GENDER
OPEN
REPOSITORIUM

Smarte Unternehmer, ausgegrenzte Versager : Produktives Scheitern im 15. Jahrhundert?

Kypta, Ulla

2016

https://doi.org/10.25595/2222

Veröffentlichungsversion / published version
Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Kypta, Ulla: *Smarte Unternehmer, ausgegrenzte Versager : Produktives Scheitern im 15. Jahrhundert?*, in: FKW : Zeitschrift für Geschlechterforschung und visuelle Kultur (2016) Nr: 60, 12-29. DOI: https://doi.org/10.25595/2222.

GenderOpen – Repositorium für die Geschlechterforschung: www.genderopen.de

FREIE UNIVERSITÄT BERLIN

HUMBOLDT-UNIVERSITÄT ZU BERLIN

// Ulla Kypta

SMARTE UNTERNEHMER, AUSGEGRENZTE VERSAGER: PRODUKTIVES SCHEITERN IM 15. JAHRHUNDERT?

Wenn heute über die positive Kraft des Scheiterns berichtet wird, dienen oft Menschen aus der Wirtschaft als Beispiele: In so genannten Fuck-up-Nights schildern Unternehmensgründer, wie viele Anläufe zunächst gescheitert sind, bevor sie nun mit Erfolg belohnt wurden. Der Ruhm des derzeitigen FDP-Vorsitzenden Christian Lindner beruht etwa zum großen Teil darauf, dass er in seiner Studienzeit ein Start-up für Internet-Avatare gründete, das in der Insolvenz endete. Wirtschaftliches Scheitern scheint geradezu die Vorbedingung zu sein für Unternehmergeist, Erfolg und Charisma. Wenn man Scheitern solchermaßen nicht automatisch negativ konnotiert, lässt sich ein neuer Blick auf Menschen gewinnen, die in der Geschichte als gescheitert gelten; zugleich kann der Perspektivwechsel von der heutigen in vergangene Zeiten den Blick auch auf die heutigen Debatten schärfen. Wenn man das Scheitern eines vormodernen Kaufmanns im Lichte der heutigen Debatten untersucht, zeigt sich zudem ein wichtiger Unterschied: Ein spätmittelalterlicher Kaufmann, der in seine Handelsnetzwerke eingebunden war, stand vor besonderen Problemen, weil er die Investoren für potenzielle neue Projekte unter seinen bisherigen Geschäftspartnern suchen musste. Daraus ergab sich eine andere Gruppendynamik als zwischen heutigen Kreditsuchern und Investoren. Diese Dynamik wird erst verständlich, wenn man das Scheitern nicht nur als ökonomisches, sondern auch als soziales Phänomen konzipiert.

In diesem Beitrag soll deshalb ein Kaufmann im Mittelpunkt stehen, dessen Scheitern keinen Neuanfang bedingt hat, nämlich der hansische Kaufmann Hildebrand Veckinchusen (ca. 1365–1426). Er verbrachte seine letzten Lebensjahre im Schuldgefängnis im flämischen Brügge und starb kurz nach seiner Freilassung, ohne sein Scheitern mit neuen Geschäften produktiv gemacht zu haben. Im Lichte der aktuellen Diskussionen über das erfolgreiche Scheitern tritt eine bisher wenig beachtete Facette von Hildebrands Niedergang hervor: Er verhielt sich eigentlich genauso, wie die produktiv gescheiterten Erfolgstypen der Fuck-up-Nights es propagieren. Er ließ sich nicht entmutigen, entwickelte immer neue Ideen, plante immer neue Projekte, um wieder an Geld zu kommen und seine Schulden zu bezahlen. Trotzdem gelang ihm der Wiederaufstieg nicht. Eine Analyse von Hildebrands Geschichte verspricht

deshalb Erkenntnisse darüber, was ihm zum produktiven Scheitern fehlte. So lässt sich im Umkehrschluss genauer konturieren wie produktives Scheitern funktioniert(e): Wie die folgenden Analysen suggerieren, bedarf der Neuanfang des bewussten Eingeständnisses des eigenen Scheiterns. Die massenhaften Erzählungen vom erfolgreichen Scheitern verschleiern nur unzureichend die immer noch virulente Angst davor.

Hildebrands Scheitern kann man untersuchen, da seine Korrespondenz erhalten blieb.[1)] Die Briefe von seinen Geschäftspartnern und Verwandten und die Korrespondenz mit seiner Frau Margarethe, die mit den Kindern in Lübeck wohnte, eröffnen eine Perspektive gleichsam auf die inneren Mechanismen des Scheiterns.[2)] Um diese genauer auszuleuchten, wird im Folgenden zunächst kurz Hildebrands Handelsgeschichte erzählt, die ihn ins Schuldgefängnis brachte. Auch als er im Schuldturm saß, plante Hildebrand weitere Projekte, um wieder an Geld zu kommen. Keines davon ließ sich verwirklichen, da er von der Gruppe seiner Freunde und Geschäftspartner kein Geld erhielt. Die Frage, warum er von seinen Freunden und Verwandten keine finanziellen Mittel vorgestreckt bekam, steht im Mittelpunkt des Beitrags, da sie eine neue Perspektive auch auf den heutigen Diskurs über das Scheitern ermöglicht, wie im letzten Teil des Aufsatzes skizziert wird.

GESCHEITERTE GESCHÄFTE?

Hildebrand Veckinchusen wurde in Tartu im heutigen Estland geboren. Zusammen mit seinem Bruder Sivert, seinem engsten Geschäftspartner, zog er im Jahr 1400 nach Lübeck und nahm das dortige Bürgerrecht an (Asmussen 1999: 793–795). Zwei Jahre später siedelte Hildebrand mit seiner zweiten Frau Margarethe nach Brügge um, eine wichtige Handelsmetropole des 14. und frühen 15. Jahrhunderts, in der sich flämische, englische, französische, italienische, spanische und deutsche Kaufleute trafen, um Waren und Informationen auszutauschen, Kredite aufzunehmen und zurückzuzahlen (Murray 2005). Hildebrand beteiligte sich an diesem europäischen Handel: Er unterhielt Geschäftskontakte in seine Heimat Lübeck, zu Verwandten und Freunden nach Tartu, Tallinn, Riga, Danzig, Köln und bis nach Venedig (Noodt 2003).

Seine Geschäfte liefen mit wechselhaftem Erfolg. Er investierte viel Kapital in eine Handelsgesellschaft, die Rosenkränze, Bernstein, Pelze und Tuche nach Venedig importierte und im Gegenzug dort orientalische Gewürze einkaufte, außerdem verschiedene Zuckersorten, Brasilholz zur Gewinnung roten Farbstoffs, Weihrauch und

1) Winterfeld vermutet, dass Hildebrands Sohn Hans, der Kaufmann in Tallinn war, Hildebrands Bücher und Briefe dorthin gebracht hatte, um einen Prozess gegen die Schuldner seines Vaters anzustrengen. Von diesem Prozess fehlt jedoch jede Spur (Winterfeld 1929: 80).

2) Zitiert als: Nummer und Seite aus Veckinchusen (1921).

