organisationsformen und Gepflogenheiten des Danziger Handels mit dem Hinterland und mit Flandern erhalten. Über die Geschäftsvorgänge in Flandern, z. T. auch in Lübeck, geben für die Zusendungen nach Preußen die Aufzeichnungen Veckinchusens im Handlungsbuch Af 6 Auskunft.⁸ Über den Absatz der Rimessen aus Preußen in Flandern werden wir in einigen Fällen durch die Dorsalvermerke von der Hand Veckinchusens auf den ihm zugegangenen Briefen Marschedes informiert. Die Kombination dieser Nachrichten aus den verschiedenen Quellengruppen bietet die Möglichkeit, Hildebrand Veckinchusens Preußenhandel der Jahre 1416 und 1417 in wesentlichen Teilen zu rekonstruieren.

Der hansische Handel in Ost- und Nordsee litt in den Jahren 1416 und 1417 unter einer Vielzahl von Störungen, die ihm außerordentliche Belastungen auferlegten. Deren Kenntnis und Beachtung ist unerläßliche Voraussetzung für die richtige Wertung und Einordnung der Handelsergebnisse Veckinchusens. Die Schwierigkeiten häuften sich vor allem an der Ostflanke des Hansehandels, in den Gebieten Livland/Novgorod und Preußen/Polen-Litauen.

Zu Beginn des Jahres 1416 faßten die livländischen Städte den Beschluß zur Unterbrechung der Fahrt nach Novgorod, in die Newa und nach Pskow. Der Handel mit den Russen sollte nur in Narva, Reval, Dorpat und Riga gestattet sein.⁹ Zwar erhoben die wendischen Städte gegen diese Eigenmächtigkeit der livländischen Städtegruppe alsbald Protest, doch blieb dieser wirkungslos.¹⁰ Auf der Gegenseite antwortete Novgorod im September 1416 mit einem Verbot des Handels nach den Städten hin.¹¹ Als Folge dieser Verbote traten eine allgemeine Absatzstockung und entsprechender Preisabfall für die aus dem Westen zugeführten Waren ein, während die Ostwaren rarer wurden und zunächst im Preis stiegen. Die so entstandene Marktlage charakterisierte Veckinchusens Revaler Geschäftsfreund Gottschalk van dem Bokele schon im Juli 1416 mit dem Begriff „harde kopenschop . . . van allerleye gude“.¹²

Noch schwieriger gestaltete sich der Handel in Preußen, wo katastrophenähn-

⁶ BW, Nr. 177 für 1416/1417; Nr. 232 für 1418/1419; Nr. 315 für 1420/1421.

⁷ BW, Nr. 115; 119; 126; 133; 134; 139; 142; 147–151; 155; 159; 160; 162–165; 167; 171; 172.

⁸ HB Af 6, fol. 172 r.–174 r.

⁹ HR I, 6, Nr. 299; 230.

¹⁰ Ebenda, Nr. 249–251, 255; 277; 282, 298; 316.

¹¹ HUB VI, Nr. 97.

¹² BW, Nr. 122.

liche Zustände eingetreten waren. Eine Reihe von schlechten Erntejahren ab 1411 nach den Kriegszerstörungen von 1410 hatten die Nahrungsmittelknappheit im Frühjahr bis zur Hungersnot gesteigert.¹³ Am 1. Mai 1416 schrieb Gerwin Marschede aus Danzig: „Hir es to male quade beweringe unde de lude stervet hir unde in dem lande to male ser; unde hir es dur tyt. De tyt es nū to Dantzke, dat ein arman wolt gelt heven, he kan dar nein roggem noch brot vor krygen to kope.“¹⁴

Ver mehrt wurden die wirtschaftlichen Schwierigkeiten noch durch die rapide Verschlechterung des Wertes der preußischen Mark, mit der die Ordensregierung die Kriegskosten und -kontributionen nach dem 1. Thorner Frieden einzubringen versuchte, nachdem zweimalige allgemeine und direkte Landessteuern den Finanzbedarf der Landesherrschaft nur zum Teil hatten decken können.¹⁵ Hatte bis zum Kriege von 1410 das Pfund Grote um 3 m. 6 scot. pr. (= 1 lb. gr. : 3,25 m. pr.) gekostet, so fiel die preuß. Mark bis Anfang des Jahres 1415 auf 1 lb. gr. : 4,5 m. pr., um dann im Verlauf des Jahres auf den Kurs von 1 lb. gr. : 6 m. pr. abzusinken. Schließlich erreichte die Talfahrt der preuß. Mark im Jahre 1416 bei einem Kurs von 9 m. 12 scot pr. für das lb. gr. (= 1 lb. gr. : 9,5 m. pr.) den Tiefpunkt. Jener Wert stellte aber selbst in diesem Jahr eine Ausnahme dar; in der Regel mußte man zwischen 8 m. 21 scot und 8 m. 22 scot pr. für das lb. gr. zahlen (= 1 lb. gr. : 8,875 bzw. 8,92 m. pr.).¹⁶ Wegen der unsicheren Währungsverhältnisse mieden viele auswärtige Kaufleute das Land mit ihren Waren, und der Absatz stockte. Wenn es dennoch zu einem Austausch kam, fand dieser fast ausnahmslos nur noch in Form des Beuthandels Ware gegen Ware statt, wofür Gerwin Marschedes Berichte genügend Belegstellen enthalten.

Die allgemeine Notlage bewirkte eine Zuspitzung der inneren Gegensätze in Preußen, die sich im Juni/Juli 1416 in seiner Erhebung großer Teile der Bürgerschaft, vor allem der Handwerker und Brauer gegen den Danziger Rat entluden. Die Bewegung richtete sich unmittelbar gegen den Bürgermeister Gerd van der Beke und den Ratmann Lukas Mekelveld, die die Ordensmünze betrieben und für die Münzverschlechterung und alle sich aus ihr ergebenden Möglichkeiten zur Bereicherung auf Kosten der notleidenden Bevölkerung verantwortlich gemacht wurden. Mittelbar zielte der Aufstand aber auch ebenso gegen die Landesherrschaft und wurde vom Hochmeister auch als solcher aufgefaßt. Als sich die Stadt nach einigen Wochen wieder unterwerfen mußte, wurde ihr u. a. eine Geldstrafe von 24 000 m. pr. auferlegt, zu deren Aufbringung von allen Einwohnern eine allgemeine Vermögensabgabe von rd. 10% des Vermögens erhoben wurde.¹⁷ Zweifelsohne wurde der allgemeinen Bargeldmangel noch ganz erheblich verschärft, und Marschede mußte im Dezember 1416 nach Lübeck berichten: „De heren

¹³ Th. Hirsch, Handels- und Gewerbsgeschichte Danzigs, Leipzig 1858, S. 42.

¹⁴ BW, Nr. 115.

¹⁵ Th. Hirsch, Handels- und Gewerbsgeschichte Danzigs, S. 43; M. Biskup, in: Historia Gdańska, I, S. 554 f.

¹⁶ Cl. Nordmann, a. a. O., S. 140 f.; F. A. Vossberg, Geschichte der Preußischen Münzen . . ., S. 135 ff.

¹⁷ M. Biskup, in: Historia Gdańska, I, S. 554 ff.

beschatten de lude, dat se drade nicht mehr hebben.“¹⁸ Die starke Besteuerung bestand auch in der Folgezeit noch.¹⁹

Die wirtschaftliche Depression reichte weit in das Hinterland der preußischen Städte und hielt auch noch das Jahr 1417 über an. Schlechte Verkaufsabschlüsse mußte Marschede für 1416 von den Märkten „to Krakaũ, to dem Bryske, to der Nitze, to Breslau“ vermelden.²⁰ Für Breslau und Krakau wiederholten sich die schlechten Marktlageberichte auch noch im Mai 1417.²¹ Zu allem Überfluß erschien der Friede zwischen dem Ordensstaat und Polen-Litauen gefährdet, so daß man für 1417 ernstlich mit dem Ausbruch eines Krieges rechnete. Die Furcht vor einem erneuten Krieg und dessen Folgen lähmte vollendes die kaufmännische Initiative.²²

Für eine Darstellung des mit Preußen geführten Handels Hildebrand Veckinchusens mag dies Bild der Verhältnisse im Osten des hansischen Handelsgebietes genügen. Eine Untersuchung der Auswirkungen auf den gesamten Hansehandel würde den hier gezogenen Rahmen überschreiten. Veckinchusens Güter ließen sich nur mit großem Zeitverzug und mit Verlusten absetzen. In seinen Briefen wies Gerwin Marschede unaufhörlich auf die veränderten Verhältnisse hin, sparte aber auch nicht mit Vorwürfen gegen Veckinchusen, der sich seiner Meinung nach nicht genügend den geänderten Bedingungen anzupassen wußte. „Et en es hir nicht alzo als et plach, et es alz vorkart in korten tyden wol alzo ser et jũ mochte scheinen in 1 lande, des loven vele lude nicht.“²³ Wir tun gut, bei der Wertung der nun zu ermittelnden Handelsergebnisse Veckinchusens diesem Hinweis Marschedes Rechnung zu tragen.

1. Der Tuchhandel nach Preußen 1416

Im Verlauf des Jahres 1416 schickte Hildebrand Veckinchusen insgesamt 18 Terlinge mit Laken nach Preußen an Gerwin Marschede zum Verkauf. Alle Laken waren sein Eigengut, denn über jede der Eintragungen auf den 5 Seiten seines Handlungsbuches mit der Zusammensetzung, den Einkaufspreisen und dem Ungeld jedes Terlings hat Veckinchusen seine Handelsmarke gesetzt.²⁴ 13 Terlinge gingen in direkter Fahrt von Flandern nach Danzig, nur 5 Terlinge über Hamburg-Lübeck durch die Hand Tideman Brekelveldes. Hatte schon Veckinchusen nicht für jeden Terling einzeln, sondern bisweilen für zwei oder drei zusammen die Gestehungskosten gebucht, so faßte auch Gerwin Marschede in seiner Rechenschaft die Terlinge in Gruppen zusammen, für die er Ungeld und Verkaufserlös sowie den Reinerlös pauschal berechnete. Die nachstehende Gewinnberechnung folgt notgedrungen Marschedes Einteilung.

Der Vertrieb der Laken in Preußen gestaltete sich aus den bereits erwähnten Ursachen äußerst langwierig und ging z. T. nur auf dem Wege der Beutung vor sich.

¹⁸ BW, Nr. 134.

¹⁹ BW, Nr. 160 vom 15. 6. 1417.

²⁰ BW, Nr. 139; Bryske = Brześć – Kujawski, Nitze = Nieszawa.

²¹ BW, Nr. 155.

²² BW, Nr. 134; 139; 155.

²³ BW, Nr. 119.

²⁴ HB Af 6, fol. 172 r.–174 r.

Allerdings diente auch hierbei immer das Geld als zwischengeschalteter Wertmaßstab, so daß auch in diesen Fällen eine genaue Berechnung des Hin-Geschäftes allein möglich bleibt. Problematisch wird dagegen bei einer langen Verkaufszeit und dem rapiden Verfall der preußischen Währung die Bestimmung der in einer Gewinnberechnung anzuwendenden Kursrelation. Gerwin Marschede hat in seiner Rechenschaft zwei am 12. Februar 1417 erfolgte Auszahlungen von in Brügge auf Danzig gezogenen Wechseln vermerkt. Danach hatte Hildebrand Veckinchusen – wohl um die Jahreswende 1416/1417 – 30 bzw. 10 lb. gr. zum Kurs von $9\frac{1}{2}$ m. pr. gekauft. Dieser Kurs ist extrem niedrig und sonst nicht mehr belegt, so daß mit größter Wahrscheinlichkeit angenommen werden kann, daß Veckinchusen sich in diesen beiden Fällen aus drängender Geldnot um jeden Preis hat Geld beschaffen müssen.²⁵ Weit häufiger wurden 1416 und 1417 für das lb. gr. 8 m. 21 scot pr. oder 8 m. 22 scot pr. bezahlt.²⁶ Es entsprach das einem Verhältnis von 1 lb. gr. : 8,875 bzw. 8,9166 m. pr. Vereinzelt wurden 1417 auch nur 8 m. $20\frac{1}{2}$ scot pr. oder 8 m. 3 ferd. pr. gegeben, was einem Kurs von 1 lb. gr. : 8,854 oder 8,75 m. pr. entsprach.²⁷ Der Wirklichkeit am nächsten kommen wir also wohl bei Annahme eines Kurses von 1 lb. gr. : 8 m. 21 scot pr. oder 1 lb. gr. : 8,875 m. pr., der hier auch durchweg Anwendung finden soll. Stellen wir nun die Notierungen Veckinchusens in seinem Handlungsbuch und die Abrechnung Marschedes nebeneinander, so erhalten wir nachstehendes Ergebnis:

*Terlinge 1–2:*²⁸

2 Terlinge mit zus. 100 „attechtsche“ Sayen (nach Marschede „Arrasche“) und 24 halben „Mastrech laken“ zu je 14 ß gr., Ungeld in Flandern für beide Terlinge zus. 15 ß gr. – In Preußen wurden verkauft 50 Arrasche zu je 6 m. 1 ferd. pr., 50 Arrasche zu je 6 m. $10\frac{1}{2}$ scot pr., die Mastrechtschen zu je 6 $1\frac{1}{2}$ m. pr. Das Ungeld (Pfund-, Pfahl-, Bordingsgeld und Kellerrente) betrug zus. 9 ferd. 20 d. pr. = 2,278 m. pr. (oder 0,29% des Verkaufspreises).

Gestehungskosten in Flandern	Reinerlös in Danzig
87 lb. 11 ß gr.	788 m. 2 scot 10 d. pr.
= 87,55 lb. gr.	
= 777,006 m. pr.	= 788,097 m. pr.
Gewinn: 11,091 m. pr. oder 11 m. 2 scot 6 d. pr.	
Gewinnrate: 1,43%	

*Terlinge 3–5:*²⁹

3 Terlinge mit je 50 Arras'schen, 3 Kondyksche zu Schlagtüchern; Einkaufspreis der Arras'schen je 13 ß 8 gr., der Kondykschen je 12 ß 8 gr. Ungeld in Flandern $1\frac{1}{2}$ lb. gr. – In Preußen entstand ein Ungeld von $5\frac{1}{2}$ m. $5\frac{1}{2}$ ß pr. (= 5,59 m. pr., davon 2 m. 3 ferd. 1 ß pr. als Frachtkosten für 1 Terling Danzig–Thorn–Danzig = 0,61 bzw. 0,31% des Verkaufserlöses). Verkauft wurden je 50 Arras'sche zu je 6 m. 1 ferd. pr. (Beutung gegen slowakisches Kupfer), 6 m. pr. und 5 m. 16 scot pr.

²⁵ Ähnlich erklärt auch Cl. Nordmann (a. a. O., S. 140) aus der Reihe herausfallende Kurswerte mit „mehr oder weniger günstig(em)“ Kauf.

²⁶ Ebenda, S. 141 f.; BW, Nr. 177, S. 202.

²⁷ BW, Nr. 177, S. 202.

²⁸ HB Af 6, fol. 172 r. Z. 1–14.

²⁹ HB Af 6, fol. 172 v.

Gestehungskosten in Flandern:	Reinerlös in Danzig:
105 lb. 18 ß gr.	906 m. 3 frd. weniger 6 d. pr.
= 105,9 lb. gr.	
= 939,8625 m. pr.	906,742 m. pr.
Verlust: 33,1205 m. pr. oder 33 m. 7 ß 3 d. pr.	
Verlustrate: 3,65%	

*Terlinge 6-11:*³⁰

1 Terling mit 16 Herentalschen zu je 2 lb. 16 ß gr., 4 Kondyschen zu je 13 ß 5 gr. Ungeld in Flandern 9 ß gr.

Gestehungskosten in Flandern 47 lb. 14 ß 8 gr.

Verkauft in Danzig die Herentalschen zu je 24 m. pr., 2 Kondyksche zu je 5 m. 1 frd. pr. verbeutet.

1 Terling mit 12 Yperschen zu je 3 lb. 17 ß gr., 4 Kondykschen zu je 12 ß 5 gr. Ungeld 8 ß gr.

Gestehungskosten in Flandern 49 lb. 20 gr.

In Danzig „vorbutet en dele vorborget“ die Yperschen zu je 33 m. frd. pr., 2 Kondyksche zu je 5 m. 1 frd. pr.

2 Terlinge mit zus. 35 „Messenschen“ zu je 24 ß gr., 4 Kondykschen zu je 12 ß 5 gr. Ungeld 18 ß gr.

Gestehungskosten in Flandern 45 lb. 7 ß 8 gr.

Verkauft und verbeutet in Danzig zu durchschnittlich 11 m. 11 ß pr.

2 Terlinge mit zus. 34½ Messenschen zu je 24 ß gr., 4 Kondykschen zu je 12 ß 5 gr.

Ungeld in Flandern 18 ß gr.

Gestehungskosten in Flandern 44 lb. 15 ß 8 gr.

Verkaufspreise in Danzig wie vorstehend. Die restlichen 12 Kondykschen in Danzig zu je 5 m. 3 scot pr. verkauft.

Summe der Gestehungskosten in Flandern 186 lb. 19 ß 8 gr.

für die Terlinge 6-11 = 186,9833 lb. gr.

= 1 659,48 m. pr.

Ungeld in Danzig 9 m. 8 scot 2 d. pr.

Summe der Verkaufserlöse 1 648 m. 16 scot pr.

Reinerlös in Preußen

1 639 m. 7 scot 28 d. pr.

= 1 639,369 m. pr.

Verlust: 20,11 m. pr. oder 20 m. 6 ß 8 d. pr.

Verlustrate: 1,23%

*Terlinge 12-16:*³¹

3 Terlinge mit zus. 91 halben Mastrechtschen zu je 24 ß gr., 3 Lentelschen zu je 24 ß 2 gr.

via Hamburg-Lübeck

Ungeld in Flandern 24 ß gr.

³⁰ HB Af 6, fol. 173 r. 173 v. Z. 1-6.

³¹ HB Af 6, fol. 173 v. Z. 7-27; fol. 174 r. Z. 1-8.

Verkauft in Danzig 5 Mastrechtsche zu je 6 m. 14 ß pr., 86 Mastrechtsche zu je 6 m. pr., 3 Lentelsche zu je 12 m. pr. Gestehungskosten in Flandern	61 lb. 14 ß gr.
2 Terlinge mit zus. 26 Lentelschen zu je 25 ß gr., 1 geschnittenes Popperyngesche zu 16 ß gr., Leinen und Kanefas für 9 ß gr. Verkauft in Danzig die Lentelschen zu je 14 m. 1 frd. pr., das Popperyngesche, Leinen und Kanefas für zus. 9 m. pr. Gestehungskosten in Flandern	33 lb. 15 ß gr.
Summe der Gestehungskosten für Terlinge 12-16	95 lb. 9 ß gr.
Verkaufserlöse für die einzelnen Posten in Danzig	190 m. 3 frd. pr. 188 m. 3 frd. pr. 31 m. 4 scot. pr. 552 m. pr.
Summe der Verkaufserlöse Ungeld in Danzig (einschl. Fracht für	
3 Terlinge Lübeck-Danzig)	
	22 $\frac{1}{2}$ scot 26 ß pr. 11 frd. 11 ß pr.
	11 frd. 22 $\frac{1}{2}$ scot 11 ß pr. =
Reinerlös in Danzig	4 m. 1 frd. 1 scot 9 d. pr. 958 m. 9 scot weniger 9 d. pr. = 958,3625 m. pr.
Gestehungskosten in Flandern 95 lb. 9 ß gr. = 95,45 lb. gr.	= 847 m. pr.
Gewinn:	111,24375 m. pr. oder 111 m. 14 ß 7 d. pr.
Gewinnrate:	13,13%

Man kann die Terlinge 12-14 und 15/16 auf Grund der überlieferten Werte auch getrennt berechnen:

Terlinge 12-14 (Mastrechtsche)

Gestehungskosten	Reinerlös
61 lb. 14 ß gr.	579 m. 23 scot pr.
= 61,7 lb. gr.	
= 547,5875 m. pr.	= 579,95833 m. pr.
Gewinn: 32,371 m. pr.	
Gewinnrate: 5,91%	

Terlinge 15/16 (Lentselsche Laken)

Gestehungskosten	Reinerlös
33 lb. 15 ß gr.	378 m. 3 scot 3 d. pr.
= 33,75 lb. gr.	
= 299,53125 m. pr.	= 378,1292 m. pr.
Gewinn: 78,598 m. pr.	
Gewinnrate: 26,24%	

Den Hauptanteil des Gewinnes der Gesamtlieferung der Terlinge 12-16 ergab demnach der Verkauf der Lentselschen Laken.

Terlinge 17/18³²

2 Terlinge zu je 18 Herentalschen zu je 55 ß gr. (mit Ungeld), als Schlagtücher zus. 15 Ellen „est-dynsch ys grauws lakens“ zu 17 gr. die Elle.

Verkauft in Danzig 16 Laken zu je 23 m. 3 scot 22 1/2 d. pr., 18 Laken zu je 23 m. 10 scot pr., 2 Laken zu je 22 m. 1 scot pr. Die z. T. beschädigten Schlagtücher brachten 8 m. 17 scot pr. und 6 m. 22 1/2 scot pr.

Die sonst sehr genaue Berechnung Marschedes weist bei diesen beiden Terlingen zwei Additionsfehler auf: Beim Ungeld in Danzig summiert er um 13 ß pr. zu gering, bei den einzelnen Verkaufserlösposten hat er 1/2 m. oder 30 ß pr. zu viel, so daß Marschedes Summe des Reinerlöses um 17 ß pr. (= 0,2833 m. pr.) zu hoch liegt. Da beide Kaufleute aber effektiv mit den so errechneten Summen gearbeitet haben, wird das geringfügig abweichende Rechenergebnis Marschedes hier eingesetzt:

Gestehungskosten in Flandern	Reinerlös in Danzig
101 lb. 2 ß 6 gr.	849 m. 12 scot 9 d. pr.
= 101,125 lb. gr.	
= 897,4844 m. pr.	= 849,5125 m. pr.

Verlust: 47,972 m. pr. oder 47 m. 23 scot 10 d. pr.

Verlustrate: 5,35%

Das Gesamtergebnis aus Hildebrand Veckinchusens Tuchversand nach Preußen im Jahre 1416 gibt die nachstehende Tabelle wieder:

Terlinge	Gestehungskosten			Reinerlös		
	lb.	ß	gr.	m.	scot	d. pr.
1/2	87	11	—	788	2	10
3-5	105	18	—	906	17	24
6-11	186	19	8	1639	7	28
12-16	95	9	—	958	9 weniger	9 d. pr.
17/18	101	2	6	849	12	9
Sa. ³³	577		2	5142	1	2
	= 577,00833 lb. gr.			= 5142,0444 m. pr.		
	= 5120,949 m. pr.					
	Gewinn: 21,0955 m. pr. oder 21 m. 2 scot 9 d. pr.					
	Gewinnrate: 0,41%					

Bei der schlechten Geschäftslage in Preußen, Polen-Litauen und Livland scheint dies Ergebnis – kein Verlust, sondern ein wenn auch nur winziger Gewinn – auf den ersten Blick noch erträglich ausgefallen zu sein, denn allein nach Marschedes Briefen mußte mit Schlimmerem gerechnet werden. Und in der Tat hat Veckinchusen auch bei seinem Tuchhandel nach Preußen höhere Verluste einstecken müssen, als dies die vorstehende Rechnung ausweist. Wir haben zwar bei der Gewinnberechnung durchgehend die Kursrelation von 1 lb. gr. : 8,875 m pr. angewendet, wissen aber aus Marschedes Abrechnung, daß Veckinchusen zus. 40 lb. gr. in Brügge gegen Ende 1416 zum Kurse von 1 lb. gr. : 9 1/2 m. pr. auf

³² HB Af 6, fol. 174 r. Z. 9-24.

³³ Hildebrand Veckinchusen summiert (fol. 174 v. Z. 8/9) mit Einschluß von 15 lb. 15 ß gr. für Feigen auf 19 Terlinge und insges. 592 lb. 8 gr., demnach für Tuch allein auf 576 lb. 5 ß 2 gr. oder 15 ß gr. geringer. Rechenfehler ist nicht berücksichtigt.

Danzig gezogen hat. Wenn wir also genau rechnen, können wir von der Summe der Gestehungskosten nur (577 lb. 2 gr. weniger 40 lb. gr. =) 537 lb. 2 gr. zum Kurs von 1 : 8,875 und müssen die restlichen 40 lb. gr. mit je $9\frac{1}{2}$ m. pr. berechnen. Dann aber erhalten wir als Summe der Gestehungskosten in m. pr. (537,00833 mal 8,875 + 40 mal 9,5 =) 5145,95 m. pr. und geraten jetzt schon gegenüber den rd. 5142 m. pr. Reinerlös in die roten Zahlen.

