

Hielscher, Stefan

Working Paper

Ehre und Vertrauen im Fernhandel der Deutschen Hanse: Ein Beitrag zur Debatte um das Ideal des "Ehrbaren Kaufmanns" aus Sicht der Ordonomik

Diskussionspapier, No. 2015-12

Provided in Cooperation with:

Martin Luther University of Halle-Wittenberg, Chair of Economic Ethics

Suggested Citation: Hielscher, Stefan (2015) : Ehre und Vertrauen im Fernhandel der Deutschen Hanse: Ein Beitrag zur Debatte um das Ideal des "Ehrbaren Kaufmanns" aus Sicht der Ordonomik, Diskussionspapier, No. 2015-12, ISBN 978-3-86829-809-3, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Lehrstuhl für Wirtschaftsethik, Halle (Saale), <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:gbv:3:2-51042>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/170445>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



Stefan Hielscher

Ehre und Vertrauen im Fernhandel der
Deutschen Hanse: Ein Beitrag zur Debatte um
das Ideal des „Ehrbaren Kaufmanns“
aus Sicht der Ordonomik

Diskussionspapier Nr. 2015-12

des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik
an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg,
hrsg. von Ingo Pies,
Halle 2015

Haftungsausschluss

Diese Diskussionspapiere schaffen eine Plattform, um Diskurse und Lernen zu fördern. Der Herausgeber teilt daher nicht notwendigerweise die in diesen Diskussionspapieren geäußerten Ideen und Ansichten. Die Autoren selbst sind und bleiben verantwortlich für ihre Aussagen.

ISBN 978-3-86829-808-6 (gedruckte Form)
ISBN 978-3-86829-809-3 (elektronische Form)
ISSN 1861-3594 (Printausgabe)
ISSN 1861-3608 (Internetausgabe)

Autoranschrift

Dr. Stefan Hielscher
Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Juristische und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät
Wirtschaftswissenschaftlicher Bereich
Lehrstuhl für Wirtschaftsethik
Große Steinstraße 73
D-06108 Halle
Tel.: +49 (0) 345 55-23387
Email: stefan.hielscher@wiwi.uni-halle.de

Korrespondenzanschrift

Prof. Dr. Ingo Pies
Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Juristische und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät
Wirtschaftswissenschaftlicher Bereich
Lehrstuhl für Wirtschaftsethik
Große Steinstraße 73
D-06108 Halle
Tel.: +49 (0) 345 55-23420
Fax: +49 (0) 345 55 27385
Email: ingo.pies@wiwi.uni-halle.de

Kurzfassung

Eine in Deutschland prominent vertretene Position schlägt vor, die Tradition des „Ehrbaren Kaufmanns“ als zentrale historische Quelle heranzuziehen, um eine stärkere positive Fundierung von Corporate Social Responsibility (CSR) zu ermöglichen. Vor diesem Hintergrund entwickelt dieser Beitrag eine wirtschaftsethische Rekonstruktion der norddeutschen Kaufmannsgeschichte, welche auf systematische Weise die Interdependenzen von Institutionen und Ideen berücksichtigt. Der Beitrag entwickelt folgende Thesen: (1) Das Ideal des ehrbaren Kaufmanns ist eine *ideelle Innovation*, die einen Beitrag dazu leistet, Governanceprobleme bei der Vertragsdurchsetzung im mittelalterlichen (Fern-)Handel zu adressieren. (2) Die Lösung von Problemen bei der Vertragsdurchsetzung erfordert eine *institutionelle Innovation*, d.h. ein enabling environment, welches die norddeutschen Kaufleute durch die Governance-Strukturen der Stadt, durch Städtebünde und schließlich durch die Deutsche Hanse aktiv etablieren. (3) Ein modernes Leitbild von Unternehmensethik und CSR kann auf die Tradition des ehrbaren Kaufmanns zurückgreifen, wenn sie der systematischen Reflexion von Interdependenzen zwischen Institutionen und Ideen eine grundlegende Rolle einräumt. Ein solchermaßen reflektierter Zugriff auf das Leitbild kann der Betriebswirtschaftslehre als wertvolle Heuristik dienen, Unternehmen zur Übernahme von Ordnungsverantwortung konstruktiv anzuleiten.

Schlüsselworte: CSR, Ehrbarer Kaufmann, Deutsche Hanse, Vertragsdurchsetzung, Wirtschaftsgeschichte

Abstract

In Germany, management research has witnessed a debate to root contemporary CSR in the German and Italian tradition of the “honorable merchant.” This literature interprets the historical tradition as a role model for today’s management, the antecedents of which are traced back to the guiding virtues of long-distance merchants in the Late Middle Ages. Against this backdrop, this paper presents an ordonomic reconstruction of the North German merchant history, which highlights the systematic interdependencies of institutions and ideas. The paper develops the following propositions: (1) The ideal of the honorable merchant is an *ideological innovation* which supports addressing the governance problems of contract enforcement in medieval long-distance trade. (2) Conversely, enforcing contracts in an environment of largely insecure property rights requires *institutional innovation*, i.e. an enabling environment, which has been actively established by the North German merchants with the governance structure of the city, with city networks and, finally, with the Hanseatic League. (3) A modern concept of CSR and business ethics can root in the tradition of the honorable merchants if it adequately reflects the interdependencies of institutions and ideas. Such informed role model can fulfill a heuristic function for management science to guide modern corporations to assume ordo-responsibility.

Keywords: CSR, Honorable Merchant, Hanseatic League, Contract Enforcement, Economic History

Ehre und Vertrauen im Fernhandel der Deutschen Hanse: Ein Beitrag zur Debatte um das Ideal des „Ehrbaren Kaufmanns“ aus Sicht der Ordonomik

von Stefan Hielscher

Einleitung: Das Ideal des „Ehrbaren Kaufmanns“ in der aktuellen Debatte

In der Betriebswirtschaftslehre sind immer wieder Bemühungen zu verzeichnen, die in Teilen normativ geführte Debatte über unternehmerische Verantwortung (Corporate Social Responsibility, CSR) stärker mit der positiven Forschung über die Wertschöpfungsfunktion des Unternehmens zu verknüpfen. Eine in Deutschland prominent vertretene Position schlägt vor, die Tradition des „Ehrbaren Kaufmanns“ als zentrale historische Quelle heranzuziehen, um eine stärkere positive Fundierung der CSR-Forschung zu ermöglichen. Dabei wird die These vertreten, dass ein ehrbarer Kaufmann von sich aus ethisch handelt und aus diesem Grund keine individuelle ethisch ausgerichtete normative Unternehmensethik benötige.¹ Die Stoßrichtung dieser Forschungsposition ist aus wirtschaftsethischer Sicht jedoch als ambivalent einzustufen:

Einerseits ist eine stärkere positive Fundierung der CSR-Debatte durchaus zu begrüßen. So eröffnet ein Rückgriff auf das Ideal des „Ehrbaren Kaufmanns“ direkte Anknüpfungspunkte zwischen der CSR-Debatte und dem (Ordo-)Liberalismus, der die gesellschaftliche Existenz von Unternehmen mit ihrer Rolle als Agenten im Auftrag gesellschaftlicher Wertschöpfung rechtfertigt.² Zugleich weist die mittelalterliche Kaufmannsgeschichte eine enge Interaktion zwischen Wirtschaft und Politik auf, so dass ein Bezug zu dieser Tradition auch Erkenntnisse für die aktuelle Forschung in den Bereichen „Political CSR“, „Corporate Citizenship“ und „New Governance“ erwarten lässt.³

Andererseits offenbart die konkrete „gesellschaftsgeschichtliche Analyse“⁴ dieses Forschungsgebietes grundlegende Schwächen. Dies betrifft weniger die grundsätzlich begrüßenswerte Idee, ein in Vergessenheit geratenes Leitbild „aus der Kaufmannsgeschichte und –tradition“⁵ heraus neu zu beleben. Vielmehr zeigt sich eine Schiefelage in der selektiven Verwendung von Händlermanualen – konkret: die Aufzeichnungen und Handlungsanweisungen italienischer Fernhändler des 13. und 14. Jahrhunderts –, die offenbar dazu anleitet, die Bedeutung institutioneller Bedingungen zur Aufrechterhaltung von Ehre und Vertrauen im historischen Kontext zu unterschätzen. So wird der Blick darauf verstellt, dass die historische Vorstellung über die Kaufmannsehre systematisch abgestimmt ist auf die institutionelle Lösung von Interaktionsproblemen im mittelalterlichen Fernhandel. Aus diesem Grund schöpft die gegenwärtige Forschung

¹ Vgl. Albach (2003), Klink (2008) sowie Schwalbach und Klink (2012).

² Die Idee, Unternehmen als Agenten gesellschaftlicher Wertschöpfung zu interpretieren, findet sich sowohl in der liberalen Tradition, vgl. von Mises (1959, S. 131), als auch im Ordo-Liberalismus der Freiburger Schule, vgl. Böhm (1971, 1980; S. 203).

³ Vgl. zur Debatte über die politische Rolle von Unternehmen stellvertretend Scherer und Palazzo (2011) sowie Pies, Beckmann und Hielscher (2014).

⁴ Klink (2008).

⁵ Klink (2008; S. 58 und 61).

zum ehrbaren Kaufmann das Potential einer stärkeren positiven Fundierung der CSR-Forschung nicht voll aus.

Vor diesem Hintergrund präsentiert dieser Beitrag eine ordonomische Rekonstruktion der norddeutschen Kaufmannsgeschichte. Mit Hilfe dieser Perspektive wird die konkrete Frage aufgeworfen, inwiefern das hansische Ideal der Kaufmannslehre, die sich zentral im Leitspruch „Ere ind Geloven“ (Ehre und Vertrauen)⁶ ausdrückt, als Leitorientierung für die institutionelle Lösung konkreter historischer Problemsituationen interpretiert werden kann. Mit Hilfe dieser Perspektive entwickelt der Beitrag folgende fünf Thesen:

- *These 1:* Das Ideal des ehrbaren Kaufmanns ist eine ideelle Innovation des Spätmittelalters. Diese Semantik leistet einen wichtigen Beitrag dazu, Governanceprobleme im (Fern-)Handel zu adressieren. Die Kaufmannstugenden von „Ere ind Geloven“ sind zwar notwendige, aber keine hinreichenden Bedingungen für die Lösung von Governance-Problemen bei der Vertragsdurchsetzung im spätmittelalterlichen (Fern-)Handel.
- *These 2:* Die Lösung von Problemen bei der Vertragsdurchsetzung im spätmittelalterlichen (Fern-)Handel erfordert ein unterstützendes institutionelles Umfeld. Diese Sozialstruktur eines „enabling environment“ kann im Zuge des deutschen Interregnums im 13. Jahrhundert nicht als gegeben vorausgesetzt werden, sondern es wurde von den norddeutschen Kaufleuten durch die Governance-Strukturen der Stadt, durch Städtebünde und schließlich durch die Hanse aktiv etabliert. Angesichts weitgehend unsicherer Eigentumsrechte übernehmen die hansischen Kaufleute mit der Etablierung einer wirtschaftlichen und politischen Ordnung des Fernhandels eine wichtige proto-staatliche Aufgabe.
- *These 3:* Die historische Semantik des ehrbaren Kaufmanns ist auf die Sozialstruktur einer elitären Händlergruppe zugeschnitten. Dieses koevolutarisch entstandene Zusammenspiel von Sozialstruktur und Semantik löst wichtige Interaktionsprobleme während einer dynamischen Wachstumsphase in einer Privilegienwirtschaft (Stichwort: kommerzielle Revolution). Eine einfache Übertragung der Ehrsemantik auf die Herausforderungen einer win-win-orientierten Gesellschaft, die systematisch auf Wachstum programmiert ist, ist daher fragwürdig.
- *These 4:* Die aktuell zu verzeichnenden Bemühungen, das Leitbild des ehrbaren Kaufmanns als Grundlage für ein modernes Verständnis von CSR zu etablieren, sind kontraproduktiv, wenn sie primär auf die innere Dimension des ehrbaren Kaufmanns abzielen, gleichzeitig aber den historisch-institutionellen Kontext der äußeren Dimension der Ehre vernachlässigen. Eine Win-Win-Orientierung wird auf diese Weise erschwert.
- *These 5:* Ein modernes Leitbild für Unternehmensethik und CSR kann jedoch auf die Tradition des ehrbaren Kaufmanns zurückgreifen, wenn sie der

⁶ Hammel-Kiesow (1993; S. 89). Rolf Hammel-Kiesow verwendet für das niederdeutsche Begriffspaar „ere“ und „geloven“ das hochdeutsche Pendant „Ehrbarkeit“ und „Kreditwürdigkeit“. Folgt man dieser Übersetzung, so beziehen sich beide Begriffe auf das Verhalten des Auftrag- oder Kreditnehmers und keiner der beiden Begriffe auf den Auftrag- oder Kreditgeber. Die alternative Übersetzung hebt diese Asymmetrie auf und verwendet den Begriff „Glaube“ für das Vertrauen, das der Auftrag- oder Kreditgeber in die Ehrbarkeit seines Handelspartners investiert. Für diesen Hinweis danke ich Ingo Pies.

systematischen Reflexion von Interdependenzen zwischen Institutionen und Ideen eine grundlegende Rolle einräumt. Ein solchermaßen reflektierter Zugriff auf das Leitbild kann der Betriebswirtschaftslehre als wertvolle Heuristik dienen, Unternehmen zur Übernahme von Ordnungsverantwortung konstruktiv anzuleiten. Diese Kaufmannsgeschichte kann dann auch heute noch wichtige Impulse für Unternehmen vermitteln, Ordnungsverantwortung⁷ zu übernehmen und an der politischen Lösung von Governance-Problemen in ihrem Wettbewerbsumfeld konstruktiv mitzuwirken (Stichwort: Corporate Citizenship und Governance). Dies setzt allerdings voraus, nicht nur auf *Unternehmer* als natürliche Personen, sondern auch und zentral auf *Unternehmen* als Organisationen zu fokussieren. Der Ehrbegriff ist insofern anzupassen auf die institutionellen Bedingungen korporativer Akteure (Stichwort: Code of Conduct).

Diese Thesen werden in den folgenden vier Schritten entwickelt: Im ersten Abschnitt (1.) wird die Ordonomik als Untersuchungsperspektive eingeführt, deren analytischer „Scheinwerfer“ systematisch auf die Interdependenzen zwischen Sozialstruktur und Semantik ausgerichtet ist. Abschnitt zwei (2.) zeichnet die Entwicklung der Begriffstradition – also der Semantik – des ehrbaren Kaufmanns in der italienischen und norddeutschen Kaufmannsgeschichte nach. Im dritten Abschnitt (3.) wird eine Sozialstrukturanalyse vorgestellt, welche die zentralen Elemente der Hanse als institutionelle Lösungen für gravierende Wertschöpfungsprobleme im mittelalterlichen Regional- und Fernhandel rekonstruiert. Abschnitt vier (4.) zeigt, dass die Leitvorstellungen von Ehre und Vertrauen historisch ko-evolutorisch mit diesen Governance-Strukturen entwickeln. Er verdeutlicht, dass die individuelle Tugenddisposition des ehrbaren Kaufmanns zwar eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für die Etablierung und Aufrechterhaltung des hansischen (Fern)Handels war, und dass es daher eine verkürzte Interpretation wäre, das heutige Leitbild des ehrbaren Kaufmanns lediglich in der inneren Dimension der Kaufmannslehre zu verankern.