Alaun, ein Mittel zum Gerben, Färben und Beizen. Zunächst ließ sich der Handel der Venedischen Gesellschaft vielversprechend an. Eine erste Abrechnung im Jahr 1409 wies einen Gewinn von 12.445 Mark, elf Schillingen und sechs Pfennige lübischen Geldes aus (Kluge 2013: 36).[3] In den 1410er Jahren unterliefen den Gesellschaftern in Venedig jedoch einige Fehlspekulationen, beispielsweise boten sie zu viel Pelz an und ruinierten sich damit selbst die Preise (Irsigler 2009: 86). Hildebrand verspekulierte sich auch mit dem Plan eines Salzmonopols: Er hatte über seine weit gespannten Handelskontakte Informationen erhalten, die darauf hindeuteten, dass im Jahr 1420 kein Salz aus der Baye in der Bretagne nach Livland verschifft werden würde. Deshalb fasste er den Plan, alle in Livland vorhandenen Salzvorräte aufzukaufen, um sie dann zu Höchstpreisen losschlagen zu können. Dazu schickte er seinen Handelsdiener Philipp Sporenmaker nach Livland. Hildebrand Veckinchusen wusste aber nicht als einziger von der drohenden Salzknappheit in Livland, andere Händler folgten seinem Handelsdiener auf den Fersen, so dass der Plan nicht aufging: Hildebrands Geschäftspartner konnte nicht als einziger Salz verkaufen und deshalb nicht so hohe Preise verlangen wie geplant (Irsigler 1985: 91f.).

Weiteres Pech kam hinzu: Feigen und Reis wurden beim Transport von Brügge nach Hamburg respektive Danzig nass und damit unverkäuflich, eine Tuchladung nach Livland wurde von Würmern zerfressen (Hammel 1991: 361f.). So wurde es für Hildebrand immer schwieriger, seine Schulden zu bezahlen. Während er mit seinen verschiedenen Gläubigern verhandelte, ließ ihn einer von ihnen – der Genueser Bankier Joris Spinola – festnehmen und am 17. Januar 1422 im Brügger Schuldturm, dem so genannten Stein, inhaftieren. Dort saß er über drei Jahre bis zum 14./15. April 1425. Im Jahr darauf kehrte er nach Lübeck zurück, wo seine Frau mit den Kindern bereits seit 1418 lebte, und starb kurz darauf. In der Literatur wird er als Gescheiterter behandelt, da er seine Schulden nicht zurückzahlen, seine Geschäftskontakte nicht wiederaufbauen konnte und in Lübeck im Vergleich zu seinen ehemaligen Geschäftsfreunden arm und einsam starb (Winterfeld 1929: 79-80).

Dafür suchen HistorikerInnen verschiedene Begründungen: Hildebrands Spekulationen hätten das Maß des normalen Risikos überschritten, das jeder Kaufmann eingehen muss, um Gewinne zu machen (Dollinger 1998: 228; Greve 2000: 153); er sei von Freunden und Verwandten schmählich im Stich gelassen worden, obwohl gerade sein Bruder Sivert von ihm zuvor großzügig

3) Hammel-Kiesow (2011) rechnet eine Mark lübisch in gut 200 Euro um.

unterstützt worden war (Irsigler 1985: 94; Winterfeld 1929); umgekehrt habe er zu wenig auf den Rat der Freunde und Verwandten gehört (Noodt 2003: 69–71) oder er habe einfach wirtschaftliches Pech gehabt (Hammel 1991: 362). Hildebrand selber sah sich allerdings keineswegs als Versager. Wie im Folgenden ausgeführt wird, ging er nicht davon aus, seine Geschäfte endgültig gegen die Wand gefahren zu haben, sondern glaubte, sie mit ein wenig finanzieller Unterstützung seiner Freunde und Verwandten wieder zum Laufen bringen zu können. Die Auseinandersetzung zwischen Hildebrand und seinen Freunden und Verwandten nimmt deshalb für sein Scheitern eine zentrale Rolle ein.

PROJEKTE UND INVESTOREN In den heutigen Diskussionen, die die produktive Kraft des Scheiterns betonen, würde Hildebrand wahrscheinlich positiver beurteilt. Hildebrand ließ sich von seinen Misserfolgen nicht erschüttern, betrachtete seinen Zustand als ein momentanes Unglück und ersann im Gefängnis sogleich neue Projekte, um an frisches Geld zu kommen und seine Handelsgeschäfte wieder aufzunehmen. Seine Frau sollte die wertvollen Kleider und andere Waren versetzen, die noch in Lübeck lagerten (Nr. 319, S. 339). Er überlegte, ob man ihr Haus nicht in ein Brauhaus umwandeln könnte, schließlich besitze es geeignete Keller (Nr. 319, S. 340). Er aktivierte alle seine Geschäftspartnerschaften, überlegte, wer ihm noch etwas schulden könnte und aus welchen Geschäften noch Gewinne zu erwarten seien. Als seine Tochter Gertrud heiratete, versuchte er z.B. eine Mitgift von 800 Mark Lübisch aus ausstehenden Geschäften mit Seide und Feigen zusammenzukratzen (Nr. 359, S. 379). Hildebrands wichtigstes Projekt aber bestand darin, seine Geschäftspartner, Freunde und Verwandte zu überzeugen, ihm Geld zu leihen: Nur wenn er seine Schulden an Joris Spinola zurückbezahlen könne, käme er aus dem Gefängnis frei und könnte neue Projekte angehen, wie eben zum Beispiel ein Lübecker Brauhaus zu eröffnen. Seine Geschäftspartner, Freunde und Verwandte nahmen für Hildebrand also gleichsam die Funktion potenzieller Investoren an: Wenn er es nicht schaffte, sie von seiner Kreditwürdigkeit zu überzeugen, wurden alle anderen Projektplanungen hinfällig – dann bliebe ihm ein Neuanfang verwehrt.

Hildebrand schaffte es nicht; er konnte den Stein erst nach drei Jahren verlassen und das auch nicht, weil sein Businessplan irgendjemanden überzeugt hatte, sondern weil der Prior von Aachen ihn eher aus Barmherzigkeit denn aus wirtschaftlichen Erwägungen heraus unterstützte (Nr. 394, S. 408f.; Winterfeld

1929: 73f.). Um zu ergründen, warum er keine neuen Projekte finanzieren konnte – und damit nicht als Vorläufer der heutigen charismatisch gescheiterten späteren Erfolgsunternehmer gelten kann – bietet es sich an, diese Gruppe von Menschen einer genaueren Analyse zu unterziehen. Von wem erbat Hildebrand Geld und warum erhielt er keines?

Elf Korrespondenzpartner schrieben Hildebrand Briefe ins Gefängnis. Alle erwähnten, dass Hildebrand sie angeschrieben und um Hilfe gebeten habe; die Kontaktaufnahme ging also von Hildebrand aus. Die Briefpartner nannten Hildebrand entweder ihren „Freund" *(vrunt)* oder ihren Verwandten: Sivert Veckinchusen redete ihn als Bruder *(broder)* an, seine Frau Margarethe als Mann *(man)*, Tochter Gertrud und Schwiegersohn Evert als Vater *(vadder)*, seine Neffen als Onkel *(om/oem)*. Bis auf seine Frau und seine Tochter unterhielten alle Verwandten aktive Geschäftsbeziehungen mit Hildebrand, und auch Frau und Tochter waren mit seinen Geschäften verbunden: Margarethe stand in ständigem Austausch mit den Lübecker Geschäftspartnern ihres Mannes und erhielt verschiedene Aufträge von Hildebrand, bei wem sie versuchen sollte, Geld einzutreiben. Tochter Gertrud heiratete den Lübecker Ratsherrn Everd van Meghen, der wie Hildebrand Handel in Brügge betrieb. Mit seinem Bruder Sivert, seinen Neffen Kornelius Veckinchusen, Johan von dem Bokel und Reynold Swarte in Lübeck, Köln und Augsburg war er über Handelsgeschäfte verbunden. Außerdem schrieben ihm vier Kaufleute ins Gefängnis, die nicht mit ihm verwandt waren, sondern ihn als Freund bezeichneten: Tideman Brekelvelde und Hildebrand Hoieman aus Lübeck, Johan Raet aus Nijmegen und Heinrich Hoep aus Brügge.