Eine weitere Beobachtung verdient ebenfalls Berücksichtigung. Marschede hat nach seiner Abrechnung 1416 – genauer: bis 21. März 1417, denn er rechnete sehr verständig den letzten Terling Nr. 18, der im Winter im Sund zugefroren war und verspätet kam,³⁴ noch zu 1416 – mit den 18 Terlingen ein Kommissionsgut erhalten, das er für rd. 5 142 m. pr. „vorkopen noch vorbuten noch vorborgen“ konnte. Die Abrechnung hierüber aber schrieb er nicht Ende 1416, sondern am 17. Dezember 1417. Die Liste der Rimessen des Jahres 1416, in dem er für 5 142 m. pr. Waren erhielt, schloß nach seiner Rechnung mit nur rd. 2592 m. pr. ab. Demnach hat Marschede von dem ihm 1416 zugegangenen Gut nur wenig mehr als die Hälfte „beweren“, d. h. gegen Geld oder Ware absetzen und dafür Rücksendungen einkaufen und verschicken können. Seine Briefe enthalten dafür die bis ins Einzelne gehende Begründungen.

Von den 3 Terlingen mit Arraschen (Nr. 3–5), die Mitte Mai 1416 in Danzig eingetroffen waren, konnte er einen gegen Kupfer, das in zwei Terminen Mitte August geliefert wurde, verbeuten. Die beiden anderen Terlinge Arrasche waren am 6. Juni 1416 noch unverkauft; 1 Terling wurde vergebens nach Thorn weitergesandt, wo er aber auch keine Käufer fand und deshalb um die Jahreswende 1416/1417 wieder nach Danzig zurückgeholt werden mußte, um dann im Januar und Februar 1417 zur Abdeckung dringender Wechselschulden um jeden Preis losgeschlagen zu werden.³⁵ Für den Terling mit Herentalschen (Nr. 6), angekommen am 30. Juni, konnte immerhin schon im November 1416 1 Tonne Pelzwerk zurückgesandt werden.³⁶ Dagegen war der Terling mit den teuren Yperschen (Nr. 7), gleichfalls am 30. Juni 1416 eingetroffen, im November 1416 auf Kredit bis Ostern (11. April) 1417 verkauft, wobei seitens des Käufers noch für rd. die Hälfte der Kaufsumme die Annahme von Kupfer ausbedungen worden war.³⁷ Von den Terlingen Nr. 8–11 mit $69\frac{1}{2}$ Mestenschen (Ankunft 30. Juni 1416) waren am 29. November erst 5 bzw. 4 Laken auf Kredit bis Mittfasten (23. Febr. 1417) bzw. Ostern (11. April) 1417 verkauft. Am 20. Mai 1417 standen von der Restkaufsumme noch rd. 48 m. pr. aus.³⁸ Das Verkaufsergebnis der Terlinge 12–16 (Mastrechtsche und Lentselsche) machte sich mit Gewinnen von 5,91 bzw. 26,24% recht stattlich aus, doch war die Frist bis zu ihrem Verkauf und noch mehr bis zur Zahlung zu lange. Die Laken waren Mitte August 1416 nach Danzig gekommen und standen hier nach über fünf Monaten noch unverkauft. Am 27. Januar 1417 hatte Marschede von den 5 Terlingen erst 1 mit Lentselschen auf Kredit bis Ostern 1417 verkaufen

³⁴ BW, Nr. 134, 139, 149.

³⁵ BW, Nr. 119, 133, 134, 139, 142.

³⁶ BW Nr. 137.

³⁷ BW, Nr. 133, 149.

³⁸ BW, Nr. 133, 155.

können. Doch auch hier hielten die Käufer die vereinbarten Zahlungsfristen nicht ein, denn am 20. Mai waren für die Lentselschen noch rd. 170 m. pr. rückständig.³⁹ Die beiden letzten Terlinge mit Herentalschen (Nr. 17/18) kamen am 12. November 1416 und 21. März in Danzig an und wurden auf Kredit bis Ostern bzw. Pfingsten (30. Mai) 1417 verkauft; ob die Käufer pünktlich zahlten oder in Verzug gerieten, muß offen bleiben.⁴⁰ Die Briefe Marschedes sind übervoll von Klagen über hartleibige Schuldner wie über nicht zu verkaufende Laken, womit jetzt aber vielfach schon Lieferungen des Frühjahres 1417 gemeint waren. Noch unter dem 15. Juni 1417 schrieb er „. . . my stet noch ute wol 250 mark van juwen laken, dat ik to mytvasten unde op paschen solde gehat hebben, ik kan 1 d nicht van en krygen. Se sint nũ wedder enwech getogen to Bresseloũ wart unde laten my nasein, myt gude kan ik nicht krygen, myt quãde ok nicht.“⁴¹ Namentlich wird unter den säumigen Zahlern der Danziger Kaufmann Johan Byler genannt, der am 20. Mai 1417 noch mit rd. 215 $\frac{1}{2}$ m. pr. im Rückstand war und den wir nach anderweitigen Nachrichten sicher auch zu den Breslau-Fahrern zählen können.⁴²

Alles in allem lähmte die Handelskrise im Osten des hansischen Handelsgebietes den Umschlag des Handelskapitals außerordentlich. Während unter normalen Umständen die Zeit für ein Hin- und Rück-Geschäft Flandern-Preußen-Flandern ungefähr ein Jahr betrug, wurden jetzt allein für das Hin-Geschäft 10 bis 12 Monate in Anspruch genommen, während gleichzeitig der gestiegene Anteil der Beutung den Kaufmann an bestimmte Waren band und ihm das in Krisenzeiten mehr denn je notwendige schnelle Reagieren auf sich anbietende günstige Marktsituationen schier unmöglich machte. Hierzu wäre vor allem bares Geld erforderlich gewesen, das gerade jetzt nicht zu beschaffen war, denn, so Marschede, „hir en es nein gelt int lant, de lude sint beschattet unde sint arm, dat se nicht en kopen.“⁴³ So hatte Hildebrand Veckinchusen 1416 eine nicht unbedeutende Summe im Handel mit Preußen eingesetzt, die dort auf Jahresfrist festgefroren war und die er nicht einmal zu ihrem vollen Wert realisieren konnte. Das Hin-Geschäft schloß mit einem deutlichen Verlust ab, der wesentlich höher anzunehmen ist, als sich dies zahlenmäßig ausweisen ließ. Es wird zu prüfen sein, ob wenigstens das Rück-Geschäft diese Verluste z. T. hat ausgleichen können.

2. Andere Zusendungen nach Preußen 1415-1417

Neben dem Tuchhandel versuchte sich Hildebrand Veckinchusen gegen Ende des Jahres 1416 und zu Anfang 1417 auch erneut im Südfrüchte- und Gewürzgeschäft nach Preußen. Vom September 1416 bis März 1417 versandte er aus Flandern Fei-

³⁹ BW, Nr. 142, 155.

⁴⁰ BW, Nr. 155.

⁴¹ BW, Nr. 160.

⁴² Nach dem Danziger Kürbuch (SS. rer. Pruss. IV, S. 317 ff.) von 1424-1426 Schöffe, danach bis zu seinem Tode am 28. 4. 1434 Ratmann. - Zu seinem Breslau-Handel s. HUB VI, Nr. 189, 262, 275 A. 2. - Für seinen Handel nach Süden spricht eine Erwähnung im Danziger Schöffenbuch (WAP Gdańsk 300.43, 1a fol. 42 v. zu 1426) als Gläubiger des Niclas Tzipser und Andreas Neppel.

⁴³ BW, Nr. 160.

gen, Reis, Kümmel und Rosinen. Alle vier Versendungen sind in seinem Handlungsbuch vermerkt und finden sich mit Verkaufsergebnissen auch in den Abrechnungen Marschedes wieder. Leider sind Veckinchusens Eintragungen nachlässig und unvollständig, so daß entweder keine genügende Spezifizierung vorgenommen werden kann oder, wie bei den Rosinen, das Geschäft überhaupt nicht nachgerechnet werden kann, da die Ausgangswerte für Flandern fehlen.

Am 25. September 1416 gingen in Schiffer Albrecht Ludekesson nach Danzig 114 Korb Feigen ab, die Hildebrand Veckinchusen und Reinold Swarte gemeinsam gehörten und an Gerwin Marschede und Claus Swarte in Danzig als ihrer beider Kommissionäre gerichtet waren. Als Gestehtungspreis notierte Hildebrand Veckinchusen je Korb 5 β 6 gr.⁴⁴ Danach mußte die ganze Sendung (0,275 lb. gr. mal 114 = 31,35 lb. gr. =) 31 lb. 7 β gr. gekostet haben. Auf jeden Teilhaber entfielen 15 lb. 13 β 6 gr. Hildebrand Veckinchusen allerdings rechnete sich als seinen Anteil an den Gestehtungskosten 15 lb. 15 β 6 gr. aus.⁴⁵ wobei es sich aber auch um einen der nicht seltenen Abschreibefehler gehandelt haben kann.

Der Verkauf zog sich das ganze Jahr 1417 über hin und war am 17. Dezember 1417, als Marschede seine Rechenschaft für 1415/1417 schrieb, noch nicht abgeschlossen. Erst in der Rechenschaft vom 25. 2. 1420 konnte er dann mitteilen: „Item de vygen, de gy hir senten in Albrecht Ludekenssone, de Tydeman Swarten mede tohorden, dar es von geworden to juwen dele al ungelt avegerekent 92 mark 20 schillinge myn 2 d.“⁴⁶ Unter Verwendung des für das Jahr 1417 schon ermittelten Umrechnungskurses von 1 lb. gr. : 8,875 m. pr. läßt sich nach diesen Angaben die nachstehende Verlustrechnung aufmachen:

Gestehtungskosten in Flandern	Reinerlös in Preußen
31 lb. 7 β gr.	184 m. 40 β weniger 4 d. pr.
= 31,35 lb. gr.	= 184,66044' m. pr.
= 278,23125 m. pr.	
Verlust: 93, 5708 m. pr. oder 10,5432 lb. gr.	
Verlustrate: 33,63%	

Am 15. Januar 1417 gingen mit Schiffer Hanneke Smet aus Flandern als Eigentum Veckinchusens an Marschede 9 Fässer mit 20 Säcken („ballen“) Reis und außerdem 6 Säcke „komel“ oder „komyn“, nämlich Kümmel ab, Auch hier sind die Zwischenwerte nicht vollständig eingetragen, so daß wir uns mit dem Endergebnis begnügen müssen, ohne die Möglichkeit zu haben, dieses einer Nachprüfung zu unterziehen. Wie andere Beispiele schon gezeigt haben, ist dies in jedem möglichen Falle durchaus unerläßlich gewesen. Das Gewicht der 6 Säcke Kümmel gibt Veckinchusen mit zus. 1 840 Pfd. an, von denen er 40 Pfd. als „tare“ schätzt, so daß seiner Meinung nach 1 800 Pfd. Kümmel verkauft werden können müßten. Das Ungeld für Reis und Kümmel zusammen betrug 27 β gr., die Gestehtungskosten gleichfalls für Reis und Kümmel zusammen 37 lb. 19 β gr.⁴⁷

Der Verkauf zog sich wie bei den Feigen über das ganze Jahr 1417 hin. Zum

⁴⁴ HB Af 6, fol. 174 v. Z. 1-7.

⁴⁵ Ebenda Z. 7: „Dey summa van myr helfte mach sin 15 lb. 15 sl. 6 gr.“

⁴⁶ BW, Nr. 232.

⁴⁷ HB Af 6, fol. 174 v. Z. 10-22.

Termin der Rechenschaft (17. Dezember 1417) war der Reis zwar verkauft; von dem Kümmel standen aber noch zwei Säcke unverkauft, die erst wieder in der Rechenschaft vom Februar 1420 mit ihrem Verkaufsergebnis auftauchten. Ende 1417 hatte Marschede für Reis und Kümmel zus. 252 m. 9 ß 2 d. pr. eingenommen, während die restlichen 2 Säcke Kümmel später mit 31 m. 18 d. pr. Reinerlös gebucht wurden. Auch hier läßt sich nur eine Verlustrechnung aufstellen:

Gestehungskosten in Flandern	Reinerlös in Danzig
37 lb. 19 ß gr.	283 m. 9 ß 20 d. pr.
= 37,95 lb. gr.	
= 336,80625 m. pr.	= 283,1777 m. pr.
Verlust: 53,62855 m. pr. oder 6,0427 lb. gr.	
Verlustrate: 15,92%	

Solche eklatanten Verluste fordern die Frage nach den Ursachen heraus. Es trafen mehrere unglückliche Umstände zusammen, die das Ergebnis so negativ gestalteten. Die am 25. September 1416 abgeschickten Feigen waren nach vier Monaten, am 27. Januar 1417, noch nicht in Danzig eingetroffen. Sie kamen schließlich in der Fastenzeit 1417, d. h. Ende Februar/Anfang März, an.⁴⁸ Dabei hätten sie, um einigermaßen günstig verkauft werden zu können, gegen Ende Oktober, Anfang November 1416 auf dem Danziger Markt stehen müssen. Aller Wahrscheinlichkeit nach sind sie in die winterliche Schifffahrtspause hineingeraten. Damit war aber nicht nur der günstigste Termin verstärkter Nachfrage verpaßt, sondern auch zu besorgen, „dat sal groten schaden doen an dem gude, dat se alzo lange sind“, d. h. eine Qualitätsminderung stand infolge zu langer Transportzeit zu befürchten. In der Tat hieß es dann auch bald von den Feigen, sie wären „tomale snode gut“, das niemand kaufen wollte.⁴⁹ Ebenfalls hatte der Reis die Reise nicht ohne Schaden überstanden. Wahrscheinlich schon zwischen Brügge und Sluis in den Leichtern waren 4 Fässer mit Wasser in Berührung gekommen, so daß insgesamt 12 Stein (zu je 24 Danziger Pfd.) verdorben waren.⁵⁰ Ein zweiter Grund für die schlechte Verkäuflichkeit lag darin, daß Hildebrand Veckinchusen die Konsumgewohnheiten und die davon abhängigen saisonbedingten Schwankungen in der Nachfrage nach Südfrüchten nicht berücksichtigt hatte. Reis und Rosinen durfte man eben nicht im Januar oder auch im April abschicken, weil im Sommer keine Nachfrage dafür bestand, und die Feigen waren zwar rechtzeitig abgesandt, doch zu spät angekommen. Daher konnte Marschede schreiben, daß, wenn Feigen, Reis und Kümmel „by tyden“ zur Hand gewesen wären, er sie schon längst verkauft hätte. Für den Sommer aber argumentierte er, „die lude eten . . . umme des tyt jars neine vigen.“ Es bliebe demnach nur die Zeit „wann et nũ tegen de advente geyt to wynachten wart“, d. h. das Advents- und Weihnachtsgeschäft abzuwarten, um dann die Ware „by lenttelen korven“ zu verhökern „umme dat se dan gelden“, also um den dann gebotenen Preis, denn das lange Stehen hatte die Ware nicht verbessert.⁵¹ Ebenso fand Marschede für den

⁴⁸ BW, Nr. 142, 177.

⁴⁹ BW, Nr. 142, 148, 164.

⁵⁰ BW, Nr. 148, 149, 177.

⁵¹ BW, Nr. 164.

Reis, der sich in Danzig nicht hatte absetzen lassen, niemanden, der ihn nach Polen zu in Verkaufskommission mitnehmen wollte.⁵²

Über den langsamen Absatz entspann sich ein Briefwechsel, von dem wir die Briefe Veckinchusens nur an ihrem Echo in Marschedes Antworten erkennen können. Veckinchusen drängte danach offenbar unaufhörlich auf schnellsten Verkauf und sparte wohl auch nicht mit Vorwürfen, in denen wohl auch Verdächtigungen über ungetreue Erledigung der Kommissionen durchgeklungen haben mögen. Im Sommer 1417 spitzten sich die Antworten zu einer heftigen Kontroverse zu, in der Marschede seinem Ärger mit den für das Verhältnis von Kommittenten und Kommissionär bezeichnenden Worten Luft machte: „Jû vorwündert, dat rys, rosinen, komel, vigen nicht van der hant en wel, my vorwündert ok, dat dat werk in Flandern nicht van der hant en wel . . . gy dorven nicht dencken, dat ik myn provit myt jûwem Gelde do, welle gi es nicht geloven, vraget jûwen vrent Garnevelde, de sût wol, wor et es.“⁵³ Neben dem interessanten Einblick in die spannungsbeladenen Beziehungen zwischen den beiden Geschäftspartnern gewinnen wir aus dieser Replik Marschedes die Gewißheit, daß ihrer beider Verhältnis das einer fortgesetzten gegenseitigen Kommission war, bei dem Marschede seinerseits an Veckinchusen nach Flandern vor allem Pelzwerk zum Verkauf gab.

Die wesentlichste Ursache aber für die schlechten Verkaufsergebnisse bei den Südfrüchten bildet wie bei den Laken die allgemein krisenhafte Situation im hansischen Handel, die durch die besonderen Verhältnisse in Preußen verschärft wurde. Schwerlich könnte die Lage mit treffenderen Worten geschildert werden, als sie Gerwin Marschede im Dezember 1417 gefunden hat: „De lûde en sint hir nû nicht alzo lecker op de rosinen alze in vortyden . . . De lûde sint arm, se kopen alsulkes dinges hir nû nicht vele.“⁵⁴

Schließlich war aber zu Ende 1417 bis auf 2 Säcke Kümmel alles Gut verkauft, was allerdings nicht bedeutete, daß damit auch alles bezahlt war. Am Ende seiner Rechenschaft bezifferte Marschede Veckinchusens Guthaben bei ihm auf rd. 750 m. pr., fand es aber aus genauer Kenntnis des Geschäftsgebarens seines Partners für notwendig, nachdrücklich zu betonen, „dat gelt, dat gy nû by my beholden, des wetet, dat ik dat nicht an reyden gelde en hebbe.“ Unter den anschließend aufgezählten Außenständen erwähnte er auch, daß von Reis, Kümmel und Rosinen „noch fûste gelt ute“ stand. Zu den ohnehin verlustreichen Abschlüssen trat also noch als verschärfender Umstand hinzu, daß der geringe Verkaufspreis z. T. nach Jahresfrist noch nicht einmal dem Verkäufer zur Verfügung stand.

3. Tuchgeschäfte des Jahres 1416 nach Lübeck und Reval

Aus dem gleichen Krisenjahr 1416 lassen sich aus Veckinchusens Handlungsbuch und Briefwechsel andere, nach Lübeck und Reval gerichtete Tuchgeschäfte Veckinchusens nachrechnen, die in bezeichnender Weise ebenfalls mit Verlusten abschlossen. Da sie zeitlich parallel mit den Tuchversendungen nach Preußen ablie-

⁵² BW, Nr. 155.

⁵³ BW, Nr. 171.

⁵⁴ BW, Nr. 177.

fen, sollen sie nicht unter den Einzelgeschäften, sondern – in Parenthese – an dieser Stelle der Darstellung ihren Platz finden.

Am 25. Mai 1416 sandte Hildebrand Veckinchusen an Tideman Brekelvelde über Hamburg nach Lübeck 2 Terlinge mit zus. 30 Tomaschen Laken. Mit 4 Kondyschen als Schlagtüchern, Leinen und Kanefas zur Verpackung und sonstigem Ungeld kamen die Gesteungskosten auf 68 lb. gr.⁵⁵ Nach einiger Zeit – unbekannt wann – hat, wie aus der Notiz weiter hervorgeht, Veckinchusen auf Brekelvelde unter ausdrücklicher Bezugnahme auf diese beiden Terlinge 50 lb. gr. gegen einen auf Lübeck ausgestellten Wechsel gezogen, für die 6 Wochen nach der Ausstellung je lb. gr. 6 $\frac{1}{2}$ m. lüb. gezahlt werden sollten. Auf der gleichen Seite hat Veckinchusen dann noch Brekelveldes Verkaufsergebnis nachgetragen: 428 m. 9 d. lüb. Zum im Wechsel benutzten Kurs umgerechnet, ergäbe der Lübecker Reinerlös (428,046875 m. lüb.: 6,5 =) 65 lb. 17 β gr. Gegen die Gesteungskosten von 68 lb. gr. gerechnet, gab dies einen Verlust von 2 lb. 3 β gr. oder eine Verlustrate von 3,26%. Die Laufzeit des Geschäftes läßt sich nicht feststellen.

Um Pfingsten 1416 (ca. 7. Juni) schickte Veckinchusen an Hildebrand van den Bokele nach Reval Salz, Feigen und Laken. Die Gesteungskosten betragen nach Veckinchusens Addition insges. 48 lb. 12 β gr., richtiger 48 lb. 16 β gr. Das Gut wurde van den Bokele in Verkaufskommission gegeben. Den Reinerlös sollte er zur Abdeckung eines auf Reval ausgestellten Wechsels verwenden, mit dem Veckinchusen in Flandern eine Zahlungsverpflichtung von 45 lb. 16 β 8 gr. abgelöst hatte. Für das lb. gr. sollten in Reval 4 m. 3 frd. rig. (1 lb. gr. : 4,75 m. rig.) gezahlt werden.⁵⁶ Unter dem Gut befanden sich 6 Warstensche und 6 Tomasche Laken, die letzteren z. T. als Schlagtücher verwendet. Eigenartigerweise sind für die Warstenschen zweimal durchaus verschiedene Preise notiert, ohne daß deswegen Zweifel an der Identität der Laken bestehen könnten. Das eine Mal sollten die Warstenschen 7 lb. 10 β gr. (= 25 β gr. je Stück), das andere Mal 21 β gr. je Stück gekostet haben. Der Differenzbetrag ist zu erheblich, als daß er als Ungeld gedeutet werden könnte. Diese Annahme verbietet sich außerdem nach dem Wortlaut der Quelle, denn ausgerechnet der billigere Preis wird als „mit Ungeld“ angegeben: „elk stont 21 sl. mit unghelde“. Auch das für die Warstenschen verwendete Schlagtuch, 1 blau geschnittenes Tomasches, wurde beide Male unterschiedlich, mit 38 bzw. 36 β gr. berechnet. Entsprechend niedriger ist dann am Ende der zweiten Buchung die Summe der Gesteungskosten ausgefallen: 47 lb. 9 β gr.⁵⁷

Da es unmöglich ist, diese eigenwillige Art „doppelter Buchführung“ zu klären, muß die Gewinnberechnung mit beiden Ausgangswerten für die Gesteungskosten durchgeführt werden. Den Umrechnungskurs hierzu kennen wir bereits aus der Tratte. Die Tomaschen Laken kosteten 5 mal je 1 lb. 15 β gr. und 1 mal 36 bzw. 38 β gr., wobei es unklar bleibt, ob es sich hierbei um Einkaufspreise oder Gesteungskosten handelte.

Schon mit der Bestätigung über den Erhalt der Ware verband Hildebrand van

⁵⁵ HB Af 6, fol. 175 r.

⁵⁶ HB Af 6, fol. 176 r.; fol. 181 v. Z. 8–13; die Notierungen über Versendungen auf fol. 176 v., 177 r., 177 v. mit z. T. geänderten Preisen wiederholt.

⁵⁷ HB Af 6, fol. 177 r. Z. 4/5; 177 v. Z. 1–3.

den Bokele düstere Verkaufsprognosen, denn, so meldete er, „wetet, dat hir harde kopenschop in den lande is van allerleye gude“. Am 26. September 1416 war noch nichts verkauft; 3 schon verkaufte Tomasche hatten wieder zurückgenommen werden müssen, denn „de hadde de worm alzo sere geten, dat se my wedder gheworpen worden“. Endlich am 5. Mai 1417, also nach über 11 Monaten seit der Versendung der Waren, konnte aus Reval der Verkauf der Warstenschen und Tomaschen gemeldet werden. Die Warstenschen waren für 5 m. 1 frd. rig., die Tomaschen für 8 m. 10 ore rig. je Laken verkauft worden.⁵⁸ Danach läßt sich die Spanne zwischen Ein- und Verkaufspreisen bestimmen:

6 Tomasche Laken

Einkaufspreise in Flandern	Verkaufspreise in Reval
10 lb. 11 ß gr. / 10 lb. 13 ß gr.	49 m. 12 ore rig.
= 10,55 lb. gr. / 10,65 lb. gr.	
= 50,1125 m. rig. / 50,5975 m. rig.	= 49,25 m. rig.
Verlust: 0,8625 m. rig. / 1,3375 m. rig.	
Verlustrate: 1,72% / 2,64%	

6 Warstensche Laken

Einkaufspreis in Flandern	Verkaufspreis in Reval
6 lb. 6 ß gr. / 7 lb. 10 ß gr.	31½ m. rig.
= 6,3 lb. gr. / 7,5 lb. gr.	
= 29,925 m. rig. / 35,625 m. rig.	= 31,5 m. rig.
Gewinn: 1,575 m. rig. /	
Verlust: 4,125 m. rig.	
Rate: + 5,26% / - 11,58%	

6 Tomasche / 6 Warstensche Laken

Einkaufspreise in Flandern	Verkaufspreis in Reval
16 lb. 17 ß gr. / 18 lb. 3 ß gr.	80 m. 3 frd. rig.
= 16,85 lb. gr. / 18,15 lb. gr.	
= 80,0375 m. rig. / 86,2125 m. rig.	= 80,75 m. rig.
Gewinn/ 0,7165 m. rig. /	
Verlust: 5,4625 m. rig.	
Rate: + 0,9% / - 6,34%	

Die Mitteilung über Verkauf und Preise machte Hildebrand van den Bokele in einem Brief, nicht in einer Rechenschaft. Diese wurde ausdrücklich auf später verschoben;⁵⁹ in ihr werden auch bei der Erledigung der Kommission erwachsenen Unkosten verzeichnet worden sein. Im Brief aber wurde nur der Verkaufspreis genannt. Wir haben daher noch das in Reval zu zahlende Ungeld einschl. des dort zu zahlenden Frachtanteils beim obigen Ergebnis zu berücksichtigen und kommen dann mit Sicherheit auf einen Abschluß mit Verlust, der noch durch die lange Laufzeit des Geschäftes verschärft worden wäre, wenn dies Veckinchusen noch hätte treffen können. Doch für diesen war das Geschäft mit der Ausstellung des Wechsels auf den Verkaufserlös abgetan. Er brauchte als einzige Schwierigkeit nur noch zu besorgen, daß der Trassat den Wechsel „platzen“ ließ, falls der Präsentant auf pünktlicher Zahlung bestand. Allerdings war diese Gefahr gering, denn dieser war-

⁵⁸ BW, Nr. 122, 127, 153.