1. Die Ordonomik als Perspektive zur Analyse des ko-evolutorischen Zusammenspiels von Institutionen und Ideen

Die Ordonomik wird in diesem Beitrag als informative Heuristik zur Anwendung gebracht, um den Zusammenhang – und insbesondere das ko-evolutorische Zusammenspiel – zwischen dem Ideal des ehrbaren Kaufmanns (und seiner Begriffstradition) und dem unterstützenden enabling environment für ehrbares Verhalten von Kaufleuten in den Vordergrund der Überlegungen zu rücken. Insofern findet die Ordonomik hier ihre Anwendung als ordonomische Unternehmensethik, weil konkret die historischen Reaktionen privater Organisationen auf gesellschaftliche Herausforderungen im Zentrum des Interesses stehen. Eine solche Perspektive ist für eine integrative Analyse von Institutionen und Ideen besonders gut ausgelegt, wie Pies und Hielscher (2012, S. 216) erläutern:

„Das Forschungsprogramm der Ordonomik interessiert sich für Interdependenzen – und insbesondere für Diskrepanzen – zwischen Sozialstruktur und Semantik, also zwischen Institutionen und Ideen oder – in der Sprache von Karl Marx – zwischen Sein und Bewusstsein. Im ordonomischen For-

⁷ Zum Konzept der Ordnungsverantwortung vgl. Pies, Hielscher und Beckmann (2009). Beckmann (2010), Pies, Beckmann und Hielscher (2014).

schungsprogramm bezeichnet der Begriff ‚Sozialstruktur‘ die formalen und informalen Institutionen einer Gesellschaft sowie ihre handlungskanalierenden Wirkungen, während als ‚Semantik‘ die Termini und die ihnen zugrunde liegenden Denkkategorien bezeichnet werden, mit deren Hilfe sich die Bürger in der ... Öffentlichkeit über ihre Probleme und Lösungsoptionen zu verständigen versuchen.“

Die Ordonomik sensibilisiert für die Interdependenzen zwischen Sozialstruktur und Semantik, d.h. sie leitet dazu an, den analytischen „Scheinwerfer“ der Untersuchung auf die wechselseitigen Abhängigkeiten zwischen gesellschaftlichen Institutionen und Ideen zu fokussieren. Eine solche Perspektive empfiehlt, das Ideal des ehrbaren Kaufmanns nicht kurzerhand als feststehende und unveränderliche Tugend zu interpretieren, sondern als eine ideelle Reaktion auf relevante institutionell verursachte Probleme in der Gesellschaft. Im Kern geht es daher um eine Funktionsanalyse von Sozialstruktur, die erklärbar macht, warum die Semantik der Ehre als funktionale Innovation auf gesellschaftliche Herausforderungen interpretiert werden kann. Hierbei sind zwei verschiedene Analyseebenen zu unterscheiden:

- *Historische Ko-Evolution*: Auf der ersten Ebene ist zu fragen, in welchem Kontext historischer Sozialstruktur die Kaufmannsehre als semantische Innovation verwurzelt ist. Diese Frage lädt außerdem dazu ein, nicht nur nach der Statik, sondern auch nach der Dynamik dieser Interdependenzen zu fragen, nämlich konkret: Welche institutionellen Innovationen hat die ideelle Innovation der Ehrsemantik ausgelöst? Welches Feedback ist zu beobachten gewesen? Insofern geht es auf der ersten Ebene um die Ko-Evolution von Institutionen und Ideen, welche die Entwicklung der Semantik der Ehre und die Entwicklung der Sozialstruktur der mittelalterlichen Händlerelite als einen Feedback-Mechanismus mit wechselseitigen Anpassungen interpretiert.
- *Lernen aus Geschichte*: Auf der zweiten Ebene ist zu fragen, inwiefern berechnete Analogieschlüsse zwischen der historischen Semantik der Kaufmannsehre und der heutigen Semantik von Corporate Social Responsibility möglich sind, wobei sich beide Semantiken auf völlig unterschiedliche Sozialstrukturen beziehen. Konkret geht es also um die Frage, was genau aus der Geschichte der Kaufmannsehre für die heutigen Herausforderungen von Unternehmen zu lernen ist. Dabei ist es jedoch wichtig, so der Hinweis der Ordonomik, die sozialstrukturelle Bedingtheit von Semantik nicht aus dem Blick zu verlieren. Schließlich wurzelt die Kaufmannsehre in einer vormodernen Sozialstruktur, die durch Stratifikation gekennzeichnet ist, während sich die heutige moderne Gesellschaft durch funktionale Differenzierung auszeichnet.⁸ Insofern ist die Re-Aktualisierung einer traditionellen Semantik durchaus voraussetzungsreich: Sie erfordert einen reflektierten Umgang mit den sozialstrukturellen Bedingungen ihrer ursprünglichen Existenzbegründung.

Vor diesem Hintergrund wird verständlich, warum dieser Beitrag die Analyse der Semantik der Kaufmannsehre (Abschnitt 2.) in den Kontext einer Untersuchung von Sozialstruktur des hansischen Städtebundes (Abschnitt 3.) einordnet, und schließlich die Interdependenzen von Sozialstruktur und Semantik (Abschnitt 4.) im Hinblick auf die beiden ordonomischen Analyseebenen – die Frage von Ko-Evolution und die Möglichkeit des Lernens aus Geschichte – untersucht.

⁸ Vgl. Luhmann (1977).

2. Semantikanalyse: Der Begriff des „Ehrbaren Kaufmanns“ in der italienischen und in der deutschen Überlieferungstradition

Das moderne Leitbild des „ehrbaren Kaufmanns“ weist zwei wesentliche Traditionslinien auf. Die erste Überlieferungstradition geht auf den Fernhandel der oberitalienischen Städterepubliken im Mittelmeerraum zurück. Hierzu liegen der Forschung reichhaltige und gut dokumentierte Quellen vor. Die zweite Überlieferungstradition wurzelt im Nord- und Ostseehandel der niederdeutschen Kaufleute im Rahmen des Hanseverbundes. Auch hier liegen umfangreiche Quellen und Analysen vor, die allerdings in der deutschen Debatte kaum zur Kenntnis genommen wurden. Beide Traditionen werden in den folgenden Schritten ((1)), ((2)) und ((3)) kurz skizziert, bevor sie im vierten Schritt ((4.)) aus Sicht der Ordonomik einer Semantikanalyse unterzogen werden.

((1)) Der aufstrebende Mittelmeer-Fernhandel der oberitalienischen Kaufleute im Hochmittelalter ist eine wichtige historische Tradition für das Leitbild eines ehrbaren Kaufmanns. Quellen liegen hierzu vor allem aus kaufmännischen Handbüchern und Manualen vor, die Briefe und Handlungsanweisungen für Kaufleute enthalten. Sie beschreiben das tägliche Geschäft eines Kaufmanns und waren vermutlich primär als Handlungsempfehlungen für die nachkommenden Söhne der Kaufleute gedacht. Aus dem 13. und 14. Jahrhundert sind vier Händlermanuale besonders gut durch die Literatur dokumentiert und der Forschung zugänglich: der so genannte „Zibaldone da Canal“, die „Tarifa“, die „Pratica della Mercatura“ von Francesco Balducci Pegolotti sowie das Handbuch von Saminiato de' Ricci.⁹ Die Verfasser dieser Manuale beschreiben darin auch bewährte und gute Praktiken des Kaufmanns. Hinsichtlich eines ehrbaren Verhaltens als Kaufmann enthalten die Händlermanuale folgende Hinweise:

- Die „Pratica della Mercatura“ betont die Bedeutung der Tugenden der Ehrbarkeit, der Integrität, der Voraussicht, der Verlässlichkeit für den Kaufmann. Hier liest man folgende Hinweise: „What every True and Honest Merchant Must Have Within Himself. Integrity always suits him, Long foresight keeps him well, And what he promises doesn't come lacking; And he should be, if able, of beautiful and honest behavior. According to what need or reason he intends. And to buy cheap he sells dear, Beyond rebuke with a beautiful welcome, He avails himself of the church and gives for God, He grows in merit, and sells with a word. Usury and the game of dice are forbidden and take away everything. He writes his calculations well and does not err. Amen.“¹⁰
- Im Hinblick auf die Folgen von Steuerhinterziehung und Schmuggel in der Hafenstadt Tunis liest man bei Balducci Pegolotti: „you lose faith and honor by it, so that they (die Verantwortlichen in Tunis, Anm. SH) will never trust you as before your crime was found out.“¹¹
- Der Zibaldone da Canal zitiert ein Gedicht, die Precepts of Solomon, das die Reputations- und Vertrauensverluste allegorisch illustriert, die ein unehrlich handelnder Kaufmann hinzunehmen bereit sein muss: „Cheat not rich man

⁹ Einen lesenswerten Überblick über die italienischen Händlermanuale aus dem 13. und 14. Jahrhundert bietet Dotson (2002).

¹⁰ Zitiert nach Dotson (2002, 86 f.).

¹¹ Zitiert nach Dotson (2002, S. 84).

nor poor/ since you know not what you may encounter:/ a man may buy other things,/ but not fortune.”¹²

((2)) Eine weitere zentrale Überlieferungstradition des ehrbaren Kaufmanns stellt die Kaufmannsgeschichte der Hanse dar. In der Blütezeit der Hanse im Hochmittelalter war allerdings nicht vom ehrbaren Kaufmann die Rede, sondern – gemäß der damals im norddeutschen Raum gebräuchlichen niederdeutschen Sprache – von “Ere ind Gelo-ven”¹³, von der Ehre und Vertrauen des Kaufmanns. Seit dieser Zeit unterscheidet auch der in der Wissenschaft gebräuchliche Ehrbegriff eine innere Dimension und eine äußere Dimension. Innere Ehre bezieht sich auf ein persönliches Ehrgefühl, also auf ein subjektives Wertebewußtsein des handelnden Akteurs. Äußere Ehre bezeichnet hingegen eine soziale Praxis, die dafür sorgt, dass Ehransprüche zugewiesen und auch aberkannt werden können.¹⁴ Aus der Hansestradition heraus können in beiden Dimensionen Eckpunkte für die Bedeutung des ehrbaren Kaufmanns abgeleitet werden:

Die innere Dimension der Kaufmannsehre war grundlegend beeinflusst von den Moralvorstellungen der römischen Kirche. Dabei war das Verhältnis zwischen Kaufmann und Kirche durchaus ambivalent: Einerseits litt das öffentliche Ansehen unter dem Generalverdacht, dass sich Kaufleute systematisch des Meineids, der Lüge und des Betrugs schuldig machten. Erschwerend kam das kanonische Zinsverbot hinzu. Die Abneigung der Kirche gegen den im Handel üblichen Zins rührte im Kern daher, dass Kaufleute einen aus ihrer Sicht unlauteren Gewinn aus der Zeit zogen, die jedoch als rein göttliche Ressource angesehen wurde. Aus diesem Grund waren Kaufleute ständig darum bemüht, das kirchliche Zinsverbot und den Vorwurf des Wucher(zinse)s zu umgehen, indem sie vielfältige Anstrengungen unternahmen, Zinserlöse im Warenhandel zu verschleiern.¹⁵ Andererseits erfreuten sich die Kaufleute auch einer gewissen Anerkennung der Kirche, weil sie dafür sorgten, dass Waren aus entlegenen Gegenden gehandelt und transportiert wurden, wofür ihnen laut Auffassung der Kirche ein angemessener Lohn zustand.¹⁶

Die äußere Dimension der Ehre – also die soziale Verhaltensnorm für ehrbare Kaufleute – bestimmten nicht die Krämer und Kleinhändler, sondern die Gruppe der Groß- und Fernkaufleute als Träger der sozialen und politischen Verantwortung in den Hansestädten und in der Hanse. Die deutsche Tradition der Kaufmannsehre ist insofern primär ein Elitenphänomen.¹⁷ Folgende Aspekte der äußeren Ehre sind im Kontext der Hanse von besonderer Bedeutung:

- Die Kaufmannsehre bezieht sich auf die ganze Person und nicht nur auf eine bestimmte Rolle im gesellschaftlichen Leben des Kaufmanns. Das zeigt sich

¹² Zitiert nach Dotson (2002, 84).

¹³ Hierzu im Detail Hammel-Kiesow (1993).

¹⁴ Zur Unterscheidung zwischen einer internen und externen Dimension des Ehrbegriffs vgl. Schreiner und Schwerhoff (1995; S. 4 ff.). Einschlägige Arbeiten zur sozialen Praxis der Etablierung und Aufrechterhaltung von Ehre (externe Dimension) stammen von den Soziologen Norbert Elias (1977), Georg Simmel (1983) und Niklas Luhmann (1980). Norbert Elias (1977; S. 145 und S. 157) sieht in der Ehre ursprünglich ein Symbol des Adels, mit dessen Hilfe einerseits die Zugehörigkeit zur aristokratischen Elite und andererseits eine Distanz zu niederen Schichten ausgedrückt wurde. Für Georg Simmel (1983; S. 403 f.) ist jede Ehre – also auch die bürgerliche Kaufmannsehre – im Kern eine Standesehre, die in kleinen Gruppen für Kohäsion sorgt. Niklas Luhmann (1980; S. 96 f.) betont, dass Ehre eine „symbolisch generalisierte Interaktionsfähigkeit der Oberschicht“ darstellt, die sich etwa im Duell bewährt.

¹⁵ Vgl. Hammel-Kiesow (1993; S. 90).

¹⁶ Vgl. Hammel-Kiesow (1993; S. 89).

¹⁷ Vgl. Gerkens (1993; S. 9) sowie Hammel-Kiesow (1993; S. 89).

besonders deutlich darin, dass Kaufleute bei eklatanten Ehrverstößen ihr Leben zu verlieren drohten.¹⁸

- Die Ehre des Kaufmanns war eng mit seiner Kreditwürdigkeit verbunden. Nur kreditwürdige Kaufleute durften etwa in Lübeck als Ausdruck ihrer Ehrbarkeit eine reich verzierte Kleidung tragen. Jene, die ihre Kreditwürdigkeit verloren hatten, wurden durch eine streng regulierte ärmliche Kleiderordnung stigmatisiert. Die Kreditfähigkeit wurde zudem durch Hauseigentum dokumentiert, was Kaufleute dazu bewog, auch unter widrigsten Umständen ihr Haus nicht zu verpfänden oder zu verkaufen.¹⁹
- Verlor ein ehrbarer Kaufmann nach den herrschenden Vorstellungen unverschuldet seine Kreditwürdigkeit und geriet auf diese Weise in existentielle Not, konnte er auf die soziale Fürsorge der Stadt setzen. So sorgte die Stadt Lübeck dafür, dass verarmte, aber ehrbare Kaufleute als städtische Makler oder als Zollschreiber angestellt wurden und auf diese Weise ein Einkommen erhielten.²⁰
- Der Status der Ehr- und Kreditwürdigkeit der hansischen Fernkaufleute wurde in einem „öffentlichen“ hansischen Diskurs kommuniziert. Die hierfür erforderlichen Informationen über das Ansehen eines potentiellen Handelspartners waren wohl nahezu jedem Kaufmann des Hansenetzes zugänglich. Als Medium dienten vermutlich Gasthöfe und Gesellschaften in den Hansestädten.²¹

Der moderne deutsche Begriff des ehrbaren Kaufmanns knüpft direkt an die hansische Tradition an. Er hat vermutlich seinen Ursprung im 16. Jahrhundert. Eine seltene Quelle hierfür ist eine von Theodor Bohner verfasste Schilderung der deutschen Industrie und des deutschen Handels unter dem Titel „Der Ehrbare Kaufmann“. Er zeichnet dabei folgende Begriffsgeschichte nach:

- Theodor Bohner berichtet, dass sich bereits die im 16. Jahrhundert „zur See fahrenden Kaufleute“ aus Hamburg selbst als ehrbare Kaufleute bezeichneten, weil ihnen „eine saubere und rechtschaffene Gesinnung“ Voraussetzung ihrer Arbeit gewesen sei.²²
- Diese Tradition wurde in Hamburg fortgeführt. Bohner berichtet, dass die ehrbare Kaufmannschaft „am 19. Januar 1665 erstmals die Hamburgische Commerzdeputation als ihre Vertretung beim Hamburgischen Stadtregiment“²³ wählte, aus welcher später, vermutlich in der Mitte des 19. Jahrhunderts, die Handelskammer Hamburg hervorging.²⁴

¹⁸ So geschehen bei Johan Wittenborg, dem im Krieg gegen Waldemar Atterdag von Dänemark glücklosen Lübecker Bürgermeister, der vermutlich aufgrund seines Handels mit geraubtem Gut durch einen Beschluss des Lübecker Rats hingerichtet wurde. Vgl. Hammel-Kiesow (1993; S. 89).

¹⁹ Ein prominent überlieferter Fall ist der von Hildebrand Veckinhusen, einem Lübecker Großkaufmann, der in Brügge zahlungsunfähig wurde und sich lange wehrte, sein Haus in Lübeck zu verpfänden. Vgl. u.a. Hammel-Kiesow (1993; S. 90) und Greve (2002; S. 181 ff.).

²⁰ Vgl. Hammel-Kiesow (1993; S. 91).

²¹ Vgl. etwa Selzer (2003). Selzer untersucht am Beispiel der Artushöfe in Preußen die Bedeutung von Trinkstuben für die Formierung einer öffentlichen Meinung über Kaufleute im Hanseraum.

²² Bohner (1956, S. VII).

²³ Bohner (1956, S. VII-VIII).

²⁴ Die Tradition des ehrbaren Kaufmanns wird immer noch – und mittlerweile wieder – in den modernen Industrie- und Handelskammern in Deutschland gepflegt. So vergibt die IHK Nürnberg Zertifikate für „Ehrbare Kaufleute“. Vgl. IHK (2013).

- Dieser Tradition folgend, so berichtet Bohner weiter, kämen auch heute noch die Hamburger Kaufleute und Industriellen jährlich zur „Versammlung Eines Ehrbaren Kaufmanns“²⁵ zusammen.

((3)) Beide Traditionslinien legen nahe, dass die Begriffsgeschichte des „Ehrbaren Kaufmanns“ vor allem auf einer Tradition der Selbstbeschreibung und des Selbstverständnisses von Eliten beruht. In einem Plädoyer, seine Synopsis von Händlermanualen primär als Informationsquelle von Einstellungen und Weltanschauungen zu lesen und nicht nur als Quelle von spezifischen Informationen über Reiseziele und geografische Daten, weist John Dotson genau auf diesen Aspekt explizit hin:

„I have hoped to suggest by this eclectic survey of the fourteenth century merchant manuals that reading them widely for attitudes rather than narrowly for specific information can bring rewards in form of a better understanding of the minds and world-view of medieval Italian merchants.“²⁶

Die hier skizzierten Traditionslinien weisen auf zentrale Aspekte hin, die für ein angemessenes Verständnis des Leitbilds des ehrbaren Kaufmanns wichtig sind. Drei Aspekte sollen besonders hervorgehoben werden:

- Aus der Individualperspektive der italienischen Händlermanualen heraus ist die Idee des ehrbaren Kaufmanns eng verknüpft mit den personalen Tugenden von Ehrlichkeit, Verlässlichkeit, Vertrauen, Integrität und Vorsicht. Diese Selbstbeschreibungsperspektive fokussiert zentral die moralische *Handlungsgesinnung* des Kaufmanns.
- Die Individualperspektive der Händlermanualen thematisiert auch konsequentialistische Aspekte ehrbaren Verhaltens. Gleichwohl finden diese *Handlungsbedingungen* eher cursorische Erwähnung und zudem lediglich in negativer Form. Sie skizzieren die Folgen eines unehrbaren Verhaltens, vor allem geschäftsschädigende Reputationseffekte und ihre Rückwirkungen auf die Geschäfte des Kaufmanns.
- Während die Individualperspektive der Händlermanualen italienischen Händlermanualen weitgehend blind bleiben für die Institutionenperspektive kollektiver Arrangements, gibt die zweite Überlieferungstradition, die im Nord- und Ostseehandel der niederdeutschen Kaufleute wurzelt, deutlich mehr Einblick in die institutionellen Rahmenbedingungen, die notwendig sind, um ehrbares Verhalten im Kontext einer international agierenden Kaufmannschaft dauerhaft zu stabilisieren. Insbesondere der Rückgriff auf den Begriff der äußeren Ehre macht sensibel für die institutionellen Bedingungen ehrbaren Verhaltens innerhalb der Sozialstruktur der Händlerelite der Hanse.