Inhaltlich drehte sich die gesamte Korrespondenz also um Hildebrands Geschäfte, auch wenn sich die Korrespondenten nie als Geschäftspartner, sondern als Freunde oder Verwandte charakterisieren. Die Terminologie wurde dabei recht systematisch verwendet: Wer mit Hildebrand verwandt war, nannte ihn nie Freund, aber jeder nicht-verwandte Geschäftspartner wurde als Freund betitelt. Das betrifft auch die Kaufleute, mit denen Hildebrand nicht direkt kommunizierte, die in den Briefen aber erwähnt werden. Wenn die Geschäftsbeziehungen abbrachen, wurde man zum „Unfreund": So klagt Sivert, sein Bruder habe die Miete für sein Lübecker Haus so lange nicht gezahlt, dass dessen Besitzer Heinrich Rapesulver ihm nun zum Unfreund *(unvrund)* geworden sei (Nr. 336, S. 351). Verwandte und Freunde hatten zwar die gleiche Funktion für Hildebrand – sie standen in Geschäftsbeziehungen

mit ihm und wurden deshalb von ihm um Geld angesucht –, in der Anrede lassen sich beide Gruppen jedoch klar unterscheiden. Wie sich unten zeigen wird, reagierten diese beiden Gruppen leicht unterschiedlich auf Hildebrands Anfragen. Hildebrands Korrespondenzpartner unterhielten auch untereinander Beziehungen, sie erwähnten einander in ihren Briefen. Damit ist es gerechtfertigt, den Kreis von Hildebrands Freunden und Verwandten als Netzwerk zu bezeichnen (Burkhardt 2009: 47f.). Jeder von Hildebrands Briefpartnern wird von mindestens einem anderen Korrespondenzpartner erwähnt und bis auf Hildebrand Hoep schrieb auch jeder über mindestens einen, meistens mehrere andere Korrespondenzpartner von Hildebrand Veckinchusen.

Allerdings waren auch nicht alle Korrespondenten mit allen verbunden. Entsprechend lässt sich das Netzwerk genauer konturieren, wenn man die Beziehungen näher untersucht und außerdem die Personen einbezieht, die keine eigenen Briefe an Hildebrand schrieben, aber in den Briefen der anderen erwähnt wurden. Die Gruppe der Verwandten versuchte hauptsächlich, andere Verwandte zu aktivieren: Hildebrands Frau, sein Bruder, sein Neffe Swarte und sein Freund Brekelvelde redeten darüber, dass Hildebrands Neffe Johan von dem Bokel ihm doch helfen solle, während von dem Bokel selbst sehr selten schrieb und keinen der anderen Korrespondenzpartner erwähnte. Ein Vetter, Engelbert Veckinchusen, wurde ebenfalls von den Verwandten als möglicher Unterstützter ins Spiel gebracht, schickte selbst aber gar keine Briefe nach Brügge. Die Freunde sind mit den Verwandten nicht stark vernetzt, auch wenn der Lübecker Kaufmann Everd van Meghen schließlich 1423 Hildebrands Tochter Gertrud heiratete. Van Meghen hatte sich wie Hildebrand an dem Darlehen an König Sigismund beteiligen müssen. Er stand in Geschäftsbeziehungen mit Heinrich Hoep, der in Brügge und Antwerpen Handel trieb, und Tideman Brekelvelde in Lübeck. Die beiden letzteren schrieben in ihren Briefen über besonders viele Geschäftspartner, mit denen Hildebrand nicht in direktem Austausch stand.

Grob unterteilen lassen sich Hildebrands Korrespondenzpartner demnach in die Gruppe der Verwandten hauptsächlich in Lübeck, die in recht engem Austausch standen, und in die Gruppe der Freunde, die jeweils mit weiteren Freunden/Geschäftspartnern in Kontakt standen, mit denen Hildebrand selbst nicht kommunizierte. Beide Gruppen tauschten sich über Hildebrands Ansinnen aus. Gerade dass Hildebrands Freunde und Verwandte

vernetzt waren und im Austausch in der Gruppe über sein Schicksal entschieden, stellte Hildebrand vor Probleme, denn sie entschieden gleichsam kollektiv, ihm kein Geld zu geben und damit keine neuen Projekte zu ermöglichen.

KEIN BARGELD Die Gruppe der Freunde begründete ihre ablehnende Reaktion auf Hildebrands Geldgesuche zunächst damit, selbst kein Geld zur Verfügung zu haben. Als Hildebrand seinen langjährigen Geschäftspartner Tideman Brekelvelde bat, ein Pfand zu nehmen und dafür die Miete für sein Haus zu bezahlen, antwortete Brekelvelde, er mache selbst gerade auch keine Gewinne, da „die Kaufmannschaft krank sei" (Nr. 331, S. 348). Sivert klagte ihm über den schlechten Stand seiner eigenen Geschäfte (Nr. 317, S. 336). Die Begründung kann man durchaus ernst nehmen, denn die Kaufleute des Mittelalters sammelten keine Münzberge an. Vielmehr war Bargeld im Mittelalter stets knapp (Graeber 2011: Kapitel 10). Selbst die Kaufleute der Lübecker Oberschicht mussten sich bisweilen Geld leihen, um es bar auszugeben. Der Hansekaufmann war reich, hatte aber kein Geld (Jahnke 2007).

Hildebrands Handelspartner konnten ihm aber seine Schulden stunden, und das taten sie implizit: Zwar wiesen sie ihn darauf hin, dass er bei ihnen noch Schulden habe, forderten ihn aber nicht zur sofortigen Rückzahlung auf. Hildebrand Hoieman verwies darauf, dass er ihm zwar 50 Mark lübisch schulde, „aber dafür habe ich deiner Frau bereits 49 Mark Lübisch gegeben, die sie Hinrich Rapesulver gegeben hat." (Nr. 320, S. 341). Das gleiche Argument brachten andere Geschäftspartner vor, bei denen Hildebrand Ausstände einzutreiben versuchte (Nr. 353, S. 369). Brekelvelde antwortete ihm, „wisset, Hildebrand, dass ich Margarethe schon 40 Mark geliehen habe." (Nr. 331, S. 348) Später gibt er Margarethe noch einmal 10 Mark für das Haus und schreibt Hildebrand dazu, nun habe er ihm 50 Mark geliehen, obwohl er seines Geldes eigentlich auch nicht entbehren könne (Nr. 337, S. 352).

