

Konferenz im Rahmen der Ausstellung „Kein Kaufmann fällt vom Himmel“
Freitag, 28. Februar 2025, 18:00 Uhr – Auktionssaal, Merkantilgebäude

Der vollkommene Kaufmann



Jan Gossaert (1478-1532), Porträt eines Kaufmanns

Laut der Beschreibung von Jacques Savary aus dem 17. Jh. musste ein Kaufmann Ehrlichkeit, ein freundliches Wesen, logisches Denken, solide mathematische Grundkenntnisse und Gottesfurcht besitzen. Dazu brauchte es noch Organisationstalent, einen ausgeprägten Geschäftssinn und eine Portion Glück – Eigenschaften, die auch heute noch für ein erfolgreiches Unternehmen förderlich sind.

Auf der Konferenz beleuchtet **Stefano Locatelli** interessante Aspekte der theoretischen und praktischen Ausbildung der Kaufleute in den vergangenen Jahrhunderten. **Federico Pigozzo** vertieft einige Weisheiten, denen ein umsichtiger und vorsorglicher Kaufmann folgen sollte.

Helmut Rizzoli stellt die Ausstellung „Kein Kaufmann fällt vom Himmel“ vor.
Es moderiert Elisabetta Carnielli.

Vom Krämer zum Herrscher. Wer Fernhändler werden will, braucht Fachwissen

Helmut Rizzolli

Die erste Enzyklopädie über die damaligen kaufmännischen Wissensfelder war das 1675 in Paris erschienene Werk *Le parfait negociant* von Jacques Savary (1622–1690). Um ein guter Kaufmann zu sein, musste man laut Savary Ehrlichkeit, ein freundliches Wesen, Gottesfurcht, logisches Denken und solide mathematische Grundkenntnisse besitzen. In 67 Kapiteln erklärte Savary die Grundlagen der Buchführung, der Inventarisierung, der Lehrlingsausbildung, des Kredit-, Zoll- und Transportwesens. Ferner lehrte er, wie man eine Manufaktur gründet und leitet, weit entfernte Faktoreien kontrolliert werden können oder ein Bankrott abzuwickeln sei.

Die Grundsteine des Erfolgs und des guten Rufs eines Kaufmanns und seines Handelsunternehmens waren eine gute Ausbildung, viel Erfahrung und Hingabe, aber auch ein ausgeprägter Geschäftssinn und die Fähigkeit, günstige Konjunkturen nutzen zu können. Zudem konnten auch eine feste Resilienz, etwas Glück und bisweilen auch eine vorteilhafte Heirat nicht schaden.

Dank der günstigen Lage fanden seit dem Mittelalter Jahrmärkte in Bozen statt, zu denen vor allem Fernhändler aus dem süddeutschen Gebiet und aus Nord- und Mittelitalien anreisten. Infolge der Gewährung der Statuten durch die Erzherzogin Claudia de' Medici im Jahr 1635 und der Errichtung des Merkantilmagistrats, eines effizienten zweisprachigen Handelsgerichts, wurde der Markt in Bozen zu einem bevorzugten Geschäftsort für die Händler. Auch die lokalen Wirtschaftstreibenden, die zuvor anlässlich der Jahrmärkte vor allem Räumlichkeiten vermietet und Gaststätten oder Handwerksbetriebe geführt hatten, begannen allmählich, selber Geschäfte abzuschließen; so entstanden bald wichtige Familienunternehmen.

Anhand von drei Fallstudien werden der Aufstieg und das Ende von bedeutenden Messefirmen in Bozen beleuchtet: jene des Augsburger Kaufmanns David Wagner (1560-1637), des Kaufmanns und Erbauers Franz Anton Pock (1704-1779) und der Familie Kager aus Salurn.