((4)) Aus ordonomischer Sicht lässt sich die Kaufmannslehre als semantische Innovation im Zuge einer dynamischen Wachstumsphase in einer spätmittelalterlichen Privilegienwirtschaft interpretieren (Stichwort: kommerzielle Revolution). Im Hinblick auf die erste ordonomische Analyseebene handelt es sich dabei um eine ideelle Innovation, die von ihrer Orientierung her auf eine wechselseitige Besserstellung – auf Win-Win – programmiert ist. Sie macht vom Anspruch her geltend, dass die Ehre als Heuristik dienen kann, dass Eigeninteresse an Handelsgewinnen im spätmittelalterlichen Fernhandel auch in den Dienst der Gruppe der Fernhandelskaufleute zu stellen. Abb. 1a verdeutlicht diese semantische Orientierung als eine orthogonale Positionierung.²⁷

²⁵ Bohner (S. VIII).

²⁶ Dotson (2002; S. 86).

²⁷ Vgl. Pies (2000, S. 34).

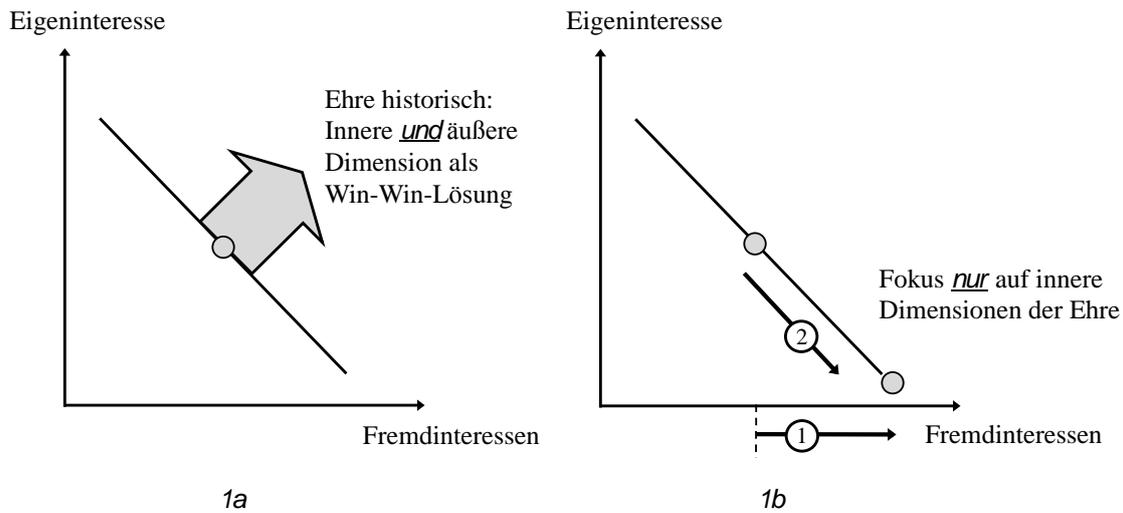


Abb. 1a und b: Historische Semantik der Kaufmannsehre als Win-Win-Orientierung und die Gefahr einer unreflektierten Re-Aktualisierung des Ideals des Ehrbaren Kaufmanns

Im Hinblick auf die zweite ordonomische Analyseebene zeigt sich, dass die Re-Aktualisierung des Leitbilds eines ehrbaren Kaufmanns Gefahren beinhaltet, wenn sie sich primär auf die Individualperspektive überlieferter Händlermanuale beruft. Eine solche Strategie ist kontraproduktiv, wenn sie primär auf die innere Dimension des ehrbaren Kaufmanns abzielt, gleichzeitig aber den historisch-institutionellen Kontext der äußeren Dimension der Ehre vernachlässigt. Dann sie läuft sie Gefahr, eine Win-Win-Orientierung zu erschweren und im Extremfall sogar eine Win-Lose-Orientierung Vorschub zu leisten (Vgl. Abb. 1b). In jedem Fall jedoch riskiert sie, die Bedeutung der genossenschaftlichen Organisation der Kaufleute in Städten und Städtebunden für die Aufrechterhaltung zentraler Verhaltensnormen wie Ehre und Vertrauen zu unterschätzen.

Aus diesem Grund wird das in der Selbstbeschreibungstradition kaum reflektierte institutionelle Umfeld des Kaufmanns im Mittelalter im folgenden Abschnitt anhand des Nord- und Ostseehandels der Hansekaufleute eingehender untersucht. Diese Untersuchung dient zum einen dazu, die Grundorientierung einer orthogonalen Positionierung sozialstrukturell im historischen Kontext zu verorten und zu fundieren. Zum anderen macht sie deutlich, in welcher Form ein Lernen aus der Geschichte der Kaufmannsehre möglich ist, um die ursprüngliche Win-Win-Orientierung des Leitbilds des ehrbaren Kaufmanns nicht zu verlieren, sondern im Gegenteil zu forcieren.

3. Sozialstrukturanalyse: Die Städte und die Hanse norddeutscher Kaufleute im Hochmittelalter aus institutionenökonomischer Sicht

In diesem Abschnitt wird eine institutionenökonomische Rekonstruktion der norddeutschen Hanse vorgestellt, die sich der Methode nach an der Analyse von Douglas North (1990) und Avner Greif (2006) orientiert. Diese Form sozialstruktureller Analyse hat zum Ziel, ein grundlegendes Verständnis für die Funktionalität historischer Governance-Arrangements zu ermöglichen. Hinsichtlich der Hanse liegen bereits institutionenökonomische Arbeiten zu einzelnen Mechanismen der Hanse vor, auf deren Er-

kenntnisse im Folgenden zurückgegriffen wird.²⁸ Abbildung 2 fasst die zentralen Beziehungsrelationen der Deutschen Hanse in einer Grafik anschaulich zusammen. Sie identifiziert zugleich die grundlegenden Governance-Probleme, die gelöst werden mussten, um den deutschen (Fern-)Handel des beginnenden Hochmittelalters zur Blüte zu verhelfen.

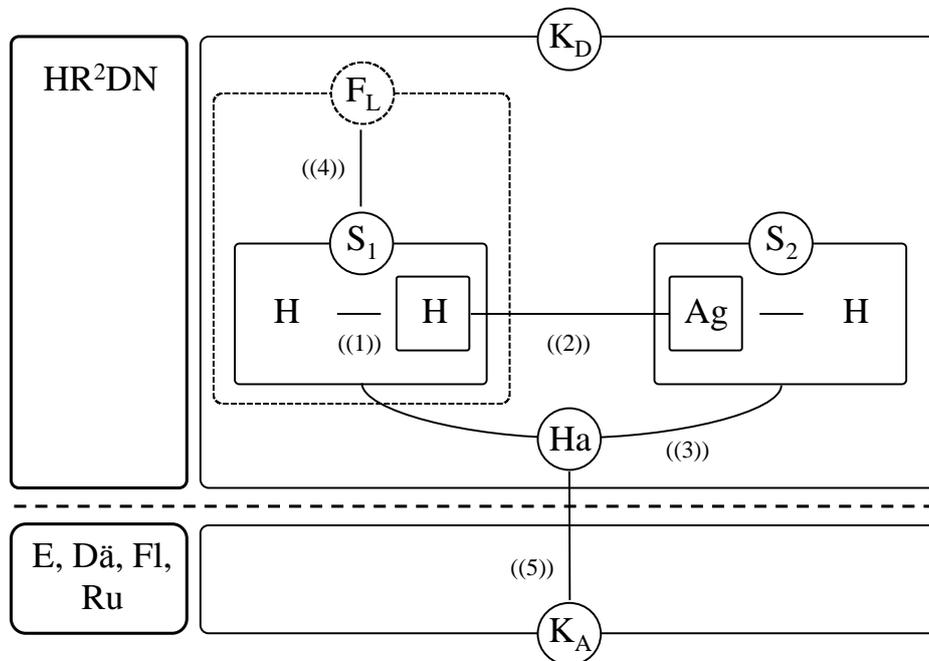


Abb. 2: Ausbeutungsgefährdete Interaktionsbeziehungen im (Fern-)Handel norddeutscher Kaufleute

Im Kern veranschaulicht Abbildung 1 in *stilisierter* Form, welche Interaktionsbeziehungen für die norddeutschen Kaufleute im mittelalterlichen (Fern-)Handel von der Gefahr der Ausbeutung betroffen waren und daher einer institutioneller Lösung bedurften. Insbesondere die folgenden fünf Beziehungen sind von zentraler Bedeutung, wobei alle fünf Beziehungen im Folgenden eingehend analysiert werden:

- ((1)) Die Tauschbeziehung zwischen zwei Kaufleuten (H), die an einer Marktsiedlung Handel treiben.
- ((2)) Die Kooperationsbeziehung zwischen einem Händler (H in S1) und einem in dessen Auftrag agierenden Handelsagenten (A) in einer fremden Stadt (S2).
- ((3)) Die Interaktionsbeziehung zweier (oder mehrerer) Städte (S1 und S2) bei der Organisation kollektiven Handelns als Städtebund (Hanse).
- ((4)) Die Interaktionsbeziehung zwischen einer Stadt (S1) und einem lokalen Landesfürsten (FL), in dessen Hoheitsgebiet sich eine Stadt (S1) befindet.
- ((5)) Die Interaktion zwischen den in der Hanse (Ha) organisierten Fernhandelskaufleuten, die außerhalb des Heiligen Römischen Reiches Deutscher Nation (HR2DN) Handelsgeschäfte mit einem fremden Herrscher (KA) in

²⁸ Für eine institutionenökonomische Rekonstruktion einzelner Elemente der Hanse vgl. North (1990), Greif (1992) und (1993), Streb (2004), Jenks (2005), Selzer und Ewert (2005), Greif (2006; S. 91-123) sowie, in Auszügen, Jenks (2000, 2005; S. 15 – 111).

dessen Hoheitsgebiet abwickeln – etwa in England (E), Dänemark (Dä), Flandern (Fl) oder Russland (Ru).

Der Schwerpunkt der Analyse liegt auf der Frage, wie es den norddeutschen Kaufleuten gelungen ist, ausbeutungsgefährdete Interaktionsbeziehungen mit Hilfe geeigneter institutioneller Governance-Arrangements in Gang zu setzen und zu stabilisieren. Diese Analyse dient dem Ziel, neue Einsichten in die historische Bedeutung des Ideals des ehrbaren Kaufmanns zu gewinnen. Zu diesem Zweck wird eine schematische Skizze der Interaktionsprobleme und ihrer Lösungen in einen systematischen Zusammenhang gestellt und gezeigt, dass der Erfolg der ehrbaren Kaufleute im Nord- und Ostseehandel des Hochmittelalters durch ein fein aufeinander abgestimmtes Netzwerk politischer Governance-Strukturen ermöglicht wurde.²⁹

Die schematische Analyse ausbeutungsgefährdeter Interaktionsbeziehungen erfolgt mit Hilfe der ordonomischen Sozialstrukturanalyse, wobei zwischen zwei grundlegenden Problemstrukturen unterschieden wird.³⁰ Zum einen wird eine einseitige Dilemmastruktur betrachtet, bei der ein möglicher Tauschhandel anreizbedingt nicht zustande kommt, weil eine einseitige Möglichkeit zur Ausbeutung besteht.³¹ Zum anderen werden mehrseitige Dilemmastrukturen vom Typ Gefangenendilemma untersucht. In einer dilemmatischen Situation dieser Art unterlassen die beteiligten Akteure anreizbedingt einen Kooperationsbeitrag, weil eine wechselseitige Option zur Ausbeutung besteht. Statt dessen wählen sie eine Freifahrerposition, was zur Folge hat, dass eine für den Handel wichtige Kooperation nicht zustande kommen kann.³² Beide Problemstrukturen erfordern eine je unterschiedliche institutionelle Lösung, wobei eine individuelle Selbstbindung im Fall einer einseitigen Dilemmastruktur und eine kollektive Selbstbindung im Fall einer mehrseitigen Dilemmastruktur erforderlich ist. Wie die folgende Analyse zeigt, kommen in der Hansegeschichte beide Lösungsoptionen zum Tragen. Auf diese Weise, so die These, tragen die Kaufleute mit einem Management sozialer Dilemmastrukturen auf verschiedenen Ebenen entscheidend dazu bei, den nordeuropäischen Fernhandel erfolgreich institutionell zu flankieren.

((1)) Für den Handel im Mittelalter sind die Städte von herausragender Bedeutung. Tatsächlich ist das Stadtrecht des Mittelalters seinem Ursprung nach ein Marktrecht, das erst später durch weitere Rechte der Gerichtsbarkeit, der Besteuerung, des Zolls, der Münze sowie der Selbstverwaltung und Selbstverteidigung ergänzt wurde. Diese Rechtsgeschichte verweist auf den eigentlichen Gründungsursprung vieler Städte im norddeutschen Raum: Städte wie Lübeck, Wismar, Rostock oder Danzig wurden im Zuge der Ostsiedlung ab dem 12. Jahrhundert durch die vom deutschen König neu eingesetzten Landesfürsten an strategisch günstigen Verkehrsknotenpunkten (neu) gegründet, damit Bauern, Handwerker und lokale Kaufleute Handel betreiben konnten.³³ Inso-

²⁹ Insofern ist zur Einordnung folgende Differenzierung wichtig: Auch wenn an vielen Stellen Verweise auf konkrete historische Ereignisse eingearbeitet wurden, liegt dieser Analyse keine historische Quellenarbeit zugrunde. Vielmehr nutzt sie die reichhaltig vorhandenen Arbeiten zur Geschichte der deutschen Hanse, um eine institutionenökonomische Perspektive der norddeutschen Kaufmannsgeschichte vorzustellen. Vgl. etwa Dollinger (1964, 1966), Friedland (1991), Hammel-Kiesow (2000) sowie Graichen und Hammel-Kiesow (2011, 2013).

³⁰ Zur Institutionenanalyse sozialer Dilemmata vgl. Pies (2000; S. 38 ff.), Pies, Hielscher und Beckmann (2009; S. 382 ff.) sowie Hielscher (2012; S. 9 ff.).

³¹ Vgl. Kreps (1990, S. 101).

³² Vgl. Axelrod (1984, 2006; S. 7 ff.).

³³ Vgl. Jenks (2000, 2005; S. 39).

Szenario 1: In Abbildung 3a ist dargestellt, wie zwei Händler eine Tauschsituation wahrnehmen, wenn ein etwaiger Vertragsbruch keine spürbaren Kosten verursacht. Beide Händler, Spieler A und Spieler B, stehen jeweils vor der Wahl, ein Leistungsversprechen einzuhalten oder nicht einzuhalten. Die vier Quadranten repräsentieren die insgesamt möglichen Strategiekombinationen. Die ordinal skalierten Payoffs zeigen an, wie die Kaufleute die Ergebnisse bewerten, wobei die Rangfolge $4 > 3 > 2 > 1$ gilt. Die Pfeile repräsentieren die individuelle Vorteils-Nachteilskalkulation der Akteure und zeigen an, dass ohne geeignete institutionelle Vorkehrungen ein eigentlich für beide Seiten wechselseitig vorteilhafter Tausch nicht zustande kommen kann. Unter der Annahme, dass B das Leistungsversprechen einhält, kann A zwischen den Payoffs 3 und 4 wählen und wird sich dafür entscheiden, das Leistungsversprechen zu brechen. Setzt B auf die Strategie „nein“, kann A zwischen den Payoffs 1 und 2 entscheiden und wird seinerseits wiederum „nein“ wählen. Da die gleichen Überlegungen analog für B gelten, realisieren beide Händler das Pareto-inferiore Nash-Gleichgewicht mit den Payoffs (2; 2) in Quadrant III, obwohl im Prinzip der attraktivere, Pareto-superiore Quadrant I möglich wäre. Beide Händler entscheiden sich aus rationalen Erwägungen heraus dafür, ihr jeweiliges Leistungsversprechen nicht einzuhalten, weil sie befürchten müssen, von dem jeweils anderen Tauschpartner ausgebeutet zu werden. Dies hat zur Folge, dass ein für beide Händler wechselseitig vorteilhafter Tausch nicht zustande kommt.