Außerdem verwies Sivert seinen Bruder mehrfach darauf, wie viel er ihm schon geliehen habe, und betonte, dass er das Geld durchaus zurückerhalten möchte (wenn auch nicht sofort): „Ich soll 100 Mark ausgeben, aber du schreibst nicht von den 60 Gulden, die ich dir geliehen habe, und von den 22 Mark, die ich dir ins Haus gab (d.h. für die Mietzahlungen), und über die 21 Gulden zu Köln, alles das möchte ich auch erst wieder haben." (Nr. 321, S. 341; Nr. 322, S. 342). Sivert bereute es, die Schulden von Hildebrand nicht schon früher eingetrieben zu haben, denn sonst könnte er ihm jetzt

besser helfen (Nr. 372, S. 388). Damit macht er die beschränkten Handlungsoptionen von Hildebrands Freunden deutlich: Sie konnten ihm die Kredite weiter strecken, aber nicht mehr Geld leihen, da sie selbst nicht über viel Barmittel verfügten. Die noch ausstehenden Kredite betonten Hildebrands Freunde, um ihr Argument zu bestärken, dass sie ihm aktuell kein Geld leihen könnten: Er stünde bereits tief genug in ihrer Schuld. Hildebrands Freunde waren eben auch als Kaufleute tätig und mussten deshalb vermeiden, ebenfalls vor der Zahlungsunfähigkeit zu stehen. Sie hatten Hildebrand bereits Geld geliehen und befürchteten, weitere Darlehen nicht mehr zurück zu bekommen, was sie selbst in Schwierigkeiten bringen konnte. Insbesondere Tildeman Brekelvelde und Hildebrand Hoieman erwähnten in ihren Briefen, wie oben ausgeführt, viele weitere Geschäftspartner; und jeder Gulden, den sie Hildebrand Veckinchusen liehen, konnte ihnen potenziell fehlen, um Schulden bei ihren anderen Geschäftspartnern zurückzuzahlen.

Dass sie ihre Kredite nicht sofort zurückforderten, lässt sich auch damit erklären, dass ihnen das wenig genutzt hätte – sie wussten ja, dass Hildebrand nicht zahlen konnte. Ins Gefängnis gebracht hatten ihn denn auch nicht die ausstehenden Schulden bei seinen Freunden und Verwandten, sondern ein Kredit, den er – wahrscheinlich um kurzfristigen Bargeldbedarf zu stillen – bei einem Bankier aufgenommen hatte, mit dem er ansonsten nicht in Handelsbeziehungen stand. Auch Hildebrands Freunde und Verwandte tätigten keine Geschäfte mit Spinola und konnten Hildebrand deshalb nicht helfen, ohne dafür Bargeld aufzutreiben: Hätten sie in Geschäftsbeziehungen mit Hildebrands Gläubiger Joris Spinola gestanden, hätten sie ihm beispielsweise Schulden aus früheren Geschäften mit ihnen erlassen können, damit er im Gegenzug Hildebrand dessen Schulden erließ. So wurden Schuldbeziehungen innerhalb eines Netzwerks üblicherweise gegeneinander gerechnet – aber Joris Spinola hatte eben bei niemandem aus Hildebrands Netzwerk Schulden. Hier zeigt sich ein typisches Problem von Netzwerken: Wegen der spezifischen Logik, der Beziehungen innerhalb eines Netzwerks unterliegen, gestaltet es sich schwierig, mit Personen Geschäfte zu machen, die außerhalb des Netzwerks stehen (Selzer/Ewert 2005: 26). Joris Spinola konnte Hildebrand die Schulden nicht ewig stunden, da er wenig Chancen hatte, an sein Geld zu kommen, wenn Hildebrand einmal aus Brügge geflüchtet war. Hildebrands Lübecker Netzwerk hingegen stand nicht in der Gefahr, ihn aus den Augen zu verlieren, deshalb

konnten seine dortigen Freunde sich konzilianter zeigen. Solange sie noch Sanktionsmöglichkeiten bewahrten, mussten sie nicht auf der sofortigen Rückzahlung bestehen.

Neben Joris Spinola setzt außerdem der Lübecker Bürger Hinrich Rapesulver Hildebrand Veckinchusen am meisten zu, denn er verlangt die regelmäßigen Mietzahlungen für das Lübecker Haus. Das Geld, das Hildebrand noch von den Freunden zusammenkratzen konnte, ging in die Mietzahlungen (Nr. 320, S. 341; Nr. 321, S. 341; Nr. 322, S. 342; Nr. 331, S. 348; Nr. 337, S. 352). Mit Hinrich Rapesulver stand Hildebrand ebenfalls nicht in direkten Beziehungen, er erhielt keine Briefe von ihm. Seine Freunde erwähnten ihn in ihren Briefen, aber ebenfalls nicht als Geschäftspartner, sondern nur als denjenigen, dem Hildebrand am dringlichsten Geld schuldete. Warum er Hildebrand die Miete nicht stundete, wissen wir nicht, aber diese Möglichkeit zogen Hildebrand und seine Korrespondenten nicht einmal in Erwägung. Vielleicht stand er ihrem Netzwerk zu fern, als dass sie die üblichen Möglichkeiten des Umschuldens und Stundens überhaupt in die Diskussion bringen konnten. Außerdem zählte Hinrich Rapesulver zur politischen Führungsschicht der Stadt, so dass man bei ihm wohl einfach keine Schulden offen stehen haben wollte, weil so die ganze Stadt davon erfahren hätte. Vielleicht konnte auch Rapesulver es sich nicht leisten, auf die Mietzahlungen zu verzichten, weil auch er an Bargeld kommen musste.

So lässt sich als Ergebnis festhalten, dass die Gefahr des Scheiterns stieg, wenn ein Kaufmann Geld bei Personen leihen musste, mit denen er sonst nicht in Beziehungen stand. Innerhalb eines etablierten Netzwerks von Geschäftspartnern war es durchaus üblich, Schulden sehr lange nicht zurückzuzahlen. So berichtet Hildebrands Freund Tideman Brekelvelde von einem anderen hochverschuldeten Kaufmann, Dirk Gribe, der sich gerade mit seinen Gläubigern auf eine Rückzahlung in zehn Jahren geeinigt habe (Nr. 353, S. 369). Gegenüber netzwerkfremden Personen ließ sich die Rückzahlung allerdings nicht so lange hinauszögern – und genau solche Schulden gegenüber Personen, die nicht zum Kreis seiner langjährigen Geschäftspartner gehörten, bereiteten Hildebrand die größten Probleme.

KEIN VERTRAUEN

Hildebrands Freunde verfügten sicher nicht über große Mengen Bargeld. Dennoch bleibt die Frage, warum sie die wenigen Mittel nicht verwendeten, um Hildebrands relativ geringe Schuld bei Joris Spinola zu begleichen und so einem

Freund aus dem Gefängnis zu verhelfen. In ihren Briefen begründen die Freunde ihre Zurückhaltung damit, dass die Vergangenheit gezeigt habe, dass Hildebrand seine Schulden nicht zurückzahle. Er hatte sich als zu unsicherer Schuldner erwiesen, als dass sie ihre wahrscheinlich nicht allzu hohen Rücklagen ausgerechnet ihm anvertraut hätten. Das Netzwerk von Hildebrands Geschäftsfreunden erfüllte damit genau die Funktion, die Netzwerken in der Literatur zugeschrieben wird: Sie sorgen für einen umfassenden Informationsaustausch unter den Beteiligten, so dass unzuverlässige Geschäftspartner schnell ausgeschlossen werden können (Jenks 2014; Ewert/Selzer (2010): 61). Hansische Kaufleute korrespondierten nicht nur brieflich miteinander, sondern trafen sich in Trinkstuben oder Bruderschaften und tauschten Informationen aus. In Brügge frequentierten zahlreiche Hansekaufleute insbesondere die Marienbruderschaften (Rößner 2001: 158). In Lübeck trafen sich die angesehenen Kaufleute in der Zirkelgesellschaft, der sowohl Hildebrands Bruder Sivert als auch sein Freund Tideman Brekelvelde angehörten (Asmussen 1999: 305, 803). Brekelvelde schrieb auch an Hildebrand, er habe seinen Brief allen Freunden, sprich allen Geschäftspartnern, gezeigt, d.h. die Lübecker Kaufmannschaft war offensichtlich über Hildebrands Schicksal gut informiert (Nr. 331, S. 348). Entsprechend wusste man von Hildebrands hohen Schulden und schätzte es unwahrscheinlich ein, dass er das Geld jemals würde zurückzahlen können. Auch Brekelvelde schrieb, er könne ihm erst wieder etwas leihen, wenn er seine Altschulden bezahlt habe (ebd.). Sivert erklärte seinem Bruder deutlich, er habe deshalb keine Freunde, die ihm 100 Mark liehen, weil sie nicht davon ausgehen könnten, ihr Geld zurück zu bekommen (Nr. 356, S. 378). Man wusste, dass Hildebrand nicht zahlen konnte, auch wenn er noch so häufig verkündete, alle Schulden begleichen zu wollen (Nr. 324, S. 344).