⁵⁹ BW, Nr. 153.

tete oft lieber, als daß er den Wechsel zu Protest gehen ließ, was die Zahlung der Schuld noch weiter hinauszögert haben würde. So hatte Veckinchusen mit der Anweisung des Verkaufserlöses auf die Wechselschuld alle weiteren Sorgen auf den Kommissionär und den Wechselgläubiger abgewälzt. Der Kommissionär wenigstens hat sein Befremden über dieses Vorgehen ziemlich unverhohlen ausgedrückt.⁶⁰ Die Ansicht des Wechselinhabers, der lange auf Zahlung warten mußte, ist uns nicht überliefert, doch können wir sie mit einiger Sicherheit der des Kommissionärs wenigstens gleichsetzen.

4. Die Rimessen aus Preußen 1417

Die ersten Zusendungen des Jahres 1416 aus Flandern erhielt Gerwin Marschede am 1. April 1416. Es handelte sich um 3 Terlinge mit Arraschen und Trechtschen, für deren Verkauf schließlich rd. 788 m. pr. erzielt wurden. Unmittelbar nach Erhalt dieser Waren begann Marschede die Rücksendungen mit der Einschiffung einer Tonne mit Pelzwerk, die am 3. April abging.⁶¹ Damit war der Mechanismus des Austausches in Gang gesetzt, bei dem Marschede immer vorsichtig genug war, erhaltenes Gut und Rimessen so sorgfältig abzustimmen, daß der Wert des zugesandten Gutes den des abgesandten überstieg. Freilich fiel ihm dies nicht allzu schwer, sondern wurde ihm mindestens ebenso wie von der Vorsicht auch von der schlechten Marktlage vorgeschrieben. Für einen Teil des nach Flandern oder nach Lübeck an Brekelvelde als den dortigen Kommissionär Veckinchusens gegangenen Gutes sind uns in den Dorsalvermerken von der Hand Veckinchusens auf den ihm zugesandten Abrechnungen und Avis-Briefen Marschedes sowie in Briefen Brekelveldes Nachrichten über den Verkauf erhalten, die uns einen Teil des Rück-Geschäftes überschauen lassen. Es fehlen dagegen alle Nachrichten aus den Handlungsbüchern Veckinchusens – bisher! Bei weiterem Fortschreiten der Publikation dieser Quellen werden wir vermutlich in die Lage versetzt werden, dieses ganze umfangreiche Austauschgeschäft eingehender nachvollziehen zu können. Erst dann werden auch die Rechenschafts Marschedes, die die preußische Seite dieses Handels beleuchten, voll zur Geltung kommen. Bis dahin lassen sich fürs erste unter Benutzung des für 1417 ermittelten Kurses 1 lb. gr. : 8,875 m. pr. nur diese Geschäftsoperationen auf Gewinn und Verlust hin nachrechnen:

1. Sendung: Wachs Danzig – Flandern⁶²

	Gewicht in Preußen			Preis je Schpfd.	Ungeld	Gestehungspreis				
	Schpfd.	Liespfd.	Pfd.			m.	frd.	scot	ß	d. pr.
1 Stro	1 $\frac{1}{2}$	—	—	51 $\frac{1}{2}$ m.	$\frac{1}{2}$ m.	77	3	—	—	—
2 Stro	2 $\frac{1}{2}$	1 $\frac{1}{2}$	1	51 m. 16 scot	20 scot	134	—	—	2	—
1 Stück	—	27 $\frac{1}{2}$	-2	52 m.	31 ß	71	—	—	42	—
zus.	5	9	1			283	—	—	29	—

⁶⁰ BW, Nr. 127.

⁶¹ BW, Nr. 177.

⁶² BW, Nr. 149, 177.

Die 5 Schpfd. 9 Liespfd. 1 Markpfd. preuß. Gewichtes (= 5,453125 Schpfd.) mußten nach dem Verhältnis 1 Schpfd. pr. Gew. : $1\frac{1}{2}$ Wage $4\frac{1}{2}$ Nagel fläm. Gew.⁶³ ungefähr (5,453125 mal $49,5 : 30 =$) 8,99766 Wage in Flandern ergeben. In dem Dorsalvermerk des am 18. Mai erhaltenen Avis-Briefes Manschedes hat Veckinchusen dann auch richtig das fläm. Gewicht mit 9 Wage weniger 1 Nagel (= 8,9667 Wage) verzeichnet, die zum Preis von 52 (Wachs-)Mark 1 Quart oder 52,25 Mark verkauft wurden. Dann allerdings notierte er den Gesamtpreis falsch mit 33 lb. 19 sl. gr. Der richtige Preis war (8,996 Wage mal 52,25 Mark : 13,4 = 34,96 lb. gr. =) 34 lb. 19 ß gr. Wahrscheinlich handelte es sich einfach um einen Schreibfehler, wie er auch im gleichen Dorsalvermerk den Danziger Preis mit 183 m. pr. statt 283 m. pr. falsch verzeichnet hat. Das Ungeld für Flandern verzeichnete Veckinchusen nicht, wenn man nicht den sonst nicht zu deutenden Satz „Ick vorleys an den wasse $2\frac{1}{2}$ nagel“ als Ungeldabzug deuten will, denn der Preis für $2\frac{1}{2}$ Nagel = 0,0833 Wage würde (0,0833 mal 52,25 : 13,4 =) 0,325 lb. gr. oder $6\frac{1}{2}$ ß gr. betragen haben. Danach wäre der Reinerlös für das Wachs auf 34 lb. 12 ß 6 gr. festzusetzen.

Gestehungskosten in Danzig	Reinerlös in Flandern
283 m. 29 ß pr.	34 lb. $12\frac{1}{2}$ ß gr.
= 283,4833 m. pr.	
= 31,942 lb. gr.	= 34,625 lb. gr.
Gewinn: 2,683 lb. gr.	
Gewinnrate: 8,4%	

2. Sendung: Werk Danzig-Flandern⁶⁴

2 000 Litauisches Werk zu $47\frac{1}{2}$ m. pr. je Tsd., Ungeld 26 scot pr. (= 1,14% des Einkaufspreises), Gestehungskosten in Danzig 96 m. 2 sc. pr. Den Verkaufspreis in Flandern hat Veckinchusen mit dem Vermerk „dey 2000 werkes hebben golden 12 lb. 10 sc gr.“ überliefert. Das Ungeld in Flandern muß unberücksichtigt bleiben.

Gestehungskosten in Danzig	Verkaufserlös in Flandern
96 m. 2 scot pr.	12 lb. 10 ß gr.
= 96,08333 m. pr.	
= 10,8263 lb. gr.	= 12,5 lb. gr.
Gewinn: 1,674 lb. gr. oder 1 lb. 13 $\frac{1}{2}$ ß gr.	
Gewinnrate: 15,46%	

3. Sendung: Silber von Danzig nach Flandern⁶⁵

1 Stück Silber, Gewicht in Danzig 7 m. 1 scot zum Preis von 6 m. $10\frac{1}{2}$ scot pr. je löt. Mark, Gestehungspreis 45 m. 8 scot weniger 3 d. pr. Preis in Flandern je Mark löt. 22 ß gr. Danach muß Veckinchusen erhalten haben (7,04166 mal $22 : 20 =$) 7,746 lb. gr. oder 7 lb. 14 ß 11 gr.

Gestehungskosten in Danzig:	Verkaufserlös in Flandern
45 m. 8 scot weniger 3 d. pr.	
= 45,329134 m. pr.	
= 5,10751 lb. gr.	7,746 lb. gr.
Gewinn: 2,6385 lb. gr. oder rd. 2 lb 12 ß 9 gr.	
Gewinnrate: 51,66%	

⁶³ HDO, S. 173, Z. 13–15.

⁶⁴ BW, Nr. 149, 177. — S. M. P. Lesnikov, Pelzhandel, S. 270.

⁶⁵ BW, Nr. 149, 177.

4. *Sendung*: Wachs von Danzig nach Lübeck⁶⁶

Am 4. April und am 9. Mai 1417 gingen aus Danzig mit den Schiffen Ludeke Detmer und Hinrik Terentin je 2 Stro Wachs an Tideman Brekelvelde nach Lübeck als Kommissionsgut. Die ersten beiden Stro (mit 13 Stücken) wogen zus. 3 Schpfd., 2 Liespfd., weniger 3 Markpfd. preuß. Gewichtes und waren eingekauft für $50\frac{1}{2}$ m. pr. je Schpfd., mit Ungeld kosteten sie $156\frac{1}{2}$ m. $5\frac{1}{2}$ β pr. Die beiden zweiten Stro mit 11 Stücken wogen zus. 2 Schpfd. $5\frac{1}{2}$ Liespfd. 2 Markpfd. preuß. Gewichtes und waren für $51\frac{1}{2}$ m. pr. je Schpfd. gekauft; sie hatten mit Ungeld 118 m. $5\frac{1}{2}$ scot pr. gekostet. Das Gesamtgewicht des Inhalts der 4 Stro betrug in Danzig 5 Schpfd. 7 Liespfd. 15 Markpfd. (= 5,396875 Schpfd. pr.), die Summe der Gestehungskosten $274\frac{1}{2}$ m. $5\frac{1}{2}$ scot $5\frac{1}{2}$ β pr. In Lübeck wogen sie 5 Schpfd. 5 Liespfd. 4 Markpfd. (= 5,2625 Schpfd. lüb.).⁶⁷

Das Wachs kam nach Lübeck, nachdem die Revaler Schiffe gekommen waren. Es hatte dies einen Abfall des Wachspreises von $19\frac{1}{2}$ auf 19 (Wachs-) Mark zur Folge. Brekelvelde wollte bessere Preise abwarten, mußte dann aber schließlich doch am 8. Juni 1417 den ganzen Posten zum Schiffspfundspreis von 19 Mark verkaufen, weil er das Geld mit zur Abdeckung einer Wechselschuld von 60 lb. 5 β gr. benötigte, die Hildebrand Veckinchusen zum Kurs von 1 lb. gr. : 6 m. 4 β lüb. (= 1 lb. gr. : 6,25 m. lüb.) auf Lübeck gezogen hatte und die Pfingsten 1417 (30. Mai) fällig geworden war. Ein Steigen des Wachspreises war ohnehin vorerst nicht zu erwarten gewesen, denn die Lübecker Wachspreise wurden wesentlich durch die flandrischen Preise bestimmt und – so Brekelvelde – „nu dat was in vlanderden nicht ghelden en wel, nu en welt ok hir nicht ghelden“.⁶⁸

Eine Angabe über den Kurs der preuß. Mark gegenüber der lüb. Mark steht aus dem überlieferten Material nicht zur Verfügung, wird aber nach dem oben genannten Verwendungszweck des Verkaufserlöses gar nicht benötigt. Eine Umrechnung beider Beträge auf lb. gr. gibt das Verhältnis genauso wieder.

Gestehungskosten in Danzig	Verkaufserlös in Lübeck
$274\frac{1}{2}$ m. $5\frac{1}{2}$ scot $5\frac{1}{2}$ β pr. =	(38 m. lüb. mal 5,2625 Schpfd. lüb. =)
274,82083 m. pr.	199,975 m. lüb.
= 30,966 lb. gr.	= 31,996 lb. gr.
Gewinn: 1,03 lb. gr. oder 1 lb. 8 gr.	
Gewinnrate: 3,33%	

5. *Sendung*: Pelzwerk Danzig–Flandern⁶⁹

Am 27. Juni 1417 ab Danzig in Schiffer Claus Worm gingen in einer Tonne Pelzwerk u. a. nach Flandern 6 000 Felle „lantwerkes“; Preis in Danzig je Tsd. 38 m. pr., Ungeld 1 m. 54 β pr. (= 0,833%), zus. 229 m. 54 β pr. Auf dem am 2. Juli 1417 erhaltenen Brief notierte Veckinchusen „Van dessen 6000 werkes es worden overal 27 lb. 10 sl.“

Gestehungskosten in Danzig	Reinerlös in Flandern
229 m. 54 β pr.	27 lb. 10 β gr.
= 229,9 m. pr.	= 27,5 lb. gr.
= 25,9 lb. gr.	
Gewinn: 1,6 lb. gr. oder 1 lb. 12 β gr.	
Gewinnrate: 6,18%	

⁶⁶ BW, Nr. 158, 177.

⁶⁷ Nach HDO, S. 174, Z. 3/4 gab 1 Schpfd. Wachs in Thorn in Lübeck 1 Schpfd. weniger 10 Markpfd., was einem Verhältnis von 1 : 0,96875 entsprach. Auf unsere Rechnung angewendet, mußte aus den 5,396875 Schpfd. pr. werden 5,228 Schpfd. lüb.

⁶⁸ BW, Nr. 154, 155, 156, 158, 166.

⁶⁹ BW, Nr. 160, 177. – S. M. Lesnikov, Pelzhandel, S. 270.

6. *Sendung*: Schönwerk Danzig-Flandern⁷⁰

Mit gleichem Schiff wie *Sendung* Nr. 5 gingen ab Danzig 2 Timmer Schönwerk, die in Danzig 7 m. pr. gekostet hatten und in Flandern lt. Dorsalvermerk als „2 tymmer harwerkes“ 19 β 8 gr. gebracht hatten. Das Danziger Ungeld ist nur anteilmäßig zu ermitteln, aber so geringfügig wie die ganze *Sendung*, demzufolge als unerheblich fortgelassen. Ungeld in Flandern ist nicht bekannt.

Einkaufspreis in Danzig:	Verkaufserlös in Flandern:
7 m. pr.	19 β 8 gr.
= 7,0 m. pr.	= 0,9833 lb. gr.
= 0,7887 lb. pr.	
Gewinn: 0,1946 lb. gr. oder 3 β 11 gr.	
Gewinnrate: 24,67%	

7. *Sendung*: Butter Danzig-Flandern⁷¹

Mit Schiffer Tideman Wigter gingen im Juni 1417 ab Danzig 7 Tonnen Butter, die in Danzig mit allem Ungeld 34 m. pr. gekostet hatten. In Flandern wurden sie verkauft zum Preis von 16 β gr. je Tonne. Ungeld aus Flandern ist in der Höhe nicht überliefert, wird aber, da es sich um schweres Gut handelte, höher anzusetzen sein als bei Laken, Wachs oder Pelzwerk, am ehesten wohl bei 3-4% des Verkaufserlöses.

Gestehungskosten in Danzig:	Verkaufserlös in Flandern:
34 m. pr.	(7 mal 16 β gr. = 112 β gr. =)
3,831 lb. gr.	5,6 lb. gr.
Gewinn: 1,769 lb. gr.	
Gewinnrate: 46,18%	

(Bei einem flandrischen Ungeld von 4 β gr. würde der Reinerlös auf 5,4 lb. gr. anzusetzen sein, was eine Senkung der Gewinnrate auf 40,95% bewirken würde.)

8. *Sendung*: Wachs Danzig-Flandern⁷²

Im gleichen Schiff wie *Sendung* Nr. 7 ging 1 Stück Thorner Wachs nach Flandern. Gewicht in Danzig 31 Liespfd. 4 Marktpfd., Preis je Schpfd. 51 m. pr., Ungeld bis ins Schiff $\frac{1}{2}$ m. pr. Gewicht in Flandern 2 Wage $17\frac{1}{2}$ Nagel „blyvendes“ (d. h. nach Abzug des Gewichtes für 1 oder 2 Bande), Reinerlös 8 lb. 44 gr.

Gestehungskosten in Danzig:	Reinerlös in Flandern:
80 m. 11 β pr.	8 lb. 44 gr.
= 80,1833 m. pr.	= 8,1833 lb. gr.
= 9,0347 lb. gr.	
Verlust: 0,8514 lb. gr. oder 17 β 1 est gr.	
Verlustrate: 9,42%	

9./10. *Sendung*: Schönwerk Danzig-Flandern⁷³

Am 17. Juni 1417 ging in Schiffer Michel van Güleke $\frac{1}{2}$ Tonne mit Pelzwerk nach Flandern mit folgendem Inhalt: 25 Timmer „Swetses werkes“ (lt. Veckinchusen: 1 Tausend Haarwerk), Preis je Timmer $1\frac{1}{2}$ m. pr. Verkaufspreis zus. 6 lb. gr. – 18 Timmer Werk zu je 2 m. 2 scot pr., verkauft für 5 lb. 12 β – 12 Timmer Schevenissen für zus. $5\frac{1}{2}$ m. pr., für Flandern keine Verkaufsnachrichten. – Geringfügige Beigaben für Tideman Swarte u. a.

Ungeld in Danzig 8 scot pr.

Marschede berechnete in seiner Rechenschaft die Gestehungskosten – nicht ohne Schreib- oder Lesefehler beim Ungeld (β statt scot) – auf 80 m. 19 scot weniger 6 d. pr. – richtiger 80 m. 20 scot. pr. Obwohl nicht ersichtlich ist, wie Marschede zu

⁷⁰ Ebenda.

⁷¹ BW, Nr. 164, 177.

⁷² Ebenda.

⁷³ BW, Nr. 169, 177 – S. M. P. Lesnikov, Pelzhandel, S. 271.

dieser Summe gekommen ist, wird sie aus Gründen der Authentizität in der Gewinnberechnung verwendet werden. Das Ungeld wird auf die beiden nachrechenbaren Posten aufgeteilt; die dadurch eintretende geringfügige Ungenauigkeit kann in Kauf genommen werden.

Schwedisches Werk 1 Tausend

Gestehungskosten in Danzig	Verkaufserlös in Flandern
37,64166 m. pr.	6 lb. gr.
= 4,2413 lb. gr.	
Gewinn: 1,75869 lb. gr. oder 1 lb. 15 ß 2 gr.	
Gewinnrate: 41,47%.	

18 Timmer Haarwerk

Gestehungskosten in Danzig	Verkaufserlös in Flandern
37,64166 m. pr.	5 lb. 12 ß gr.
= 4,2413 lb. gr.	5,6 lb. gr.
Gewinn: 1,3587 lb. gr. oder 1 lb. 7 ß 2 gr.	
Gewinnrate: 31,95%.	

Soweit sich die Rimessen des Jahres 1417 in ihren Verkaufsergebnissen nachrechnen ließen, kann man das Gesamtergebnis dieser Berechnungen in einer Übersicht zusammenfassen. Es sei jedoch daran erinnert, daß bei deren Bewertung in Rechnung zu stellen ist, daß wir wohl für Danzig die Gestehungskosten, in der Mehrzahl der Fälle dagegen für Flandern lediglich die Verkaufspreise oder -erlöse, nicht aber die Reinerlöse, das „bleibende Geld“, kennen. Beim Schlußergebnis wird also an der Gewinnrate eine Korrektur durch Abzug von 1 bis $1\frac{1}{2}\%$ vorzunehmen sein, mit der wir erst dem Reingewinn nahekommen werden.

Die nachrechenbaren Rimessen Danzig-Flandern/Lübeck 1417

	Gestehungskosten in Danzig					Verkaufserlöse in Flandern/Lübeck		
	m.	frd.	scot	ß	d. pr.	lb.	ß	gr.
Wachs	283	—	—	29	—	34	19	—
Werk	96	—	2	—	—	12	10	—
Silber	45	—	8	—	—	6	—	—
Wachs	274	2	5	6	9	31	19	11
Werk	229	—	—	54	—	27	10	—
Werk	7	—	—	—	—	—	19	8
Butter	34	—	—	—	—	5	12	—
Wachs	80	—	—	11	—	8	—	44
Werk	75	—	6	2	—	11	12	—
gesamt	1126	—	2	—	3	139	6	3
	= 1126,0874 m. pr.							
	= 126,883 lb. gr.					= 139,3125 lb. gr.		
Gewinn:	12,4295 lb. gr. oder 12 lb. 8 ß 7 gr.							
Gewinnrate:	9,8%.							

Um entscheiden zu können, ob und bis zu welchem Grade wir aus diesem Teilergebnis, denn um ein solches handelt es sich im Verhältnis zum Gesamtgeschäft,

das Ergebnis des gesamten Preußenhandels Veckinchusens in den Jahren 1416 und 1417 angehende Schlußfolgerungen zu ziehen berechtigt sind, haben wir den Umfang des in seinen Ergebnissen nachrechenbaren Teiles von Hin- und Rück-Geschäften zum Gesamtumfang des ganzen Preußengeschäftes in Vergleich zu setzen. Marschede kam in seiner Rechenschaft zu folgenden Umsatzziffern:⁷⁴

Reinerlös aus den Zusendungen des Jahres 1416	5 142 m. 32 d. pr.
des Jahres 1417	2 533 m. 15 ß 7 d. pr.
Summe der Reingewinne	<hr/>
(einschl. rd. 72 m. pr. anderweitiger Einnahmen)	7 747 m. 29 $\frac{1}{2}$ ß pr.
Gestehungskosten der Rücksendungen 1416	2 592 m. 1 ß pr.
1417	4 408 m. 21 scot 25 d. pr.
	<hr/>
	zus. 7 000 m. 22 scot 7 d. pr.

Die Zusendungen des Jahres 1416 konnten wir in den Gestehungskosten in Flandern und mit den Verkaufsergebnissen in vollem Umfang erfassen. Sie betragen 577 lb. gr. bzw. rd. 5 142 m. pr. Damit waren wir in der Lage, das Hin-Geschäft beider Jahre zu rd. 66% zu rekonstruieren. Der Anteil erhöht sich noch, wenn wir die rd. 283 m. pr. des Reinerlöses aus dem Verkauf von Reis und Kümmel dazuzählen, die in das Jahr 1417 gehören, auf rd. 70%. (Das Feigengeschäft wurde von Marschede nicht in der Abrechnung erfaßt.) Von den Rimessen des Jahres 1416 konnte nichts rechnerisch festgestellt werden, dagegen waren von denjenigen des Jahres 1417 10 Warenposten mit insgesamt rd. 1 126 m. pr. Gestehungskosten nachrechenbar, d. h. rd. 25% der Rimessen des Jahres 1417 oder rd. 16% der Rimessen aus beiden Jahren zusammen. Auch hier erhöht sich der Anteil, wenn wir berücksichtigen, daß in beiden Jahren ein Teil der Rückleistungen Marschedes nicht in unmittelbaren Warensendungen, sondern durch das Honorieren von Wechslen erfolgte. Er bezahlte 1416 die Summe von 406 m. 12 ß pr. (einschl. 19 m. pr. für Fracht für 2 Hundert Baiensalz von Danzig nach Reval im Auftrage Veckinchusens) und 1417 die Summe von 973 m. 1 frd. pr., in beiden Jahren zus. 1 379 m. 27 ß pr. Um diese Beträge sind die Ergebnisse der nachrechenbaren Transaktionen zur Rückführung des in Preußen erzielten Erlöses aus dem Verkauf der Waren zu erhöhen. Diese betragen dann für 1416 = 406 m. 12 ß pr. und für 1417 = 2099 m. 1 frd. 2 scot 3 d. pr. oder rd. 2 099 m. pr. Die entsprechenden Anteilzahlen lauten dann für 1416 = rd. 16%, für 1417 = rd. 48, für 1416/17 rd. 36% des gesamten Rück-Geschäftes, die rechnerisch dargestellt wurden.