Szenario 2: Vertrauenswürdig und glaubwürdig werden Leistungsversprechen bei einem Tausch erst, wenn der Tausch durch Vertrag mit einem Sanktionspotential abgesichert wird, das es den Partnern ermöglicht, einen potentiellen Vertragsbruch mit Kosten zu belegen. Vor diesem Hintergrund ist es kein Zufall, sondern geradezu eine notwendige institutionelle Bedingung für funktionierende Märkte, dass sich an den mittelalterlichen Marktstandorten ein eigenes Recht mit einer sanktionsbewehrten Rechtsdurchsetzung etabliert. Ortsansässige und fremde Kaufleute werden explizit dazu verpflichtet, am Marktstandort Rechtsfolge zu leisten.

Dieses Stadtrecht erfüllt in zweierlei Hinsicht eine Normierungsfunktion, die den Handel ermöglicht und fördert:

- Einerseits normiert das Stadtrecht die Privatrechtsverhältnisse, was eine wichtige Voraussetzung für den Handel darstellt. Das Stadtrecht richtet allererst die Eigentumsrechte der Stadtbürger und Marktteilnehmer urkundlich ein, etabliert ein Vertragsrecht und flankiert die privatrechtlichen Verträge zum Tausch dieser Rechte institutionell mit einer eigenen Gerichtsbarkeit, einer Gendarmerie und einem Kerker. Auf diese Weise wird ein städtischer Raum geschaffen, in dem weitgehende Rechtssicherheit herrscht. Geschädigte Kaufleute können sich an die städtische Gerichtsbarkeit wenden und Streitfragen klären, etwa im Fall von Schulden oder Betrug.
- Andererseits wird der Tausch von Gütern und Dienstleistungen durch eine Reihe zusätzlicher Ordnungsmaßnahmen gefördert. So bemühten sich die Städte um die Einhaltung von grundlegenden Qualitätsnormen, vor allem bei der Qualität von Lebensmittelstandards wie Brot, Fleisch, Bier und Wein. Hinzu kommen Vorschriften zur Erhöhung der Markttransparenz, etwa durch die räumliche Konzentration von Gewerben auf bestimmten Marktplätzen oder durch eigens benannte städtische Makler, die fremde Kaufleute beim Verkauf ihrer Waren unterstützten. Außerdem sorgten die Städte dafür,

dass an ihren Marktstandorten nur normierte und kontrollierte Maße, Gewichte und Münzen zum Einsatz kommen. Die Einhaltung dieser Normen wurde regelmäßig durch städtische Aufsichtsbeamte und Polizisten kontrolliert. Mit Hilfe dieser Ordnungsmaßnahmen verringern die Institutionen der Stadt die Optionen für Betrug und Vertragsbruch.³⁵

Abbildung 3b veranschaulicht, wie sich die Situationswahrnehmung beider Händler ändert, wenn ein Marktstandort mit einem Stadtrecht die Privatrechtsverhältnisse institutionell regelt und Vertragsbrüche regelgetreu sanktioniert. Dann verändern die Quadranten II und IV ihren Stellenwert in der subjektiven Wertschätzung der Kaufleute, während die Quadranten I und III ihren Stellenwert unverändert beibehalten: Unter der Annahme, dass die Rechtsinstitutionen der Stadt dafür sorgen, dass die vertragsbrüchige Partei Schadenersatz leistet und strafrechtliche Konsequenzen erleidet, müssen sich weder A noch B präventiv vor der Ausbeutung des jeweils anderen schützen. Dank der Governance-Strukturen der Stadt wird die Einhaltung der jeweiligen Leistungsversprechen zur dominanten Strategie, und beide Händler realisieren das Pareto-superiore Ergebnis in Quadrant I.

Aus dieser Rekonstruktion lassen sich zwei Schlussfolgerungen ableiten:

- Bedenkt man, dass das norddeutsche Stadtrecht in seinem Ursprung ein Marktrecht ist, dann kann die Stadt einschließlich ihrer Institutionen als eine Governance-Struktur interpretiert werden, die sich die betroffenen Mitglieder einer mittelalterlichen Marktsiedlung selbst auferlegen, um wechselseitig vorteilhafte Tauschakte allererst in Gang zu setzen. Spieltheoretisch formuliert, ist die Governance-Struktur der Stadt im Kern als eine kollektive Selbstbindung zwischen allen Marktteilnehmern – den Händlern, den Kaufleuten und Handwerkern – zu verstehen, die dafür sorgt, die kollektive Selbstschädigung in einem sozialen Dilemma – dem Tauschdilemma – zu überwinden. Das gilt insbesondere für die norddeutschen Städte, deren Politik im Wesentlichen durch die Groß- und Fernkaufleute bestimmt wurde.³⁶ Insofern ist der mittelalterliche Leitspruch „Stadtluft macht frei“ nicht nur im Hinblick auf die städtische Freiheit vom Zwang der Leibeigenschaft zu verstehen, sondern auch hinsichtlich der Freiheit, die durch den Zwang des Stadtrechts entsteht: Jeder Stadtbürger verzichtet als Händler auf die Freiheit, sein Tauschversprechen zu brechen, allerdings nur unter der Bedingung, dass er sich auf den Zwang sanktionsbewährter Regeln verlassen kann, die den Vertragsbruch für die Gegenseite ebenfalls unattraktiv machen. Insofern ist das Stadtrecht zwar ein Zwangsrecht, aber eines, das die Freiheit zur Realisierung eines Potentials wechselseitiger Besserstellung allererst freisetzt: nämlich die Freiheit, Handel in einem Umfang zu betreiben, der üblicherweise an einer mangelhaften institutionellen Absicherung scheitern würde. Diese Freiheit strahlt für viele Kaufleute eine hohe Anziehungskraft aus. So kann sich die Stadt Lübeck nicht nur wegen ihrer strategisch günstigen Lage an der Ostsee, sondern auch aufgrund der für Kaufleute garantierten Rechts-

³⁵ Ein informativer Überblick über die städtische Wirtschaftspolitik im (nord-)deutschen Raum findet sich bei Jenks (2000, 2005; S. 81 ff.).

³⁶ Lübeck kann hier als typisches Beispiel für das spätere Gebiet der Hanse gesehen werden. Trotz einiger Versuche der Handwerkerschaft, die kaufmännische Führung der Stadt zu durchbrechen, rekrutierten sich die Ratsherren im Mittelalter vor allem aus der Lübecker Kaufmannschaft. Vgl. hierzu Gerkens (1993; S. 10).

sicherheit als führende norddeutsche Handelsstadt gegenüber anderen norddeutschen Städten wie Schleswig oder Lüneburg durchsetzen.³⁷

- Die Tugenden der Ehre und des Vertrauens – „ere“ und „geloven“ – sind Handlungskategorien, die nur unter bestimmten institutionellen Bedingungen zur Geltung kommen können. Ein im Hinblick auf sein Leistungsversprechen ehrlicher Händler gerät ohne die institutionellen Rahmenbedingungen einer funktionierenden Stadt(gerichtsbarkeit) unter Ausbeutungsdruck, weil er sich nicht ohne weiteres darauf verlassen kann, dass die Marktgegenseite ebenfalls einen Anreiz hat, ihr Tauschversprechen einzuhalten. Insofern ist die „ere“ eines Kaufmanns nicht nur, und vor allem nicht primär, eine Individualtugend, sondern das Ergebnis eines durch institutionelle Vorkehrungen gesteuerten sozialen Prozesses: Der Erfolg eines ehrbaren Kaufmanns ist systematisch nur innerhalb einer Governance-Struktur denkbar, die Ehrverstöße der Marktgegenseite erwartungsgetreu sanktioniert.³⁸ Die mittelalterliche Stadt stellt eine solche Governance-Struktur bereit. Sie trägt damit auf entscheidende Weise zur Senkung von Transaktionskosten bei Tauschgeschäften und damit zur Förderung des Handels bei.³⁹

((2)) Im Zuge der Stadtentwicklung werden auch die regionalen Handelsaktivitäten zwischen den norddeutschen Städten intensiviert. Waren viele Kaufleute im Frühmittelalter selbst als Wanderhändler mit ihren Waren unterwegs, gehen sie ab dem 13. Jahrhundert nicht mehr selbst auf Reisen, sondern beauftragen Handelspartner in den Zielmärkten anderer Städte als Agenten, um in ihrem Namen Geschäfte abzuschließen. Dieser Auftragshandel ist vor allem ein Warenkreditgeschäft.⁴⁰ Da der Verkauf der Ware gegen das Versprechen einer späteren Zahlung erfolgt, ist der Auftragshandel jedoch zugleich hoch riskant, so dass viele Geschäfte gar nicht erst zustande kommen. Das zugrundeliegende Risiko besteht darin, dass sich die Kaufleute schwer damit tun, ausstehende Forderungen bei ihren Handelspartnern in fremden Städten einzuholen. Insofern ist aus institutioneller Sicht die Frage zu beantworten, wie es den norddeutschen Kaufleuten gelungen ist, die Risiken regionaler Handels- und Kooperationsbeziehungen in den Griff zu bekommen. Zur Analyse dieses Problems wird zunächst ((a)) die zugrunde liegende Dilemmastruktur und ihre Lösung abstrakt erläutert, bevor ((b)) die institutionellen Vorkehrungen im hansischen Raum konkret diskutiert werden.

((a)) Im Gegensatz zu dem soeben diskutierten Tauschdilemma besteht im Auftragshandel nicht primär die Gefahr einer wechselseitigen Ausbeutung, sondern die Gefahr einer einseitigen Ausbeutung. Aus institutionenökonomischer Perspektive liegt hier ein einseitiges soziales Dilemma vor. Abbildung 4a verdeutlicht den Sachverhalt als ein Agenturdilemma. Abgebildet ist ein Handelsagent (Spieler B), der vor der Wahl steht, ein gegebenes Leistungsversprechen – die Bezahlung der Ware oder die Sendung einer Gegenlieferung – einzuhalten (e) oder nicht einzuhalten (ne). Ferner abgebildet ist ein beauftragender Kaufmann (Spieler A). Er steht vor der Wahl, dem Agenten zu vertrauen (v) oder nicht zu vertrauen (nv). Die Besonderheit besteht darin, dass die Spieler A und B räumlich voneinander getrennt sind, etwa weil sie in unterschiedlichen Städten beheimatet sind. In der Denotation von Abbildung 2 entspricht Spieler B dem Handels-

³⁷ Vgl. Hammel-Kiesow (2000, S. 28).

³⁸ Hammel-Kiesow (1993; S. 91) erläutert dies anschaulich am Schicksal des Lübecker Kaufmanns Hildebrand Veckinchusen.

³⁹ Vgl. Jenks (2000, 2005; S. 81 ff.).

⁴⁰ Vgl. Jenks (2000, 2005; S. 27 ff und 69 f.).

agenten Ag in Stadt S_2 und Spieler B dem Händler H in Stadt S_1 . Die ordinalen Payoffs spiegeln auch hier die subjektive Bewertung der beiden Spieler wider. Aus Sicht des Kaufmanns wäre es am besten, wenn der Agent sein Vertrauen honorieren und das gegebene Leistungsversprechen einhalten würde (Strategiekombination I). Am schlechtesten wäre es, getäuscht und ausgebeutet zu werden (Strategiekombination II). Im Vergleich dazu nimmt Strategiekombination III einen mittlere Position ein: Der Kaufmann vertraut dem Agenten nicht. Die Auftragsbeziehung kommt gar nicht erst zustande.

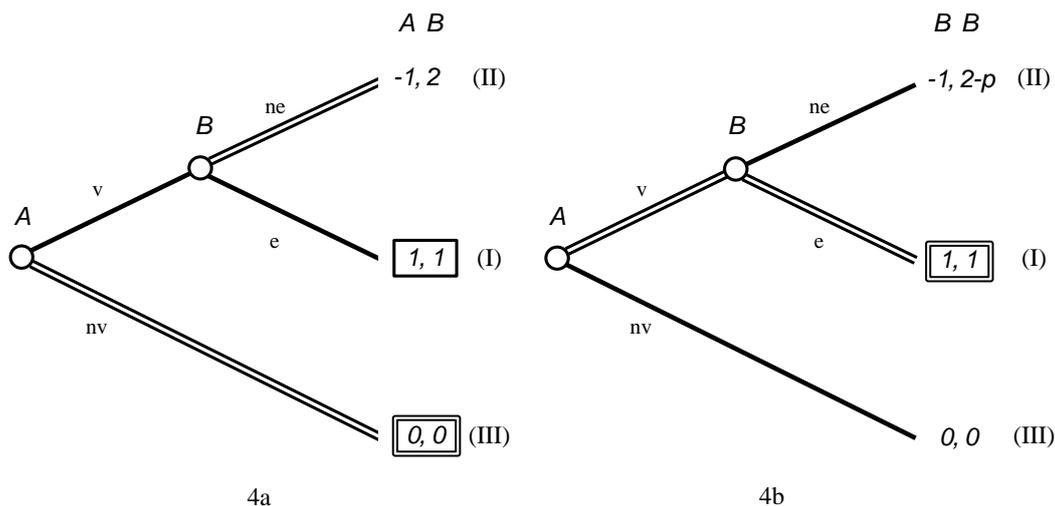


Abb. 4: Das einseitige Dilemma als Agenturdilemma

Aus der Sicht des Handelsagenten (Spieler B) wird die relative Vorteilhaftigkeit anders eingeschätzt. Den höchsten subjektiven Wert erhält Strategiekombination II: Der Agent bricht sein Versprechen. Er kommt in den Genuss einer Leistung, ohne die Gegenleistung zu erbringen. Am zweitbesten schneidet Strategiekombination I ab: Der Handelspartner A hält sich an sein Versprechen und realisiert seinen Teil des Win-Win-Potentials, das von beiden Handelspartnern erwartet wird. Im Vergleich dazu hat der Agent die geringste Wertschätzung für Strategiekombination III. Wird ihm nicht getraut, meidet sein potentiell Ausbeutungsoffer den Auftrag, und beide Seiten können das Win-Win-Potential ihrer Kooperationsbeziehung nicht freisetzen.

Die Gleichgewichtslösung dieses Spiels erhält man, indem man den Strategiebaum von rechts nach links analysiert: Versetzt man sich zunächst in die Situation des Handelsagenten, so sieht man, dass er einen Anreiz hat, sein Versprechen zu brechen ($2 > 1$). Der Kaufmann antizipiert dieses Verhalten, so dass für ihn Strategiekombination II faktisch aus dem Spiel genommen ist. So reduziert sich die Wahl von H darauf, entweder Vertrauen zu schenken und dann sicher ausgebeutet zu werden oder die Ausbeutungssituation zu vermeiden, indem er sein Vertrauen entzieht und die Beziehung gar nicht erst eingeht. Als Gleichgewicht stellt sich Strategiekombination III ein. Die Kooperationsbeziehung zwischen beiden Händlern kommt nicht zustande.

Diese Situation ist für beide Parteien unbefriedigend, weil ihnen beiden ein Vorteil entgeht. Vergleicht man die Strategiekombinationen II und III, so wird deutlich, dass sich die potentiellen Kooperationspartner in einem sozialen Dilemma befinden: Sie verfehlen eine prinzipiell mögliche wechselseitige Besserstellung und realisieren stattdessen eine pareto-inferiore Lösung.

Einen Ausweg aus diesem sozialen Dilemma kann der Agent finden, wenn er sich eine glaubwürdige Bindung auferlegt und auf die Ausbeutungsoption verzichtet (Abb. 4b). Ein solcher Verzicht ist freilich kein Opfer, sondern eine Investition.⁴¹ Der Agent verzichtet auf Strategiekombination II, die sich ohnehin nicht realisieren lässt, wenn man es mit einem Kooperationspartner zu tun hat, die sich antizipativ auf die Ausbeutungsoption einstellt. Insofern ist hier „ehrbares“ Verhalten klug: Reicht ein Vertrag nicht aus, das eigene Leistungsversprechen glaubwürdig zu machen, lässt sich das fehlende Vertrauen dadurch herstellen, dass man dem Interaktionspartner ein Pfand (p) in die Hand gibt, mit dem sich ein Sanktionspotential verbindet. Hierdurch lässt sich der Payoff des Agenten von 2 auf $2-p$ reduzieren. Ist das Pfand wertvoll genug, so dass $1 > 2-p$, ändert dies die Gleichgewichtslösung und überwindet das zugrunde liegende Dilemma. Der Agent hat nun einen Anreiz, sein Versprechen zu halten. Dies antizipiert der Kaufmann und schenkt dem Agenten Vertrauen, so dass die Wertschöpfungsbeziehung zustande kommt. Beide Parteien verbessern sich von 0,0 zu 1,1. Im Vergleich zur Ausgangssituation erzielen sie nun ein pareto-superiores Ergebnis.

