

Das Geheimnis des Erfolgs:

Kaufmännische Briefschaften zur Mitte des 18. Jahrhunderts

Abstract zum Promotionsprojekt von Lucas Haasis

Kontext: Reederei, Kommissionshandel, Kredit- und Versicherungswesen, Compagnie-Geschäft – als Wege und Mittel deutscher Handelsbeteiligung am entstehenden Weltmarkt des 18. Jahrhunderts nehmen diese kaufmännischen Betätigungsfelder eine prominente Rolle ein. Es handelt sich dabei um Mittleraktivitäten und das nicht ohne Grund. Im Unterschied zu den Kaufleuten der Kolonialmächte war der deutschen Kaufmannschaft der Direkthandel mit den Kolonien untersagt. Zudem besaßen sie keinen eigenen Zugriff auf Kolonien. Kolonialpolitisch und merkantilistisch geprägt, rein rechtlich erscheint das deutsche Kaufmannswesen dadurch im Aufgebot der Handelsmächte des 18. Jahrhunderts marginalisiert. Doch weit gefehlt. Tatsächlich mischten die deutschen Handelshäuser gehörig mit auf den Absatzmärkten um Zucker, Tabak oder Indigo und auf den Seewegen manövrierend zwischen den kolonialen Großmächten. Auch im 18. Jahrhundert gelangten insbesondere Hamburger Kaufleute zu Vermögen und Einfluss. Wie war das möglich? Die Antwort lautet: als ihr entscheidender Vorteil im Geschäft fungierte ihre handelspolitische Neutralität, wodurch die deutschen Kaufleute den eingangs benannten Handelssektor so lukrativ und legitim besetzen konnten. Im Geschäft als Zwischenhändler, Gewährsmänner oder in der Bereitstellung von Infrastruktur profitierten sie von ihrer Funktion als Scharnier und Schmiermittel der Kolonialmächte. Ebenso forderte es ihnen diese besondere Stellung jedoch ab, auch mit den zwangsläufig entstehenden Reibungsflächen kompetent zu verfahren, Grauzonen zu nutzen. Die kaufmännische Losung und Kernkompetenz von deutscher Seite lautete daher Verhandlungsgeschick, ein Changieren mit Möglichkeiten. Das Medium, das dieses tragen und begründen sollte war die Korrespondenz. Insbesondere für den deutschstämmigen Kaufmann avancierte der Brief im 18. Jahrhundert zur Triebfeder des Handels, zum Passierschein in die Welt des Atlantikhandels, zur Verhandlungsgrundlage, die im Stande war sprachliche, rechtliche und länderspezifische Grenzen zu überwinden oder zu unterlaufen. Feder und Papier, der heimische Schreibtisch und der imaginierte gemeinsame Briefraum wurden zum eigentlichen Ort kaufmännischer Sozialität, das Briefeschreiben zum Gradmesser, zum effizienten Instrument und zur Belastungsprobe. Es fungierte als das sprichwörtliche Zünglein an der Waage von kaufmännischen Unternehmungen, folglich ebenso der erfolgreichen Karriere. Welche Form und welchen Einschlag diese objektivierte Sozialität ‚Briefwechsel‘ im 18. Jahrhundert für die deutschen Kaufleute annahm, oder besser, annehmen musste, steht in dieser Dissertation zur Frage.

Forschungsgegenstand: Erstmalig umfassend und im Detail dokumentiert das Projekt die soziale Praxis des kaufmännischen Korrespondierens als Standbein, Wiege und Weichensteller deutscher Handelspraxis und des dabei wirksamen Selbstverständnisses der deutschen Kaufmannsgruppe im 18. Jahrhundert. Im Vordergrund stehen Wege der Behauptung und Plausibilisierung der deutschen Kaufleute im unstillen und hart umkämpften Feld des Handels. In diesem Bezug fokussiert das Projekt mit Bedacht auf die Phase im Leben deutscher Kaufleute, in

der das Recht und die Befähigung zur Teilnahme auf dem Handelsparkett noch zur Disposition stand: die kaufmännische Etablierungsphase.