Wenn Hildebrand in einem seiner ersten Briefe aus dem Gefängnis an seine Frau schrieb, nun würden sie sehen, welche Freunde sie hätten (Nr. 319, S. 339), so erhielt er nun die Antwort: Freunde nannten sich die Geschäftspartner, die einander gut genug kannten, um zu wissen, dass jemand so viele Schulden gemacht und so wenige davon zurückgezahlt hatte, dass man ihm besser nichts mehr leihen sollte. Der Informationsaustausch im Netzwerk funktionierte offenbar. Hildebrands Geschäftspartner liehen ihm solange Geld, wie sie mit hoher Wahrscheinlichkeit vermuten konnten, es zurückzuerhalten. Ein übermäßiges Risiko hingegen wollten sie nicht eingehen.

Die Verwandten Hildebrands standen ebenfalls im Austausch miteinander. Auch sie tauschten Informationen aus, allerdings weniger über Hildebrands Kreditwürdigkeit denn über andere Familienmitglieder, die ihm an ihrer statt zu Hilfe kommen sollten. Wie oben bereits erwähnt, hofften Hildebrands Verwandte auf seinen Neffen Johan von dem Bokel, der nach Brügge fahren solle, um ihm zu helfen. Bokel selbst allerdings schrieb recht selten an Hildebrand. Von der ihm zugedachten Aufgabe zeigte er sich wenig angetan. Er könne jetzt gerade Lübeck nicht verlassen, da er mit seinen eigenen Angelegenheiten so viel zu tun habe. Außerdem spielt er den Ball weiter: Er stamme ja nur aus der weiblichen Verwandtschaftsseite Hildebrands (der „Spindelseite“) – er war der Sohn einer Schwester Hildebrands – und könne deshalb gar nicht viel helfen, besser solle ihm doch jemand von seiner männlichen Seite (der „Schwertseite“) helfen (Nr. 352, S. 368). Genau wie Tideman Brekelvelde mit den Geschäftsfreunden im Austausch stand, besprach sich Johan von dem Bokel mit den Verwandten: Er habe bereits darauf gedrungen, dass jemand aus Livland zu Hildebrand nach Brügge kommen solle. Zudem könne die livländische Familie von Margarethe sie doch besser unterstützen, weshalb es geraten sei, zumindest die älteste Tochter Grete und einen Sohn nach Riga zu schicken (Nr. 345, S. 362f.). In Riga waren nicht nur Margarethes Eltern beheimatet, sondern auch Hildebrands Bruder Cäsar und sein Vetter Engelbrecht. Von dieser Seite, von der brüderlichen Verwandtschaft, soll laut Bokel also jemand nach Brügge reisen.

Hildebrands Bruder Sivert, der ebenfalls dieser „Schwertseite“ zugehörte, blieb allerdings bei seiner Meinung, dass Johan von dem Bokel die Aufgabe übernehmen solle. Zwar könne er durchaus seinen eigenen Sohn nach Brügge schicken, aber eigentlich sei der noch zu jung für solch eine Aufgabe, weshalb sie doch besser Johan von dem Bokel übernehmen solle (Nr. 363, S. 382). Auch Hildebrands Neffe Reinhold Swarte in Köln wartete auf Bokel: Erst wenn Bokel vor Ort wäre, könne er beurteilen, ob er, Swarte, auch etwas für ihn tun könne. Er habe Bokel bereits geschrieben, auch wegen der Kleider, die er von Lübeck nach Brügge hatte schicken sollen, damit sie dort verkauft werden konnten, aber er habe noch keine Antwort erhalten (Nr. 360, S. 381). Auch das Verwandtschaftsnetzwerk funktionierte demnach: Die Verwandten standen im Austausch miteinander und da sie wussten, dass Hildebrand neben ihnen noch weitere Angehörige besaß, fanden sie Argumente, warum die anderen Verwandten besser geeignet seien als sie selbst.

Genauso wie ihm nicht einer seiner Geschäftspartner das Geld lieh, um aus dem Gefängnis frei zu kommen, fanden sich auch auf der Verwandtschaftsseite nur diejenigen zur Hilfe bereit, die nicht aktiv in das Netzwerk der Korrespondenten eingebunden waren. Sein Vetter Cäsar (wohl der Sohn seines Onkels Johann) schrieb keine Briefe an Hildebrand, die erhalten geblieben sind, aber er kam aus Riga nach Brügge. Mit Hilfe von Cäsar und seinem Schwiegersohn Peter van dem Damme gelang es Hildebrand, seinen Gläubiger Spinola ebenfalls im Stein festsetzen zu lassen, da dieser ihn unrechtmäßigerweise habe inhaftieren lassen. Cäsar unterstützte ihn mit einer Eingabe beim Hofgericht des flämischen Grafen (Nr. 390, S. 403–405). Hildebrand und Spinola einigten sich, dass jeder der beiden frei käme, wenn er einen Bürgen für die Summe stellte, um die sie sich stritten (Winterfeld 1929: 73f.). Für Hildebrand bürgte – mit Unterstützung des Aachener Priors – der eben genannte Peter van dem Damme, der Mann seiner Tochter aus erster Ehe. Auch von ihm sind keine Briefe erhalten, aber Siverts Sohn Kornelius schrieb an Hildebrand, er habe Peter van dem Damme unterrichtet (Nr. 348, S. 364f.).

Die Netzwerkstruktur seiner Geschäftspartner gereichte Hildebrand damit in gewisser Weise zum Nachteil: Die potenziellen Investoren für seine neuen Projekte waren seine alten Geschäftspartner, denen der Misserfolg von Hildebrands alten Projekten bereits geschadet hatte, worüber sie sich auch noch gegenseitig informierten. Als er deshalb in finanzielle Probleme geriet, lieh er Geld von netzwerkfremden Personen wie dem Genueser Joris Spinola, der aber im Gegensatz zu seinen Geschäftsfreunden auf der Rückzahlung der Schulden bestand und ihn so ins Gefängnis brachte. Aus dem Stein kam Hildebrand wieder frei mit der Hilfe von Menschen, die gerade nicht in sein Korrespondentennetzwerk eingebunden waren. Cäsar Veckinchusen und Peter van dem Damme konnten ihm aber helfen, weil sie aufgrund ihrer verwandtschaftlichen Beziehungen davon ausgehen konnten, den Zugriff auf Hildebrand nicht zu verlieren, wenn er etwa geflüchtet wäre. Externe Kreditgeber wie Spinola hatten diese Sicherheit nicht, weswegen Hildebrand sich kein Geld mehr von solchen Personen borgen konnte, die mit ihm in keinerlei Beziehung standen. Wichtige Unterstützung leistete ihm zwar ebenfalls ein externer Kreditgeber, der Prior von Aachen. Der Prior musste aber nicht der Logik der Kaufleute folgen, die sich darum sorgen mussten, ihr Geld zurückzuerhalten (Nr. 394, S. 408f.).