((b)) In der norddeutschen Kaufmannsgeschichte sind verschiedene Optionen überliefert, wie Händler ein solches Pfand einsetzen bzw. für die mit ihnen kooperierenden Handelsagenten bereitstellen. Grundsätzlich gilt, dass die städtischen Kaufleute danach streben, auch über die Stadt hinaus einen Ruf als ehrbare Kaufleute aufzubauen, so dass sie ihre Reputation als Pfand einsetzen können, um überregionale Handels- und Kooperationsbeziehungen aufzubauen. Der Aufbau einer überregional wirksamen Reputation wird durch eine Reihe flankierender Institutionen unterstützt, welche die Ehre des Kaufmanns als Pfand im Fernhandel allererst wertvoll machen:

- Beim Aufbau einer überregional wirksamen Reputation ist der Kaufmann nicht auf sich allein gestellt. Wie im vorigen Abschnitt rekonstruiert wurde, wird der Kaufmann in vielfältiger Weise durch die Governance-Struktur der eigenen Stadt unterstützt. Wer sich in Stadt 2 durch eine lange Sequenz verlässlicher Geschäfte den Ruf eines ehrbaren Kaufmanns erworben hat, dem fällt es zugleich leichter, auch Händler in Stadt 1 davon zu überzeugen, überregionale Kooperationsbeziehungen mit ihm als Handelsagenten einzugehen. Anders formuliert: Der Status eines ehrbaren Kaufmanns und Bürgers in einer Stadt ist eine wichtige und notwendige Voraussetzung, um zugleich die Rollenzuschreibung als ehrbarer Kaufmann im überregionalen Handel zu erhalten. Dabei fungiert die kollektive Selbstbindung aller Kaufleute, Rechtsfolge in ihrer Stadt zu leisten, als Service für jeden einzelnen Kaufmann, eine glaubhafte Reputation als ehrbarer Kaufmann im überregionalen Handel aufzubauen.
- Die Governance-Struktur der Stadt ist jedoch nicht der einzige unterstützende soziale Kontext, der dem Kaufmann zur Verfügung steht. Viele Kaufleute versuchen, die Geschäftsrisiken des Auftragshandels auch durch die Einsetzung von Familienmitgliedern oder Freunden als Handelsagenten zu verringern. Auf dieses Weise nutzen die norddeutschen Kaufleute die sanktionierende Wirkung der Kleingruppe – der Familie oder des Freundeskreises – als Pfand, um Vertrauen bei ihren Handelspartnern zu erlangen.⁴²

⁴¹ Vgl. hierzu Pies (2000; S. 38 ff.)

⁴² Vgl. Selzer und Ewert (2005; S. 24 f.).

- Wie die norddeutsche Kaufmannsgeschichte zeigt, ist der Aufbau einer überregional sichtbaren Reputation als ehrbarer Kaufmann neben der Sozialstruktur der Stadt und der Familie auf weitere flankierende Institutionen angewiesen, welche die Ausbeutungsoption eines jeden als Handelsagenten tätigen Kaufmanns durch die Androhung und Durchsetzung einer Kollektivhaftung unattraktiv machen. Eine solche flankierende Institution ist in der Kaufmannsgeschichte als Praxis der „Fremdschuldhaftung“ überliefert.⁴³ Konkret muss man sich das Vorgehen bei Kollektivhaftung folgendermaßen vorstellen: Verhält sich ein Handelsagent aus Stadt 2 unehrenhaft, indem er Waren oder Gelder eines Kaufmanns aus Stadt 1 veruntreut, so kann sich der geprellte Kaufmann an die eigene städtische Gerichtsbarkeit wenden. Diese setzt einen beliebigen Mitbürger des Schuldners aus Stadt 2 fest und beschlagnahmt dessen Waren. Dieser in Gemeinschaftshaftung genommene Bürger wird nur unter der Bedingung wieder freigesetzt, dass er selbst oder Stadt 2 den erforderlichen Schadenersatz vollumfänglich leistet. Auf diese Weise löst der geprellte Kaufmann über die Governance-Instrumente seiner Stadt einen sozialen Gruppendruck in Stadt 2 aus. Wollen die Bürger und Kaufleute von Stadt 2 verhindern, dass sie selbst wiederholt in Geiselhaft genommen werden, müssen sie mit Hilfe der städtischen Governance-Instrumente dafür sorgen, dass sich ihre im Auftrag anderer Kaufleute agierenden Kollegen in ihren Geschäften als verlässlich erweisen, indem sie auf eine im Prinzip mögliche Ausbeutungsoption verzichten. Die Praxis der Fremdschuldhaftung stellt daher einen institutionellen Versuch dar, im überregionalen Handel Vertrauen zwischen Kaufleuten und ihren Agenten herzustellen.

((3)) Die institutionelle Wirkung der Fremdschuldhaftung ist gleichwohl ambivalent: Einerseits trägt sie dazu bei, die Selbstbindungsfähigkeit von Handelsagenten zu erhöhen. Andererseits wirkt die Fremdschuldhaftung nur lückenhaft: Nicht immer kann man eines Mitbürgers habhaft werden. Nicht immer führt ein Fremdschuldner genügend Waren mit sich, um einen angemessenen Schadenersatz leisten zu können. Langwierige Verhandlungen zwischen den Städten sind die Folge. Zudem kann aufgrund mangelhafter Streitklärung nur schwer festgestellt werden, inwiefern berechnete Forderungen vorliegen. Zu diesen Problemen erhöhter Transaktionskosten gesellen sich im interstädtischen Handel weitere Ausbeutungsrisiken. Im Zuge des deutschen Interregnums im 13. Jahrhundert bricht der Schutz für Kaufleute auf den Handelswegen nahezu vollständig zusammen, so dass es auf Land- und Seewegen immer wieder zu Überfällen kommt und ganze Ladungen verloren gehen.⁴⁴

Aus diesen Gründen ist im Zuge der Intensivierung des norddeutschen Handels zu beobachten, dass die größeren Kaufmannsstädte untereinander bilaterale Verträge aushandeln oder sich gar zu kollektiven Rechtsschutzverbänden zusammenschließen. Diese Praxis ist für das norddeutsche Gebiet der späteren Hanse spätestens ab dem 12. Jahrhundert überliefert.⁴⁵ So verbündet sich die Stadt Lübeck 1260 mit der Stadt Wismar und 1283 schließlich auch mit der Stadt Rostock zum so genannten wendischen Städtebund. Ein ähnlicher Rechtsschutzverbund – der so genannte sächsische Städtebund –

⁴³ Vgl. Exenberger und Cian (2006; S. 95).

⁴⁴ Vgl. Jenks (2000, 2005; S. 81).

⁴⁵ Vgl. Friedland (1991; S. 96 f.), zitiert nach Exenberger und Cian (2006; S. 95).

gründet sich etwa zur gleichen Zeit um die Stadt Magdeburg.⁴⁶ Derartige Kollektivbünde verfolgen im Wesentlichen zwei Ziele: Zum einen haben die Städtebünde eine Verteidigungs- und Beistandsfunktion bei der Land- und Seefahrt. Hier geht es um einen kollektiv finanzierten Schutz von Handelskarawanen durch militärischen Geleitschutz. Zum anderen geht es aus institutioneller Perspektive um das Ziel, das institutionelle Arrangement der „Fremdschuldhaftung“ durch ein funktionales Äquivalent mit geringeren Transaktionskosten zu ersetzen. Im Kern vereinbaren die Städte gemeinsame Verhaltensstandards für Kaufleute und Bürger und bemühen sich um deren einheitliche Durchsetzung, etwa durch eigens eingerichtete Appellationsgerichte.⁴⁷

Analog zu dem in Abschnitt ((1)) diskutierten Tauschdilemma herrscht bei der Organisation kollektiven Handelns in Städtebünden die Gefahr einer wechselseitigen Ausbeutung. Interpretiert man einen Städtebund in seiner einfachsten Form als einen Zusammenschluss zweier Städte (S_1 und S_2 in Abb. 2), so lässt sich das zugrunde liegende Problem in Anlehnung an Abbildung 2 als ein mehrseitiges soziales Dilemma zwischen Spieler A (S_1) und Spieler B (S_2) rekonstruieren: Beide Städte stehen jeweils vor der Wahl, die Kooperationsversprechen einzuhalten oder nicht einzuhalten. Konkret geht es um die Frage, ob man sich an der Finanzierung von militärischem Geleitschutz beteiligt, ob man den Kaufleuten einen institutionellen Anreiz gibt, die gemeinsam vereinbarten Verhaltensstandards einzuhalten, oder ob man ein Appellationsgericht zur Klärung von Streitfällen etabliert und dessen Rechtsprechung anerkennt. Die individuelle Vorteils-Nachteilskalkulation der beteiligten Städte zeigt, dass ohne geeignete institutionelle Arrangements eine eigentlich für beide Seiten wechselseitig vorteilhafte Kooperation nicht zustande kommen kann. Beide Städte entscheiden sich aus rationalen Erwägungen heraus dafür, ihr jeweiliges Kooperationsversprechen nicht einzuhalten, weil sie befürchten müssen, von dem jeweils anderen Tauschpartner ausgebeutet zu werden. Dies hat zur Folge, dass die für beide Städte wechselseitig vorteilhafte Kooperation nicht zustande kommt.

Die Kooperationsversprechen der Städte werden erst glaubwürdig, wenn sie in Form einer kollektiven Selbstbindung vor Ausbeutung geschützt werden. Aus diesem Grund müssen Städtebünde das Freifahrerverhalten von Mitgliedstädten durch geeignete Sanktionen unattraktiv machen. Die Städte versuchen, diese Probleme auf unterschiedliche Weise zu lösen:

- Im Falle der Finanzierung von Geleitschutz vor Überfällen auf Handelsrouten ist eine solche Sanktion recht einfach zu organisieren: Beteiligt sich eine Stadt nicht an der Finanzierung, können ihre Kaufleute keinen Geleitschutz erwarten.
- Im Hinblick auf die Einhaltung gemeinsamer Verhaltensstandards besteht ein wichtiger Mechanismus darin, dass sich die Bünde darauf verständigen, in den Mitgliedsstädten ein einheitliches Recht zur Anwendung zu bringen. Vor diesem Hintergrund ist es sicherlich von großem Wert, dass das Stadtrecht und seine Institutionen der jeweils führenden Stadt von den anderen Städten im Städtebund weitgehend übernommen wird. So setzt sich etwa im wendischen Städtebund das lübische Stadtrecht und im sächsischen Städtebund das Magdeburger Stadtrecht durch.

⁴⁶ Vgl. Exenberger und Cian (2006; S. 97 f.).

⁴⁷ Vgl. Exenberger und Cian (2006; S. 102).

- Ein wichtiger Sanktionsmechanismus zur Durchsetzung gemeinsamer Verhaltensstandards besteht in der Androhung, ganze Städte oder auch einzelne Kaufleute aus dem Bund auszuschließen. Mit Hilfe einer solchen „Verhansung“ gehen die exkludierten Akteure der Mitgliedschaftsvorteile der Hanse verlustig, so dass ein funktionaler Anreizmechanismus zur Einhaltung gemeinsamer Regeln geschaffen wird.

Der Erfolg der Etablierung von regionalen Städtebünden ist eine wichtige Voraussetzung für die Entstehung einer überregional tätigen Hanse. Aus institutionenökonomischer Perspektive handelt es sich dabei um eine kollektive Selbstbindung von Städten – genauer: von den in Kaufmannsstädten organisierten Kaufleuten –, die mit Hilfe interner Sanktionsmechanismen um die Aufrechterhaltung gemeinsamer Regeln bemüht waren.⁴⁸ Auf diese Funktion der Städtebündnisse weist auch der Begriff der Hanse hin. Einige Historiker argumentieren, dass der Begriff etymologisch auf das lateinische Substantiv „ansa“ zurückzuführen ist, was im Deutschen soviel wie „Henkel“ bedeutet. Bei Henn (1998) findet man dazu folgende Erläuterung: „Und so, wie der fest angefasste Henkel die Tasse oder den Krug vor dem Hinfallen oder Zerschlagen bewahre, so sichere das feste Bündnis der Städte die gedeihliche Beziehung der Handelsbeziehungen.“⁴⁹

((4)) Die hier vorgestellte institutionenökonomische Rekonstruktion betont, dass die regionalen Städtebünde wesentlich dazu beitragen, den regionalen Handel in Norddeutschland zur Blüte zu bringen. Der Erfolg der Städtebünde wiederum beruht auf der Governance-Struktur der norddeutschen Stadt, die in vielerlei Hinsicht eine Institution zur Förderung des Handels ist. Folgt man diesem Verständnis, dann sieht man zugleich, dass die Entwicklung der Rechtsgeschichte in den norddeutschen Städten einer spezifischen Marktlogik folgt. Die norddeutschen Städte nehmen jenseits des Marktrechts gerade deshalb weitere Rechte in Anspruch, weil sie bestrebt sind, den Handel regional und überregional zu fördern. Diese Logik der Rechtsentwicklung kann in vier Schritten rekonstruiert werden:

1. Um für privatrechtliche Tauschverträge eine institutionelle Absicherung zu organisieren, gewähren die Kaufmannsstädte nicht nur Freiheitsrechte, sondern sie nehmen auch die Rechte der Gerichtsbarkeit und des Gerichtsvollzugs wahr. Auf diese Weise etablieren sie auf städtischem Gebiet Eigentumsrechte, Vertragsfreiheit und Rechtssicherheit. Hinzu kommen verschiedene Normierungsrechte (Maße und Gewichte) sowie das Münzrecht zur Erleichterung des Zahlungsverkehrs. Schließlich beanspruchen die norddeutschen Städte auch das Recht zur Einfriedung und Verteidigung.
2. Zur Finanzierung dieser innerstädtischen Governance-Strukturen beginnen Städte damit, bei ihren Bürgern Steuern einzutreiben sowie bei stadtfremden Marktteilnehmern Zölle zu erheben. Sie nehmen damit das Recht auf Besteuerung sowie das Zollrecht wahr.
3. Die Etablierung eines florierenden inter-städtischen Handels schließen die norddeutschen Städte untereinander bilaterale Verträge ab oder gründen eigene Städ-

⁴⁸ Über den Erfolg der internen Sanktionierung der Hanse herrscht in der Literatur Uneinigkeit. Vgl. Exenberger und Cian (2006; S. 95). Allerdings steht zu vermuten, dass die institutionellen Anreize – zumindest eine Zeit lang – erfolgreich funktioniert haben müssen. Anders ist nicht zu erklären, wie es der Hanse gelungen ist, diese Governance-Strukturen über mehrere Jahrhunderte aufrecht zu erhalten und auf diese Weise den Nord- und Ostseehandel zu dominieren.

⁴⁹ Zitiert nach Exenberger und Cian (2006; S. 92).

tebünde. Auf diese Weise werden Eigentumsrechte und Rechtssicherheit nicht nur innerhalb einer Stadt, sondern auch auf überregionaler Ebene etabliert. Um solche überregionalen Governance-Strukturen auszuhandeln, nehmen die Städte das Recht zur Selbstverwaltung in Anspruch.

Um zu verstehen, warum Städte auch ein Recht auf Verteidigung in Anspruch nehmen, ist zu berücksichtigen, dass Stadtgründungen nicht in einem rechtsfreien Raum stattfinden. Alle Rechte – chronologisch beginnend beim Marktrecht bis hin zum Recht auf Verteidigung – sind typischerweise im Binnenverhältnis zwischen der Stadt und dem territorialen Landesfürsten schrittweise ausgehandelt worden. Der Logik eines auf Privilegien basierenden feudalen Wirtschaftssystems folgend, wurden diese Rechte vom jeweiligen Landesherrn oder Territorialfürsten als Privilegien verliehen und in einer „Handfeste“, wie etwa auf dem Gebiet des Deutschen Ordens, oder in einem Statut urkundlich festgeschrieben. So wurde die Siedlung Lübeck durch Adolf II., Graf von Schauenburg und Holstein 1143, (neu) gegründet und mit den Rechten einer Kaufmannsstadt ausgestattet.⁵⁰

Ein Vertrag zur Stadtgründung koppelt die durch den lokalen Territorialfürsten (FL) gewährten Privilegien – das Marktrecht, das Recht der Besteuerung, der Gerichtsbarkeit, des Zolls usw. – mit einer Gegenleistung der Stadt (S_1 in Abb. 2) gegenüber dem Landesherrn, etwa in Form einer Geldsumme oder anderer Verpflichtungen. Investiert die Stadt auf Basis der ihr verliehenen Privilegien in die Governance-Strukturen für den Handel und gelangt sie auf diese Weise zu Reichtum und Wohlstand, so läuft sie Gefahr, die Begehrlichkeiten des lokalen Herrschers zu erregen. Der Landesherr sieht sich dem Anreiz ausgesetzt, den ursprünglich geschlossenen Vertrag zur Stadtgründung neu auszuhandeln. Die Anreizstruktur entspricht der Interaktionsbeziehung in einem einseitigen sozialen Dilemma und ist damit analog zu Abbildung 4.

Die betroffene Stadt (Spieler A in Abb. 4) steht nach erfolgter Stadtgründung vor der Wahl, in die Einhaltung der vereinbarten Privilegien durch den lokalen Fürsten zu vertrauen und in angemessene Governance-Strukturen für den inner- und interstädtischen Handel zu investieren (v) oder nicht zu vertrauen und derartige Investitionen nicht oder nur in geringem Umfang zu unternehmen (nv). Der betroffene Territorialfürst (Spieler B in Abb. 4) steht vor der Wahl, die urkundlich festgehaltenen Versprechen einzuhalten (e) oder nicht einzuhalten (ne). Hält der lokale Fürst sein Versprechen nicht ein, würde er den Vertrag ex-post nachverhandeln und die Privilegien einschränken und auch vor militärischen Mitteln zur Durchsetzung seiner Interessen nicht zurückschrecken. Analog zur Dilemmastruktur in Abbildung 4 wird deutlich, dass der lokale Fürst einen Anreiz hat, sein Versprechen zu brechen ($2 < 1$). Die Stadt antizipiert dieses Verhalten und wird sich dafür entscheiden, ausbeutungsgefährdete Investitionen in voraussetzungsreiche Governance-Strukturen zu unterlassen. Eine produktive Kooperationsbeziehung zwischen Stadt und lokalem Fürsten kommt daher nicht zustande, und das, obwohl beide Seiten ein Interesse an einer Realisierung des vorhandenen Win-Win-Potentials haben (Strategiekombination I).