Die Analyse von Briefwechseln aus gerade diesem Lebensabschnitt bietet aussagekräftige Einblicke in kaufmännische Such- und Findungsprozesse, Manöver und Winkelzüge und erlaubt es festzumachen, welche Handels- und Verhandlungsvollzüge wie im Kaufmannsgeschäft von Erfolg gekrönt sein konnten. Denn Gegenteiliges führte hier zum Fiasko. Die Briefe zeugen dadurch einschlägig von adäquaten Arten und Weisen kaufmännischer Selbstbildung.

Quellengrundlage: Die Quellengrundlage liefert das für die Jahre 1743-1745 nahezu vollständig erhaltene und bisher unerforschte Briefarchiv des Hamburger Kaufmannes Nicolaus Gottlieb Lütkens (1716-1788). Das Archiv befindet sich heute in den National Archives Kew, London, als Teil der dortigen Bestände des britischen High Court of Admiralty. In drei Boxen haben sich dort bis heute sämtliche eingehenden Briefe als auch Lütkens Briefbuch dieser Zeit erhalten, zudem hunderte von Wechseln, seine Kontobücher bis hin zu Zeitungen und Ladelisten. Es ist das gleiche Archiv, das Lütkens 1745 führte. Der Grund für diesen Erhaltungszustand ist gleichermaßen außergewöhnlich wie begreifbar: 1745 fiel das Archiv, als Ladegut des Handelsschiffes „Die Hoffnung“, einem englischen Kaperzug zum Opfer, wurde anschließend von den englischen Behörden einbehalten und als Gerichtsgut eingelagert. Dadurch konnte es für mehrere Jahrhunderte von der Bildfläche verschwinden, bis ich es Ende 2012 durch Zufall wiederentdecken konnte. Eine weitere Besonderheit des Briefarchives besteht dabei darin, dass die Überlieferung außerdem exakt an dem Moment abbricht, der auch für Lütkens einen einschneidenden Wendepunkt in seinem Leben markierte. Das Archiv schließt im Herbst 1745, kurz bevor der Kaufmann in Hamburg in den Stand der Ehe eintreten sollte – aus diesem Grund befanden sich die Briefe auf dem Schiff „Die Hoffnung“. Die erhaltenen Korrespondenzen decken damit die zwei entscheidenden vorangehenden Jahre seiner Etablierungsphase ab. Der Hamburger Kaufmann wird in der Arbeit jedoch nicht alleinig zum Gegenstand der Betrachtung gemacht. Vielmehr erlaubt es der Quellenbestand – mit Zugriff auf sowohl abgehende als auch eingehende Briefe – ihn und seine Aktivität von Beginn an als einen Teil eines weitverstrickten und insgesamt auf die Rechtmäßigkeit deutscher Ansprüche am Atlantikgeschäft insisterendes Netzwerkes deutschstämmiger Kaufleute im Nordeuropa der 1740er Jahre zu verorten. In dieses Netzwerk wächst Lütkens über die 1743 bis 1745 hinweg hinein. Im Mittelpunkt der Arbeit steht damit die Briefkorrespondenz und die Rekonstruktion der Handelsaktivität einer ‚Community of Practice‘ von insgesamt 30 deutschstämmigen Handeltreibenden, sesshaft und miteinander verbunden in Hamburg, London, Bilbao, Amsterdam, Danzig, Bordeaux und Nantes – und dieses auf Grundlage des Lütkens-Bestandes.

Theorie: Die theoretisch-methodische Anlage der Arbeit trägt dieser Herangehensweise Rechnung. Das Projekt folgt einer praxeologisch-konversationsanalytischen Grundannahme. Die Prozesshaftigkeit von Briefwechseln - im Zeitraffer und vor der Bedingung der Beteiligung gleich mehrerer Partizipanden an spezifischen brieflichen Konversationen – erhält für die Rekonstruktion kaufmännischer Briefschaften den Vorzug vor einer Fokussierung auf den Einzelakt des Briefe-Schreibens. Die These ist, dass sich Form, Gehalt und Machart

kaufmännischer Sozialität, Aktivität und Selbst-Bildung letztlich erst aussagekräftig im Verlauf und in gegenseitigen Aushandlungsmomenten – den Effekten von Briefwechseln – erschließen lassen.