Für das Hin-Geschäft des Jahres 1417, das ungeachtet der eindringlichen Warnungen Marschedes vor erneuten Zusendungen von Laken, dennoch wie 1416 fast ausschließlich aus Tuchsendungen bestand, hatte sich nach Ausweis der Geschäftsbriefe Marschedes an der Verkaufssituation nichts geändert, so daß wir mit einem dem des Vorjahres gleichkommenden Verkaufsergebnis rechnen können: Geringe Verluste oder doch günstigsten Falles keinen Gewinn bei um rd. das Doppelte verlängerter Laufzeit des Geschäftes. Zusammen mit den Wechselsummen ließ sich für 1417 fast die Hälfte des Rückgeschäftes nachrechnen, wobei unter den erfaßten 10 Sendungen alle wichtigsten Warenarten – auch ungefähr anteilmäßig – vertreten

⁷⁴ BW, Nr. 177.


waren. Deshalb kann angenommen werden, daß das errechnete Teilergebnis für das Gesamtergebnis stehen kann: Unter Berücksichtigung aller schon dargelegten Erwägungen kann die Gewinnrate aus dem Rück-Geschäft auf rd. 8% angesetzt werden. Rechnen wir für Hin- und Rück-Geschäft eine Umlaufzeit von 12 bis 15 Monaten und lassen wir das Ergebnis des Hin-Geschäftes bei ± 0 stehen, dann hat innerhalb dieses Zeitraumes das von Hildebrand Veckinchusen im Handel mit Preußen angelegte Kapital rd. 8% Profit getragen, was einer jährlichen Rendite von 6 bis 8% entsprach, wobei der zweite Wert mit einiger Sicherheit als obere Grenze angesehen werden kann.

In Krisensituationen wie der geschilderten fiel also nicht nur die Gewinnrate ganz erheblich. Der viel empfindlichere Verlust ist in einem wahrscheinlich gar nicht nachrechenbaren Ausmaße dadurch eingetreten, daß in diesem auf Kredit aufgebauten Geschäftsleben der Kapitalumlauf erhebliche Verzögerungen erfuhr und deshalb zur Abdeckung der dringendsten Verpflichtungen Wechseloperationen nötig wurden, die mit ihren Kosten die geringen Gewinne ganz aufzehrten oder gar Verluste verursachten. Die beiden zu einem äußerst ungünstigen Kurs von Veckinchusen vorgenommenen Geldüberkäufe auf Danzig vermitteln einen Eindruck von den bei solcher Art Wechselziehen letztlich unausbleiblichen Einbußen.

ZWEITES KAPITEL

Handelsgeschäfte des Danziger Kaufmanns Johann Pisz

I. Der Handel des Johann Pisz (1421–1454)

Im gleichen Jahre 1421, als Hildebrand Veckinchusen von seinen Gläubigern aus Brügge flüchtete, eröffnete in Danzig ein Kaufmann ein Handlungsbuch, das er bis an das Ende seines Kaufmannsdaseins im Jahre 1454 führen sollte.¹ Im Buch hat sich unser Kaufmann in den mehr als drei Jahrzehnten nicht einmal selbst beim Namen genannt; wir können diesen nur erschließen. Ein im Buch lose einliegender Schuldschein des Danziger Bürgers und späteren Ratsmannes Hinrich van Staden², datiert vom 22. August 1453 („8 dach na unsser leven vrowen dag hemmelvart“), wurde ausgestellt „dem ersamen manne Johan Pisz vor gewant“, wofür Staden 500 ger. m. pr. schuldete, die er zum nächsten Ostern (= 21. April 1454) zu zahlen versprach.³ Das begedruckte Signet zeigt Stadens Handelsmarke , wie sie uns auch anderweitig belegt ist.⁴ Mit dem Inhalt des Schuldscheins korrespondiert eine Eintragung im Handelsbuch: „Anno domini 53 op unssre vrowen assumptio-

¹ Wojewódzkie Archiwum Państwowe Gdańsk. 300. RF/4. – Im weiteren: HB Pisz. – Eine erste Auswertung erfolgte bei W. v. Slaski, Danziger Handel im XV. Jahrhundert auf Grund eines im Danziger Stadtarchiv befindlichen Handlungsbuches geschildert, Phil. Diss. Heidelberg 1905. Pisz' Kommissionshandel untersuchte unter vorwiegend rechtshistorischer Fragestellung W. Schmidt-Rimppler, Geschichte des Kommissionsgeschäftes in Deutschland, Bd. 1, Halle/S., 1915, S. 79 ff. Dasselbst S. 311 ff. einige Auszüge gedruckt. – S. auch E. Wojciechowski, Materiały archiwalnie, rękopisy i stare druki gdańskie z zakresu księgowości, in: Rocznik Gdański, 14/15, 1956/57, S. 469 ff.

² Hinrich van Staden d. J. stand ebenso wie der Ältere gleichen Namens (Vater?) (S. Abschn. II.1., Anm. 7) in regen Geschäftsbeziehungen zu Pisz. Hinrich van Staden d. J. wurde (nach SS. rer. Pruss. IV, S. 324 ff.) 1445 als Schöffe, 1446 als Ratmann genannt, verschwand dann aus der Ratsliste und tauchte erst 1453 als erster von 9 im Zuge eines „Pairschubs“ neu gewählten Ratmännern wieder auf. Im dreizehnjährigen Kriege mit dem Orden kommandierte er zusammen mit Michel Ertmann im Oktober einen mißglückten Zug gegen das Samland und geriet dabei in Gefangenschaft des Ordens, muß aber ausgelöst worden sein. 1458 befehligte er Neuenburg für Land und Sädte, wo er sich von den aus Kulm und Mewe, die zur Ordenspartei gehörten, überrumpeln ließ. (Johann Lindaus Geschichte des 13jährigen Krieges, in: SS. rer. Pruss. IV, S. 536, 557) Wahrscheinlich kehrte er aus Furcht vor der Verantwortung nicht mehr zurück, denn das Danziger Kürbuch vermerkt zu 1459 bei seinem Namen: „transcurrit ad inimicos“ (Ebd., S. 330).

³ HB Pisz, fol. 66.

⁴ HUB VIII, Nr. 1161 § 4.

nis (= 15. August 1453). Item doe rekende yk met Hynryk van Staden alle dynk slycht van wasz und van laken, alsoe dat hey my schuldich blyff nu op osteren to betalende 500 marc geryngen geldes.“⁵ Aus der Übereinstimmung von Schuldschein und Eintragung in das Handelsbuch ergibt sich mit Sicherheit die Identität des Inhabers des Handelsbuches, von dem wir aus anderen Quellen im Gegensatz zu sehr vielen seiner zahlreich im Buch genannten Handels- und Geschäftspartner sonst nichts erfahren. Wir bleiben daher auf das wenige angewiesen, was er im Buch selbst erwähnt. Danach hat er anfangs bei dem Danziger Kaufmann Arndt Otte oder Dotte,⁶ danach rd. 30 Jahre lang bei dem Danziger Bürger, Schöffen und Ratmann Johannes van dem Hagen bzw. nach dessen Tode bei seiner Witwe und dem Sohne Wilm in Kost und Logis gelebt.⁷ Er hat also keinen eigenen Rauch und Herd unterhalten und ist als Hagestolz gestorben. Es muß sogar offen bleiben, ob er jemals das Danziger Bürgerrecht erworben hat. Ebenso wenig ist über Herkunft oder Familienbeziehungen zu erfahren, wenn wir nicht die zahlreichen Kommissionshandelsbeziehungen mit Rigaer Kaufleuten als schwaches Indiz für eine Herkunft aus dieser Stadt annehmen wollen. Möglicherweise verdanken wir den fehlenden Familienbeziehungen und der daraus sich ergebenden Unbeerbttheit den Erhalt des Buches unter den Gerichtsakten der Stadt.

Das Buch ist in sich dreigeteilt. Es wurde von beiden Seiten her begonnen und enthält außerdem einen Mittelteil. Auf fol. 1 bis 30 sind die Kommissionsgeschäfte, von fol. 113 r. bis fol. 65 v. die Verkäufe und im Mittelteil von fol. 62 r. bis fol. 43 v. die Einkäufe eingetragen worden. Während in den Anfangsjahren noch manches durcheinandergeliegt wurde, hat sich dann ab 1426 diese Einteilung durchgesetzt, bei der unter den Verkäufen aber auch Wareneingänge eingetragen sind, wenn diese als Bezahlung für gelieferte Waren angenommen wurden. In einzelnen Fällen tauchen diese Eingänge dann ebenso wie als Kommissionsgut erhaltene Waren im Wiederverkauf auf, was eine der Möglichkeiten zur Profitermittlung bildet. In das Buch sind fast durchweg nur Handelsgeschäfte auf Kreditbasis eingetragen – abgesehen von den Kommissionsgeschäften. Mit Sicherheit umfaßte das Buch nur einen nicht näher zu bestimmenden Teil der Geschäfts-

⁵ HB Pisz, fol. 67 r.

⁶ Ebenda, fol. 113 v. zu 1421: „unssen werde Arnt Otten“ und „unsse werd Arnd Dotte“. – Ein Arnd Dotte war 1419–1422 Danziger Schöffe (Danziger Kürbuch, in: SS. rer. Pruss. IV, S. 315 f.) und wird 1415 und vor 1438 als Danziger Bürger und Kaufmann genannt – (Vater und Sohn?) (HUB VI, Nr. 55; VII, 1, Nr. 332.) Im Danziger Schöffenbuch (WAP Gdańsk. 300. 43 1a, fol. 97 zu 1428 fer. quarta post omnium sanct. = 3. November 1428) wird er als Schuldner des Niclaus, Sohn des Andreas Kurseners aus Wilna, genannt. Im HB Pisz ist er fol. 112 r., fol. 103 r. und fol. 102 r. als Verkäufer (1422 – Pelzwerk) und Käufer (1431/32) – Tuch) genannt.

⁷ Johannes van dem Hagen wird im HB Pisz, fol. 109 r. zu 1423 erstmals „unsse werde Hans van den Hagen“ genannt. Er war 1434–1436 Danziger Schöffe und von 1437 bis zu seinem Tode am 21. November 1446 Ratmann. Als Kaufmann ist er im Handel mit Wilna, England und den Niederlanden nachweisbar. (Danziger Kürbuch, in: SS. rer. Pruss. IV, S. 320 ff.; 325 A. S.; HUB VI, Nr. 203, Nr. 1072; VII, 1, Nr. 12, Nr. 81 § 1, S. 87, S. 108, Nr. 232, Nr. 767 § 40; HR II, 1, S. 280, S. 286.) – Sein Verhältnis zu Pisz ging über das sonst bei einem Wirt-Gast-Verhältnis übliche hinaus; beide trieben viele Geschäfte gemeinsam und vertraten sich geschäftlich gegenseitig, wie aus seitenweisen Verrechnungen und Abrechnungen hervorgeht.

operationen seines Inhabers, was sich schon aus der nur sporadischen Übereinstimmung zwischen Ein- und Verkaufseintragungen ergibt. Immerhin aber vermögen wir aus dem Inhalt des Buches ein genügend deutliches Bild vom Umfang und Charakter des Geschäftes Pisz' zu gewinnen. So sind im Ein- und Verkaufsteil Waren- und Geldhandelsgeschäfte notiert, die im Jahresdurchschnitt als Mindestumsätze für die Jahre von 1425 bis 1430 rd. 1280 m. pr., von 1431 bis 1440 – 3 888 m. pr. (bei einem Höchstwert von rd. 6 500 m. pr. für 1436) und von 1441 bis 1450 – rd. 5 000 m. pr. ergeben. Pisz' tatsächlich erzielte Umsätze müssen wesentlich höher gelegen haben, so daß wir uns für berechtigt halten, ihn als wohlhabenden mittleren Fernhändler einzuordnen, zu dessen Geschäftspartnern eine stattliche Reihe amtierender oder späterer hansestädtischer Schöffen und Ratmänner⁸, daneben aber auch der Deutsche Orden, vertreten durch seine Schaffer und Faktoren⁹, gehörten.

Auch diese Quelle läßt erkennen, in welchem hohem Maße Danzig bereits in der 1. Hälfte des 15. Jahrhunderts die übrigen preußischen Städte, vor allem die Seestädte Elbing, Königsberg und Braunsberg, überflügelt hatte. Dieses Phänomen ist schon aus anderen Quellen her bekannt¹⁰; es wird erneut bestätigt durch unser Buch. Vor allem für importiertes westeuropäisches Tuch erscheint Danzig als der beherrschende Einkaufsplatz für Preußen und Polen-Litauen. Königsberger, Braunsberger, Elbinger, Kaufleute aus Rößel und Pr. Holland deckten ihren Bedarf an Tuch z. T. regelmäßig bei unserem Kaufmann. Unter seinen Partnern traten Krakauer, Breslauer, Nürnberger, Holländer und Engländer wie Schotten auf; er verkaufte an „enen gesellen van Revele“ ebenso wie an „den lumbarden, dey in kurlande vlach toe vorende“¹¹. Besonders lebhaft aber waren seine Geschäftsbeziehungen nach Riga und Thorn. Während er für eine ganze Reihe Rigaer Kaufleute Kommissionen und Überschiffungen erledigte, setzte er im Handel mit Thorner Kaufleuten Heringe, Tuch, Salz, Rosinen gegen Pelzwerk, Wachs, slowakisches Kupfer und Eisen, in geringem Maße auch Korn um. In den dreißiger

⁸ Aus Riga z. B. Cord Bardeman, Wennemer Harman, Hinrich Mey, Hinrich Wesenbom, der Stadtschreiber Conrad Gumpert; aus Dorpat Peter van der Eeken; aus Lübeck Wennemer Overdijk – Aus Danzig Jürgen Basener (= Posener), Hermann van der Beke, Johann Byler, Hildebrand Tannenbergh, Reynold Eyklinghof, Arnd Vynkenberch, Hinrich Vokke, Enwold Vrige, Philipp Hermentorp, Reinhold Niederhof, Arndt Dotte, Bartolomeus Groning, Johann van dem Wolde, Johann van dem Hagen; auch Eberhard Ferber und Otto Angermünde, Begründer von schon in der nächsten Generation in Danzig mächtigen Patrizierfamilien, gehörten zu seinen Geschäftspartnern. Zu Thorn s. die im folgenden gegebenen Beispiele. – S. dazu: H. Böthführ, Rigsche Rathslinie von 1226 bis 1876, Riga–Moskau–Odessa 1877; E. Fehling, Lübeckische Rathslinie, Lübeck 1925; Auszüge aus dem Danziger Kürbuch, hrsg. von Th. Hirsch in SS. rer. Pruss. IV, S. 315 ff.; A. Semrau, Katalog der Geschlechter der Schöffenbank und des Ratsstuhls in der Altstadt Thorn 1233 bis 1602, in: Mitteilungen des Copernicus-Vereins für Wissenschaft und Kunst zu Thorn, 46. Heft, Thorn 1938, S. 1 ff.

⁹ S. z. B. HB Pisz, fol. 104 r. zu 1429 „Nychauwes des kumptürs deynes ut Slochgoü“; fol. 51 r. zu 1442 „de mester von Lifflande“; fol. 51 r. zu 1442 und fol. 83 zu 1444 „dey scheffer her Johan Reppin“.

¹⁰ Historia Gdańska I, S. 399 f. nach den Berechnungen von Th. Hirsch und P. Simson.

¹¹ HB Pisz, fol. 103 r., fol. 110 r.

Jahren nahm Pisz auch den Handel mit Wilnaern auf, der vor allem als Termin- und Liefergeschäft Tuch gegen Wachs betrieben wurde.¹²

Die Bezahlung erfolgte bei den Kreditgeschäften in bar oder – vorher vereinbart oder nachträglich zugelassen – in Warenlieferungen. Die Geldzahlungen erfolgten nahezu immer in Raten, bei denen die vereinbarten Rückzahlungstermine in der Regel überschritten wurden. Von seiten des Schuldners und vermutlich wohl auch des Gläubigers wurden solche Terminabsprachen wohl eher als Richtwerte denn als verbindliche Endtermine angesehen. Es läßt sich auch nirgendwo bei z. T. beträchtlichen Terminüberschreitungen irgendein Hinweis auf Schadensgeld finden, oder wie man Verzugszinsen sonst nennen will. In ihren Methoden und Formen standen Handels- und Zahlungsverkehr der Danziger Kaufleute durchaus auf der Höhe der Zeit. Von einer Rückständigkeit gegenüber anderen hansischen Kaufleuten kann auf keinem Gebiet ihrer Tätigkeit die Rede sein. Man verstand es vielmehr, mit Hilfe des Kredits Buchgeld zu schöpfen, und Danziger Kaufleute beherrschten alle damals üblichen Methoden des Geldtransfers nicht schlechter als die anderen Kaufleute an Ost- und Nordsee.¹³ Der schon erwähnte Schuldschein des Hinrich van Staden stellt seinem Wesen nach einen Solawechsel dar, und in großem Umfange wurde – wie bereits von Veckinchusen in seinem Handel nach Preußen – auch von Johann Pisz von der Möglichkeit des „Geldüberkaufs“ mittels Wechselbriefen nach Flandern und nach Livland hin Gebrauch gemacht. So kaufte Pisz 1429 für 287 $\frac{1}{2}$ m. pr. in Amsterdam auszahlende 50 lb. gr., 1431 wieder 50 lb. gr. für 275 m. pr. ebenfalls nach den Niederlanden, desgl. 1433 70 lb. gr. zu je 5 m. pr. und 1432 in mehreren Posten für insges. 785 m. pr. Groschen, ung. fl. und rig. m. nach Livland.¹⁴ Im Jahre 1442 kaufte er „van den mester van liiflande“, d. h. vom livländischen Landmeister des Deutschen Ordens, 600 m. rig. für 400 m. pr. und im gleichen Jahre von Herman Gebbyng 20 lb. gr. zu je 7 m. myn 7 scot pr., „dat hey Wennemer Overdiik betalen zal in vlanderen bye Hans Hans“.¹⁵ Der Überkauf von Geld und der damit verbundene Gebrauch des gezogenen Wechsels, der Tratte, waren also gang und gäbe. Halten wir noch dazu, daß Hildebrand Veckinchusen seinen Preußenhandel über zwei Jahrzehnte hindurch über Gesellschafter und Kommissionäre abwickelte, ohne ein einziges Mal selbst nach Preußen zu kommen, und auch Johann Pisz in den 34 Jahren seines nachweisbaren Kaufmannslebens nur zweimal auf Reisen erscheint (1424 mit unbekanntem Ziel und 1428 nach Lübeck),¹⁶ so tritt uns aus den Kaufmannsbriefen und -büchern der 1. Hälfte des 15. Jahrhunderts ein Bild

¹² S. die Beispiele in den folgenden Ausführungen. Für nähere Belege muß hier auf eine spätere spezielle Arbeit verwiesen werden.

¹³ H. Samsonowicz, *Struktura handlu gdańskiego w pierwszej połowie XV w.*, in: *Przegląd Historyczny*, LIII, 1962, S. 713. Ihm folgt darin M. Biskup (*Historia Gdańska*, I, S. 532), der bei prinzipieller Gleichheit in den Methoden doch eine gewisse Rückständigkeit – „pewnie opóźnienie“ – des Danziger Handels glaubt konstatieren zu müssen.

¹⁴ HB Pisz, fol. 60 r., 59 v.; fol. 59 r. 58 v.; fol. 58 r., 57 v.; fol. 59 r., 58 v.

¹⁵ Ebenda, fol. 51 r., 50 r., 50 v.; fol. 50 r., 49 v. – Herm. Gebbyng wurde 1454 als einer der Führer der Ordenspartei in Thorn hingerichtet. S. J. Janusz-Biskupowa, *Rola Torunia*, S. 123 bis 126.

¹⁶ Ebenda, fol. 8 r., fol. 11 v.

des Kaufmanns entgegen, das sich doch erheblich von dem eines sich ständig auf Reisen befindenden, seine Waren noch selbst begleitenden Warenhändlers unterscheidet, wie ihn Samsonowicz – vielleicht mit zu einseitiger Blickrichtung auf den Schiffer, der als Nebenerwerb etwas Handel treibt – glaubt für diese Zeit noch als für Danzig typisch ansehen zu müssen.¹⁷ Im Handlungsgeschäft des Johann Pisz lag der Schwerpunkt in den zahlreichen, in Danzig selbst mit Engländern und Schotten einerseits, mit hansischen und osteuropäischen Kaufleuten andererseits abgewickelten Geschäften sowie in der Erledigung von Kommissionen für livländische, lübische und andere in Flandern handelnde hansische Kaufleute in Danzig selbst. Natürlich erteilte Pisz auch seinerseits solche Kommissionsaufträge nach den Niederlanden und nach Livland hin, doch drängt sich beim Studium seiner Aufzeichnungen der Eindruck auf, als habe er sich mit Beginn der dreißiger Jahre zunehmend aus dem Westhandel zurückgezogen und sich stattdessen mehr auf den Wilna-Handel und den Handel am Ort konzentriert. Er wurde damit zu einem frühen Vertreter jenes Typs Danziger Kaufleute, die seit dem 16. Jahrhundert das Bild des Danziger Handels bestimmten: Sie überließen den Handel Danzig–Westeuropa holländischen und später auch englischen Kaufleuten und beschränkten sich fast vollständig auf die Vermittlung zwischen dem polnisch-litauischen Hinterland und den Gästen.

In den Rahmen dieses – hier absichtlich nur skizzenhaft gezeichneten – Bildes vom Handlungsgeschäft des Johann Pisz aus Danzig sind die im folgenden darzustellenden Transaktionen einzufügen, deren Profit sich aus Pisz' Handelsbuch ermitteln ließ. Sie betreffen einige West-Geschäfte und den Handel mit Wilna in seinen charakteristischen Formen. Es sind damit Distanzgeschäfte ebenso wie auch Geschäfte am Ort erfaßt worden, während die auch beim Veckinchusenschen Handel anzutreffenden Platzhandelsgeschäfte, bei denen der Kaufmann weder Im- noch Exporteur der gehandelten Ware ist, später in einem anderen Zusammenhang ihre Darstellung finden sollen.

II. Handelsgeschäfte zwischen Danzig und den Niederlanden

1. Tuch- und Heringshandel Niederlande–Preußen 1429/1430¹

Die drei im folgenden darzustellenden Geschäfte bilden innerhalb des Danzig-Niederländischen Warenaustausches ein Rück-Geschäft, das mit einem Pelzverkauf als Hin-Geschäft von Danzig nach den Niederlanden eingeleitet wurde. Der gemeinsame Ursprung wie die gleichen Gesellschafter verbinden diese im übrigen selbständigen Geschäfte miteinander.

Im Jahre 1429 hatten Johann Pisz und Hans Bakker, mit dem Pisz von 1422 bis 1432 in Geschäftsverbindung stand, auf gemeinsame Rechnung einen größeren Posten litauischen Pelzwerkes nach Flandern geschickt, dessen Verkauf wie den

¹⁷ H. Samsonowicz, a. a. O.

¹ HB Pisz, fol. 11 v., 14 v., 104 r., 103 v.

Einkauf der Rücksendungen im Westen Bakker erledigte, während Pisz in Danzig die Geschäfte besorgte. Aus dem beim Verkauf des Pelzwerks erzielten Reinerlös entfielen auf Pisz' Hälfte 41 lb. 2 ß 6 gr. Dazu hatte er noch „to mynen parte“ 25 lb. gr. durch Überkauf in die Niederlande transferiert; beide zusammen also 50 lb. gr. Aus dem Verkaufserlös und Überkauf verfügte Bakker für die Gesellschaft über 132 lb. 5 ß gr. in Flandern, für die er als Rimessen einkaufte und an Pisz schickte: 10 Last Hering für 67 lb. 16 ß gr., 1 Terling Delremundesche für 43 lb. 19 ß 4 gr., $1\frac{1}{2}$ Brügger Laken für 6 lb. gr. = zus. 117 lb. 15 ß 4 gr. Außerdem erhielt Pisz noch „to cleydyng“ zum eigenen Verbrauch, nicht zum Verkauf, ein Stück braunes Brügger Tuch, für das er außerhalb der Gesellschaftsrechnung Bakker 1 lb. gr. schuldete.

Wir verdanken unser Wissen um diese Geschäfte dem Umstand, daß Pisz einerseits für Bakker über seine Danziger Tätigkeit abrechnen mußte, andererseits die von ihm besorgten Verkäufe der Rimessen auf Kredit erfolgten, so daß auch sie aufzuzeichnen waren. Das eine geschah in dem Teil des Buches, in dem Pisz seine Kommissionsgeschäfte notierte, während das andere bei den Buchungen über die auf Kredit geschehenen Verkäufe seinen Platz fand.