Dieses einseitige Dilemma kann mithilfe einer geeigneten Form der Bindung überwunden werden. Drei Möglichkeiten sind prinzipiell denkbar, die – differenziert aufeinander abgestimmt – in der norddeutschen Kaufmannsgeschichte auch tatsächlich zur Anwendung kommen:

⁵⁰ Vgl. Exenberger und Cian (2006; S. 94).

- Der Territorialfürst kann gegenüber der Stadt eine Reputation als vertrauenswürdiger Verhandlungspartner aufbauen, indem er in ein Pfand investiert, das eine glaubwürdige Bindungswirkung entfaltet. Eine Möglichkeit besteht darin, der Stadt bereits initial das Recht zur Einfriedung und Verteidigung per Vertrag einzuräumen. Sie kann daraufhin das Siedlungsgebiet mit einer Stadtmauer einhegen, eine Landwehr errichten und sich damit im Angriffsfall angemessen verteidigen. Die Verteidigungsfähigkeit der Stadt avanciert auf diese Weise zu einem Pfand, das einen bewaffneten Übergriff des Fürsten auf die Stadt mit Kosten belegt. Übersteigen diese Kosten den erwarteten Nutzen, wird der Landesherr im eigenen Interesse auf die Ausbeutungsoption verzichten. In diesem Fall wirkt das gewährte Privileg auf Einfriedung und Verteidigung als eine individuelle Selbstbindung des Fürsten, um eine für beide Seiten vorteilhafte Win-Win-Situation zu ermöglichen.⁵¹
- Der Selbstbindungsfähigkeit der Territorialfürsten sind jedoch Grenzen gesetzt. Ist die Stadt etwa sehr reich, erhöht sich auch der Nutzen eines Übergriffs. Ein anderer Fall ist denkbar, wenn die Stadt nicht imstande ist, eine militärische Verteidigung mit ausreichend abschreckender Wirkung *allein* anzubieten. In diesem Fall sind den erwarteten Kosten eines Überfalls gering. Vor diesem Hintergrund begrenzter Selbstbindungsfähigkeit wird verständlich, warum Hansestädte kollektive Rückversicherungs-bündnisse organisieren, um *gemeinsam* gegen die Machtbestrebungen lokaler Fürsten vorzugehen. Mit so genannten „Tohopesate“ sicherten sich die Einzelstädte im Konfliktfall wechselseitigen militärischen Beistand zu und versetzten sich so in die Lage, dem bewaffneten Übergriff eines Territorialfürsten eine angemessene militärische Gegenmacht entgegenzusetzen.⁵² Aus institutionenökonomischer Sicht handelt es sich hierbei um eine Form kollektiver Selbstbindung (vgl. Abb. 3), die ihrerseits darauf angelegt ist, die Selbstbindungsfähigkeit des Territorialfürsten zu stärken: Sie unterstützt die Win-Win-Logik individueller Selbstbindung durch den lokalen Landesherren.
- Eine weitere Möglichkeit, die Selbstbindungsfähigkeit des lokalen Fürsten zu erhöhen, besteht darin, die Lehnshierarchie im deutschen Reich zu nutzen und gegen den lokalen Fürsten auszuspielen. So kann die Stadt zur Sicherung ihrer Rechte auch den Herzog oder gar den deutschen König und Kaiser um die Anerkennung ihrer Rechte ersuchen. So wendet sich etwa die Stadt Lübeck erfolgreich an Heinrich den Löwen, um Privilegien zu erhalten, die ihr vom Grafen von Schauenburg und Holstein verweigert werden.

⁵¹ Die hier vorgestellte Win-Win-Logik wird durch ein Beispiel aus der englischen Geschichte illustriert. So räumt auch der englische König der Stadt London ein Recht auf Verteidigung und Einfriedung ein. Allerdings belässt er es nicht mit der Gewährung dieses Privilegs. Vielmehr stellt er der Stadt sogar die finanziellen Mittel zur Verfügung, um die Stadtmauer und die Verteidigungsanlagen angemessen zu verstärken. Eine solche Maßnahme lässt sich nur befriedigend erklären, wenn man das städtische Recht auf Verteidigung als ein Pfand des Fürsten interpretiert, mit dessen Hilfe er produktive Investitionen der Stadt auslöst, die sonst unterbleiben würden und von denen er letztlich selbst profitiert. Vgl. hierzu Kiser und Barzel (1991; S. 404 – 409).

⁵² Vgl. Exenberger und Cian (2006; S. 105, Fußnote 63).

Diese Rekonstruktion verdeutlicht, dass das Recht auf Verteidigung nicht als ein Privileg zu interpretieren ist, das Städte *gegen* die Interessen ihrer Landesherren zu erstreiten haben. Vielmehr zeigt sich, dass der Territorialfürst prinzipiell ein ureigenes Interesse an der Überwindung dieses Dilemmas hat, weil er nur auf diese Weise die produktiven Governance-Investitionen der Stadt aktivieren kann, die andernfalls unterbleiben würden. Florierten die Handelsstädte auf seinem Territorium nicht, so würde der Landesherr sich selbst und sein gesamtes Territorium schwächen, das vom Handel der Städte nachhaltig profitiert.

((5)) Die norddeutschen Kaufleute integrieren sich ab dem 12. Jahrhundert zunehmend in den Ostseehandel. Der erste Schritt besteht darin, dass die norddeutschen Kaufleute – Kaufleute als Lübeck, Magdeburg und Köln – der Gotländischen Genossenschaft beitreten und auf diesem Wege Zugang zu den russischen Märkten erhalten. Um ca. 1190 schließlich gründen die deutschen Fernhandelskaufleute das erste Fernhandelskontor der Hanse, den sog. Sankt Peter Hof, in Nowgorod.⁵³ Als sich die Gotländer Handelsgenossenschaft um ca. 1200 auflöst, führen die norddeutschen Kaufleute das Prinzip der Genossenschaft weiter fort und erweitern ihre Handelsaktivitäten zunehmend in Richtung Westen. Die deutschen Kaufleute gründen das Kontor in Brügge (Flandern) und den Stalhof in London (England).⁵⁴

Durch die Expansion der Handelstätigkeit über die Grenzen des Heiligen Römischen Reiches Deutscher Nation hinaus sehen sich die norddeutschen Kaufleute neuen Herausforderungen des Fernhandels konfrontiert. Die zentrale Interaktionsbeziehung besteht zwischen den norddeutschen Fernhandelskaufleuten und den jeweils fremden Herrschern, auf deren Hoheitsgebieten Handelsgeschäfte durchgeführt wurden. An den Marktorten in Russland, England oder Flandern treten die in Abschnitt ((4)) untersuchten Governance-Probleme in forcierter Form und in größerem Maßstab erneut auf. Zur Lösung dieser Probleme vereinbaren die norddeutschen Kaufleute mit den fremden Herrschern die Gründung von Handelskontoren an den Marktorten. Diese Kontore erhalten den Status einer Freihandelszone: Den hansischen Kaufleute werden im Zuge der Kontorgründung typischerweise Privilegien wie die Immunität von dem im fremden Hoheitsgebiet geltenden Recht (wie etwa in Nowgorod), das Recht der Gerichtsbarkeit, das Recht auf Zollfreiheit oder die Freiheit von der Fremdschuldhaftung (wie etwa in London) zugebilligt.⁵⁵ Im Kern geht es hierbei um den Schutz von Eigentumsrechten in einer potentiellen Ausbeutungssituation, die in Abbildung 2 als eine Interaktionsbeziehung zwischen der Hanse H_A und einem fremden König K_A symbolisiert wird. Die Frage lautet daher aus institutionenökonomischer Sicht: Kann sich der hansische Kaufmann in einem fremden Land darauf verlassen, dass er vor der Willkür des örtlichen Herrschers geschützt ist, etwa vor der Beschlagnahmung seiner Waren oder auch einer willkürlichen Zollerhebung?

Dieser Interaktionsbeziehung liegt von der Struktur her erneut ein einseitiges soziales Dilemma zugrunde. Analog zu Abbildung 3 steht der hansische Kaufmann (Spieler A) nach erfolgter Gründung des Kontors vor der Wahl, in die Einhaltung der vereinbarten Privilegien durch den fremden König (Spieler B) zu vertrauen und in umfangreiche Handelstätigkeiten vor Ort zu investieren (v) oder nicht zu investieren (nv). Der betroffene Herrscher steht vor der Wahl, die urkundlich festgehaltenen Versprechen ein-

⁵³ Vgl. Exenberger und Cian (2006; S. 96).

⁵⁴ Vgl. Exenberger und Cian (2006; S. 97).

⁵⁵ Vgl. Exenberger und Cian (2006; S. 96 und 98) sowie Henn (1984, S. 119).

zuhalten (e) oder nicht einzuhalten (ne), indem er die Privilegien wieder einschränkt oder ganz aufhebt. Analog zur Interaktionsbeziehung zwischen Kaufmann und lokalem Fürst zeigt sich, dass der fremde Herrscher einen Anreiz hat, sein Versprechen zu brechen ($2 > 1$). Die Kaufleute antizipieren dieses Verhalten und werden sich dafür entscheiden, ausbeutungsgefährdete Investitionen in den Ost- und Nordseefernhandel zu unterlassen. Eine produktive Kooperationsbeziehung zwischen den hansischen Kaufleuten und dem fremden Herrscher kommt daher nicht zustande, und das, obwohl beide Seiten ein Interesse an einer Realisierung des vorhandenen Win-Win-Potentials haben (Strategiekombination I).

Auch dieses einseitige Dilemma kann mithilfe einer geeigneten Bindung überwunden werden. Analog zu Abschnitt ((4)) gibt es auch hier prinzipiell drei Möglichkeiten, die im Fernhandel der hansischen Kaufleute zur Anwendung kommen:

- Der fremde Herrscher kann gegenüber dem Kontor eine Reputation als vertrauenswürdiger Verhandlungspartner aufbauen, indem er in ein Pfand investiert, das eine glaubwürdige Bindungswirkung entfaltet. So kann er sich die Bindung auferlegen und kommunizieren, die versprochenen Privilegien zu achten, und dann dieses Versprechen durch eine lange Sequenz vertrauensvoller Handelsgeschäfte glaubhaft machen.
- Wie die Kaufmannsgeschichte der Hanse eindrucksvoll belegt, sind jedoch nicht nur der Bindungsfähigkeit deutscher Territorialfürsten, sondern auch der Selbstbindungsfähigkeit fremder Herrscher Grenzen gesetzt. Für den flandrischen Handel der Hanse, der zentral über das Kontor in Brügge organisiert wird, gelingt es den hansischen Kaufleuten, ein Geleitprivileg zum Schutz vor Seefrachtverlust in den flandrischen Hoheitsgewässern zu erringen. Im Zuge des hundertjährigen Krieges verweigert die Gräfin von Flandern jedoch den hansischen Kaufleuten die fälligen Entschädigungen für Warenverluste und setzt zudem zur Finanzierung ihrer eigenen Verluste die Zollfreiheit im Kontor Brügge außer Kraft. Auf diese De-Facto-Aufhebung des Geleitprivilegs reagieren die hansischen Kaufleute mit einem Boykott und verlegen 1358 das Kontor Brügge in das niederländische Dordrecht. Nach zweijährigem Boykott lenkt die Grafschaft Flandern aufgrund ihrer Abhängigkeit von den Getreidelieferungen der Hanse ein und restituiert die Privilegien.⁵⁶ Der kollektive Boykott der Hanse wirkt hier als „Service“⁵⁷ für eine glaubhafte individuelle Selbstbindung der fremden Herrscher.
- Typischerweise reagieren die von einem Boykott betroffenen Herrscher jedoch ihrerseits mit einer Gegenstrategie: Sie versuchen, den Boykott zu umgehen, indem sie einzelnen Hansestädten oder Hansekaufleuten selektiv die Restituierung von Privilegien anbieten, um den überregionalen Handel zu reaktivieren. Auf diesen Versuch, einen Keil in die Hanse zu treiben, reagiert die Hanse mit einer Stärkung ihrer internen Governance-Strukturen. Sie sorgt dafür, dass Free-Rider, also Kaufleute, die einen gemeinsam beschlossenen Boykott umgehen und mit dem betreffenden Herrscher bilateral Tauschgeschäfte eingehen, von den Privilegien in anderen hansischen Kontoren systematisch ausgeschlossen werden. Dieses Vorgehen ist in der nord-

⁵⁶ Vgl. Exenberger und Cian (2006; S. 99).

⁵⁷ Die konzeptionellen Unterscheidung zwischen Selbstbindung und Selbstbindungsservice wird näher erläutert bei Pies, Hielscher und Beckmann (2009, S. 389).

deutschen Kaufmannsgeschichte als „Verhansung“ bekannt. Diese Praxis sorgt dafür, dass die Defektionsstrategie beim Boykott eines wortbrüchigen Herrschers unattraktiv gemacht wird. Und sie trägt dazu bei, dass die Hanse dauerhaft in der Lage ist, als Kaufmanns-Genossenschaft kollektives Handeln zu organisieren: Das zeigt sich nicht nur bei Boykotten (wie etwa in Flandern) oder bei militärischen Vergeltungsaktionen zur Restitution wichtiger Privilegien (England 1470, oder Waldemar von Dänemark), sondern auch bei der Ausstattung von Kriegsschiffen für Schiffskarawanen zur Abwehr von Seeräubern (Vitalienbrüder). Aus institutionenökonomischer Sicht handelt es sich auch hierbei um eine Form kollektiver Selbstbindung (vgl. Abb. 3), die ihrerseits darauf angelegt ist, die Selbstbindungsfähigkeit des fremden Herrschers zu stärken: Sie unterstützt die Win-Win-Logik individueller Selbstbindung.

Die Lösung dieses Privilegien-Dilemmas erfolgt durch eine kollektive Selbstbindung, die darauf abgestimmt ist, ihre Wirkung auch und gerade als Service für eine individuelle Selbstbindung von Herrschern zu entfalten, auf deren Territorium die Hansekaufleute Fernhandel betreiben. Dieses aufeinander abgestimmte und differenzierte Management sozialer Dilemmastrukturen ist zugleich ein wesentlicher Grund dafür, warum die Hanse als Kaufmannsgenossenschaft so erfolgreich darin war, den überregionalen Fernhandel im norddeutschen Raum im Hoch- und Spätmittelalter zu einer großen Blüte zu führen. Die norddeutschen Städte – mit Lübeck als „Kaufhaus“⁵⁸ bzw. als „Königin“ der Hanse – werden zum Drehpunkt des norddeutschen Handels auf Nord- und Ostsee, wobei die Hansestädte neben den heimischen Produkten wie Salz, Hering und Bier die Güter des Ostens – Teer, Holz, Getreide und Pelze – und die Güter des Westens – Wein, Stoffe und Wachs – tauschen und verschiffen.⁵⁹

((6)) Abbildung 5 bringt die in Abschnitt 3 rekonstruierten Formen individueller und kollektiver Selbstbindungen zum Schutz zentraler Kooperationsbeziehungen in einen systematischen Zusammenhang. Sie zeigt, dass die norddeutschen Hansekaufleute ein differenziertes System aufeinander abgestimmter Governance-Strukturen entwickelt haben, um den regionalen und überregionalen Handel zu etablieren und vor Ausbeutung zu schützen.

Unterschieden werden zwei Dimensionen: In der horizontalen Dimension werden vier Formen der Bindung unterschieden. Zentral ist hierbei die Differenzierung zwischen einer Selbstbindung und einem Bindungsservice. Im ersten Fall überwinden hansische Kaufleute ein soziales Dilemma, indem sie sich mit Hilfe einer geeigneten Bindung *selbst* aus einem Dilemma befreien: mit einer individuellen Selbstbindung (iSB) aus einem einseitigen sozialen Dilemma und mit einer kollektiven Selbstbindung (kSB) aus einem mehrseitigen sozialen Dilemma. Im zweiten Fall unterstützen hansische Kaufleute die Selbstbindung ihrer Kooperationspartner, ein soziales Dilemma zu überwinden, aus dem sich diese nur schwer selbst befreien können: mit einem individuellen Bindungsservice (iSB) helfen sie bei der Auflösung eines einseitigen sozialen Dilemmas, mit einem kollektiven Bindungsservice (kSB) bei der Auflösung eines mehrseitigen sozialen Dilemmas.

⁵⁸ Gerkens (1993; S. 9).

⁵⁹ Vgl. Hammel-Kiesow (S. 23 und 33).