Helmut Rizzolli studierte Wirtschaftswissenschaften an der Universität in Florenz und später Geschichte an der Universität Innsbruck. Im Jahr 2000 habilitierte er sich an der Universität Innsbruck in Mittelalter- und Neuzeitarchäologie und wurde ihm die Honorarprofessur verliehen. Er ist Präsident des Heimatschutzvereins Bozen Südtirol und Ehrpräsident der Stiftung Bozner Schlösser, für die er zahlreiche Ausstellungen kuratiert und die Wissenschaftliche Publikationsreihe Runkelsteiner Schriften zur Kulturgeschichte ins Leben gerufen hat. Verfasser von Grundsatzwerken und zahlreichen wissenschaftlichen Beiträgen zur Wirtschaftsgeschichte und zu den Trachten Tirols. Er ist Mitglied des wissenschaftlichen Komitees des Mercantilmuseums Bozen.

Von der Theorie zur Praxis. Die Ausbildung zum Kaufmann zwischen Rechenbüchern und Handelspraktiken

Stefano Locatelli

Gegen Ende des 13. Jahrhunderts bildet sich in Westeuropa die Figur des „sesshaften Kaufmanns“ heraus: ein Geschäftsmann, der seinen Handel aus der Ferne über ein Netz von Vertretern und Geschäftspartnern betrieb, ohne von einem Handelsplatz zum anderen zu reisen. In diesem neuen Berufsumfeld wird das Schreiben zu einem wesentlichen Instrument für die Geschäftstätigkeit. Jan Gossaert (1478–1532) zeigt uns dies sehr gut auf seinem Gemälde *Porträt eines Kaufmanns*, auf dem der Handelstreibende inmitten seiner Dokumente, Rechenhilfsmittel und Rechenbücher abgebildet ist.

Auch die Ausbildung des Kaufmanns musste sich an diese Neuigkeiten anpassen; sie erfolgte nun teils in der Schule, teils im Laden. Die am Übergang zum 14. Jahrhundert entstandenen Rechenschulen lehrten den jungen Auszubildenden das indisch-arabische Ziffernsystem und die für den Handel erforderlichen Rechenmethoden. Die Rechenbücher wurden von den Lehrern verfasst und enthielten praktische Übungen, die meist in erzählerischem Stil ausgeführt wurden, um den Schülern das Lernen zu erleichtern. Parallel dazu schrieben die jungen Lehrlinge in den Läden die Handelspraktiken aus den Handbüchern ab, die Informationen zu Gewichten, Maßeinheiten, Währungen und Handelsgebräuchen enthielten und die praktischen Kompetenzen der Auszubildenden festigten.

Anhand einiger Beispiele aus Dokumenten, die uns aus dem späten Mittelalter und der Renaissance erhalten geblieben sind, beleuchtet diese Präsentation die wichtigsten Merkmale und die zentrale Rolle der Rechenbücher und Handelspraktiken in der Ausbildung des damaligen Kaufmanns. Wie bereits Leon Battista Alberti hervorhob, musste sich der Kaufmann „immer alles aufschreiben“, um Erfolg zu haben. Sein wahrer Reichtum war daher – neben Münzen, Produkten und Erträgen – das schriftlich festgehaltene Wissen.

Stefano Locatelli ist Wirtschaftshistoriker für Europa und den Mittelmeerraum im Mittelalter mit Fokus auf die Geschichte des Geldwesens auf der italienischen Halbinsel zwischen 13. und 16. Jh. Nach dem Abschluss seiner Ausbildung an der Schule für Archivare, Paläografie und Diplomatik am Staatsarchiv von Mailand vollzog er ein Forschungsdoktorat (PhD) in Sozial- und Wirtschaftsgeschichte an der University of Manchester. Nach dem Doktorat erhielt er verschiedene Stipendien von italienischen und internationalen Forschungseinrichtungen. Zurzeit arbeitet er im Rahmen des Forschungsstipendienprogramms Marie Curie Fellow an der staatlichen Universität Mailand und an der Fordham University von New York und wirkt am Projekt EduMoney mit, das sich mit der digitalen Analyse der Rechenbücher und Handelspraktiken in der Toskana beschäftigt. Seit Jahren arbeitet er mit dem British Museum und der Princeton University zusammen.