Für die Heringe waren beim Umschlag in Danzig eine ganze Reihe von Zahlungen zu leisten, die von der Fracht über Pfund- und Pfahlgeld, Transportkosten im Hafen bis zum Nachfüllen der Heringslake reichten. Dieses Ungeld hat Pisz für die spätere Abrechnung mit dem Gesellschafter zusammengestellt und zu insgesamt 60 m. 1 frd. pr. addiert. Hierin hatte er aber das Pfund- und Pfahlgeld nicht eingerechnet, das er nur für 6 Last notierte, ohne diesen Betrag mit zu addieren. Je Last waren demnach 8 scot Pfund- und $1\frac{2}{3}$ scot Pfahlgeld, insgesamt für alle 10 Last 4 m. $1\frac{1}{2}$ ß pr. zu zahlen. Dazu verzeichnete er später noch, daß Bakker 8 scot pr. für Lake zu zahlen hatte; auf beide Gesellschafter gerechnet, waren also 16 scot pr. für Lake ausgegeben worden. Das gesamte Ungeld belief sich auf

60,25 m. pr.
4,025 m. pr.
0,666 m. pr.

zus. 64,941 m. pr. oder 64 m. $56\frac{1}{2}$ ß pr.

Der Wiederverkauf der Heringe wurde zu Martini 1429 eingetragen. 5 Last weniger 2 Tonnen kauften der Danziger Ambrosius Schonau², 5 Last 2 Tonnen der Thorner Simon Belkau³. Der Verkauf erfolgte auf Kredit, so daß Schonau $304\frac{1}{2}$ m. pr. und Belkau $325\frac{1}{2}$ m. pr. schuldig blieben. Die Last war für 63 m. pr. abgegeben worden. Pisz hatte insges. 630 m. pr. als Verkaufserlös erzielt.

Die Bezahlung dieser Summe zog sich bis in den Sommer 1430 hin und verteilte sich auf mindestens neun Raten, von denen die vierte, am 1. Mai 1430 gezahlte, die Abzahlung erst auf 285 m. pr. brachte.

Die bei der Berechnung des ganzen Geschäftes anzuwendende Kursrelation

² Nach dem Danziger Kürbuch Danziger Schöffe von 1439 bis 1447 (SS. rer. Pruss. IV, S. 322 f).

³ Nach A. Semrau, (Katalog, S. 28) 1435 Schöffe der Altstadt Thorn, 1436 Ratsherr, ab 1458 Bürgermeister, gest. 1460.

zwischen der preuß. Mark und dem flandrischen Pfund Grote ergibt sich aus einer Notierung im Einkaufsteil des Handlungsbuches, nach der Pisz nach dem 15. Juni 1429 von einem namentlich genannten Amsterdamer 50 lb. gr. für 287½ m. pr. gekauft hat.⁴ Das Verhältnis der beiden Währungen stand demnach wie 1 lb. gr. : 5,75 m. pr. Möglicherweise handelte es sich sogar um denjenigen Überkauf, mit dem die eingangs erwähnten 50 lb. gr. nach den Niederlanden transferiert wurden. Dann stimmten allerdings in einem oder anderen Eintrag die Namen nicht. Insgesamt hatten Bakker und Pisz für die 10 Last Heringe bis Danzig aufgewendet:

in Flandern 67 lb. 16 β gr. =	389,85 m. pr. = 389 m. 51 β pr.
in Danzig	64,941 m. pr. = 64 m. 56½ β pr.
zus.	<u>454,791 m. pr. = 454 m. 47½ β pr.</u>

Bei einem Kapitaleinsatz von 454 m. 47½ β pr. hatten beide Kaufleute beim Verkauf der 10 Last Heringe 630 m. pr. ohne alle weiteren Nebenkosten erhalten. Ihr Gewinn aus diesem Rück-Geschäft Niederlande-Preußen, den sie während eines Jahres machen konnten, betrug 175 m. 12½ β pr. (= 175,209 m. pr.), die Gewinnrate 38,33%.

Der Terling Delremundesche Laken konnte erst wesentlich später, nämlich zu Ostern (16. April) 1430 verkauft werden an Hinrich van den Berge⁵. 24 Delremundesche zu je 11 m. 15 scot pr. und 2 Schlagtücher für zus. 13 m. pr. brachten als Verkaufspreis des ganzen Terlings 292 m. pr. Wieviel für diesen Terling Ungeld einschl. Fracht zu zahlen war, geht aus den Eintragungen selbst nicht klar hervor und kann nur nach dem Beispiel ähnlicher Eintragungen in den gegenseitigen Abrechnungen des Johann Pisz und Johanns van den Hagen⁶, die einander häufig in Danzig vertraten, geschätzt werden. Danach waren für einen Terling rd. 2½ m. pr. für Fracht, Zoll und Transportkosten im Danziger Hafen selbst zu bezahlen. Die Gesteungskosten für den Terling Delremundesche setzten sich zusammen aus dem

Gesteungspreis in Flandern 43 lb. 19 β 4 gr.
= 43,9666 lb. gr. = 252,808 m. pr. = 252 m. 19 scot 1 β pr.,

dem Ungeld in Danzig
(einschl. Fracht)

2,5 m. pr. = 2½ m. pr.

zus.

255,308 m. pr. = 255 m. 7 scot 1 β pr.

Bei einem Verkaufserlös von 292 m. pr. wurde ein Gewinn von 36 m. 16 scot 2 β pr. oder 36,692 m. pr. erzielt. Die Gewinnrate betrug 14,37%. Das ganze Geschäft brauchte zu seiner Abwicklung rd. ein Jahr, da erst mit dem 29. April die erste Teilzahlung von 84 m. pr. auf die Kaufsumme geleistet wurde.

Mit einem ähnlichen Ergebnis schloß der Verkauf des Brügger Lakens ab, das

⁴ HB Pisz, fol. 90 r.

⁵ Ein Danziger Großkaufmann, der von 1429 bis 1449 mit Pisz häufig in Geschäftsbeziehungen stand. S. auch HUB VII, 1, S. 7 A. 1, Nr. 679; HUB VIII, nr. 171; HR II, 1, S. 283, 284, 288; WAP Gdańsk 300. 43. 1a fol. 89 v. zu 1428 fer. sec. post Jacobi (26. Juli) als Gläubiger genannt.

⁶ HB Pisz, z. B. fol. 12 v., 13 r.

als dritter Teil der Rimessen an Pisz gekommen war. In einem späteren Nachtrag zu der Notiz über den Empfang des ihm zugesandten Gutes hat dieser vermerkt, daß er Bakker „van den Bruggesz“ noch 19 m. pr. schuldig blieb. Er hat also das Brügger Tuch für insges. 38 m. pr. verkauft. Gekostet hatte es in Flandern 6 lb. gr., was $34\frac{1}{2}$ m. pr. entsprach. Der Gewinn aus dem Verkauf betrug $3\frac{1}{2}$ m. pr., die Gewinnrate 10,14%. Über die Laufzeit wie über Ungeld bei diesem Geschäft können keine Angaben gemacht werden. Das Ungeld war geringfügig.

Fassen wir das ganze Rück-Geschäft der beiden Gesellschafter von den Niederlanden nach Preußen als Einheit auf, so beliefen sich die Gesteungskosten der drei Warenposten auf 744 m. 36 ß pr. (= 744,6 m. pr.), der Reinerlös auf 960 m. pr. und der Gewinn auf 215 m. 24 ß pr. (= 215,4 m. pr.). Die Gewinnrate betrug dann bei einer ungefähr einjährigen Laufzeit 28,93%. Dieser außerordentlich hohe Gewinn war vor allem dem günstig abgeschlossenen Heringshandel zu danken.

2. Pelzhandel Danzig-Flandern (?) 1438⁷

Am Lucien-Tag 1438 (13. 12. 1438) verkaufte Johann Pisz an Hinrich Voss seinen Anteil an einer Tonne Pelzwerk, den er auf 126 m. 7 scot pr. bezifferte. Der Käufer verpflichtete sich weiter, 20 m. pr. vorweg sowie die bis ins Schiff entstandenen Unkosten (Pfund- und Pfahlgeld, Bordingsgeld, Trägerlohn, für Faß und Pressen, Windegeld) von zus. 3 m. 7 ß pr. bis Ostern (5. April 1439) zu zahlen. Insgesamt schuldete Hinrich Voss für diesen Teil der Tonne mit Pelzwerk nach Johann Pisz' Rechnung 149 m. 22 scot weniger 3 d. pr. (= 149,9125 m. p.).

Hinrich Voss war ein Danziger Kaufmann und Bürger⁸, der nach Ausweis des Handlungsbuches von 1435 bis 1444 in regelmäßigen Geschäftsbeziehungen mit Pisz stand, wobei ansehnliche Beträge umgesetzt wurden. Er handelte auf der Linie Niederlande-Preußen-Livland und scheint im Westen besonders enge Beziehungen zu Kampenern unterhalten zu haben: 1435 hatten Pisz und Voss in Kampen als gemeinsames Gut 1 Last Honig stehen,⁹ 1439 verlor Voss zusammen mit Johann van den Hagen, Pisz' Wirt und Geschäftsfreund, in einem Kampener Schiff Asche, Teer und Holz¹⁰, und 1444 ließ er dem Kampener Schiffer Hans Gisebrechtsson zur Ausbesserung seines Schiffes in Danzig 18 lb. gr., die in Brügge zurückgezahlt werden sollten.¹¹ Wir können daher die obige Eintragung dahingehend interpretieren, daß Hinrich Voss dem Johann Pisz dessen Anteil an einem auf gemeinsame Rechnung eingekauften Posten Pelzwerk, den Pisz hatte versandfertig machen lassen und der westwärts, wohl nach Flandern, zum Verkauf geschickt werden sollte, abgekauft hat. Der Kauf geschah auf Kredit; Voss versprach Bezahlung der Ware nach deren Bewirtschaftung, d. h. nach deren Verkauf im Westen. Das Abstandsgeld von 20 m. pr. war seiner Natur nach nichts anderes als die Summe, um derentwillen Pisz auf den zu erwartenden Gewinn zu ver-

⁷ HB Pisz, fol. 92 r.

⁸ HR II, 1, S. 278; HUB VII, nr. 493, nr. 773 § 40.

⁹ HB Pisz, fol. 95 v.

¹⁰ HUB VII, 1, nr. 773 § 40.

¹¹ Th. Hirsch, a. a. O., S. 267.

zichten bereit war. Sie muß andererseits auf oder wahrscheinlicher etwas unter dem Profit gelegen haben, den Voss aus dem Verkauf des Werkes im Westen für sich zu erzielen hoffte. Und von Käufer wie Verkäufer wurde demnach im Pelzgeschäft zwischen Danzig und den Niederlanden für das Frühjahr 1439 ein Reingewinn von über 15–16% kalkuliert.

III. Termin- und Liefergeschäfte zwischen Danzig und Polen/Litauen

Verhältnismäßig häufig unter Johan Pisz' Geschäften traten die für den Handel Danzigs mit seinem Hinterland charakteristischen Termin- und Liefergeschäfte auf. Sie spielten in dem System der Geschäftsbeziehungen, mit denen Danziger Kaufleute die Kaufleute und Produzenten oder – genauer – die feudalen Aneigner des bäuerlichen Mehrproduktes als die Lieferanten und Abnehmer von Waren an sich zu binden bestrebt waren, eine außerordentlich wichtige Rolle. In der Regel vollzogen sie sich in der Art, daß der Danziger Kaufmann meist im Sommer oder Herbst die Ware in Danzig an die Einkäufer abgab, wobei für die Zahlung der Kaufsumme Aufschub bis zum nächsten Frühjahr gewährt wurde. Dann hatte die Bezahlung durch Lieferung von Wachs, Pelzwerk, Holz oder Getreide u. ä. zu erfolgen. Der Termin der Lieferung war von der Witterung bestimmt, d. h. vom Einsetzen des Tauwetters, das den Eisaufbruch auf den großen Strömen Weichsel und Memel und den Haffen brachte. Er wurde in den Kaufverträgen mit der Formel „mit dem ersten openen water“ oder ähnlich umschrieben, konnte sich also unter Umständen um mehrere Wochen vorwärts oder rückwärts verschieben. Sowie die Flußschiffahrt möglich geworden war, hatte die Lieferung der Ware dann aber auch zu erfolgen, damit der Danziger Kaufmann die Ware frühzeitig auf die westwärts gelegenen Märkte bringen konnte, bevor dort die Schiffe aus Livland einträfen und dann die Preise wieder abfielen.¹

In der Mehrzahl der Fälle wurde der Preis für die Gegenlieferung bereits beim Verkauf im Herbst festgelegt. Selbstverständlich fand bei der Festsetzung der Verkaufs- und Lieferpreise die Laufzeit des Kredites Berücksichtigung, d. h. der Preis für die zu liefernde Ware lag in der Regel bei oder unter dem gegenwärtigen und erheblich unter dem für das nächste Frühjahr zu erwartenden Marktpreis. Sofern nur die Einkäufer aus dem Hinterland „gewisse“ Partner waren, deren Kreditwürdigkeit, soweit dies unter den Verhältnissen mittelalterlichen Handelsverkehrs möglich war, als gesichert gelten konnte, bot solch ein Liefergeschäft dem Verkäufer der Ware, also dem Danziger Kaufmann, wesentliche Vorteile. Erfüllungsort für das Geschäft war Danzig. Der Ab- und Antransport der Waren ging mit allen Kosten und vollem Risiko zu Lasten des Käufers, während der Verkäufer sicher sein durfte, im nächsten Frühjahr unabhängig von der Marktlage über eine bestimmte Warenmenge verfügen zu können, die im Preis bereits so fixiert war, daß ihm beim Weiterverkauf genügend Spielraum zum Handeln gegeben war. Hier lag für den Verkäufer, einmal abgesehen von der bei jedem Kreditgeschäft gegebenen Gefahr der Zahlungs- und Lieferungsunfähigkeit des

¹ BW, Nr. 157.

Schuldners, das einzige Risiko, das jedoch relativ gering ausfiel, da es sich mit Ausnahme des Getreides in der Regel um ziemlich preisbeständige und auch längere Zeit ohne größere Kosten lagerfähige Güter handelte und zudem einem möglichen allgemeinen Preisabfall und dem sich daran knüpfenden Verlust durch vorsichtige Festlegung des Lieferpreises vorgebeugt werden konnte.

Der Danziger Kaufmann verkaufte bei diesen Geschäften vom Lager ab und erhielt umgekehrt die Rücklieferungen ebenfalls frei Haus (oder Holz „geringet und gewraket op dey wiese“, d. h. einschl. der Lagerungs- und Gutachtergebühren), seine Partner hatten also alles Ungeld wie Zölle, Verpackungs- und Transportkosten zu tragen. Deshalb können wir bei der Gewinnberechnung einfach von der Differenz zwischen Ver- und Einkaufspreisen ausgehen und erhalten dennoch einen Wert, der dem Reingewinn entsprochen haben wird.

1. Im Herbst 1433 (nach dem 6. Oktober) verkaufte Johann Pisz an den Engländer Robert Barrye² mehrere Stücke Wachs im Gesamtgewicht von $9\frac{1}{2}$ Schpfd. 4 Liespfd. 7 Markpfd. (= 9,721875 Schpfd.) zum Preis von 31 m. 3 frd. pr. je Schpfd., wofür er als Gesamtpreis 310 m. 1 frd. pr. eintrug. Die Bezahlung erfolgte durch Lieferung von 1 Terling „Kolsekstersz“ für 315 m. pr. Der Terling enthielt 45 halbe Laken zu je 14 m. pr. das Paar. Zum Wertausgleich zahlte Pisz 6 m. 20 scot pr., so daß als wirklicher Preis für das Wachs vom Käufer nur 308 m. 4 scot pr. gezahlt wurden, was auch dem nach Pisz' Ausgangswerten zu berechnenden Preise von 308 m. 18 scot pr. näher kam als der von Pisz verzeichnete Preis von 310 m. 1 frd. pr.

Zu Beginn des Jahres 1434 verkaufte Pisz offenbar aus diesem Terling an zwei Russen 28 halbe Laken Kolsekstersche; als Preis wurde ausgemacht, „joe 4 halve laken vor 1 sceppunt wasz unde sullen my to geven op elk sceppunt wasz $\frac{1}{2}$ scok grossz“³. Danach hätte Pisz insges. 7 Schpfd. Wachs und $3\frac{1}{2}$ Schock Groschen zu fordern. Synoptisch zur der Eintragung über den Verkauf hat Pisz den Empfang von 3 Stücken Wachs und einer Geldzahlung eingetragen. Das dritte Stück Wachs ließ er umschmelzen und erhielt dafür 2 Stücke, deren Gewicht er zusammen mit den beiden anderen notierte: Je 1 Stück Wachs zu

40 Liespfd. weniger 4 Markpfd.	
44 Liespfd. —	5 Markpfd.
24 Liespfd. —	4 Markpfd.
29 ¹ Liespfd. —	1 Markpfd.
zus. 137 Liespfd.	
	6 Markpfd.

Insgesamt erhielt er als Gegenlieferung 4 Stücke Wachs im Gesamtgewicht von 6 Schpfd. 17 Liespfd. 6 Markpfd. (= 6,86875 Schpfd.). Dazu zahlte Johann van den Hagen, sein Wirt, ihm noch als Ausgleich den Betrag von 16 m. 4 scot pr. Daß Johann van den Hagen als Vermittler der Zahlung auftrat, deutet bei dessen

² HB Pisz, fol. 101 r. — WAP Gdańsk 300. 43. 1a, fol. 260: 1433 fer. quinta post conceptionis Marie (= 10. Dezember) bevollmächtigt vor den Danziger Schöffen Robert Barri den Jon Meynart zur Einmahnung und Begleichung seiner Schulden.

³ HB Pisz, fol. 100 r., 99 v.

zahlreichen Verbindungen nach Wilna darauf hin, daß die beiden Einkäufer ebenfalls aus Wilna gekommen waren.

Es muß zunächst geklärt werden, ob die Geldausgleichszahlung für die an der vereinbarten Lieferung fehlende Menge oder für die Draufzahlung von $\frac{1}{2}$ Schock je Schpf. Wachs oder für beides anzurechnen ist. Damit werden wir den Preis ermitteln können, zu dem die Laken nach Wilna verkauft worden sind. Für 1434 und 1436 sind als Kurse für das Schock Groschen $3\frac{1}{2}$ m. weniger 1 scot pr. und 3 m. 3 frd. pr. (= 1 Schock Gr. : 1,3458 bzw. 3,75 m. pr.) angegeben.⁴ Bei einem interpolierten Kurs von $3\frac{1}{2}$ m. 3 scot pr. für das Schock Groschen (= 1 : 3,625) und einem ebenfalls nach vergleichbaren anderen Werten auf 7 m. pr. für das halbe Tuch anzusetzenden Lakenpreis ergibt sich als Ankaufpreis für das Schpf. Wachs (4 Laken mal 7 m. weniger 1,875 m. pr. =) 26,1875 m. pr. oder 26 m. $4\frac{1}{2}$ scot pr. In Geld ausgedrückt wurde demnach Wachs im Werte von (6,86875 Schpf. mal 26,1875 m. pr. =) 179,87539 m. pr. geliefert. Mit der Barzahlung von 16 m. 4 scot oder 16,1666 m. pr. erhielt Pisz zus. 196,04199 m. pr. oder 196 m. 1 scot pr. an Wachs und Geld, was einem Preis von (196,04199 : 28 =) 7 m. pr. je halbes Laken entsprach. Danach setzte sich die Ausgleichzahlung von 16 m. 4 scot pr. zusammen aus dem Gegenwert für die an den vereinbarten 7 Schpf. fehlende Wachsmenge (0,13125 Schpf. mal 26,1875 m. pr. =) in Höhe von 3,43711 m. pr. *und* für die 7 mal $\frac{1}{2}$ Schock Groschen zum Kurs von 1 : 3,625 m. pr. (= 7 mal 1,8125 m. pr. =) oder 12,6875 m. pr., zus. rd. 16,125 m. pr. Damit wäre die bar gezahlte Summe von 16 m. 4 scot pr. oder 16,1666 m. pr. mit hinreichender Genauigkeit nachgewiesen als Ausgleich für die fehlende Wachsmenge und als Gegenwert für die Draufzahlung von $\frac{1}{2}$ Schock Groschen für jedes zu liefernde Schpf. Wachs. Zugleich ist damit der Lieferpreis des Schpf. Wachs auf 26 m. $4\frac{1}{2}$ scot pr. festgestellt.

Über den Weiterverkauf des Waxes gibt die im Handlungsbuch unmittelbar anschließende Notiz Auskunft: „Item desz 4 stücke wasz hebbe yk vercofft, dey hür vor staen, Rauwelyn . . .“⁵ Die Identität wird außer durch die ausdrückliche Bezugnahme auch noch durch die erneute Gewichtsangabe bestätigt. Der Verkaufspreis für das Schpf. betrug 29 m. pr., für alle 4 Stücke zus. – nicht ganz exakt berechnet, aber sicher in dieser Höhe so ausgehandelt – 199 m. 5 scot pr. oder 199,208333 m. pr.

Für eine Gewinnberechnung müssen wir zum Ausgangspunkt, dem Verkauf der 28 halben Kolsesterschen Laken, zurückkehren, die Pisz für je 7 m. pr. erworben hatte. Am Ende erhielt er bei einem Kapitaleinsatz von 196 m. pr. für das gebeutete Wachs 199 m. 5 scot pr., zu denen noch die 16 m. 4 scot pr. des Barausgleichs hinzuzählen sind. Pisz hatte also als Reinerlös 215 m. 9 scot pr. (= 215,375 m. pr.) erwirtschaftet; sein Reinerlös betrug 19 m. 9 scot pr. (= 19,375 m. pr.), die Gewinnrate 9,89%. Der Gewinn entsprang lediglich dem Wiederverkauf des Waxes in Danzig, da das Tuch-Wachs-Termingeschäft ohne Gewinn abschloß. Die beiden Transaktionen waren vom Oktober bis zum darauffolgenden April/Mai oder in rd. 9 Monaten abgewickelt worden.

⁴ Ebenda, fol. 96 r.

⁵ Ebenda, fol. 100 r.

2. Am 17. September verkaufte Johann Pisz an „Andreas Koppervysz van der Vylle“, d. h. an den Wilnaer Kaufmann Andreas Kopperwitz oder Kaprowitsch 2 Ypernsche Laken zum Preis von je 14 Schock Groschen. Dafür sollte ihm im nächsten Frühjahr für je 8 Schock Gr. 1 Schpfd. Wachs geliefert werden.⁶ Danach hatte Pisz also $3\frac{1}{2}$ Schpfd. Wachs bekommen. Im gleichen Jahr 1436 galt das Schock Groschen „4 m. myn 1 ferd.“ oder 1 Schock Gr. : 3,75 m. pr.⁷ Das Schpfd. Wachs war demnach auf einen Preis von (28 Schock Gr. mal 3,75 : 3,5 Schpfd. =) 30 m. pr. berechnet.

Pisz verzeichnete den Empfang von 2 Stücken Wachs im Gesamtgewicht von 2 Schpfd. 16 Liespfd. 15 Markpfd. (= 2,846875 Schpfd.) sowie eine – wiederum durch Johann van den Hagen – übermittelte Ausgleichzahlung von 20 m. weniger 1 frd. pr. oder 19,75 m. pr. für die an der vereinbarten Menge fehlenden 13 Liespfd. 1 Markpfd. (= 0,653125 Schpfd.) Wachs. Diese Ausgleichzahlung gibt die Möglichkeit, den Kurswert zu überprüfen: Die Differenz zum Sollgewicht bei einem Schpfd.-Preis von 30 m. pr. machte (0,653125 mal 30 =) 19,59375 m. pr. oder rd. $19\frac{1}{2}$ m. 2 scot 7 d. pr. aus, was der tatsächlich erfolgten Zahlung von 19,75 m. pr. mit einer – tragbaren – Differenz von 0,16 m. pr. oder $9\frac{1}{2}$ β pr. entsprach.

Eine Verkaufsnotiz, die so genügend spezifiziert ist, daß wir anhand der Gewichtsangaben je Stück die gelieferten Stücke im Wiederverkauf identifizieren könnten, findet sich ungeachtet des Verkaufs größerer Posten Wachs im Jahre 1437 durch Pisz nicht im Handlungsbuch. Doch können wir anhand der eingetragenen Wachsverkäufe für 1437 feststellen, daß er für rd. 900 m. pr. Wachs konstant zu einem Schpfd.-Preis von $32\frac{1}{2}$ m. pr. verkaufte und lediglich gegen Jahresende einen kleineren Posten für rd. 33 m. pr. abgab ($3\frac{1}{2}$ m. pr. je (kl.) Stein zu 34 Markpfd.). Danach hätte er auch bei diesem Liefergeschäft Tuch gegen Wachs, das sich über rd. 9 Monate erstreckte, an der Differenz zwischen dem Einkaufspreis von 30 m. pr. und dem Verkaufspreis von $32\frac{1}{2}$ m. pr. je Schpfd. ohne alle weiteren Unkosten an jedem Schiffspfund $2\frac{1}{2}$ m. pr. oder 8,33% verdient.