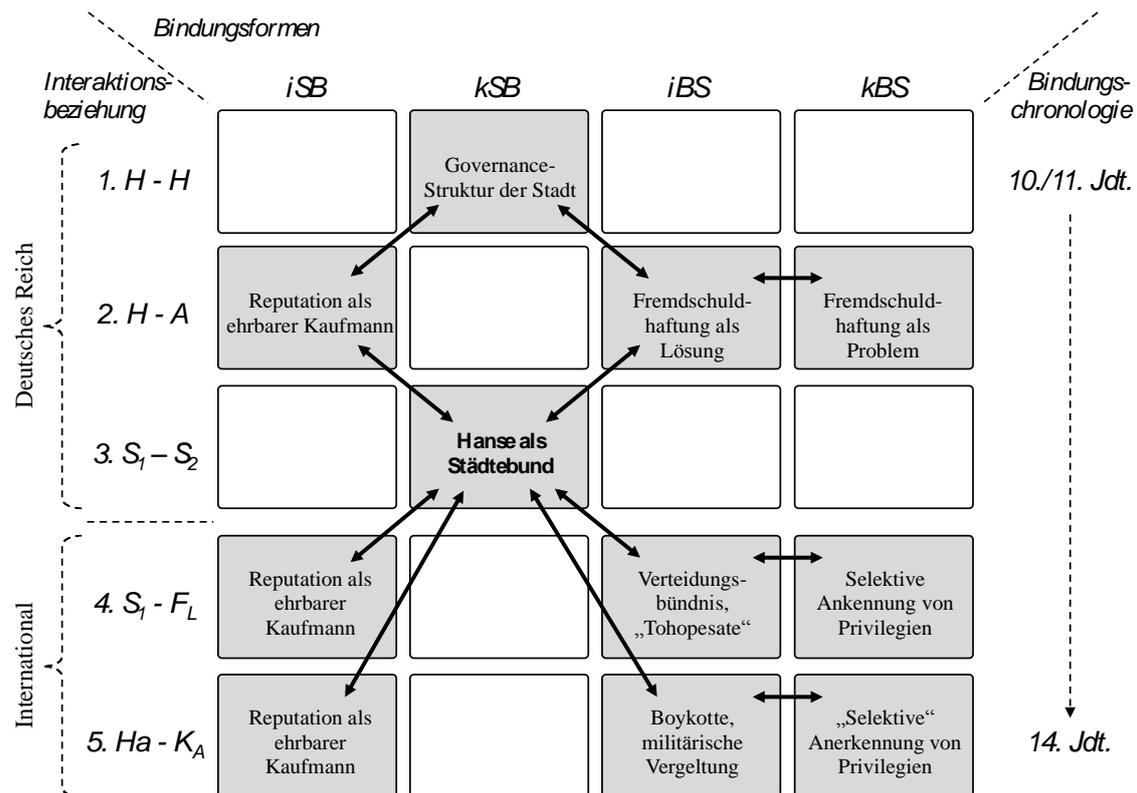


Abb. 5: Governance-Strukturen der Hanse im systematischen Zusammenhang

In der vertikalen Dimension werden zwei Aspekte unterschieden. In der linken Spalte sind die zentralen ausbeutungsgefährdeten Interaktionsbeziehungen ((1)) – ((5)) im regionalen und überregionalen Handel abgetragen (Dimension links). Die rechte Spalte hingegen betrifft die historische Bindungschronologie. Diese zeitliche Dimension deutet an, dass dem Erfolg der Hanse ein systematischer Zusammenhang zugrunde liegt. Mit Hilfe dieser Rekonstruktion wird deutlich, dass die Governance-Logik einer bestimmten – und zudem historisch nachweisbaren – Ereignis-Chronologie entspricht. Die Pfeile in Abbildung 5 zeigen, in welchem systematischen Zusammenhang die Bindungsformen zueinander stehen.

1. Die norddeutsche Kaufmannsstadt entwickelt seit dem 10. und 11. Jahrhundert eine eigene Governance-Struktur mit einer Reihe marktorientierter Institutionen zur *Etablierung lokaler Märkte*: dem Schutz von Eigentumsrechten, der Vertragsfreiheit, der Rechtsdurchsetzung, der Gerichtsbarkeit und Selbstverwaltung. In den norddeutschen Kaufmannsstädten kann man diese Institutionen als eine kollektive Selbstbindung (kSB) zur Überwindung eines Tauschdilemmas zwischen Kaufleuten (hier: H₁ und H₂) rekonstruieren.
2. Die Governance-Strukturen der Städte fungieren als Voraussetzung für die *Etablierung regionaler Märkte*. Zum einen ermöglicht die Governance-Struktur eine individuelle Selbstbindung (iSB) des Kaufmanns, der mit dieser Hilfe die Reputation eines verlässlichen Handelspartners in regionalen Handelsgeschäften aufbauen kann. Die Governance-Struktur ist gleichsam das Pfand, mit dessen Hilfe ein Kaufmann seinen Ausbeutungsverzicht glaubwürdig machen kann. Zum anderen ermöglicht die Governance-Struktur der Stadt allererst die Entstehung der Praxis einer „Fremdschuldhaftung“. Sie ist erste institutionelle Versuch, das Auftragsdilemma zwischen

einem Händler und einem Handelsagenten verschiedener Städte zu überwinden. Die Fremdschuldhaftung kann als individueller Bindungsservice (iBS) des Kaufmanns interpretiert werden, um die Bindungsfähigkeit des Handelsagenten zu erhöhen.

3. Die norddeutschen Städte etablieren darüber hinaus mit den ersten Städtebünden originäre Governance-Strukturen zur *Förderung regionaler und überregionaler Märkte*. Diese institutionellen Vorkehrungen können als Reaktion auf die ambivalente Wirkung der Fremdschuldhaftung interpretiert werden. Die Kaufmannsstädte organisieren eine kollektive Selbstbindung (kSB) zur Etablierung einheitlicher Verhaltensstandards für Kaufleute und für die Bereitstellung genossenschaftlicher Güter. Zu ihnen zählen vor allem Verteidigungs- und Schutzmaßnahmen für Handelsstädte und für Warentransporte.
4. Mit den beiden Elementen der Stadt und dem Städtebund ist das Governance-System der Hanse im 13. Jahrhundert im Wesentlichen etabliert. Es ermöglicht ein wirkungsvolles Vorgehen auch in den bilateralen Beziehungen zu lokalen Herrschern und fremden Königen. In beiden Fällen kommt die gleiche Governance-Logik zum Tragen: Im ersten Fall unterstützt die Hanse die originären Selbstbindungsmaßnahmen des lokalen Fürsten (iSB), indem sie „Tohopesate“ als individuellen Bindungsservice (iBS) zum Schutz hansestädtischer Privilegien einsetzt. Im zweiten Fall forciert die Hanse die Selbstbindungsmaßnahmen fremder Könige (iSB), indem sie etwa kollektive Boykotte zum Schutz ihrer Eigentumsrechte organisiert.

4. Zwei Analyseebenen der Ordonomik: Ko-Evolution von Institutionen und Lernen aus der Geschichte

Vor dem Hintergrund der eben vorgestellten sozialstrukturellen Funktionsanalyse der Entwicklung der Hanse und der Hansestädte, kann nun auch das Ideal des ehrbaren Kaufmanns systematisch in den historischen Kontext der norddeutschen Kaufmannsgeschichte der Hanse eingeordnet werden. Diese Einordnung ((1)) hilft sogleich, die reflektierte Re-Aktualisierung des Ideals des Ehrbaren Kaufmanns ((2)) zu unterstützen.

((1)) Im Hinblick auf die erste ordonomische Analyseebene ist zunächst festzuhalten, dass die historische Semantik des ehrbaren Kaufmanns auf die Sozialstruktur einer elitären Händlergruppe zugeschnitten ist, die sich in Städten, Städtebünde und schließlich in der Hanse kollektiv organisieren. Dieses ko-evolutorisch entstandene Zusammenspiel von Sozialstruktur und Semantik löst wichtige Interaktionsprobleme während einer dynamischen Wachstumsphase in einer Privilegienwirtschaft (Stichwort: kommerzielle Revolution). Insofern offenbart die institutionenökonomische Rekonstruktion eine intensive Ko-Evolution von Institutionen und Ideen. Zur Verdeutlichung dieser Dynamik unterscheidet Abbildung 6 drei verschiedene Ebenen der Analyse: das Basisspiel ausbeutungsgefährdeter Interaktionsbeziehungen (soziale Dilemmata), das Metaspiel der Regelsetzung (Festlegung von Regelarrangements) und schließlich das Meta-Metaspiel der Regelfindung (Diskurs über geeignete Regelarrangements). Die Dynamik wird mit Hilfe der folgenden Aspekte deutlich:

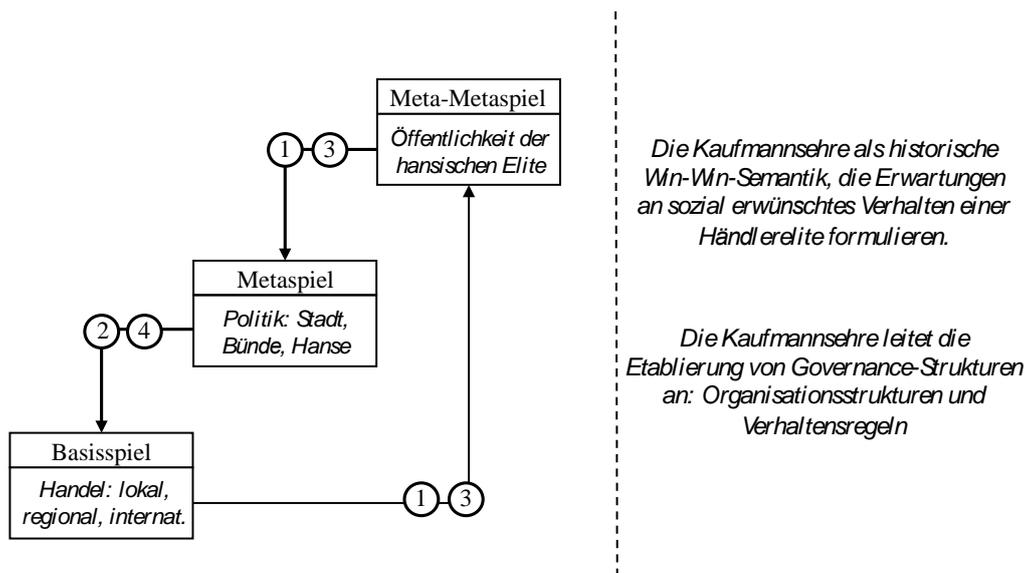


Abb. 6: Die Dynamik der Entwicklung der deutschen Hanse als Feedback zwischen ideeller und institutioneller Innovation

1. Die Reputation, Leistungsversprechen gegenüber seinem Handelspartner einzuhalten, ist eine wichtige individuelle Disposition eines Kaufmanns. Der Aufbau einer Reputation als ehrbarer Kaufmann hilft dabei, produktive Gegenreaktionen von Tauschpartnern auszulösen. Diese semantische Innovation ist eine Reaktion auf das Tauschdilemma, das jedwede Tauschbeziehung an lokalen Marktplätzen kennzeichnet.
2. Gleichwohl ist ein ehrbarer Kaufmann auf die institutionelle Unterstützung einer Governance-Struktur angewiesen. Sie sorgt dafür, dass auch der Tauschpartner einem wirksamen Anreiz unterworfen wird, seinerseits das Tauschversprechen einzuhalten. Aus diesem Grund diskutieren und vereinbaren die Kaufleute eine städtische Marktordnung zur Vertragsdurchsetzung, um die individuellen Dispositionen der Ehre, des Vertrauens und der Verlässlichkeit dauerhaft aufrechterhalten zu können.
3. Eine institutionell abgesicherte Reputation als ehrbarer Kaufmann erweist sich auch im regionalen Handel als überaus wertvoll (Basisspiel). Doch auch hier gilt: Die individuelle Disposition ist eine notwendige, aber nicht hinreichende Bedingung. Der Kaufmann benötigt inter-städtische Governance-Strukturen, die Tausch- und Auftragsdilemmata auch im regionalen Handel zu überwinden helfen.
4. Die norddeutschen Kaufleute erkennen diese Probleme und etablieren im Zuge der Ausweitung ihrer Handelstätigkeit mit Städtebündnissen und schließlich mit der Hanse genuin politische Strukturen. Diese Governance-Anstrengungen etablieren ein *enabling environment*, in dem die Tugenden des ehrbaren Kaufmanns gedeihen können.
5. Insofern sorgen die Bindungsformen zur Lösung der Ausbeutungsprobleme in den Interaktionsbeziehungen ((1)) – ((3)) für eine institutionelle Grundlegung des Ideals des ehrbaren Kaufmanns. Die Bindungsoptionen zur Lösung der Governance-Probleme ((4)) und ((5)) hingegen sind Folgewirkungen die-

ser Grundlegung und ermöglichen einen florierenden mittelalterlichen Fernhandel auf Ost- und Nordsee.

((2)) Im Hinblick auf die zweite ordonomische Analyseebene ist festzuhalten, dass eine einfache Übertragung der historischen Ehrsemantik auf die Herausforderungen einer modernen Gesellschaft nur schwer gelingen kann. Schließlich unterscheidet sich eine mittelalterliche Privilegienwirtschaft grundlegend von der auf systematisches Wachstums programmierten modernen Gesellschaft. Ist daher ein Lernen aus der Geschichte der Kaufmannsehre gänzlich unmöglich? Die Antwort auf diese Frage hängt entscheidend davon ab, welche Argumentationsheuristik bei der Beantwortung zugrunde gelegt wird.

Die aktuell zu verzeichnenden Bemühungen, das Leitbild des ehrbaren Kaufmanns als Grundlage für ein modernes Verständnis von CSR zu etablieren, sind dann als kontraproduktiv einzustufen, *wenn* sie primär auf die innere Dimension des ehrbaren Kaufmanns abzielen, gleichzeitig aber den historisch-institutionellen Kontext der äußeren Dimension der Ehre vernachlässigen. Auf dieser Argumentationsgrundlage fällt die Antwort auf eben gestellte Frage positiv aus: Ein Lernen aus der Geschichte der Kaufmannsehre ist nicht möglich, wenn eine verkürzte Rekonstruktion die sozialstrukturelle Bedingtheit der Semantik unterschätzt und auf diese Weise eine Win-Win-Orientierung erschwert.

Ein Lernen aus der Kaufmannsgeschichte ist jedoch leichter möglich – und dann auch durchaus inspirierend –, wenn ein modernes Verständnis von CSR und Unternehmensethik die sozialstrukturell-historische Bedingtheit dieser semantischen Innovation systematisch reflektiert. Ein solchermaßen reflektierter Zugriff auf die Tradition des Ehrbaren Kaufmanns kann auch heute noch wichtige Impulse für Unternehmen vermitteln, weil es für Gemeinsamkeiten zwischen der Zeit der kommerziellen Revolution im Mittelalter und dem heutigen Zeitalter der Globalisierung sensibilisiert, die sich vor allem in den Lücken der wirtschaftlichen Rahmenordnung manifestieren. Dies setzt freilich zwei Bedingungen voraus:

1. Die Tradition des ehrbaren Kaufmanns ist als eine Win-Win-Heuristik zu interpretieren, das Unternehmen dazu anleitet, Dilemmastrukturen im (Wettbewerbs-)Umfeld ihrer Wertschöpfungsaktivitäten zu identifizieren und, im Konzert mit anderen Akteuren der Zivilgesellschaft und der Politik, mit Hilfe geeigneter Governance-Innovationen zu überwinden. Eine solche Heuristik versetzt die Betriebswirtschaftslehre in die Lage, Unternehmen etwa zur Übernahme von Ordnungsverantwortung anzuregen.⁶⁰
2. Die Tradition des ehrbaren Kaufmanns ist zu re-aktualisieren, damit es nicht nur auf *Unternehmer* als natürliche Personen, sondern auch und zentral auf *Unternehmen* als Organisationen fokussieren kann. Der Ehrbegriff ist insofern anzupassen auf die institutionellen Bedingungen korporativer Akteure.

⁶⁰ Zum Konzept der Ordnungsverantwortung vgl. Pies, Hielscher und Beckmann (2009). Beckmann (2010), Pies, Beckmann und Hielscher (2014).

Literatur

- Albach, Horst (2003): Zurück zum Ehrbaren Kaufmann. Zur Ökonomie der Habgier, in: WZB-Mitteilungen, Heft 100, S. 37-40.
- Axelrod, Robert (1984, 2006): *The Evolution of Cooperation*, New York.
- Beckmann, Markus (2010): *Ordnungsverantwortung. Rational-Choice als ordonomisches Forschungsprogramm*, Berlin.
- Böhm, Franz (1971, 1980): Freiheit und Ordnung in der Marktwirtschaft, in: ders.: *Freiheit und Ordnung in der Marktwirtschaft*, hrsg. von Ernst-Joachim Mestmäcker, Baden-Baden, S. 195-209.
- Bohner, Theodor (1956): *Der Ehrbare Kaufmann. Vom Werden und Wirken deutscher Wirtschaft*, Hamburg.
- Dollinger, Philippe (1966): *Die Hanse*, Stuttgart.
- Dotson, John (2002): Fourteenth Century Merchant Manuals and Merchant Culture, in: Denzel, Markus, Hocquet, Claude Jean und Harald Witthöft (Hrsg.): *Kaufmannsbücher und Handelspraktiken vom Spätmittelalter bis zum beginnenden 20. Jahrhundert*, Stuttgart, S. 75-87.
- Elias, Norbert (1977): *Die höfische Gesellschaft. Untersuchungen zur Soziologie des Königtums und der höfischen Aristokratie mit einer Einleitung: Soziologie und Geschichtswissenschaft*, Darmstadt und Neuwied.
- Exenberger, Andreas und Carmen Cian (2006): *Der weite Horizont. Globalisierung durch Kaufleute*, Innsbruck, Wien und Bozen.
- Friedland, Klaus (1991): *Die Hanse*, Stuttgart.
- Gerkens, Gerhard (1993): Einige allgemeine Vorbemerkungen zum Lübecker Kaufmann, in: Gerkens, Gerhard und Antjekathrin Graßmann (Hrsg.): *Der Lübecker Kaufmann. Aspekte der Lebens- und Arbeitswelt vom Mittelalter bis zum 19. Jahrhundert*, Lübeck, S. 89-91.
- Graichen, Gisela und Rolf Hammel-Kiesow (2011, 2013): *Die deutsche Hanse. Eine heimliche Supermacht*, Hamburg.
- Greif, Avner (1992): Institutions and International Trade: Lessons from the Commercial Revolution, in: *American Economic Review* 82, S. 128-133.
- Greif, Avner (1993): Contract Enforcability and Economic Institutions in Early Trade: The Magribi Traders' Coalition, in: *American Economic Review* 83, S. 525 – 548.
- Greif, Avner, Milgrom, Robert und Barry R. Weingast (1994): Coordination, Commitment, and Enforcement: The Case of the Merchant Guild, in *Journal of Political Economy* 41, S. 745-776.
- Greve, Anke (2002): Fremde unter Freunden – Freunde unter Fremden? Hansische Kaufleute im spätmittelalterlichen Brügger Alltag, in: Selzer, Stephan und Ulf-Christian Ewert (Hrsg.): *Menschenbilder - Menschenbildner. Individuum und Gruppe im Blick des Historikers*, Berlin, S. 177-188.
- Hammel-Kiesow, Rolf (1993): „Ere ind Geloven“ – Kaufmännische Moral im späten Mittelalter, in: Gerkens, Gerhard und Antjekathrin Graßmann (Hrsg.): *Der Lübecker Kaufmann. Aspekte der Lebens- und Arbeitswelt vom Mittelalter bis zum 19. Jahrhundert*, Lübeck, , S. 9-10.
- Hammel-Kiesow (2000): *Die Hanse*, München.
- Henn, Volker (1984): *Die Hanse: Interessengemeinschaft oder Städtebund? Anmerkungen zu einem neuen Buch*, in: *Hansische Geschichtsblätter* 102, S. 119-126.
- Hielscher, Stefan (2012): *Kooperation statt Hilfe: Ein ordonomischer Beitrag zur Theorie der Entwicklungspolitik*, Berlin.
- IHK (2013): *The Honorable Merchant*, Industrie- und Handelskammer Nürnberg für Mittelfranken, Nürnberg.