Die Weisheit des Kaufmanns

Federico Pigozzo

Die Kultur des Kaufmanns baute auf Rechenkompetenzen, Erfahrung in der Bewertung der Qualität der Waren und tiefgehende Kenntnisse über die Zölle, Maßeinheiten und vertraglichen Gepflogenheiten. Zudem gab es ungeschriebene „Gesetze“, die weder in Handelstexten noch in den Wechselkurstabellen zu finden waren, aber die sich dennoch jeder Geschäftsmann tief einprägte. Gemeint sind hier die Regeln der Weisheit: Sie waren im Umgang mit anderssprachigen Geschäftspartnern unterschiedlichster Kultur für jeden Kaufmann unentbehrlich, der sich in der Geschäftswelt langfristig behaupten wollte.

Den erfolgreichen Geschäftsmann kennzeichneten vor allem der neugierige und offene Lebensansatz und die Bereitschaft, auch in fortgeschrittenem Alter immer wieder etwas Neues dazuzulernen. Nicht von ungefähr bedeutete der altitalienische Begriff „imprendere“ (von dem das Wort „imprenditore“ - Unternehmer stammt) eigentlich „lernen“. In diesem Sinne war der Blick des Kaufmanns immer wissensbegierig und erkannte schnell neue Geschäftschancen. So konnte zum Beispiel der Regierungswechsel in einem fernen Land neue Handelswege bringen, ein tausend Kilometer entfernt eröffnetes Bergwerk die Marktpreise beeinflussen oder eine neue Pflanze aus dem Orient den Kauf von Gewürzen begünstigen. Aus diesem Grunde fehlten in der Ausbildung des Kaufmanns auch nie profunde Kenntnisse über Religion, Astronomie, Politik, Botanik, Geografie, Kunstgeschichte, Chemie und vieles mehr.

Ein Kaufmann wusste auch zwischenmenschliche Beziehungen zu pflegen: Dies bedeutete zum Beispiel, seine Zunge zu zügeln, um keine Gemüter zu erregen und die eigenen Stärken nicht preiszugeben. Der weise Kaufmann verstand es auch, die Verhandlungen wie ein Schachspieler, der jeden Zug genau überlegt, zu führen. Dabei waren ein höflicher Umgang und die Kunst, zum rechten Zeitpunkt zu schweigen, von größter Bedeutung. Schließlich vermochte ein guter Kaufmann sein Leben nicht nur in Hinblick auf den unmittelbaren Erfolg zu planen: Er verfolgte vielmehr ein lebenslanges Projekt und baute seinen Erfolg Schritt für Schritt auf. Dazu sammelte er in guten Zeiten Reichtum an, um dann in abklingenden Phasen seine Ressourcen umsichtig zu verwalten. Ein zügelloser Konsum und das Protzen schöpfen die Geldmittel nur allzu schnell aus.

Federico Pigozzo hat Wirtschaft und Geschichte studiert und sich auf Mittelalterliche Geschichte spezialisiert. Er ist Präsident der „Deputazione di Storia Patria per le Venezie“ und Inhaber des Lehrstuhls für Historische Hilfswissenschaften im Spezialisierungskurs für Archivare an der Schule für Archivare, Paläografie und Diplomatik des Staatsarchivs in Venedig. Er hat verschiedene Forschungen über die Tätigkeit der Wirtschaftstreibenden im Mittelalter, die aus verschiedenen Gründen in der Kreditvergabe und im Geldhandel tätig waren, betrieben. Zudem ist er Verfasser zahlreicher wissenschaftlicher Abhandlungen für Fachzeitschriften wie „Atti e Memorie della Deputazione di Storia Patria per le Provincie di Romagna“, (2006); „Studi Veneziani“, (2007); „Notiziario dell'Associazione nobiliare Regionale Veneta“, (2021); „Archivio Veneto“, (2024).