Das Netzwerk mit seinen Geschäftspartnern ermöglichte Hildebrand zunächst, Schulden zu machen und recht lange nicht zurückzuzahlen. Der Informationsaustausch der Freunde und Verwandten untereinander brachte sie jedoch auch dazu, gemeinsame Sanktionen gegen Hildebrand zu verhängen, indem sie ihm kollektiv kein weiteres Geld liehen.[4] Als Hildebrand im Gefängnis saß, sah er sich selbst weiter als Mitglied des Netzwerks, seine Freunde und Verwandten beurteilten die Lage aber anders: Für sie stand Hildebrand nun außerhalb ihrer Gruppe.

KEIN EINGESTÄNDNIS DES SCHEITERNS Dass Hildebrands Netzwerk ihn ausgrenzte, zeigt sich nicht nur daran, dass seine Freunde und Verwandten ihm kein Geld mehr gaben, sondern in den Briefen entwarfen sie eine Wir-Gruppe, zu der Hildebrand nicht mehr gehörte. In dieser Wir-Gruppe traten ihm diejenigen Freunde gegenüber, die ihn nach eigener Einschätzung vor seinem Unglück hätten bewahren können, wenn er nur auf ihren Rat gehört hätte (Nr. 316, S. 336; Nr. 336, S. 351; Nr. 351, S. 367; Nr. 356, S. 377, Nr. 372, S. 388). Die Gruppe verfolgte offenbar nicht das Ziel, Hildebrand sofort komplett auszugrenzen, denn sie schreiben ihm ja weiterhin Briefe. Sie verlangten aber von ihm, seinen Fehler einzusehen und diesen Fehler wieder gut zu machen, indem er fortan auf ihre Ratschläge hörte. Gerade wenn sie ihm Ratschläge gaben, traten die Freunde als betont einheitliche Gruppe auf. Dass Freunde sich an die gegenseitigen Ratschläge hielten, scheint demnach ein wichtiges Element der Gruppenzugehörigkeit gewesen zu sein. Entsprechend verwundert es wohl wenig, dass Hildebrands Freunde sich ihm gegenüber relativ ähnlich verhielten: Wer Hildebrand mit Geld unterstützt hätte, obwohl er sich nicht an den Ratschlag der Freunde hielt, wäre selbst in den Ruf eines Mannes gekommen, der sich um den Rat der Freunde nicht bekümmerte. Das galt es zu verhindern, um nicht ebenfalls aus dem Netz der Freunde ausgeschlossen zu werden.

Der einheitliche Rat der Freunde und Verwandten bestand darin, Hildebrand solle sein Haus loswerden, um die hohen Mietzahlungen zu sparen, und mindestens seine Kinder nach Livland schicken, wenn nicht gleich selber nach Livland ziehen (Nr. 322, S. 342f.; Nr. 345, S. 363; Nr. 351, S. 367), denn dort könne man sich für wenig Geld ein neues Leben aufbauen. Hildebrand lehnte diese Ratschläge ab. Er wollte das Haus nicht verkaufen, sondern lieber hungern (Nr. 359, S. 380), und seine Familie sollte auf keinen Fall nach Livland ziehen, sondern sich lieber in Lübeck von den

4) Wie in Guinnanes (2005) berühmter Kritik am Begriff des Vertrauens vermutet, lässt sich die Funktionsweise des Netzwerks um Hildebrand Veckinchusen gut mit Hilfe der Kategorien von Informationen und Sanktionen erfassen: Laut Guinnane vertraut man jemandem, wenn man ihn gut kennt und die Möglichkeit besitzt, bei missliebigem Verhalten Sanktionen gegen ihn zu verhängen.

Freunden unterstützen lassen (Nr. 367, S. 340). Damit zementierte er die Diskrepanz zwischen der Wir-Gruppe der Freunde und Verwandten und sich selbst, und zwar weil er seine Position anders einschätzte als dies seine Freunde und Verwandten taten: Letztere sahen Hildebrand als Gescheiterten, der sein Los akzeptieren und neu anfangen müsse. Im Gefängnis sei er zu einem Unmündigen herabgesunken, der keine eigenen Entscheidungen treffen könne (Nr. 363, S. 385). Hildebrand hingegen verstand sich immer noch als Kaufmann in Lübeck, der dort zu einer Schicht gehörte, in der man sich Häuser leisten konnte.

Der Ausschluss Hildebrands aus seinen alten Netzwerken und die differierenden Bewertungen seiner Lage kristallisieren sich besonders klar in seiner Auseinandersetzung mit dem Brügger Kontor. Im Kontor kamen die niederdeutschen Kaufleute zusammen, die nach Brügge handelten. Hildebrand ging davon aus, für diese Gemeinschaft große Verdienste erworben zu haben: Dreimal hatte er als einer der Ältermänner den Geschäften des Kontors vorgestanden (Hammel 1991: 360f.). Im Namen des Brügger Kontors hatte er zusammen mit anderen Hansekaufleute ein großes Darlehen an König Sigismund leisten müssen, das er noch nicht zurückerhalten hatte (Stieda 1887). Das Kontor wachte über die Einhaltung der speziellen Rechte, die den Hansekaufleuten in Brügge zustanden. Dazu gehörte das Privileg, nicht selber gefangen genommen zu werden, sondern einen Bürgen stellen zu dürfen. Da dieses Recht Hildebrand versagt worden war, ging er davon aus, dass das Kontor für seine Sache einschreiten würde (Nr. 341, S. 357). Das Kontor ließ ihm allerdings mitteilen, man könne ihm nicht helfen, denn man wisse gar nicht, ob er überhaupt einer der ihren sei, ob er überhaupt zu den Hansekaufleuten zähle (Nr. 338, S. 354). Diese Aussage versetzte Hildebrand in Rage, der er in einem Brief an seine Lübecker Geschäftspartner, seinen Bruder und seine Frau Luft machte. „Ist das mein Dank und mein Lohn, dass ich für den Kaufmann (das Kontor) Dienste getan habe am römischen König und nach Konstanz geritten bin und mein Geld und Gut eingesetzt habe in des Kaufmanns Sache zu meinem jämmerlichen verderblichen Schaden?“ (Nr. 341, S. 356). Hildebrand erwähnte allerdings nicht, dass er in seiner Zeit als einer der Vorsitzenden (Älterleute) des Kontors von den Abgaben, die alle Hansekaufleute zu zahlen hatten, 48 Pfund abzweigte: Hildebrand erwartete eine Rückzahlungsrate vom Darlehen an König Sigismund an das Kontor und nahm sich seinen Anteil schon einmal vorweg aus der Kasse (Irsigler 2009: 48f.). Wohl deshalb gab das Kontor nun vor, ihn nicht zu kennen

(Hammel-Kiesow 2011: 242). Besonders deutlich klafften hier Hildebrands Selbstbild – verdienstvoller Kontorsangehöriger – und das Fremdbild – betrügerischer Ex-Vorsteher – auseinander.