- Jenks, Stuart (2000, 2005): Von den Archaischen Grundlagen bis zur Schwelle der Moderne (ca. 1000-1450), in North, Michael (Hrsg.): Deutsche Wirtschaftsgeschichte. Ein Jahrtausend im Überblick, München.
- Jenks, Stuart (2005): Transaktionskostentheorie und die mittelalterliche Hanse, in: Hansische Geschichtsblätter 123, S. 31–42.
- Kiser, Edgar und Yoram Barzel (1991): The Origins of Democracy in England, in: Rationality and Society 3(4), S. 396-422.
- Klink, Daniel (2008): Der ehrbare Kaufmann – Das ursprüngliche Leitbild der Betriebswirtschaftslehre und individuelle Grundlage für die CSR-Forschung, in: ZfB – Zeitschrift für Betriebswirtschaftslehre, Special Issue 3(2008), S. 57-78.
- Kreps, David M. (1990): Corporate Culture and Economic Theory, in: Alt, James E. und Kenneth A. Shepsle (Hrsg.): Perspectives on Positive Political Economy, Cambridge, S. 90-143.
- Luhmann, Niklas (1980): Gesellschaftsstruktur und Semantik. Studien zur Wissenssoziologie der modernen Gesellschaft, Band 1, Frankfurt a. M..
- Milgrom, Paul R., North, Douglass C. und Barry R. Weingast (1990): The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs, in: Economics and Politics Vol. 2, Nr. 1, S. 1-22.
- Mises, Ludwig von (1959): Markt, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd. 7, S. 131-136.
- North, Douglass (1990): Institutions, in: Journal of Economic Perspectives 5, S. 97-112.
- Pies, Ingo (2000): Ordnungspolitik in der Demokratie. Ein ökonomischer Ansatz diskursiver Politikberatung, Tübingen.
- Pies, Ingo, Markus Beckmann; Stefan Hielscher (2014): The Political Role of the Business Firm: An Ordonomic Re-Conceptualization of an Aristotelian Idea, in: Business & Society 53(2), 226–259.
- Pies, Ingo, Hielscher, Stefan und Markus Beckmann (2009): Moral Commitments and the Societal Role of Business: An Ordonomic Approach to Corporate Citizenship, in: Business Ethics Quarterly 19(3), 375–401.
- Puhle, Matthias (1999): Die Organisation der Hanse und ihre Kontore: Organisationsmerkmale der Hanse, in: Bracker, Jörgen, Henn, Volker und Rainer Postel (Hrsg.): Die Hanse. Lebenswirklichkeit und Mythos, Lübeck, S. 196-201.
- Scherer, Andreas Georg und Guido Palazzo (2011): The New Political Role of Business in a Globalized World: A Review of a New Perspective on CSR and its Implications for the Firm, Governance, and Democracy, in: Journal of Management Studies 48(4), S. 899–931.
- Schwalbach, Joachim und Daniel Klink (2012): Der Ehrbare Kaufmann als individuelle Verantwortungskategorie der CSR-Forschung, in: Schneider, A. und R. Schmidpeter (Hrsg.): Corporate Social Responsibility, Berlin, S. 219-240.
- Selzer, Stephan S. und Ulf-Christian Ewert (2005): Die Neue Institutionenökonomik als Herausforderung an die Hanseforschung, in: Hansische Geschichtsblätter 123, S. 7–29.
- Selzer, Stephan (2003): Trinkstuben als Orte der Kommunikation. Das Beispiel der Artushöfe im Preußenland (1350-1550), in: Fouquet, Gerhard; Steinbrink, Matthias und Gabriel Zeilinger (Hrsg.): Geschlechtergesellschaften, Zunft-Trinkstuben und Bruderschaften im spätmittelalterlichen und frühneuzeitlichen Städten, Stadt in der Geschichte 30, Stuttgart, S. 73-98.
- Simmel, Georg (1983): Soziologie. Untersuchungen über die Form der Vergesellschaftung, Gesammelte Werke, Band 2, Berlin.
- Streb, Jochen (2004): Die politische Glaubwürdigkeit von Regierungen im institutionellen Wandel. Warum ausländische Fürsten das Eigentum von Fernhandelskaufleuten der Hanse schützten, in JbWG 2004/1, S. 141-156

Diskussionspapiere⁶¹

- Nr. 2015-12 **Stefan Hielscher**
Ehre und Vertrauen im Fernhandel der Deutschen Hanse:
Ein Beitrag zur Debatte um das Ideal des „Ehrbaren Kaufmanns“ aus Sicht der Ordonomik
- Nr. 2015-11 **Ingo Pies**
Kommentar zur Spekulation mit Agrarrohstoffen – Eine Replik auf Christian Conrad
- Nr. 2015-10 **Joachim Weimann**
Wissen wir, was wir tun? – Die deutsche Energiepolitik zwischen moralischem Anspruch und ökonomischer Realität
- Nr. 2015-9 **Ingo Pies**
Wirtschaftsethik ohne Wirtschaftskompetenz? – Zwei Rezensionen und eine Grundlagenreflexion zum Wirtschaftsethik-Buch von Franz Segbers
- Nr. 2015-8 **Stefan Hielscher, Ingo Pies, Aloys Prinz**
Umfassende Organisationsethik für die moderne Gesellschaft: Ein systematischer Vergleich gewinnorientierter und nicht-gewinnorientierter Unternehmen
- Nr. 2015-7 **Ingo Pies**
Individualethik versus Institutionenethik? – Zur Moral (in) der Marktwirtschaft
- Nr. 2015-6 **Ingo Pies**
Die Ordnungsethik plädiert nicht für maßlose Gier, sondern für eine sorgsame Vermeidung intentionalistischer Fehlschlüsse
- Nr. 2015-5 **Ingo Pies**
Solidarität unter Fremden – Zur moralischen Leistungsfähigkeit des Marktes
- Nr. 2015-4 **Ingo Pies**
Rezension zum Wirtschaftsethik-Buch von Nils Ole Oermann
- Nr. 2015-3 **Mathias Georg Will**
Privacy and Big Data: The Need for a Multi-Stakeholder Approach for Developing an Appropriate Privacy Regulation in the Age of Big Data
- Nr. 2015-2 **Ingo Pies**
Diskurs mit Schiefelage Eine ordnungsethische Nachbetrachtung der Mindestlohndebatte
- Nr. 2015-1 **Ingo Pies**
Ordnungsethik für eine bessere Ordnungspolitik: Ordonomische Anregungen zum schulischen Bildungsauftrag
- Nr. 2014-19 **Ingo Pies**
Laudatio Max-Weber-Preis 2014 in der Kategorie Ausbildungs-Studienpreis
- Nr. 2014-18 **Ingo Pies**
Die Gerechtigkeitsdebatte in Deutschland:
Diskursversagen beim Mindestlohn
- Nr. 2014-17 **Ingo Pies**
Der ordonomische Ansatz: eine Illustration am Beispiel des Mindestlohns
- Nr. 2014-16 **Ingo Pies**
Hunger durch Agrarspekulation?
- Nr. 2014-15 **Ingo Pies**
Führen mit Werten in Politik und Wirtschaft
- Nr. 2014-14 **Ulrich Koester, Ingo Pies**
Policy recommendations require more than just technical information. A comment
- Nr. 2014-13 **Ingo Pies**
Wirtschaftsethik der Welternährung

⁶¹ Als kostenloser Download unter <http://ethik.wiwi.uni-halle.de/forschung>. Hier finden sich auch die Diskussionspapiere der Jahrgänge 2003-2012.

- Nr. 2014-12 **Ingo Pies**
F.A. von Hayek und die moralische Qualität des Wettbewerbs
- Nr. 2014-11 **Ingo Pies**
Argumentiert Papst Franziskus marktfeindlich? Wirtschaftsethische Stellungnahme zum Apostolischen Schreiben »Evangelii Gaudium«
- Nr. 2014-10 **Ingo Pies**
Interview zu CSR
- Nr. 2014-9 **Ingo Pies**
Nahrungsmittelspekulation: ein Interview
- Nr. 2014-8 **Ingo Pies**
Der Finanzsektor soll Hunger bekämpfen – Aber wie?
- Nr. 2014-7 **Matthias Will, Ingo Pies**
Insiderhandel und die Regulierung der Kapitalmärkte: Ein Beitrag zur MiFID-Debatte
- Nr. 2014-6 **Ingo Pies**
Interview zur Moral der Finanzspekulation mit Agrarrohstoffen und zur Ordnungsethik der Zivilgesellschaft
- Nr. 2014-5 **Ingo Pies**
Die Stunde der Symbolpolitik – Zur politischen Funktion wirtschaftlicher Zusammenarbeit in Krisenzeiten
- Nr. 2014-4 **Ingo Pies, Oliver Holtemöller**
Mit administrierten Löhnen Armut bekämpfen? – Warum die Debatte um den Mindestlohn in Deutschland verfehlt ist
- Nr. 2014-3 **Ingo Pies, Stefan Hielscher**
Miteinander oder Gegeneinander? – Zur Verhältnisbestimmung von Unternehmen und zivilgesellschaftlichen Organisationen
- Nr. 2014-2 **Matthias Georg Will, Ingo Pies**
Discourse and Regulation Failures: The Ambivalent Influence of NGOs on Political Organizations
- Nr. 2014-1 **Ingo Pies**
Argumentiert der Papst marktfeindlich?
- Nr. 2013-28 **Ingo Pies**
„Diese Wirtschaft tötet.“ – Wirtschaftsethische Stellungnahme zu einigen zentralen Aussagen des Apostolischen Schreibens »Evangelii Gaudium« von Papst Franziskus
- Nr. 2013-27 **Ingo Pies**
Ethik der Welternährung
- Nr. 2013-26 **Ingo Pies, Thomas Glauben**
Wissenschaftliche Stellungnahme zum „Argumentationspapier“ von Foodwatch
- Nr. 2013-25 **Matthias Georg Will, Sören Prehn, Ingo Pies, Thomas Glauben**
Does Financial Speculation with Agricultural Commodities Cause Hunger? – A Reply to our Critics
- Nr. 2013-24 **Ingo Pies, Matthias Georg Will**
Finanzspekulation mit Agrarrohstoffen – Analyse und Bewertung aus wirtschaftsethischer Sicht
- Nr. 2013-23 **Ingo Pies**
Agrarspekulation: Fluch oder Segen?
- Nr. 2013-22 **Ingo Pies, Stefan Hielscher**
(Verhaltens-)Ökonomik versus (Ordnungs-)Ethik? – Zum moralischen Stellenwert von Dispositionen und Institutionen
- Nr. 2013-21 **Ingo Pies, Sören Prehn, Thomas Glauben, Matthias Georg Will**
The Ethics of (Financial) Speculation
- Nr. 2013-20 **Ingo Pies**
The Ordonomic Approach to Order Ethics
- Nr. 2013-19 **Ingo Pies, Sören Prehn, Thomas Glauben, Matthias Georg Will**
Hungermakers? – Why Futures Market Activities by Index Funds Are Promoting the Common Good

- Nr. 2013-18 **Ingo Pies**
Personen, Organisationen, Ordnungsregeln: Der demokratische Diskurs muss zwei Defizite aufarbeiten - ein Interview zur Bankenmoral
- Nr. 2013-17 **Ingo Pies**
Institutionalisierte Solidarität: Märkte nutzen, um Hunger zu bekämpfen!
- Nr. 2013-16 **Ingo Pies**
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – Der Beitrag von John Maynard Keynes
- Nr. 2013-15 **Ingo Pies**
Keynes und die Zukunft der Enkel
- Nr. 2013-14 **Ingo Pies, Sören Prehn, Thomas Glauben, Matthias Georg Will**
Speculation on Agricultural Commodities: A Brief Overview
- Nr. 2013-13 **Ingo Pies**
Hat der Terminmarkt Hungerkrisen ausgelöst?
- Nr. 2013-12 **Ingo Pies, Matthias Georg Will**
Wie Finanzspekulation mit Agrarrohstoffen: Wie (Wirtschafts-)Ethik und (Agrar-)Ökonomie gemeinsam einem Diskurs- und Politik-Versagen entgegenzutreten können
- Nr. 2013-11 **Ingo Pies**
Hunger bekämpfen! Aber wie? – Drei Thesen aus wirtschaftsethischer Sicht
- Nr. 2013-10 **Stefan Hielscher und Till Vennemann**
Harnessing CSR for the Innovation Capacity of the Capitalistic Firm: A Conceptual Approach for How to Use CSR in and for Innovation Management
- Nr. 2013-9 **Thomas Glauben und Ingo Pies**
Indexfonds sind nützlich – Ein Zwischenbericht zur Versachlichung der Debatte
- Nr. 2013-8 **Ingo Pies**
Sind hohe Standards immer gut? – Eine wirtschaftsethische Perspektive
- Nr. 2013-7 **Ingo Pies**
Ethik der Agrarspekulation: Rückblick und Ausblick
- Nr. 2013-6 **Ingo Pies**
Agrarspekulation – Replik auf Hans-Heinrich Bass
- Nr. 2013-5 **Ingo Pies**
Agrarspekulation – Replik auf Thilo Bode
- Nr. 2013-4 **Ingo Pies**
Agrarspekulation? – Der eigentliche Skandal liegt woanders!
- Nr. 2013-3 **Matthias Georg Will, Stefan Hielscher**
How Do Companies Invest in Corporate Social Responsibility? An Ordonomic Contribution for Empirical CSR Research – A Revision
- Nr. 2013-2 **Ingo Pies, Sören Prehn, Thomas Glauben, Matthias Georg Will**
Kurzdarstellung Agrarspekulation
- Nr. 2013-1 **Ingo Pies**
Ordnungsethik der Zivilgesellschaft – Eine ordonomische Argumentationsskizze aus gegebenem Anlass

*Wirtschaftsethik-Studien*⁶²

- Nr. 2013-1 **Ingo Pies**
Chancengerechtigkeit durch Ernährungssicherung – Zur Solidaritätsfunktion der Marktwirtschaft bei der Bekämpfung des weltweiten Hungers
- Nr. 2010-1 **Ingo Pies, Alexandra von Winning, Markus Sardison, Katrin Girlich**
Sustainability in the Petroleum Industry: Theory and Practice of Voluntary Self-Commitments

⁶² Als kostenloser Download unter <http://ethik.wiwi.uni-halle.de/forschung>.

- Nr. 2009-1 **Ingo Pies, Alexandra von Winning, Markus Sardison, Katrin Girlich**
Nachhaltigkeit in der Mineralölindustrie: Theorie und Praxis freiwilliger Selbstverpflichtungen
- Nr. 2007-1 **Markus Beckmann**
Corporate Social Responsibility und Corporate Citizenship
- Nr. 2005-3 **Ingo Pies, Peter Sass, Roland Frank**
Anforderungen an eine Politik der Nachhaltigkeit – eine wirtschaftsethische Studie zur europäischen Abfallpolitik
- Nr. 2005-2 **Ingo Pies, Peter Sass, Henry Meyer zu Schwabedissen**
Prävention von Wirtschaftskriminalität: Zur Theorie und Praxis der Korruptionsbekämpfung
- Nr. 2005-1 **Valerie Schuster**
Corporate Citizenship und die UN Millennium Development Goals: Ein unternehmerischer Lernprozess am Beispiel Brasiliens
- Nr. 2004-1 **Johanna Brinkmann**
Corporate Citizenship und Public-Private Partnerships: Zum Potential der Kooperation zwischen Privatwirtschaft, Entwicklungszusammenarbeit und Zivilgesellschaft