

## Tagungsberichte

Tagungsbericht *War, the State and Entrepreneurs in Early Modern Europe* vom 1. Dezember bis 2. Dezember 2011 in Brüssel. Veranstaltet von Hans Cools (Leuven), Marjolein 't Hart (Amsterdam), Markus Meumann (Halle), Rafael Torres Sánchez (Pamplona), Griet Vermeesch (Brüssel) und René Vermeir (Gent)

Dass mit Wallensteins Ermordung in Eger Anfang 1634 die Götterdämmerung des spätmittelalterlich-frühneuzeitlichen Kriegsunternehmertums heraufzog und die europäischen Fürsten fortan beliebten, ihre Kriege mithilfe der durch staatliche Strukturen aufgebrachten und unterhaltenen Stehenden Heere zu führen, ist ein seit dem 19. Jahrhundert gepflegter Topos der europäischen, vor allem aber der deutschsprachigen Historiographie, an dem auch Fritz Redlichs vor bald 50 Jahren erschienene Pionier-Studie *The German Military Enterpriser and his Workforce* (1964/65) nichts geändert hat. Auch das in den letzten Jahren merklich gewachsene Interesse an der zu beobachtenden „Re-Privatisierung des Krieges“ hat eher noch dazu geführt, dieses Klischee zu verfestigen, indem Medien und Wissenschaft vielfach die vermeintlichen Parallelen zwischen den aktuellen „Neuen Kriegen“ und der Zeit der italienischen Renaissance bzw. des Dreißigjährigen Krieges betont und damit die Vorstellung einer dazwischenliegenden, mehr als dreihundertjährigen Periode ausschließlich staatlich organisierter Kriegführung gefestigt haben.

Dabei bedienten sich Europas Staaten auch nach dem Westfälischen Frieden zur Finanzierung der immer größer werdenden Kriege und zur Ausrüstung ihrer Armeen in großem Stil (privat-) unternehmerischer Unterstützung, wie eine in belgisch-niederländisch-spanisch-deutscher Kooperation konzipierte und von mehreren belgischen und niederländischen Institutionen großzügig geförderte internationale Tagung zum Thema *War, The State and Entrepreneurs in Early Modern Europe* gezeigt hat, die am 1. und 2. Dezember 2011 in der Königlich-Belgischen Akademie der Wissenschaften und Künste in Brüssel stattfand. Trotz des zeitlich weiter ausgreifenden Titels lag das Augen-

merk der meisten Beiträge, die überwiegend um westeuropäische Beispiele (England, Frankreich, Niederlande mitsamt der überseeischen Besitzungen und Einflussgebiete) kreisten, nämlich mehrheitlich auf dem letzten Drittel des 17. und dem 18. Jahrhundert, also der Zeit, die auch bei Redlich nur als *Decay and Demise of Military Entrepreneurship* erscheint.

In seiner *keynote lecture* rekapitulierte *David Parrott* (Oxford) zunächst noch einmal die Ursachen der anhaltenden historiographischen Vernachlässigung des Themas. Dazu zähle namentlich die moralische Verurteilung von Söldnern und Kriegsunternehmern, die im Verein mit staatszentrierten Forschungskonzepten in der Nachfolge Otto Hintzes – hier ist an erster Stelle die fast 40 Jahre währende Fokussierung der internationalen Forschung auf die sogenannte *Militärische Revolution* zu nennen – dafür gesorgt habe, dass privates Unternehmertum in diesem Bereich vorschnell für ineffizient erklärt und positive Aspekte systematisch negiert wurden. Tatsächlich aber hätten die europäischen Staaten der frühen Neuzeit keineswegs die Mittel besessen, aus dem Stand die zum Unterhalt der Stehenden Heere notwendigen Strukturen zu schaffen, sondern seien geradezu darauf angewiesen gewesen, bestehende politische und wirtschaftliche Gegebenheiten zu nutzen, um ihre Fähigkeiten zur Kriegführung und den Zugriff auf die Ressourcen ihrer Länder und Bevölkerungen zu erhöhen. Heeresunternehmer im Sinne von Regimentsinhabern (*proprietors*) seien daher nur die sichtbaren *keyfigures* dieses von Parrott in Anlehnung an Geoffrey Parker als *military devolution* bezeichneten Systems gewesen; dahinter hätten jedoch ganze Netzwerke privater Finanziers und Heereslieferanten gestanden, die auch nach dem Dreißigjährigen Krieg weiter Bestand gehabt hätten. Das System der privaten Heeresunternehmer sei daher nach 1648 nicht etwa durch staatliche Kontrolle und Zentralisierung ersetzt worden, sondern durch das *outsourcing* von Versorgung und Ausrüstung: *Public-private partnership is at the heart of the fiscal-military state.*