3. Mit ähnlichem Ergebnis schloß im Jahr zuvor 1435/1436 ein Termingeschäft Pisz' ab: Gegen Jahresende, hat er in sein Buch eingetragen: „Item noch soe ys my schuldich Tonyes Walkemole 2 sceppunt wasz toe leveryren op ed vorjahr, dar vor hebbe yk em gegeven 53 m.“⁸ Das Schpfd. Wachs war also zum Preis von $26\frac{1}{2}$ m. pr. zu liefern, wobei nach der Eintragung selbst unklar bleibt, ob Walkemole einen Barvorschuß oder Waren im Werte von 53 m. pr. erhalten hatte. Ein Warenkredit scheint uns wahrscheinlicher. Jedenfalls hatte Pisz im Frühjahr 1436 2 Schpfd. Wachs zum Schpfd.-Preis von $26\frac{1}{2}$ m. pr. zu bekommen, während er das ganze Jahr 1436 über nach Ausweis seines Handlungsbuches Wachs durchweg zum Schpfd.-Preis von 30 m. pr. verkauft bzw. zu diesem Preis als Bezahlung von Tuch in Zahlung genommen hat. Auch hier ergibt sich aus der Differenz zwischen dem im Herbst 1435 ausbedungenen Lieferpreis von $26\frac{1}{2}$ m. und dem Verkaufspreis des darauffolgenden Jahres 1436 von 30 m. pr. ein Gewinn von $3\frac{1}{2}$ m. pr. je Schpfd. Wachs oder eine Gewinnrate von 13,21% bei einer Laufzeit von rd. 9 Monaten.

⁶ Ebenda, fol. 35 r.

⁷ Ebenda, fol. 96 r.

⁸ Ebenda, fol. 96 r.

4. Im Herbst 1442 schuldeten zwei Engländer, „Wylm Baldrye“ und „Jon Sydey“ dem Johann Pisz für Selstran (d. i. Seehundstran) und Wachs zus. 521 $\frac{1}{2}$ m. pr., die bis Michaelis 1442 bezahlt sein sollten.⁹ Die Begleichung der Schulden geschah aber wohl doch nicht so prompt, denn der u. a. als Bezahlung gelieferte Terling mit 20 ganzen Kolsesterschen zu je 18 m. pr.¹⁰ wurde erst zu Michaelis des folgenden Jahres 1443 wieder verkauft. Unter diesem Datum trug Pisz den Verkauf von 2 Terlingen Kolsesterschen zu 33 bzw. 40 halben Laken zum Preis von 20 m. pr. je Paar an Symon Hartmann und Jacob ein. Für beide Terlinge zusammen wurden ihnen „vor dey korte“, d. h. für nicht das vorgeschriebene Maß haltende Laken, 4 m. pr. nachgelassen, so daß sie „met sameder hant 1 vor al“ bis nächsten Ostern „met dem ersten oppen water“ 726 m. pr. schuldig blieben.¹¹ Auf den Terling mit 40 halben

Laken (= 20 ganzen) entfielen von dem Preisnachlaß $\left(\frac{4 \text{ mal } 40}{73} = 2,192 \text{ m. pr.} =\right)$ rd. 2 m. 12 β pr., so daß der für (20 mal 18 =) 360 m. pr. eingekaufte Terling für (400 – 2,192 =) 397 m. 48 β pr. nach Jahresfrist wieder verkauft wurde. Die Bezahlung erfolgte im nächsten Frühjahr mit Wachs zum Schiffspfd.-Preis von 38 m. pr. Es wurden 2 Stücke geliefert, von denen das eine, das sich im Weiterverkauf nachweisen läßt, 60 Liespfd. weniger 3 Markpfd. wog. Danach war dieses Stück bei einem Gewicht von 2,990625 Schpfd. auf einen Preis von 113,64375 m. pr. oder rd. 113 $\frac{1}{2}$ m. 10 β pr. zu berechnen. Es wurde noch im gleichen Sommer 1444 von Pisz auf Rechnung des bereits erwähnten Hinrich Voss an einen Hans Kracht alias Krafft verkauft und von Pisz dem Voss mit 40 m. pr. je Schpfd., also mit 2,990625 mal 40 =) 119,625 m. pr. oder 119 m. 15 scot pr. in Rechnung gestellt.

Auf eine kurze Rechnung gebracht, ergibt sich aus dieser Kette von Beutungen: Gegen Selstran und Wachs wird 1 Terling Kolsestersche Laken für ges. 360 m. pr. eingetauscht und für 397 m. 48 β pr. (oder 397,8 m. pr.), d. h. mit einem Gewinn von 37 m. 48 β pr. (= 37,8 m. pr.) nach mehr als Jahresfrist wieder abgegeben, was einer Gewinnrate von 10,5% entspricht. Das dafür gebeutete Wachs erhielt Pisz nach einem weiteren halben Jahr geliefert zum Schpfd.-Preis von 38 m. pr. und verkaufte es ohne Verzug zum Preis von 40 m. pr. je Schpfd., d. h. mit einem Gewinnaufschlag von 2 m. pr. je Schpfd. oder mit 5,26% Gewinn. Das Geschäft endete mit einer ganz normalen Gewinnrate, obwohl es sich über fast zwei Jahre erstreckte. Doch ist zu berücksichtigen, daß das eigentliche Termin- und Liefergeschäft zwischen Danzig und Wilna mit dem Verkauf des Tuches einsetzte, das heißt vom Herbst bis zum Frühjahr abgewickelt wurde. Es wies damit die gewöhnliche Dauer von rd. 9 Monaten auf, während die Verzögerung bei der Lieferung des Tuches durch die Engländer eintrat, bevor das hier zu betrachtende Geschäft begann.

5. Im Jahre 1447 erhielt Johann Pisz als Bezahlung für gelieferte Leinwand von

⁹ Ebenda, fol. 86 r.

¹⁰ Ebenda, fol. 85 v.

¹¹ Ebenda, fol. 84 r.

Thomas Hoeweg¹² 1 Terling Kolsestersche mit 42 halben Laken zum Preise von 14 m. pr. je Paar, zus. 294 m. pr.¹³ Als beide kurz darauf, am 23. Juli 1447, ihre Abrechnung hielten, wurde Hoeweg noch mit weiteren 4 m. pr. belastet, die „dey laken to kort heylden“.¹⁴ Zu Michaelis des gleichen Jahres (29. Sept. 1447) verkaufte Pisz den Terling an „Peter Gosseviisen van der wylle“, d. h. an den Wilnaer Kaufmann Peter Gotschewitsch, zum Preise von 16 m. pr. je Paar Laken und mit ebenfalls 4 m. pr. Preisnachlaß für die Kürze, zus. also 332 m. pr., „to betalen myt den (eyrsten) open water“. Es muß offen bleiben, ob weitere Absprachen über die Art der Bezahlung oder über den Lieferpreis für die Ware schon im Herbst für das nächste Frühjahr getroffen wurden oder ob der Preis erst im nächsten Frühjahr nach der Marktlage vereinbart worden ist. Bekannt ist nur, daß für dieses Tuch 2 Stücke Wachs mit je 2 Banden im Gesamtgewicht von 6 Schpfd. 2 Liespfd. 15 Markpfd. (ohne Bande) (= 6,146875 Schpfd.) zum Schpfd.-Preis von 38 m. pr. geliefert wurden, deren Wert Pisz ganz exakt auf (6,146875 mal 38 = 233,581233 =) 233 m. 14 scot pr. berechnete. Dazu kam dann noch eine Barzahlung von 98 m. pr., womit bis auf 10 scot der ganze vereinbarte Preis für den Terling Laken entrichtet war.¹⁵

Pisz hatte damit bei einem auf höchstens 5 Monate Dauer anzusetzenden Liefergeschäft zwischen Danzig und Wilna den für 290 m. pr. erworbenen Terling Laken gegen Wachs und Bargeld für insges. 331 m. 14 scot pr. umgesetzt. Dabei hat er rd. 52 m. pr. Reingewinn erzielt, was einer Gewinnrate von 14,48% entsprach.

Das Wachs muß, unbekannt wie, sehr schnell geliefert worden sein, denn schon unter der Datumsangabe „48 op mydvasten“ (= vor 3. März 1448) wird es als wieder verkauft gebucht. Die Identität der beiden gelieferten und der beiden weiterverkauften Stücke Wachs geht aus dem Gesamtzusammenhang der Quelle einwandfrei hervor, obwohl bei dem ersten der beiden Stücke das Gewicht bis zum Wiederverkauf „zugenommen“ hat. Während das zweite Stück beim Empfang wie beim Verkauf konstant 60 Liespfd. weniger 6 Markpfd. wog, war das erste um 1 Liespfd. 4 Markpfd. schwerer geworden, so daß beide Stücke jetzt zus. 6 Schpfd. 4 Liespfd. 3 Markpfd. (= 6,209375 Schpfd.) wogen. Entweder wurde hier „geschickt“ gewogen oder, was wahrscheinlicher ist, es wurde bei der Feststellung des Liefergewichtes das Nettogewicht, d. h. ohne 4 Bande, eingetragen; dagegen beim Verkauf das Bruttogewicht zur Grundlage der Preisberechnung genommen, obwohl in beiden Eintragungen ausdrücklich „dey bande affgeslagen“ vermerkt wurde. Der Wiederverkauf geschah zum Schpfd.-Preis von 38 m. 1 frd. pr., d. h. mit einem Preisaufschlag von 1 frd. pr. je Schpfd. oder 0,25 m. pr. = 0,66% Gewinn. Der tatsächlich erzielte Gewinn lag aber infolge der Gewichtsmanipulation höher und ergibt sich aus der Gegenüberstellung des Lieferpreises von 234,5833 m. pr. mit dem Wiederverkaufspreis von 237½ m. pr. mit 2,9167 m. pr. oder 1,24% Gewinnrate.

¹² Er stand 1430 bis 1448 in engen Geschäftskontakten zu Pisz. Nach F. Irsigler (Hansekaufleute, S. 315) war er bis 1450 der Danziger Faktor und Geschäftspartner des Kölner Fernhändlers Johann Rinck. – HUB VIII, Nr. 55 vom 19. Juni 1451 verzeichnet ihn als verstorben.

¹³ HB Pisz, fol. 78 r./77 v.

¹⁴ Ebenda, fol. 77 r.

¹⁵ Ebenda, fol. 77 r./76 v.

Gehen wir auf den Ausgangspunkt, den Erwerb des Terlings Kolsestersche zum Preis von 290 m. pr. zurück, so erhalten wir am Ende als Reinerlös für das gebeutete Wachs $237\frac{1}{2}$ m. pr., zu denen noch die 98 m. pr. Barausgleich hinzuzuzählen sind. Die beiden zusammenhängenden Transaktionen endeten demnach mit einem Reinerlös von $335\frac{1}{2}$ m. pr. Johann Pisz gewann $45\frac{1}{2}$ m. pr. in etwas über einem halben Jahr auf das eingesetzte Kapital von 290 m. pr., was einer Gewinnrate von 15,69% entsprach.

*

Es geht nicht an, aus diesen hier vorgerechneten fünf Handelsgeschäften einfach durch Addition, Division und Multiplikation der Prozentraten einen Durchschnittsprofit errechnen zu wollen. Vielmehr ist zu berücksichtigen, daß wir lediglich für drei Geschäfte (Nr. 1, 4 und 5) den Kapitaleinsatz zu Beginn, d. h. den von Pisz für die nach Wilna verkaufte Ware gezahlten Preis, kennen. Bei den übrigen Geschäften (Nr. 2 und 3) wissen wir lediglich, mit welcher Gewinnrate das gebeutete Wachs in Danzig weiterverkauft wurde; sie betrug 8,33% und 13,21% und lag damit für ein bloßes Platzhandelsgeschäft fast zu hoch. In der Tat unterschieden sich Verkäufe dieser Art aber von den Platzhandelsgeschäften durch die Herkunft der gehandelten Ware aus einem Termin- und Liefergeschäft, zu dessen Spielregeln die im voraus erfolgende vorsichtige Festsetzung des Lieferpreises gehörte, der außerdem noch durch die Berücksichtigung der Kreditierungszinsen herabgedrückt wurde. Aus diesem durch den Charakter als Termin- und Liefergeschäft bedingten niedrigen Gestehungspreis der Ware rührte der relativ hohe Gewinn beim Wiederverkauf her.

Die andere Möglichkeit des Profiterwerbs bot sich beim Aushandeln der Bedingungen für das Geschäft in der ersten Phase, dem Verkauf an den Wilnaer Abnehmer, wofür die beiden Geschäfte unter den Nummern 4 und 5 die Beispiele liefern, während das Geschäft Nr. 1 in dieser Phase ohne Gewinn abschloß, dann aber in der zweiten Phase, dem Wiederverkauf, dafür den relativ hohen Gewinn von fast 10% lieferte. Dagegen lagen bei den beiden Geschäften mit dem hohen Gewinn in der ersten Phase die Gewinne der zweiten mit 5,26% und 1,24% vergleichsweise niedrig. Es könnte dies zu der Überlegung führen, ob sich die beiden Gewinnmöglichkeiten mehr oder weniger scharf ausgeprägt als Alternativen gegenüberstanden, – so daß es in der Regel nicht möglich war, einen relativ hohen Gewinn in der ersten und in der zweiten, sondern nur in der ersten oder zweiten Phase der ganzen Transaktion zu erreichen. Das spärliche Material erlaubt keine Antwort auf diese Frage. Dennoch sei dieses Problem hier genannt, und sei es nur, um auf die gegenseitige Bedingtheit der beiden Phasen des als Einheit zu betrachtenden Handelsgeschäftes Danzig–Wilna–Danzig–Export auch von diesem Blickpunkt her hinzuweisen.

Für die drei Geschäfte (Nr. 1, 4 und 5), die wir vom Einkauf des Tuches in Danzig bis zum Wiederverkauf des dafür gebeuteten Wachses an den Exporteur verfolgen konnten, ergaben sich Gewinnraten von 9,89%, rd. 15% und 15,69% bei einer Laufzeit zwischen 9 und mindestens 6 Monaten. Für eine Aussage über die

jährliche Rendite bei in Geschäften dieser Art angelegtem Kapital sind wir aber auf Schätzungen angewiesen, weil eine einfache Umrechnung von 9 oder 6 auf 12 Monate nicht der Wirklichkeit mittelalterlichen Handels- und Geschäftslebens in diesem Teil Europas gerecht werden würde. Man kann hier noch weniger als anderswo eine für die ganze Dauer des Jahres in Intensität und Tempo gleichbleibende Geschäftstätigkeit unterstellen, die es faktisch nicht gegeben hat. Es sind hier vielmehr die durch die Winterpause in der See- und Flußschiffahrt wie die durch Ernte und Fangzeiten bedingten Saisonschwankungen in Rechnung zu stellen, die gerade die Verbreitung solcher Termin- und Liefergeschäfte gefördert und sie gleichzeitig geprägt haben.

Im Ergebnis solcher allein möglicher Schätzungen auf der Grundlage der vorliegenden Ergebnisse kann angenommen werden, daß ein in den zwischen Danzig und Wilna üblichen Liefergeschäften angelegtes Kapital eine jährliche Rendite zwischen rd. 13 und rd. 20% erbrachte.

Zusammenfassung

Die Untersuchungen über den Profit beim hansischen Handelskapital haben für die erste Hälfte des 15. Jahrhunderts zu Erkenntnissen geführt, von denen hier zunächst diejenigen zusammengestellt seien, die etwas über die Höhe des Handelsprofits aussagen:

Die seit 1401 bestehende Gesellschaft der Brüder Hildebrand und Siverd Veckinchusen erzielte von 1401 bis 1406 in $5\frac{1}{2}$ Jahren einen jährlichen Gewinn von rd. 18% ihres jeweiligen Gesellschaftskapital. Für die ersten eineinhalb Jahre konnten ihr Warenumsatz und dessen Ergebnisse detailliert dargestellt werden.

Die Gesellschaft Gebrüder Veckinchusen/Gebrüder Steenus erreichte, auf das Jahr bezogen, eine Gewinnrate von 16%. Ihre abschließenden Geschäfte, soweit sie voll erfaßbar waren, endeten mit niedrigeren Gewinnen, so daß die jährliche Gewinnrate, bezogen auf die ganze Dauer der Gesellschaftstätigkeit, auf nur 12% geschätzt werden mußte.

Die Gesellschaft Gebrüder Veckinchusen/Hinrich Tite begann im ersten Jahre ihres Bestehens im Handel Niederlande-Livland-Niederlande sehr verheißungsvoll mit einem Gewinn von rd. 28,4% des Anfangskapitals, erlitt aber in den folgenden Jahren Mißerfolge und wurde schließlich nach siebenjähriger Tätigkeit mit einem Verlust von rd. 55% des Kapitals aufgelöst. Dieser Verlust war allerdings relativ leicht zu verschmerzen, da das Gesellschaftskapital nur 100 lb. gr. betragen hatte.

Die Reihe der Einzelgeschäfte Veckinchusens zwischen 1401 und 1417 ergab für das West-Ost-Geschäft mit Tuch einen Durchschnittsgewinn von 10,39%, mit Einschluß der übrigen Waren von 15,5%, dagegen für das Ost-West-Geschäft mit Wachs einen Durchschnittsgewinn von 7,83%. Das Ergebnis dieser beiden Reihen als Hin- und Rück-Geschäft von durchschnittlich rd. einjähriger Dauer aufgefaßt, bestätigen auch die Einzelgeschäfte die für den Gesellschaftshandel – mit Ausnahme der Gesellschaft Veckinchusen/Tite – getroffene Feststellung, daß in den ersten beiden Jahrzehnten des 15. Jahrhunderts beim Handel zwischen den Niederlanden und den Ostseeländern mit einer jährlichen Gewinnrate von 15 bis 20% zu rechnen war.

Die Handelsoperationen des Jahres 1416, in dem der Hansehandel von einer Krise betroffen war, die im Osten auch noch bis in das Jahr 1417 hinein andauerte, mußten als Sonderfälle gesondert bewertet werden. Aus der Analyse des Preu-

ßenhandels Veckinchusens in dieser Zeit ergab sich, daß er im West-Ost-Geschäft ohne Gewinn oder sogar mit leichtem Verlust, im Ost-West-Geschäft aber mit rd. 8% Gewinn, insgesamt mit etwas über 6% Gewinn gearbeitet hat. Wichtiger fast aber war die aus der Betrachtung dieser Ausnahmesituation ableitbare Erkenntnis, daß eine partielle oder totale Krise sich bei den hier gehandelten Stapelwaren nicht allein auf die Preise auswirkte, sondern die Verluste vor allem infolge von Stockungen und Verzögerungen im Kapitalumschlag eintraten, da diese sich in dem weitgehend auf Kredit aufgebauten Hansehandel besonders empfindlich bemerkbar machten. Die im Handel des Danziger Kaufmanns Johann Pisz für die bis zur Jahrhundertmitte folgenden Jahrzehnte feststellbaren Gewinne bestätigten die Ergebnisse des Veckinchusen-Handels. Beim Tuchhandel von den Niederlanden nach Danzig waren je nach der Preislage des Tuches zwischen 10 und 14% zu verdienen. Ein Pelzgeschäft zwischen Danzig und den Niederlanden, dessen Gewinn kalkuliert und vorweg in Danzig auszuzahlen war und das demzufolge als Hin- und Rück-Geschäft anzusehen ist, brachte einen Gewinn von 15 bis 16%. Gewinne um ebenfalls rd. 15% erzielte Pisz in den dreißiger und vierziger Jahren des 15. Jahrhunderts bei den für den Danziger Handel mit Polen-Litauen kennzeichnenden Termin- und Liefergeschäften Tuch gegen Wachs auf der Route Danzig-Wilna. Ein einzelnes Geschäft, dasjenige mit Nordseehering zwischen den Niederlanden und Danzig/Thorn, fiel mit 38,5% Gewinn nur scheinbar aus dem Rahmen; denn beim Handel mit Ventewaren galten andere Regeln, wovon noch zu sprechen sein wird.

Ein Abfall der Profitrate ließ sich bis zur Mitte des 15. Jahrhunderts nicht feststellen. Vielmehr hielten sich anscheinend die Profite im Fernhandel durchaus auf der beim Beginn des 15. Jahrhunderts erreichten Höhe.

Die methodologischen Grundsätze, nach denen die Profitberechnungen durchgeführt wurden, sind bereits in der Einleitung dargelegt worden und sollen hier nicht wiederholt, sondern nur ergänzt werden. In der Regel wurde angestrebt, die Höhe des Reingewinnes zu ermitteln, der sich als effektiver Kapitalzuwachs aus der Differenz zwischen aufgewendetem Kapital und dem Reinerlös als „blyvendes ghelt“ ergab. In einzelnen Fällen, bei denen die Angaben unvollständig überliefert waren, mußten wir uns mit der Feststellung der Rohgewinne begnügen. Die Gewinnrate ergab sich als Zuwachsrate zum investierten Kapital. Hierin sind wir mit unseren Berechnungen dem von M. P. Lesnikov angewendeten Verfahren gefolgt. Sie gingen jedoch in zweifacher Hinsicht über Lesnikovs Verfahrensweise hinaus und gewannen dadurch u. E. einen höheren Aussagewert. Lesnikov und vor wie nach ihm andere konnten lediglich einzelne, jeweils nur in einer Richtung verlaufende Transaktionen erfassen, deren Dauer kaum oder gar nicht zu bestimmen war oder wenig beachtet wurde. Bei den hier vorgelegten Berechnungen dagegen wurde der Grundsatz angewendet, daß unter den Bedingungen des mittelalterlichen Handels eine Transaktion erst in der Einheit von Hin- und Rück-Geschäft als abgeschlossen angesehen werden konnte.

Unter diesen Bedingungen kam der Art und Weise der Gewinntransferierung besondere Bedeutung zu. Der Handel in der Gegenrichtung, das Rück-Geschäft hatte nicht nur die Funktion einer „Heimholung der Erlöse“, wie Mickwitz für den

Revaler Tuchhandel meinte¹, sondern bildete seinerseits eine potentielle Profitquelle, deren Nutzung erst das Geschäft abrundete. Dort, wo sich Ein- und Ausfuhr wertmäßig ungefähr die Waage hielten oder wo wegen zu starken Bargeldmangels der Beuthandel vorherrschte, ergab sich dieser Geschäftsteil fast von selbst. Ein Gewinntransfer durch Abziehen der Erlöse mittels Wechsel konnte zwar eine Beschleunigung des Umschlages bedeuten, kam aber auf die Dauer einem Verzicht auf den Gewinn aus dem Rück-Geschäft gleich und führte auf die Länge zu Verlusten. Diese traten ohnehin ein, wenn der Trassat zu Schleuderverkäufen gedrängt wurde, um den oder die präsentierten Wechsel honorieren zu können. Nicht ohne Grund beklagte Tideman Brekelvelde gegenüber Hildebrand Veckinchusen dessen Wechselziehen und postulierte stattdessen als Grundsatz erfolgreicher Geschäftsführung: „Hildebrant, ik wolde, dat wy so verne komen weren, dat wy dat ghelt beveren mochten to Vlandern wart, wante dar en is nein profit ane, solde wy dat ghelt altos so over wessel.“² Maßvoll angewendet, d. h. zum Ausgleich der Zahlungsbilanz, hatte der Geldüberkauf im hansischen Wirtschaftssystem seine Berechtigung; zu häufig als Aushilfsmittel aus drängenden Geldverlegenheiten benutzt, wurde er aber zum Symptom wie zur Ursache einer sich immer unzweckmäßiger gestaltenden Geschäftspraxis, an deren Befolgung Hildebrand Veckinchusen zuletzt als Kaufmann und als Mensch zerbrochen ist.

Neben der Ausdehnung der Betrachtung auf Hin- und Rück-Geschäft und den Gewinntransfer unterscheiden sich die vorgelegten Untersuchungen von denen Lesnikovs u. a. ferner dadurch, daß es bei ihnen möglich war, ganze Handelsgesellschaften wenigstens zeitweilig mit der Gesamtheit ihrer Umsätze zu erfassen und längere Ketten von Transaktionen aufzurechnen, wobei naturgemäß der Berücksichtigung der Umschlagsgeschwindigkeit des Kapitals erhöhte Beachtung zu widmen war. Zwar ließ sich gerade hier nur selten eine exakte Aussage formulieren, zumal eine schematische Umrechnung auf die Jahresfrist zur Ermittlung einer Jahresrendite die in der Natur damaligen Handelslebens durch Jahreszeit und Witterung bedingte Arrhythmie im Ablauf des Geschäftsjahres nur unvollkommen berücksichtigt. Dennoch muß insgesamt den Aussagen über Gewinne aus längeren Transaktionsketten höhere Authentizität zuerkannt werden, als sie den aus der Berechnung von Einzelgeschäften erhaltenen zukommt.