Die Geschichte Hildebrands zeigt damit, was ein produktiv Scheiternder noch mitbringen muss außer einer neuen Geschäftsidee: Er muss sich überhaupt erst als Gescheiterter begreifen, d.h. er muss sein Versagen eingestehen und sich entsprechend vornehmen, es in Zukunft besser zu machen, seine Fehler nicht zu wiederholen. Die Freunde sahen keine Anzeichen dafür, dass Hildebrand irgendetwas aus seinem Scheitern gelernt hatte, dass er irgendetwas anders machen wollte als bisher. Vielleicht hätte Hildebrand sein Scheitern produktiv machen können, wenn er sein Problem nicht als eines der bloßen Kapitalbeschaffung interpretiert hätte, sondern als Scheitern seines gesamten bisherigen Lebensentwurfes, anders ausgedrückt: Weil Hildebrand sich nicht als komplett gescheitert einstufte, konnte er nicht produktiv scheitern.

Nur spekulieren lässt sich über die Vermutung, dass Hildebrands Freunde und Verwandte ihn gerade mit ihren Ratschlägen doch komplett aus ihrem Netzwerk verdrängen wollten, da sie ihn nach Livland sozusagen abzuschieben planten. Die obigen Analysen allerdings lassen die Vorschläge von Hildebrands Freunden und Verwandten durchaus sinnvoll erscheinen. In Lübeck kannten eben alle, die Rang, Namen und Geld hatten, Hildebrands Geschichte. Deshalb hätte er in Lübeck wohl keinen Kredit mehr bekommen. In Livland hingegen hätte er sich eventuell ein neues Netzwerk aufbauen können. Ob seine Freunde ihn nur loswerden und nicht mehr kennen wollten, wie Hildebrand klagte, oder ihre Ratschläge zu seinem Besten meinten, hätte sich wohl gezeigt, wenn er nach Livland gezogen wäre: Hätten seine alten Geschäftspartner dann wieder mit ihm Handel getrieben, ihn als Kontakt in Livland genutzt? Das wissen wir natürlich nicht, so dass die Möglichkeit nicht ausgeschlossen werden kann, dass Hildebrands Freunde ihn nicht nur als Korrespondenz-, sondern auch als Geschäftspartner vielleicht nicht endgültig abgeschrieben hatten, sondern nur keine Zukunft in Lübeck mehr für ihn sahen. Auch der Auszug aus dem Haus klingt nach einem sinnvollen Ratschlag, denn die Korrespondenz zeigt, dass die Mietzahlungen die Veckinchusenschen Finanzen besonders belasteten.

PREKÄRES SCHEITERN, PRODUKTIVES SCHEITERN

Die Geschichte von Hildebrand Veckinchusen ermöglicht es damit, einige Facetten des heute so hoch gelobten produktiven Scheiterns

genauer zu erfassen, die in den Medienberichten über kreative und widerstandsfähige Unternehmerpersönlichkeiten gerne zu kurz kommen. Produktiv konnte ein Kaufmann scheitern, wenn es ihm trotz seines drohenden Bankrotts gelang, Investoren zu gewinnen. Dazu reicht es offenbar nicht, nur Ideen vorzuweisen, denn solche entwickelte Hildebrand durchaus. Aber seine potenziellen Investoren von morgen waren seine Geschäftspartner von gestern. Sie kannten ihn und seine schlechte Zahlungsmoral. Dieses schlechte Image verfestigte sich noch, weil sich seine Freunde und Verwandte in stetem Austausch miteinander befanden.

Einerseits ermöglichte sein Netzwerk Hildebrand überhaupt erst, seine Geschäfte in Zeiten der Bargeldknappheit zu betreiben: Seine Geschäftspartner gewährten günstigere Kredite und stundeten fälliges Geld über längere Zeiträume. Aber Hildebrands Freunde und Verwandte nutzten das Netzwerk auch, um untereinander Informationen auszutauschen und sich vor risikoreichen Geschäften zu warnen. Deshalb gaben sie ihm schließlich kollektiv kein Geld mehr. Damit das Netzwerk für die ganze Gruppe funktionierte und alle beteiligten Kaufleute vor größerem wirtschaftlichen Schaden schützte, musste es Hildebrand ausschließen. Um Kapital im Sinne von Geld zu erhalten, musste ein vormoderner Kaufmann also auch Kapital im Sinne von Beziehungen besitzen, denn einmal aus dem Netzwerk ausgeschlossen, blieben Hildebrand nur wenige Handlungsoptionen.

Das Kapital seiner Beziehungen verspielte Hildebrand zum einen, weil er Schulden lange nicht zurückzahlte. Stärker noch als der Ruf eines säumigen Schuldners – davon gab es im Lübeck dieser Zeit nicht wenige – schadete ihm aber das Urteil seiner Bekannten, ein Mann zu sein, der nicht auf den Ratschlag der Freunde hörte. Hildebrands Freunde und Verwandte stießen ihn nicht völlig aus ihrem Netzwerk aus, weil er seine Schulden nicht zurückzahlte. Vielmehr blieben sie weiter brieflich mit ihm im Kontakt und zeigten ihm deutlich auf, wohin der Weg zurück zu einer Position als erfolgreicher Kaufmann ihrer Meinung nach führe: Er sollte nach Livland gehen und dort von vorne anfangen. Hildebrand sollte also einsehen, dass er als angesehener Lübecker Kaufmann und Mitglied der Kontorsgemeinschaft komplett gescheitert war. Nach Ansicht der Freunde konnte Hildebrand nur dann produktiv scheitern, wenn er sein Versagen eingestand und Besserung zeigte, indem er dem Rat der Freunde folgte und in Livland ein neues Leben begann. Wenn Scheitern eine positive Dynamik haben soll, so ist man geneigt aus der Geschichte

Hildebrands zu schließen, muss zunächst eine Einsicht in die eigene Fehlleistung erfolgen.

Die Geschichte von Hildebrand Veckinchusen hilft uns dabei, die Mechanismen des Scheiterns in der Vormoderne besser zu verstehen. Zugleich lassen sich an ihr einige Aspekte spätmittelalterlichen Wirtschaftens genauer konturieren. Veckinchusens Schicksal illustriert geradezu paradigmatisch einige Effekte des spätmittelalterlichen Netzwerkhandels, die bisher eher in der Theorie beschrieben wurden (Ewert/Selzer 2007, 2010). Im Netzwerk waren Kaufleute über geschäftliche und verwandtschaftliche Beziehungen verbunden: Niemand musste Angst haben, einen Partner aus den Augen zu verlieren. Aufgrund dieser sozialen Kontrolle konnten Kredite vergeben und lange Zeit nicht zurückgefordert werden. In der bargeldarmen Zeit des Mittelalters wurde langfristiges wirtschaftliches Handeln so erst möglich. Die Netzwerkmitglieder informierten sich ständig gegenseitig, um sich dagegen abzusichern, mit unzuverlässigen Partnern Geschäfte einzugehen. Diese Funktion wird als einer der Erfolgsfaktoren des Netzwerkhandels angesehen. Veckinchusens Geschichte zeigt anschaulich, wie diese ‚Selbstheilungsfunktion' des Netzwerks funktionierte: indem es ihn ausschloss. Seine Freunde und die meisten Verwandten bildeten eine neue Wir-Gruppe, die Hildebrand gegenüber Einigkeit demonstrierte und ihm deutlich machte, dass er nicht mehr dazugehörte. Um den Erfolg der Gruppe zu sichern, musste der Einzelne scheitern.