Das „schriftliche Gespräch“, die Praxis, erklärt sich aus sich selbst heraus ihrer spezifischen Grundelemente und der wirksamen kaufmännischen Qualitäten.

Anspruch: In acht Episoden zu charakteristischen kaufmännischen Tätigkeitsbereichen, die zu Anfang erwähnten eingeschlossen, als Briefgeschehen dicht, mehrstimmig und im Zeitverlauf rekonstruiert, bietet diese Dissertation Erkenntnisse zu verschiedensten und dabei zur Etablierung entscheidenden kaufmännischen Vorgehensweisen, Taktiken, Lösungswegen, Handhabungen und Selbstbestimmungen. Dass dabei geläufige Forschungsmeinungen zu vermeintlichen Erfolgsgaranten kaufmännischer Aktivitäten zu überdenken, zumindest jedoch zu nuancieren sind, versteht sich als Postulat der Arbeit. Im Blick auf Briefwechsel vor praxeologischer Grundannahme gilt: sämtlich erklärt sich die kaufmännische Sozialität und die jeweils als adäquat verhandelten Umgangsweisen mit verortetem Selbst und verübter Handelspraxis der kaufmännischen Akteure zur Verhandlungssache. Was Tugend und Tüchtigkeit, legitim oder Grauzone, ehrbar oder verschlagen, ‚recht woll‘ oder ‚thöricht‘ war, lag im Auge der Betrachter. Rückschlüsse ergeben sich in den Episoden daraus, was letztlich funktionierte. Diese Dissertation tritt an, den Blick vom Kaufmann mit der weißen Weste zum Kaufmann mit Raffinesse zu wenden. Das jedoch positiv konnotiert. Im dreifachen Wortsinn versteht sie sich als damit als eine Geschichte ‚geschickter‘ Handelsmänner am Siedepunkt der Frühen Neuzeit.

The Secret of Success:

Mercantile Letter Correspondence in Mid-18th-Century

Abstract of the Ph.D project by Lucas Haasis

Context: Shipping business, commission trade, banking and the insurance industry, company trade – as ways and means of participating in the emerging global market of the 18th century, all these mercantile fields of activity played a major role for German merchants. They formed, for good reasons, intermediary activities. In contrast to colonial powers' merchants, the German mercantile community was barred from direct trade with the colonies. In the light of the mercantilist and colonial politics of the time, the German mercantile community seems to have been marginalised by the 18th century's constellation of economic powers. However, nothing could be further from the truth. Indeed, German trading houses were deeply involved in the key markets of sugar, tobacco, or indigo and manoeuvred their vessels between the colonial superpowers. Predominantly, it was Northern-German merchants from Hamburg who became rich and influential in this time leading to the question of how this was possible: from their largely neutral position within trade policy, Hamburg merchants gained a decisive advantage allowing them to enter, somewhat stealthily, into the aforementioned commercial sector. As in-betweeners, warrantors, or providers of infrastructure, they profited from their function as intermediaries between the colonial powers. At the same time, this particular position required finesse in order to deal competently with the inevitably emerging areas of contact and also to utilise grey areas. Hence, the German merchants' mottoes were to negotiating skilfully and to keep an eye open for different possible business avenues. However, mediating and making such business transactions possible in the first place it was the medium of letter correspondence. Particularly for merchants of German origin, the letter became the driving force of trade, the permit into the realm of Atlantic trade, the basis for negotiation, capable of transcending or circumventing language barriers, legal jurisdictions and countries' borders. Quill pen and paper, desk and the imaginary common letter-space became the virtual place of mercantile sociality; writing letters turned into an indicatory and efficient instrument and an important test. It became the feather that could break the camel's back in mercantile ventures, thus, capable of making or breaking a career. In my Ph.D project, I will investigate correspondence as objectified mercantile sociability in terms of their forms and the impact they could have or, rather, had to have on German merchants in the 18th century.