Vor einem Vergleich unserer Ergebnisse mit denen anderer Forscher sei daran erinnert, daß nur Vergleichbares gegeneinander gestellt werden darf. Dieser Hinweis erscheint selbstverständlich, wird aber in der Praxis nur allzu oft verletzt. Es muß daher darauf hingewiesen werden, daß die hier vorgelegten Ergebnisse nicht den Hansehandel dieser Zeit in seiner Gesamtheit widerspiegeln. Sie stammen vielmehr fast ausschließlich aus Geschäften mit den für die ersten beiden Jahrhunderte hansischen Handels „klassischen“ Gütern: Tuch aus dem Westen gegen Wachs und Pelzwerk aus dem Osten Europas. Außerdem beschränken sie sich auf die Linie Niederlande—Ostsee, die zwar die wichtigste, aber eben doch nur eine der Routen im hansischen Handelssystem darstellte. Von der Umstellung, die sich seit

¹ G. Mickwitz, a. a. O., S. 58.

² BW, Nr. 430, 6. März (1414).

⁹ Hansisches Handelskapital

dem Ende des 14. Jahrhunderts im Hansehandel zu vollziehen begann, ist in Vekkinchusens Handelsbüchern wenig zu spüren. Als hauptsächlich von Brügge aus Handel treibender Kaufmann befaßte er sich weniger mit Massengütern. Anders sieht dies schon im Danziger Handel des Johann Pisz aus, doch ließen sich gerade für diesen Teil seines Geschäftes mit einer Ausnahme keine Gewinne berechnen. Für den Handel mit Ventegut aber galten ganz andere Regeln, die sich aus den unterschiedlichen Markteigenschaften beider Warengruppen herleiteten. Während Stapelwaren – vielleicht mit Ausnahme von Pelzwerk auf den westlichen Märkten – im allgemeinen geringere Preisschwankungen aufwiesen, zeigten Massengüter wie Getreide, Salz und Heringe, aber auch Holz ein exzessiv unruhiges Marktverhalten und stellten schwer zu hantierende Güter dar, bei denen schnell hohe Profite, aber auch ebenso plötzlich empfindliche Verluste zu holen waren. Dazu war der Massenguthandel im 15. Jahrhundert das Feld scharfer Konkurrenzkämpfe zwischen hansischen, holländischen und englischen Kaufleuten und infolge der permanenten politischen Gefährdungen im Sund und im Westen Europas mit hohen Risikoprämien belastet. Es genügt, einen Blick in die Danziger Schadensverzeichnisse zu werfen, in denen z. B. allein für die Jahre zwischen 1438 und 1441 einzelne Kaufleute mit Verlusten bis zu 5 000 m. pr. verzeichnet stehen, um sich zu verdeutlichen, daß die Gewinne bei den durchgekommenen Gütern so hoch gewesen sein mußten, daß solche Einbußen verkraftet werden konnten.³

Bei allen von uns untersuchten Transaktionen handelte es sich um Zwischenhandelsgeschäfte, bei denen niemals an dem einen oder anderen Ende der Kette ein Produzent und Konsument auftauchte. Vielmehr blieben alle Geschäfte begrenzt auf den Raum zwischen Brügge und die Hansestädte an der Ostsee, ohne bis zum Endpunkt hansischen Handels im Osten, bis Novgorod vorzudringen. Daher erübrigt es sich, in diesem Rahmen auf die von I. E. Kleinenberg vertretene Ansicht von der Bedeutung der Maße und Handelsgewohnheiten im hansischen Rußlandhandel für die Profitgewinnung ausführlicher einzugehen.⁴ Es soll lediglich darauf aufmerksam gemacht werden, daß Klagen wegen angeblicher oder tatsächlicher Übervorteilung durch unterschiedliche Maße, Meßgewohnheiten oder Betrügereien im Hansehandel nicht allein von Ost nach West, sondern auch in der umgekehrten Richtung erschallten, wie das Beispiel des ständigen Protestes der Lüneburger gegen die von und in Danzig angewandten Salzhandelsgewohnheiten im 15. Jahrhundert lehrt.⁵ Hansische wie russische Kaufleute dürften genügend Geschäftserfahrung besessen haben, um diesen von Kleinenberg angenommenen „metrologischen Profit“ auskalkulieren zu können. Im Salzstreit mit Lüneburg drückte Danzig dies 1466 mit dem einleuchtenden Argument aus, daß „dee copman, de zulk solt overforet, alle tydt synen kopp und rekenschopp wol darnach weith to

³ S. HUB VII, 1, N. 767: Danach verloren Danziger Kaufleute 1438–1441: Enwolt Vriighe – 5 325 m.pr., Reinhold Niederhof – 4 884 m.pr., Claus Storm – 4 451 m.pr., Berthold Burammer – rd. 3 000 m.pr., Johann Wynranke – 2 664 m.pr., Hans Meybom – 2 152 m.pr., Nicolaus Wrecht (Stadtschreiber!) – fast 2 000 m.pr.

⁴ I. E. Kleinenberg, a. a. O., S. 51 ff.

⁵ W. Stark, Lübeck und Danzig, S. 54, 60.

zetten“.⁶ Mutatis mutandis sollte dies auch für den hansischen Rußlandhandel Gültigkeit besitzen.

Vergleichbar sind weiterhin nur auf die gleiche Berechnungsart gewonnene Ergebnisse. Koppmann, Mollwo, Nirrnheim, Lesnikov und auch Irsigler gingen wie wir vom investierten Kapital aus und drückten in der Gewinnrate den Kapitalzuwachs aus. Dagegen geben die Profitraten bei Mickwitz und Samsonowicz den prozentualen Anteil des Rein- oder Rohgewinns am Verkaufserlös wieder, sind also anders bezogen und lassen sich daher mit unseren Werten nicht in einen Vergleich setzen. Ohnehin betreffen Mickwitz' Untersuchungen, so wertvoll sie an sich sind, den Hansehandel nach fast anderthalb Jahrhunderten weiterer Entwicklung. Samsonowicz' Angaben über die Gewinne einiger Danziger Großkaufleute der zweiten Hälfte des 15. Jahrhunderts beruhen auf einer unzutreffenden Interpretation der Danziger Pfahlkammerbücher.⁷ So bleibt von seinen Werten nur die eine Rechnung des Danziger Kaufmanns Thewes (nicht Thomas!) Kruse über seinen Englandhandel des Jahres 1468. Sie ist Teil eines schon seit langem im Druck publizierten Schadensverzeichnisses, das 1480 aufgestellt wurde, und betrifft Geschäfte, die in dieser Form durch die Beschlagnahme hansischen Gutes 1468 in England gar nicht zustande gekommen sind. Als Schadensersatzforderung ist die Berechnung ohnehin mit dem Verdacht der Überhöhung belastet. Vor allem aber wurde das eingeklagte Gut in London eben nicht von Kruse, sondern von englischen Kaufleuten verkauft, denen die wegen der durch die Handelsunterbrechung unausbleiblich eintretenden Verknappung in die Höhe schnellenden Preise zugute kamen. Kruse hat erst nach zwölf Jahren, ohne Verzugszinsen und noch nicht einmal in voller Höhe, sein verlorenes Geld zurückerhalten können. In der Zwischenzeit haben andere damit „ihren Profit getan“.⁸

Gleichfalls um eine vereinzelte Transaktion handelt es sich bei dem von H. Amman geschilderten Geschäft des Konrad von Weinsberg im Jahre 1426 mit Elsässer Wein vom Oberrhein nach Lübeck. Hier wurden rd. 750 rh. fl. eingesetzt, aus denen zwischen Januar und Juni 1426 rd. 1 180 rh. fl. zu gewinnen waren (= rd. 57% Gewinn).⁹ Die hohe Gewinnrate kam u. a. dadurch zustande, daß bereits lange vorher die Zollherren entlang des Transportweges Straßburg-Rhein abwärts-Kampen-Hamburg-Lauenburg-Lübeck mit Erfolg um Zollerlaß oder -ermäßigung angegangen worden waren. Dadurch sparte Konrad von Weinsberg gegenüber einem Kaufmann schon einmal rd. die Hälfte der Zollgelder – ganz abgesehen von den mit dem Passieren der Zollstellen verbundenen Plackereien, die den Kaufmann bisweilen stärker belasteten als der Zoll an sich. So schätzt H. Amman die Gewinnmöglichkeiten eines Kaufmanns bei dem gleichen Geschäft auf nur rd. 30% des eingesetzten Kapitals. Ein Vergleich mit den von uns ermittelten Profitraten bleibt dennoch ausgeschlossen wegen des atypischen Charakters dieses Geschäfts. Nicht allein, daß es sich hier um ein Ein-Weg-Geschäft mit einem sonst nicht von uns er-

⁶ HUB IX, Nr. 300.

⁷ W. Stark, Lübeck und Danzig, S. 26 f.

⁸ H. Samsonowicz, Danziger Bürgerkapital, S. 64, Tab. VI. – Das von Samsonowicz nach der Danziger Archivsignatur zit. Stück gedruckt in HUB IX, Nr. 514, §§ 16–18.

⁹ H. Amman, Untersuchungen zur Geschichte des Oberrheins I, a. a. O., S. 466 ff.

faßten Handelsgut – Wein – handelte, so kann es nicht verglichen werden, weil es eben kein Kaufmannsgeschäft war. Konrad von Weinsberg, ein süddeutscher Hochadliger im Dienste Kaiser Sigismunds, reiste 1426 als Gesandter des Kaisers über Lauenburg und Lübeck zu König Erich von Dänemark. Zudem war er Schwiegervater des Herzogs Erich von Sachsen-Lauenburg. Es bedarf wohl keiner näheren Erläuterungen, warum ein kaiserlicher Gesandter an den König von Dänemark, der dazu noch mit dem wegen des Lauenburger Elbzolls wichtigen Herzogshaus verschwägert war, seinen Wein mit Vorteil an den Lübecker Rat losschlagen konnte. Mit diesem Geschäft erhalten wir einen Hinweis darauf, was im Weinhandel bei einem einzelnen Geschäft zu verdienen möglich war. Das besagt aber noch lange nichts für die durchschnittlichen langfristigen Profiterwartungen beim berufsmäßig von Kaufleuten betriebenen Weinhandel.

Die Möglichkeiten für einen Vergleich reduzieren sich demnach auf die Angaben über Handelsgewinne, wie sie aus den Handlungsbüchern Johann Tölners, Hermann und Georg Wittenborgs, Vickos van Geldersen und Hildebrand Veckinchusens gewonnen werden konnten.

Aus Johann Tölners Handlungsbuch hat Karl Koppmann für die Jahre 1345 und 1346 für 5 Packen Tuch aus den Niederlanden, das in Rostock verkauft wurde, Gewinne zwischen 19 und 31% berechnet – allerdings mit unsicheren Kursrelationen. Für die ganze Dauer der Gesellschaft von 1345 bis 1349/50 errechnete Koppmann bei 4 082 m. 5 ß 6 d. rost. Ausgaben und Einnahmen (einschl. der Außenstände) von 6 071 m. 11 ß rost. einen Gewinn von 1 989 m. 5 ß 6 d. rost., was einer Gewinnrate von 48,73% entsprochen haben würde. Leider bleibt dieses Ergebnis unscharf, da außer der unsicheren Kursrelation zwischen der m. rost. und dem lb. gr. (1 lb. gr. : 11 – 12 m. rost.) auch die Laufzeit für die einzelnen Transaktionen der Gesellschaft unbekannt bleibt. Sie muß aber wohl als ziemlich langandauernd angesetzt werden; denn nach Abschluß des Verkaufs des vorletzten Packens am 11. Juni 1349 war zum vereinbarten Termin Pfingsten 1350 immer noch keine Bezahlung erfolgt.¹⁰

Aus Wittenborgs Handelsbuch hat Lesnikov für die Jahre 1353 bis 1358 5 Geschäfte untersucht, bei denen aus Lübeck nach Livland Silber versandt und dafür Wachs und Werk zurückgeliefert wurden. Bei 8 Geschäften konnte er Gewinnraten ermitteln von 13, 18, 18,5, 19 und 22,2%. Das Geschäft Nr. 14 mit 67,7% Gewinn kam so, wie es berechnet wurde, nicht zustande. Vielmehr beruht dieses Ergebnis auf der Verbindung zweier nicht zusammengehörender Notierungen des Wittenborg-Buches. Da es sich um lötiges, nicht um gemünztes Silber handelte, hat Lesnikov bei diesen Geschäften faktisch Hin- und Rückgeschäfte berechnet, ohne sich freilich damals dessen bewußt geworden zu sein.¹¹ Die Ergebnisse dieser Geschäfte liegen mit denen Veckinchusens, wie sie im vorstehenden dargelegt wurden, durchaus auf einer Höhe.

Ebenso deutlich werden unsere Werte durch die von H. Nirrnheim für den

¹⁰ K. Koppmann, HB Tölner, S. X ff., XVI f.

¹¹ M. P. Lesnikov, Osteuropawaren, S. 286 f. – Die von Lesnikov für das Geschäft Nr. 14 angezogenen Notierungen des HB Wittenborg Nr. 175 und Nr. 273 passen nicht zusammen oder sind (Nr. 273) fehlinterpretiert („bi halven“!).

Tuchhandel des Vicko van Geldersen ermittelten Gewinne bestätigt. Im Durchschnitt erzielte Geldersen 1370 Profite zwischen 12 und 21,6% je nach Tuchqualität, 1372 zwischen 9 und 29,75% und 1374 zwischen 15 und 25,13%. Da das Geldersen-Buch fast gar keine Angaben über die Unkosten enthält, handelt es sich hierbei um Rohgewinne. Die Reingewinne werden nach den bisherigen Erfahrungen um 1 bis 1 $\frac{1}{2}$ % niedriger geschätzt werden müssen. Fast noch wichtiger ist aber die Tatsache, daß analog zu Veckinchusens Tuchhandel die höheren Gewinne mit billigerem, die niedrigeren dagegen mit teurem Tuch auftraten.¹² Im übrigen scheint Geldersen eine sehr glückliche Hand gehabt zu haben, da ihm Verluste, wie sie Veckinchusen hinzunehmen hatte, erspart blieben.

Schließlich bleiben noch die von M. P. Lesnikov für Veckinchusens Pelzhandelsgeschäfte¹³ und die aus dem Veckinchusen-Buch Af 8 berechneten Gewinne zu betrachten übrig.¹⁴ Für 15 Geschäfte mit Pelz kam Lesnikov zu dem Ergebnis, daß sie nur 6,2% Gewinn abgeworfen hätten.¹⁵ Setzen wir in Rechnung, daß zwei der drei Verlustgeschäfte dieser Reihe, wie wir glauben im ersten Kapitel, Abschnitt II, für 1407 nachgewiesen zu haben, statt mit einem 25%igen Verlust mit einem kleinen Gewinn geendet haben, so dürfte der Durchschnittsgewinn insgesamt auf etwas über 7% aufzubessern sein. Ähnliche knappe Gewinne erbrachten nach Lesnikov die im Buch Af 8 verzeichneten Geschäfte Veckinchusens von Lübeck nach Köln und in den Frankfurter Raum. Hier warf der Pelzhandel Bruttogewinne von durchschnittlich 3,3%, der Wachshandel durchschnittlich 9,2% ab. Insgesamt kam Veckinchusen bei dem Handel in diese Richtung in den Jahren 1418/19 auf einen Bruttogewinn von 6%.¹⁶ Das magere Ergebnis wurde dadurch mit verursacht, daß Veckinchusen in diesen letzten Jahren seines Handels stärker denn je zu Verkäufen um jeden Preis gedrängt war. Insofern signalisierten diese schlechten Abschlüsse bereits den bevorstehenden Zusammenbruch seines Geschäftes, wenn sie nicht sogar wirkende Ursache hierbei waren. Dennoch differierten sie mit unseren Ergebnissen nicht so sehr, weil Lesnikovs Berechnungen ja nur die in einer Richtung des Handels gewonnenen Geschäfte widerspiegeln und damit in etwa den von uns im ersten Kapitel, Abschnitt IV (Einzelne Handelsgeschäfte), ermittelten Gewinnen entsprechen. Es sind dies unvollkommene Angaben, zu denen noch die im Gegengeschäft anfallenden Gewinne hinzuzuschlagen sind, wodurch sich die Profitrate dann doch wieder bei 15% einpendeln würde.

Die von F. Irsigler analysierten Akten des Prozesses zweier Kölner Kaufleute¹⁷, die auf der Route England-Köln-Frankfurt/M. in den dreißiger und vierziger Jahren des 15. Jahrhunderts Handel trieben, gestatten es, die Profite aus dem Handel auf dieser Linie hansischen Handels mit denen der Ostseeroute in Parallele zu setzen. Bevorzugtes Handelsgut des Gerhard von dem Viehof, der in Köln selbst das Geschäft betrieb, und des in England und Brabant reisenden Johann

¹² H. Nirnheim, HB Geldersen, S. XLVIII.

¹³ M. P. Lesnikov, Pelzhandel, S. 265 ff.

¹⁴ Ders., Osteuropäische Waren, S. 67 ff.

¹⁵ Ders., Pelzhandel, S. 272.

¹⁶ Ders., Osteuropäische Waren, S. 86, Tab. 6.

¹⁷ F. Irsigler, Kölner Kaufleute, a. a. O., S. 71 ff.

Rosenkrantz waren englisches Tuch, Augsburger Barchent und Metallwaren. Gerhard investierte in den dreißiger Jahren jährlich rd. 20 000 rh. fl. im Handel und hat daraus nach seinen eigenen Angaben jährlich rd. 3 000 rh. fl. Reingewinn gezogen (= 15% Gewinn). In der gleichen Zeit erzielte Johann Rosenkrantz aus kleineren Gesellschaftsbeteiligungen Gewinne von 17,5%, 25% und 30%. Zwischen 1437 und 1439 kaufte er in England für insgesamt 7 000 rh. fl. Tuche und gab sie Gerd von dem Viehof in Verkaufskommission. Sein Reingewinn aus diesem Teil seines Handels betrug rd. 1 000 rh. fl., also 14–17% des eingesetzten Kapitals p. a. Obwohl auch hier zu berücksichtigen ist, daß es sich bei diesen Angaben zu einem erheblichen Teil um Prozeßbehauptungen handelt und außerdem Johann Rosenkrantz als diplomatischer Agent zwischen dem Herzog von Burgund und der englischen Krone sich allerhöchster Gunst erfreute und so „einen besonderen Vorteil . . . bei seinen Tuchimporten vor anderen Kaufleuten hatte“¹⁸, so geben sie doch ein ziemlich getreues Bild dessen, was bei günstigen Konjunkturen und dem geschickten Vermeiden größerer Einbußen auf dieser Route auch über längere Geschäftsperioden zu gewinnen möglich war. Gleichzeitig wird deutlich, daß die von uns für den Handel Flandern–Ostsee ermittelte Kapitalrendite von etwas über 15% jährlich hier ihre Entsprechung hatte.

Wir wissen uns in der Notwendigkeit, den Handelsprofit des hansischen Kaufmanns aus Hin- und Rück-Geschäft zu berechnen, mit M. P. Lesnikov eins, der sich 1978 in seinem Referat auf der Jahrestagung der Hansischen Arbeitsgemeinschaft der Historiker-Gesellschaft der DDR selbst zu der Formel $G-W-G'-W'-G''$ bekannte und seine früheren Ergebnisse hiernach rektifiziert haben wollte.¹⁹ Es wären dann aber auch die Schlußfolgerungen Lesnikovs für den Charakter des hansischen Handels zu Beginn des 15. Jahrhunderts in Frage zu stellen. Als Ursache der „schlechten Abschlüsse“ glaubte Lesnikov die „allgemeinen Absatzverhältnisse“ ansehen zu müssen, die v. a. durch eine starke Nivellierung der Preise auf den Aufkauf- und Absatzmärkten bestimmt worden wären. Dies wäre als die notwendige Vorbedingung für eine niedrige Profitrate anzusehen. Die Ausgeglichenheit der Preise aber wäre – nach Lesnikov – bewirkt worden durch einen „regen Handelsverkehr zwischen den Plätzen, der die Nachfrage völlig befriedigt(e), vielleicht noch einen Überschuß schafft(e)“.²⁰ Die Handelsprofite waren so niedrig nicht, wie wir gesehen haben, und damit fällt eine wesentliche Stütze für Lesnikovs Annahme einer Preisnivellierung. Es wird Lesnikov zuzustimmen sein bei der Ablehnung einer Betrachtungsweise, die dem hansischen Handel die Merkmale eines „kolonialen Handels“ andichten wollte,²¹ und ebenso unbestritten bleibt die Intensität der Handelsbeziehungen. Doch von einer völligen Befriedigung der Nachfrage im Sinne einer kontinuierlich gestalteten Wareneinfuhr und einer beständigen Ausgewogenheit von Angebot und Nachfrage sowie von einer engen Verflechtung der hansischen Märkte kann deswegen zu Beginn des 15. Jahrhunderts bei weitem noch nicht die Rede sein. So konnte Brekelvelde z. B. in Lübeck im Juli 1417 kein

¹⁸ Ebenda, S. 79.

¹⁹ M. P. Lesnikov, Zur Frage des Profitniveaus, a. a. O., S. 29.

²⁰ Ders., Osteuropäische Waren, S. 77 f.

²¹ Ders., Pelzhandel, S. 272.

Pelzwerk ankaufen, Anfang September fehlte noch immer der Stockfisch auf dem Lübecker Markt, und Pelzwerk war bis zum Ende September auch noch nicht eingetroffen, weil "de wint nicht ost en is".²² Nach dem, was an Nachrichten über Absatzstockungen oder temporäres Fehlen einzelner Waren in die vorstehenden Profitberechnungen eingestreut ist, erübrigen sich weitere Beispiele hier. Und in noch viel stärkerem Maße galt diese Unausgeglichenheit der Märkte für den Masenguthandel.²³

Dies festzustellen bedeutet noch lange nicht, das lange herrschende und erst seit kurzem mit Recht zurückgewiesene Vorurteil von der Rückständigkeit des Hansehandels wiederbeleben zu wollen.²⁴ In der Diskussion über den hansischen Handelsprofit hat es sogar die seltsam anmutende Ansicht hervorgebracht, der hansische Handel der ersten Hälfte des 16. Jahrhunderts wäre gerade wegen seiner „altväterlichen“ Geschäftsführungsmethoden, seiner rückständigen Organisationsformen und geringen Betriebsgrößen gegenüber dem Handel der großen „frühkapitalistischen“ süddeutschen Firmen so wesentlich profitabler gewesen.²⁵ Für die Wende vom 14. zum 15. Jahrhundert jedenfalls braucht der Hansehandel auch hinsichtlich seiner Profitabilität den Vergleich mit gleichzeitigen süddeutschen Unternehmungen nicht zu scheuen. Nach dem Runtinger-Buch waren 1403 beim Verkauf der Tuche aus der Brabanter Reise; also aus einem Hin- und Rück-Geschäft, ungefähr 11 bis 12% verdient worden, beim Handel mit den auf der Frankfurter Messe in den Jahren 1403 bis 1405 eingekauften Gütern rd. 16,66%. Im Jahre 1406 wurden im Tuchhandel zwischen Frankfurt/M. und Regensburg zwischen 12,56 und 14,36% verdient.²⁶ Ob aus annähernd gleichen Profitraten auch auf gleichartige Organisationsformen rückgeschlossen werden darf, muß fragwürdig bleiben und ist auch hier nicht zu entscheiden. Wesentlich für unsere Problematik ist allein die nahezu identische Profitabilität hansischen wie süddeutschen Tuchhandels, der Vergleich zwischen dem hansischen und dem süddeutschen Handelsgebiet.

Die Profithöhe im hansischen Handel mit Stapelwaren am Beginn des 15. Jahrhunderts wurde entgegen mehrfach geäußerten Meinungen aus Kaufmannsbüchern

²² BW, Nr. 166, 173, 174.

²³ S. zum schwankenden Angebot bei Salz, Hering und Holz W. Stark, Lübeck und Danzig, S. 56 ff., 66, 106.

²⁴ Die „Rückständigkeit“ wird scharf betont durch R. de Roover, in: *The Cambridge Economic History of Europe*, Vol. III, Cambridge 1963, S. 44 ff., 105 ff. – Dazu neuerdings unter Anknüpfung an W. Koppe (HGBl., 70, 1950, S. 114 ff., 117 ff.) und L. Beutin HGBl. 72, 1954, S. 158 ff.) W. v. Stromer, *Der innovatorische Rückstand der hansischen Wirtschaft*, S. 204 ff. und I.-M. Peters, *Zahlungssystem*, in: *BlIDeLaG*, 133, 1977, S. 184 ff. sowie M.-L. Pelus, a. a. O., S. 75 ff. – S. auch W. Stark, *Zins und Profit*, in: *Hans. Studien V*, S. 25.

²⁵ G. Mickwitz, a. a. O., S. 234.