Der Ausschluss war für Hildebrand fatal: er erhielt kein Kapital im Sinne von Geld mehr, weil sein Kapital im Sinne von Beziehungen erschöpft war. Im Gegensatz zu heute prägte im Spätmittelalter also nicht nur eine Knappheit an Bargeld, sondern auch eine Knappheit an Beziehungen das wirtschaftliche Leben.

Hildebrand Veckinchusens Korrespondenz gestattet einen Blick auf das Funktionieren von Geschäften, Netzwerken und auch auf das Scheitern eines Kaufmanns in der Vormoderne. Sie zeigt, dass soziales und ökonomisches Kapital intensiv miteinander verwoben waren und dass Hildebrands Scheitern eigentlich nur für seine soziale peer-group eine dynamische Kraft entwickeln konnte: Der für ihn fatale Ausschluss aus dem Netzwerk bot den anderen Mitgliedern die Chance auf ihr eigenes Überleben.

// Literatur

Hildebrand Veckinchusen (1921), Briefwechsel eines deutschen Kaufmanns im 15. Jahrhundert, herausgegeben und eingeleitet von Wilhelm Stieda. Leipzig, S. Hirzel.
Asmussen, Georg (1999): Die Lübecker Flandernfahrer in der zweiten Hälfte des 14. Jahrhunderts (1358-1408). Frankfurt am Main, Peter Lang.
Burkhardt, Mike (2009): Der hansische Bergenhandel im Spätmittelalter.

Handel – Kaufleute – Netzwerke. Weimar, Böhlau.
Dollinger, Philippe (2012): Die Hanse, neu bearbeitet von Volker Henn und Nils Jörn. 6. Auflage Stuttgart, Kröner.
Ewert, Ulf Christian / Selzer, Stephan (2007): Netzwerkorganisation im Fernhandel des Mittelalters: Wettbewerbsvorteil oder Wachstumshemmnis? In: Berghoff, Hartmut / Sydow, Jörg (Hgg.), Unternehmerische Netzwerke. Eine historische Organisationsform mit Zukunft? Stuttgart, W. Kohlhammer Verlag, S. 45–70.
Ewert, Ulf Christian / Selzer, Stephan (2010): Wirtschaftliche Stärke durch Vernetzung. Zu den Erfolgsfaktoren des hansischen Handels. In: Häberlein, Mark / Jeggle, Christof (Hgg.), Praktiken des Handels. Geschäfte und soziale Beziehungen europäischer Kaufleute in Mittelalter und früher Neuzeit. Konstanz, UVK, S. 39–69.
Graeber, David (2011): Debt. The first 5,000 years. Brooklyn, Melvillehouse.
Greve, Anke (1996): Brügger Hosteliers und hansische Kaufleute: Ein Netzwerk vorteilhafter Handelsbeziehungen oder programmierte Interessenkonflikte? In: Jörn, Nils / Paravicini, Werner / Wernike, Horst (Hgg.), Hansekaufleute in Brügge. Teil 4: Beiträge der internationalen Tagung in Brügge April 1996. Frankfurt am Main, Peter Lang, S. 151-161.
Guinnane, Timothy W. (2005): Trust: A Concept Too Many, Economic Growth Center Yale University. Center Discussion Paper No. 907, Februar 2005 (http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=680744).
Hammel-Kiesow, Rolf (2011): Hildebrand Veckinchusen - ein Kaufmann an der Zeitenwende. In: Graichen, Gisela / Hammel-Kiesow, Rolf, Die deutsche Hanse. Eine heimliche Supermacht. Reinbek bei Hamburg, Rowohlt, S. 219–46.
Hammel, Rolf (1991): Veckinchusen, Hildebrand. In: Biographisches Lexikon für Schleswig-Holstein und Lübeck. Neumünster, Karl Wachholtz, Bd. 9, S. 358–64.
Irsigler, Franz (2009): Hildebrand Veckinchusen: Ein spätmittelalterlicher Hansekaufmann in der Schuldenfalle. In: Zeitschrift für Verbraucher- und Privat-Insolvenzrecht Jg. 8 (Sonderheft), S. 46–50.
Irsigler, Franz (1985): Der Alltag einer hansischen Kaufmannsfamilie im Spiegel der Veckinchusen-Briefe. In: Hansische Geschichtsblätter Jg. 103, S. 75–99.
Jahnke, Carsten (2007): Geld, Geschäfte, Informationen. Der Aufbau hansischer Handelsgesellschaften und ihre Verdienstmöglichkeiten. Lübeck, Schmidt Römhild.
Jenks, Stuart (2014): Die Hanse als kybernetische Organisation. In: Auge, Oliver (Hg.), Hansegeschichte als Regionalgeschichte. Frankfurt am Main, Peter Lang, S. 59–84.
Kluge, Matthias Franc (2013): Zwischen Metropole, Fürst und König: Die Venedische Handelsgesellschaft der Kaufleute Veckinchusen und ihr Niedergang. In: Hansische Geschichtsblätter Jg. 131, S. 33–76.
Murray, James M. (2005): Bruges, Cradle of Capitalism, 1280-1390. Cambridge, Cambridge University Press.
Noodt, Birgit (2003): Ehe im 15. Jahrhundert – einige statistische Ergebnisse und die Ehe von Hildebrand und Margarete Veckinchusen. In: Hansische Geschichtsblätter Jg. 121, S. 41–74.
Rößner, Renée (2001): Hansische Memoria in Flandern. Alltagsleben und Totengedenken der Osterlinge in Brügge und Antwerpen (13. bis 16. Jahrhundert). Frankfurt am Main, Peter Lang.
Selzer, Stephan / Ewert, Ulf Christian (2005): Die Neue Institutionenökonomik als Herausforderung an die Hanseforschung. In: Hansische Geschichtsblätter Jg. 123, S. 7–29.
Stieda, Wilhelm (1887): Ein Geldgeschäft Kaiser Sigismunds mit hansischen Kaufleuten, in: Hansische Geschichtsblätter Jg. 6, S. 61–82.
Winterfeld, Luise von (1929): Hildebrand Veckinchusen. Ein hansischer Kaufmann vor 500 Jahren. Bremen, Friesen-Verlag.

// Angaben zur Autorin

Dr. Ulla Kypta arbeitet als Assistentin am Lehrstuhl für Allgemeine Geschichte des Mittelalters der Universität Basel. Sie beschäftigt sich mit spätmittelalterlicher Wirtschaftsgeschichte und der Modellierung von Transformationen. Aktuelle Publikationen: Von Brügge nach Antwerpen. Institutionen statt Organisationen, in: Rolf-Hammel-Kiesow, Stephan Selzer (Hrsg.), Hansischer Handel im Strukturwandel (Hansische Studien XXV), Trier 2016, S. 161–181. The Way a Language Changes: How Historical Semantics Helps Us to Understand the Emergence of the English Exchequer, in: History of Concepts 10 (2015), S. 29–47.

// FKW WIRD GEFÖRDERT DURCH DAS MARIANN STEEGMANN INSTITUT UND DAS INSTITUTE FOR CULTURAL STUDIES IN THE ARTS DER ZÜRCHER HOCHSCHULE DER KÜNSTE
// REDAKTION // SIGRID ADORF / KERSTIN BRANDES / SILKE BÜTTNER / MAIKE CHRISTADLER / HILDEGARD FRÜBIS / EDITH FUTSCHER / KATHRIN HEINZ / ANJA HERRMANN / KRISTINA PIA HOFER / MARIANNE KOOS / KEA WIENAND / ANJA ZIMMERMANN // WWW.FKW-JOURNAL.DE