Object of investigation: The project will document in detail the social practice of mercantile correspondence as the main pillar, cradle and nexus of German commercial practices as well as the correlating self-concepts of 18th century merchants. I will focus on the means of assertion and justification that the group of German merchants employed within the unstable and highly competitive field of commercial trade. For several reasons, I will emphasise an analysis of the very phase of German merchant life in which the right and capability of participating on the commercial stage was highly uncertain: the phase of establishing oneself as a merchant in the first place. Analysing correspondence from this phase of life provides significant insight into the

merchants' processes of searching and readjusting as well as into manoeuvres and tricks. Such a corpus also enables me to pinpoint the courses of action and negotiation that could have been successful.

Furthermore, it provides answers to the question of how these processes bore fruit for the merchants. Thus, correspondence provides crucial insight into adequate modes of mercantile self-making.

Sources: The primary source material is the correspondence of Nicolaus Gottlieb Luetkens (1716-1788), a merchant from Hamburg, whose letters are almost completely preserved for the time between 1743-1745. This letter archive of Luetkens is currently stored at the National Archives Kew, London, as part of the records of the former British High Court of Admiralty. Kept safe in three boxes, this archive still contains all of Luetkens incoming letters as well as his own letter book alongside hundreds of bills of exchange, his account book, newspapers or bills of lading. The preserved letter archive is basically the same archive that Luetkens used in 1745. The reason for its state of preservation is both as remarkable as it is evident: in 1745, Luetkens letters, cargo of the merchant ship „Die Hoffnung“, fell victim to the ship's capture by the English. Subsequently, the English authorities confiscated the archive and stored it in the Admiralty's storerooms. As a former piece of evidence, the archive disappeared for several centuries, until I happened upon it at the end of 2012. One further great advantage of the archive is that the preserved letters terminate exactly at a crucial turning point in Luetkens' life when he experienced the drastic change of getting married. Therefore, the archive covers the crucial years of Luetkens becoming an established merchant. The merchant from Hamburg will, however, not be the only focus of my analysis. Since the material provides access to incoming as well as outgoing letters, the primary sources also allow an analysis of his positioning and activities within the extensive network of German merchants in the Northern Europe of the 1740s, who insisted on their legitimate entitlement to participate in commercial trade. My analytical focus will be on a "community of practice" formed by a group of 30 German merchants settled in Hamburg, London, Bilbao, Amsterdam, Gdansk, Bordeaux and Nantes and the reconstruction of their commercial activities – based on the inventory of Luetkens' correspondence.

Theory: My project's theoretical and methodological layout goes hand in hand with this approach. It follows basic assumptions from praxeological and conversation analysis. This entails focussing on a reconstruction of mercantile letter-liaisons – in a time-lapse perspective and under the condition of a plurality of correspondents. It follows that the processual nature of correspondence is privileged vis-à-vis a focus on the solitary act of letter writing. I propose that form, matter, and making of mercantile sociality as well as activity and self-making can be ascertained only within the course and the moment of mutual negotiation – i.e., the effects of correspondence. Written communication, i.e., its practice, explains its specific basic elements and effective mercantile qualities within itself.

Goals: In eight episodes, I will investigate characteristic mercantile activities. Reconstructing them with thick description, polyphonously, and chronologically, my project will provide insight

into the manifold and, at the same time, decisive mercantile courses of action, tactics, approaches, dealings, and ways of positioning oneself. A hypothesis of my project is that current research does not quite capture alleged indicators of success – or that these historiographical assumptions at least require some fine-tuning.

From a praxeological perspective on correspondence, I propose: mercantile sociality, dealing with the positioned self and the mercantile actors' actions, is entirely up for grabs in negotiation. It was up to the observer to ascertain whether something was legitimate or improper, decent or devious, reasonable or foolish. My project aims to shift the perspective away from the merchant with a 'clean slate' towards the shrewd merchant. Shrewdness, in my project, is, however, connoted positively. My project is, in three senses of the word, a history of 'well-versed' merchants at the boiling point of the dawn of Early Modern Times.