²⁶ F. Bastian, *Runtigerbuch*, Bd. 1, S. 240 f., 502 ff., 618. – W. Eikenberg, a. a. O., S. 217. – Gegen die Angabe des Burkard Zink, er habe zwischen 1441 und 1443 aus einer Handelsgesellschaft jährlich 23% Gewinn erzielt, wendet E. Maschke (*Der wirtschaftliche Aufstieg des Burkard Zink*, a. a. O., S. 250 A. 69) völlig zu Recht ein, daß solch Gewinn zwar „relativ hoch, aber bei einigem Glück kurzfristig durchaus möglich“, im übrigen aber „die Gewinne langfristig wegen der unvermeidlichen Verluste geringer waren“.

und -korrespondenzen ermittelt.²⁷ Das bisher zugängliche Quellenmaterial gab nach intensiver Befragung die geforderte Auskunft. In Bälde ist damit zu rechnen, daß weitere Veckinchusen-Bücher im Druck zugänglich werden. Schon jetzt läßt sich mit Gewißheit sagen, daß es dann möglich sein wird, noch andere Handelsgesellschaften ganzheitlich zu erfassen und auszuwerten. Die vorliegenden Untersuchungen tragen daher den Charakter eines Provisoriums, das zu gegebener Zeit zu überprüfen und, wie der Verfasser hofft, zu bestätigen oder zu präzisieren sein wird. Die jetzt schon möglichen Erkenntnisse sollten aber vorgelegt werden, um eine Ausgangsposition für die weitere Erforschung des Profits beim mittelalterlichen Handelskapital zu gewinnen. Diese Forschung wird in zwei Richtungen zu betreiben sein: Erstens gilt es, das gesamte Veckinchusen-Material nach seiner Publikation aufzuarbeiten und so unsere Kenntnisse über die Interna hansischen Handels am Beginn des 15. Jahrhunderts zu vertiefen. Zweitens wird über den hier gezogenen Rahmen zeitlich und räumlich hinauszugehen sein, um den Handel mit Massengütern auf seine Profitabilität hin untersuchen zu können. Dieses Anliegen ist von der Sache her begründet und ergibt sich aus den Strukturveränderungen des Hansehandels selbst, bei dem mit dem fortschreitenden 15. Jahrhundert die Massengüter zunehmend an Bedeutung gewinnen und zuletzt den Exporthandel ganzer hansischer Städtegruppen bestimmen.

²⁷ K. Fritze, *Hansisches Handelskapital*, a. a. O., S. 30 – I. M. Peters, *Zahlungssystem*, in: *BlIDtLaG*. 113, 1977, S. 198 f. – I. E. Kleinenberg, a. a. O., S. 63.

Anhang

Tuchsorten und deren Produktionsorte

(Nach F. Renken, Königsberger Großschäfferei, S. 122 f. und H. Ammann, Tuchindustrie Nordwesteuropas, S. 49 ff.)

<i>Sortenname</i>	<i>Herkunftsart</i>	<i>Sortenname</i>	<i>Herkunftsart</i>
Aalstsche	Aalst	Cortryksche	Kortryk
Aetsche	Ath	Leydensche	Leyden
Aksche	Aachen	Lenssche,	
Amstelredamsche	Amsterdam	Lentelsche	Lessines
Bergensche	Bergen-op-Zoom	Lyrsche	Lier
Brüggische	Brügge	Lundische	London
Brüsselsche	Brüssel	Maboewesch	Maubeuge
Buschsche	s'Hertogenbosch	Mastrechtsche	Maastricht
Delermundesche	Dendermonde	Mechelsche	Mecheln
Dordrechtsche	Dordrecht	Meynensche	Meeßen
Dornsche	Tournai	Mestensche,	
Edingesche	Edingen	Messensche	Messines
Eykeloysche	Eeelo	Monstrolsche	Montreuil
Ekesche	Ecques	Nardensche	Naarden
Valentines	Valenciennes	Nijkerksche	Nieuwkerke
Valkenbergsche	Fauquembergues	Ninevensche	Ninove
Vilvordesche	Vilvorde	Oldenarsche	Oudenaerde
Gertbergsche	Geertsbergen	Poperingesche,	
Herentalsche	Herenthals	Poppersche	Poperinge
Hesdingsche	Hesdin	Roseken	Rousselaere
Hornsche	Hoorn	van Tynen	Thienen
Huntscoates	Hondschoote	Tomasche	St. Omer
Kamerykse	Cambrai	Trechtsche	Utrecht?, Maastricht?
Kolchestersche	Colchester		Warneton
Comesche	Comines	Warstensche	Ypern
Conditsche, Kundysche	Contich	Ypersche	

Geld- und Maßeinheiten

a) Geldeinheiten:

(lb. gr. = Pfund Grote, m. = Mark, frd. = Ferdung, scot = Scot, ß = Schilling, d. = Pfennig, ore = Ore, art. = Artig, est. = Esterlinge, mit. = Mietchen, rh. fl. = Rhein. Gulden)

Livland:

1 m. rig. = 4 frd. = 48 ore = 144 art.

Preußen:

1 m. pr. = 4 frd. = 24 scot = 60 ß = 720 d.

Lübeck/Rostock/Stralsund:

1 m. = 16 ß = 192 d.

Flandern:

1 lb. = 20 ß = 240 gr. = 720 est.

England:

1 lb. = 20 ß = 240 d.

b) Gewichtseinheiten:

Livland:

1 Schiffspfd. = 20 Liespfd. = 400 Markpfd.

Preußen:

1 Schiffspfd. = 20 Liespfd. = 320 Markpfd.

Lübeck:

1 Schiffspfd. = 20 Liespfd. = 280 Markpfd.

Flandern:

1 Wage = 30 Nagel

c) Zählheiten bei Pelzwerk:

1 Tausend = 1 000 Felle

1 Timmer = 40 Felle

1 Bot = 15 Felle

1 Tendeling = 10 Felle

1 Tausend = 25 Timmer = $66\frac{2}{3}$ Bote = 100 Tendeling = 1 000 Felle

$2\frac{2}{3}$ Bote = 4 Tendeling = 40 Felle

Quellen und Literatur

A. Quellen

Ungedruckte Quellen:

Wojewódzkie Archiwum Państwowe Gdańsk

- Księga ławnicza od lat 1426-1438 300. 43. 1a
- Księga kupca gdańskiego Jana Pizsa 300. R. F/4. (HB Pisz)

Gedruckte Quellen:

Johann Lindaus Geschichte des dreizehnjährigen Krieges, hrsg. von Th. Hirsch, in: SS. rer. Pruss. IV, Leipzig 1870.

Hansisches Urkundenbuch, Bd. V und VI, bearb. von K. Kunze, Leipzig 1899/1905; Bd. VII, 1, bearb. von H. G. von Rundstedt, Weimar 1939; Bd. VIII, bearb. von W. Stein, Leipzig 1899. (HUB)

Die Rezesse und andere Akten der Hansetage. 1. Abt. von 1256-1430, Bd. VIII, bearb. von K. Koppmann, Leipzig 1897; 2. Abt., Bd. 1, bearb. von G. Frh. von der Ropp, Leipzig 1876. (HR)

Urkunden Buch der Stadt Lübeck, Bde. VIII, IX, X, Lübeck 1889/1898.

Liv-, Est- und Kurländisches Urkundenbuch, Bd. 9, bearb. von H. Hildebrand, Riga-Moskau 1889; Bd. 10, bearb. von H. Hildebrand u. Ph. Schwartz, Riga-Moskau 1896; Bd. 11, bearb. von Ph. Schwartz, Riga-Moskau 1905. (Liv UB)

Die Erbebücher der Stadt Riga 1384-1579, bearb. von J. G. L. Napiersky, Riga 1888.

Die Mitglieder der Danziger Stadtregierung bis 1458. Historische Notizen des alten Kürbuchs bis zum Jahre 1458, bearb. von Th. Hirsch, in: SS. rer. Pruss. IV, Leipzig 1870.

Liber Scabinorum Veteris Civitatis Torunensis (1363-1428), ed. K. Kaczmarczyk, Tow. Nauk. w Toruniu, Fontes tom 29, Toruń 1936.

Księga Ławnicza Nowego Miasta Torunia (1387-1450), Tow. Nauk. w Toruniu, Fontes tom. 63, Poznań 1973.

Handelsrechnungen des Deutschen Ordens, hrsg. von C. Sattler, Leipzig 1887. (HDO)

Johan Tölners Handlungsbuch von 1345-1350, hrsg. von K. Koppmann, Rostock 1885 (Geschichtsquellen d. Stadt Rostock, Bd. 1). (HB Tölner)

Das Handlungsbuch Vickos van Geldersen, bearb. von H. Nirnheim, Hamburg-Leipzig 1895. (HB Geldersen)

Das Handlungsbuch von Hermann und Johann Wittenborg, hrsg. von C. Mollwo, Leipzig 1901. (HB Wittenborg)

M. P. Lesnikov, Die Handelsbücher des hansischen Kaufmanns Veckinchusen, Berlin 1973 (Forschungen zur mittelalterlichen Geschichte, Bd. 19). (Zit. nach der Tallinner Archiv-Signatur als: HB Af 1 und HB Af 6)

Hildebrand Veckinchusen. Briefwechsel eines deutschen Kaufmanns im 15. Jahrhundert, hrsg. von W. Stieda, Leipzig 1921. (BW)

Eduard Schulte, Das Danziger Kontorbuch des Jakob Stöve aus Münster (Hansische Maße, Münzen, Waren, Wege und Zölle um 1560), in: HGBll. 62, 1937.

B. Literatur

H. Ammann, Deutschland und die Tuchindustrie Nordwesteuropas im Mittelalter, in: HGBll. 72, 1954.

Ders., Untersuchungen zur Geschichte des Oberrheinraumes I. Konrad von Weinsbergs Geschäft mit Elsässer Wein nach Lübeck im Jahre 1426, in: Zs. f. d. Geschichte d. Oberrheins, 108, 1960.

J. W. Baldwin, The Medieval Theories of the Just Price, Philadelphia 1959.

Fr. Bastian, Das Runtingerbuch 1383–1407 und verwandtes Material zum südostdeutschen Handels- und Münzwesen, Erster Band, Darstellung, Regensburg 1944 (Deutsche Handelsakten des Mittelalters und der Neuzeit, Bd. VI).

Ders., Das wahre Gesicht des „vorkapitalistischen“ Kaufmanns, in: VSWG, XXIV, 1931.

H.-P. Baum, Hochkonjunktur und Wirtschaftskrise im spätmittelalterlichen Hamburg. Hamburger Rentengeschäft 1371–1410, Hamburg 1976.

H.-P. Baum/R. Sprandel, Zur Wirtschaftsentwicklung im spätmittelalterlichen Hamburg, in: VSWG, 59, 1972.

M. Biskup, Zjednoczenie Pomorza Wschodniego z Polską w połowie XV wieku, Warszawa 1959.

Ders., Die polnisch-preußischen Handelsbeziehungen in der ersten Hälfte des 15. Jahrhunderts, in: Hans. Studien, Berlin 1961 (Forschungen z. mittelalterlichen Geschichte, Bd. 8).

M. Bogucka, Handel zagraniczny Gdańska w pierwszej połowie XVII w., Wrocław 1970.

Dies., Merchants Profit in Gdańsk Foreign Trade in the First Half of the 17 Century, in: Acta Poloniae Historica, 23, 1971.

Dies., Zur Problematik der Profite im Handel zwischen Danzig und Westeuropa (1550–1650), in: Hans. Studien V, Weimar 1981 (Abh. z. Handels- u. Sozialgeschichte, Bd. XXI).

W. Böhnke, Der Binnenhandel des deutschen Ordens in Preußen, in: HGBll., 80, 1962.

H. Böhmführ, Rigische Ratslinie von 1226 bis 1876, Riga–Moskau–Odessa 1877.

A. v. Brandt, Ein Stück kaufmännischer Buchführung aus dem letzten Drittel des 13. Jahrhunderts, in: ZsVLGA, 44, 1964.

The Cambridge Economic History of Europe, Vol. III, ed. by M. M. Postan, E. E. Rich and E. Miller, Cambridge 1963.

A. L. Choroškevič, Preise und Profite im russischen Ostseehandel des Mittelalters in den sowjetischen Arbeiten der Nachkriegsperiode, in: Hans. Studien V, Weimar 1981 (Abh. z. Handels- u. Sozialgeschichte, XXI).

Ph. Dollinger, Die Hanse, 2. Aufl., Stuttgart 1976.

W. Eikenberg, Das Handelshaus der Rüntinger zu Regensburg. Ein Spiegel süddeutschen Rechts-, Handels- und Wirtschaftslebens im ausgehenden 14. Jahrhundert, Göttingen 1976 (Veröffentlichungen des Max-Planck-Instituts für Geschichte, Bd. 43).

E. F. Fehling, Lübeckische Ratslinie von den Anfängen der Stadt bis auf die Gegenwart, Lübeck 1925.

K. Fritze, Einige Bemerkungen zum Problem der hansischen Handelsprofite im 14. und 15. Jahrhundert, in: WZ Greifswald, XIV, 1965, GesSprW Reihe, 2/3.

Ders., Am Wendepunkt der Hanse. Untersuchungen zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte der wendischen Hansestädte in der ersten Hälfte des 15. Jahrhunderts, Berlin 1967.

Ders., Die progressive Rolle des hansischen Handelskapitals und ihre Grenzen, in: Hans. Studien III, Weimar 1975 (Abh. z. Handels- u. Sozialgeschichte, XV).

J. und F. Gies, Merchants and Moneyman. The commercial revolution (1000–1500), Londres 1972.

A. J. Gurjewitsch, Das Weltbild des mittelalterlichen Menschen, Dresden 1978 (Fundus-Bücherei 55–57).

R. Häpke, Brügges Entwicklung zum mittelalterlichen Weltmarkt, Berlin 1908 (Abh. z. Verkehrs- u. Seegeschichte, 1).

Th. Hirsch, Danzigs Handels- und Gewerbsgeschichte unter der Herrschaft des deutschen Ordens, Leipzig 1858.

- Historia Gdańska, Tom I do roku 1454, pod redakcją E. Cieślaka, Gdańsk 1978.
- F. Irsigler, Leben und Werk eines spätmittelalterlichen Kaufmanns am Beispiel des Johann van Nuys aus Köln, in: *JbKölnGV*, 42, 1968.
- Ders., Kölner Kaufleute im 15. Jahrhundert. Die Akten des Prozesses Rosenkrantz/Viehof als Quelle für die kölnische Handelsgeschichte, in: *Rhein. VjBll.*, 36, 1972.
- Ders., Hansekaufleute. Die Lübecker Veckinchusen und die Kölner Rinck. In: *Hanse und Europa. Brücke zwischen den Märkten 12.-17. Jh.*, hrsg. vom Stadtmuseum Köln, Köln 1973.
- I. Janusz-Biskupowa, Rola Torunia w związku pruskim i wojnie trzynastoletniej w latach 1440-1466, *Toruń 1965 (Roczniki Tow. Nauk. w Toruniu, 70, zes. 3)*.
- P. Jeannin, Preis-, Kosten- und Gewinnunterschiede im Handel mit Ostseegetreide (1550-1650), in: *Wirtschaftliche und soziale Strukturen im säkularen Wandel. Festschrift W. Abel 70. Geburtstag*, Bd. II, Hannover 1974.
- W. Jesse, Der wendische Münzverein, Lübeck 1928 (Quellen u. Darst. z. Hans. Geschichte, NF, VI).
- I. E. Kleinenberg, Preise, Maße und Profit im hansischen Novgorodhandel im 14. und 15. Jahrhundert, in: *Hans. Studien V*, Weimar 1981 (Abh. z. Handels- u. Sozialgeschichte, XXI).
- B. Köhler, Das Reval-Geschäft des Lübecker Kaufmanns Laurens Isermann (1532-1535), phil. Diss. Kiel 1936.
- B. Kuske, Städtische Handels- und Verkehrsarbeiter, Bonn 1914.
- Ders., Die Entstehung der Kreditwirtschaft und des Kapitalverkehrs, in: *Köln, der Rhein und das Reich. Beiträge aus fünf Jahrzehnten wirtschaftsgeschichtlicher Forschung*, Köln-Graz 1956.
- Ders., Die Handelsgeschäfte der Brüder Veckinchusen, in: *HGBll.* 47, 1922.
- M. P. Lesnikov, Einige Fragen des baltisch-niederländischen Getreidehandels am Ende des 14. und zu Beginn des 15. Jahrhunderts, in: *WZ Leipzig*, 7, 1957/58.
- Ders., Die livländische Kaufmannschaft und ihre Beziehungen zu Flandern, in: *ZfG* 6/1958.
- Ders., Lübeck als Handelsplatz für osteuropäische Waren im 15. Jahrhundert, in: *HGBll.*, 78, 1960.
- Ders., Der hansische Pelzhandel zu Beginn des 15. Jahrhunderts, in: *Hans. Studien*, Berlin 1961 (Forschungen z. mittelalterlichen Geschichte, Bd. 8).
- Ders., Lübeck als Handelsplatz für Osteuropawaren im 14. Jahrhundert, in: *Ebenda*.
- Ders., Zur Frage des Profitniveaus im hansischen Handel zu Beginn des 15. Jahrhunderts anhand des Nachlasses von Hildebrand Veckinchusen, in: *Hans. Studien V*, Weimar 1981 (Abh. z. Handels- u. Sozialgeschichte, XXI).
- M. Lindemann, Nachrichtenübermittlung durch Kaufmannsbriefe. Brief-„Zeitungen“ in der Korrespondenz Hildebrand Veckinchusens (1398-1428), München-New York 1978 (Dortmunder Beiträge zur Zeitungsforschung, 26).
- F. Lütge, *Deutsche Sozial- und Wirtschaftsgeschichte. Ein Überblick*, 3. Aufl., Berlin-Heidelberg-New York 1966.
- A. Maćzak, Ceny, obroty i zyski w handlu gdańskim pierwszej połowy XVII wieku, in: *Przegląd Historyczny*, 62, 1971; ders., Sir Francis Drake's prussian prizes. Risks and profits from the Gdańsk-Iberian commerce about 1589, in: *Studia Maritima II*, Wrocław-Kraków-Warszawa-Gdańsk 1980.
- K. Marx, *Das Kapital*, Bde. I und III, in: *MEW*, Bde. 23 und 25, Berlin 1962/65.
- E. Maschke, Das Berufsbewußtsein des mittelalterlichen Fernkaufmanns, in: *Beiträge zum Berufsbewußtsein des mittelalterlichen Menschen*, hrsg. von P. Wilfert, Berlin 1964 (*Miscellanea Mediaevalia*, Bd. 3).
- Ders., Der wirtschaftliche Aufstieg des Burkard Zink (1396-1474/5) in Augsburg, in: *Herman Aubin Festschrift 80. Geburtstag*, hrsg. von O. Brunner u. a., Bd. 1, Wiesbaden 1965.
- Meyers Handbuch über die Wirtschaft, hrsg. von der Lexikonredaktion des Bibliographischen Instituts Mannheim, Mannheim 1966.
- G. Mickwitz, Aus Revaler Handelsbüchern. Zur Technik des Ostseehandels in der ersten Hälfte des 16. Jahrhunderts, Helsingfors 1938 (*Societas Scientiarum Fennica, Commentationes Humanarum Litterarum*, IX, 8).
- C. Nordmann, Die Veckinchusenschen Handelsbücher. Zur Frage ihrer Edition, in: *HGBll.*, 65/66, 1940/41.
- M.-L. Pelus, Walter van Holsten. Ein Lübecker Kaufmann in der zweiten Hälfte des 16. Jahrhunderts, in: *HGBll.* 95, 1977.

- B. Penndorf, *Geschichte der Buchhaltung in Deutschland*, Leipzig 1913.
- I.-M. Peters, *Das mittelalterliche Zahlungssystem als Problem der Landesgeschichte*, in: *BlldtLaG.* 112, 1976; 113, 1977.
- Dies., *Hansekaufleute als Gläubiger der englischen Krone (1294-1350)*, Köln-Wien 1978 (Quellen und Darstellungen zur Hansischen Geschichte, NF, Bd. XXIV).
- E. Pitz, *Studie zur Entstehung des Kapitalismus*, in: *Festschrift H. Aubin 80. Geburtstag*, hrsg. von O. Brunner u. a., Bd. 1, Wiesbaden 1965.
- E. v. Ranke, *Von kaufmännischer Unmoral im 16. Jahrhundert*, in: *HGBll.*, 50, 1925.
- F. Renken, *Der Handel der Königsberger Großschäfferei des Deutschen Ordens mit Flandern um 1400*, Weimar 1937 (Abhandlungen zur Handels- und Seegeschichte, Bd. V).
- F. Rörig, *Das älteste erhaltene deutsche Kaufmannsbüchlein*, in: *Wirtschaftskräfte im Mittelalter*, hrsg. von P. Kaegbein, Weimar 1959.
- R. de Roover, *The Rise and Decline of the Medici Bank (1397-1494)*, Cambridge Mass. 1963 (Harvard Studies in Business History, Bd. XXI).
- H. Samsonowicz, *Untersuchungen über das Danziger Bürgerkapital in der zweiten Hälfte des 15. Jahrhunderts*, Weimar 1969 (Abhandlungen zur Handels- und Sozialgeschichte, Bd. 8).
- Ders., *Struktura handlu gdańskiego w pierwszej połowie XV wieku*, in: *Przegląd Historyczny*, 53/54, 1962.
- Ders./A. Mączak, *Z zagadnień genezy rynku europejskiego: strefa bałtycka*, in: *Przegląd Historyczny*, 55, 1964.
- J. Schildhauer, K. Fritze, W. Stark, *Die Hanse*, 3. Aufl., Berlin 1974.
- W. Schmidt-Rimpler, *Geschichte des Kommissionsgeschäftes in Deutschland*, Bd. 1, Halle/S. 1915.
- A. Semrau, *Katalog der Geschlechter der Schöffenbank und des Ratsstuhls in der Altstadt Thorn 1233-1602*, in: *Mitteilungen des Copernicus-Vereins für Wissenschaft und Kunst zu Thorn*, 46, 1938.
- P. Simson, *Geschichte der Stadt Danzig*, Bd. 1, Danzig 1913.
- W. von Slaski, *Danziger Handel im XV. Jahrhundert auf Grund eines ... Handlungsbuches geschildert*, phil. Diss. Heidelberg 1905.
- W. Sombart, *Der moderne Kapitalismus*, Bd. 1, 2. Aufl., München-Leipzig 1916.
- R. Sprandel, *Das mittelalterliche Zahlungssystem. Nach hansisch-nordischen Quellen des 13.-15. Jahrhunderts*, Stuttgart 1975 (Monographien zur Geschichte des Mittelalters, Bd. 10).
- Ders., *Der städtische Rentenmarkt in Nordwestdeutschland im Spätmittelalter*, in: *Öffentliche Finanzen und privates Kapital im späten Mittelalter und in der 1. Hälfte des 19. Jahrhunderts*, hrsg. von H. Kellenbenz, Stuttgart 1971 (Forschungen zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Bd. 16).
- W. Stark, *Lübeck und Danzig in der zweiten Hälfte des 15. Jahrhunderts. Untersuchungen zum Verhältnis der wendischen und preußischen Hansestädte in der Zeit des Niedergangs der Hanse*, Weimar 1973 (Abhandlungen zur Handels- und Sozialgeschichte, Bd. XI).
- Ders., *Zins und Profit beim hansischen Handelskapital*, in: *Hansische Studien V*, Weimar 1981 (Abh. z. Handels- u. Sozialgeschichte, XXI).
- Ders., *über Platz- und Kommissionshändlergewinne im Hansehandel des 15. Jahrhunderts*, in: *Hans. Studien VI, Autonomie-Wirtschaft-Kultur*, Weimar 1984 (Abh. z. Handels- und Sozialgeschichte, Bd. 23).
- W. Stieda, *Hansisch-Venetianische Handelsbeziehungen im 15. Jahrhundert*, Rostock 1894.
- W. v. Stromer, *Der innovatorische Rückstand der hansischen Wirtschaft*, in: *Beiträge zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte des Mittelalters. Festschrift H. Helbig 65. Geburtstag*, hrsg. von K. Schulz, Wien 1976.
- F. Techen, *Hildebrand Veckinchusen. Briefwechsel eines deutschen Kaufmanns im 15. Jahrhundert*, in: *ZsVLübGA*, 21, 1923.
- W. Trusen, *Spätmittelalterliche Jurisprudenz und Wirtschaftsethik. Dargestellt an Wiener Gutachten des 14. Jahrhunderts*, Wiesbaden 1961 (VSWG, Beiheft 43).
- F. A. Vossberg, *Geschichte der Preußischen Münzen und Siegel von frühester Zeit bis zum Ende der Herrschaft des Deutschen Ordens*, Berlin 1843.
- L. v. Winterfeld, *Handel, Kapital und Patriziat in Köln bis 1400, Lübeck 1925* (Pfingstbll. des HansGV, Bd. 16).

Dies., Hildebrand Veckinchusen. Ein hansischer Kaufmann vor 500 Jahren (Hansische Volkshefte, 18), Bremen o. J.

Dies., Die Beziehungen der Brüder Veckinchusen zu ihrer Heimatstadt Dortmund, in: Beiträge zur Geschichte Dortmunds, 34, 1927.

E. Wojciechowski, Materiały archiwalne, rękopisy i stare druki gdańskie z zakresu księgowości, in: Rocznik Gdański, 14/15, 1956/57.