Die erste Sektion unter der Leitung von *Marjolein 't Hart* (Amsterdam) näherte sich diesem Phänomen unter dem Titel *Entrepreneurs within state structures*. Dabei gewährte eingangs *Rhodas Murphey* (Birmingham) in seinem Vortrag über *Forms used for the incentivizing of commanders and their troops in the Ottoman military system of the 16<sup>th</sup> and 17<sup>th</sup> centuries* zunächst Einblick in ein bislang in der westeuropäischen Geschichtswissenschaft wenig diskutiertes Beispiel. Das Osmanische Reich verfügte zu Beginn der Frühen Neuzeit über ein relativ gut ausgebautes, zentralisiertes Nachschubsystem, welches die ausreichende Versorgung der Truppen in der Regel sichern konnte. Flankierend wurden bei längeren Feldzügen oder besonders gefährlichen Einsätzen Anreize für die Soldaten und Offiziere in Form von Sonderzahlungen und Beförderungen geschaffen. Insbesondere die kampfscheidende große Loyalität und Leistungsfähigkeit der Elitetruppen, der Janitscharen, beruhte auf verlässlichen Standards von Belohnung und Erholungsphasen sowie der Versorgung von Angehörigen im Todesfall. Dieses System war so lange stabil, wie die Feldzüge der Osmanen weitgehend erfolgreich waren, und brach in dem Moment zusammen, als nichts mehr erobert oder erbeutet werden konnte, was hätte verteilt werden können. Als Wendepunkt benannte Murphey den Verlust der ungarischen Hauptstadt Buda im Jahre 1686 und die anschließenden Misserfolge im sogenannten Großen Türkenkrieg.

In ihrem mit *The prince as a military entrepreneur?* überschriebenen Referat beschäftigte sich sodann *Andrea Thiele* (Halle) mit der Aufstellung sogenannter *Holländischer Regimenter* durch das thüringische Kleinfürstentum Sachsen-Gotha und fragte dabei jenseits des Klischees vom absolutistischen „Soldatenhandel“ nach den Motivationen der Gothaer Herzöge für ihr militärisches Engagement in Gestalt der Bereitstellung von Subsidentruppen für die Niederlande, die sie von ca. 1670 bis in die 1730er Jahre verfolgte. Neben politischen (Gotha als armer Reichsstand), konfessionell-kulturellen (Reisen und Kontakte der Fürsten in die Niederlande) und dynastisch-familiären Motiven (Hochzeiten und Patenschaften) spielten dabei vor

allem auch Profitstreben und Gewinnerwartungen eine Rolle, wobei äußerst fraglich ist, ob sich diese Hoffnungen auch tatsächlich erfüllten. Ein Blick auf die Finanzierung dieser Regimenter, die Thiele im zweiten Teil ihres Vortrages anhand dreier Beispiele näher beleuchtete, zeigt jedenfalls, dass die Truppen in der Regel von den Fürsten durch Anleihen – sei es im eigenen Territorium, sei es in den Niederlanden – vorfinanziert werden mussten, was zu einer Reihe von Komplikationen führte und den vorläufigen Schluss nahelegt, dass die Kosten zu wesentlichen Teilen von den Gothaer Herzögen selbst getragen werden mussten.

Unter der Überschrift *The grip of the state?* fragte schließlich *Thomas Goossens* (Brüssel) am Beispiel von *Government control over provision of the army in the Austrian Netherlands (1725–1744)* nach der grundsätzlichen Fähigkeit des Staates, die Organisation von Kriegführung und Truppenversorgung zu monopolisieren. Die österreichische Verwaltung in den südlichen Niederlanden, die zunächst das im Kern aus spanischer Zeit stammende bestehende Versorgungssystem übernommen hatte, unternahm zu diesem Zweck seit 1725 ernstzunehmende Reformanstrengungen, die neben einer Umstrukturierung der Truppenkörper auch eine Verbesserung der Versorgung mit Brot und Viehfutter zum Ziel hatten. Da es jedoch an den nötigen finanziellen Mitteln fehlte, um die Versorgung der Armee in staatlicher Verantwortung zu organisieren, wurde schließlich 1726 ein *entrepreneur général des pains et fourages* eingesetzt. Da nur wenige Unternehmer in der Lage waren, die damit verbundenen beträchtlichen finanziellen Lasten zu schultern und die dazugehörigen Risiken einzugehen, bedeutete dies, dass sich die Behörden in der Frage der Armeeverversorgung letztlich weitgehend von diesem Generalunternehmer abhängig machten.

Den Sektionskommentar sprach *René Vermeir* (Gent), der anschließend auch die Leitung der zweiten, von *Markus Meumann* (Halle) kommentierten Sektion übernahm. Diese beschäftigte sich unter dem Titel *Entrepreneurs and the market for military supply* schwerpunktmä-

ßig mit den Unternehmern selbst. *Rafael Torres-Sánchez* (Pamplona) zeigte in seinem Vortrag über Spanien im 18. Jahrhundert, dass es im Zuge der enormen militärischen Anstrengungen (die spanische Marinekapazität überstieg in den 1780er Jahren sogar diejenige Frankreichs) zu einer merklichen „Nationalisierung“ des Kriegsunternehmertums kam: Waren es im 16. und 17. Jahrhundert mehrheitlich „Ausländer“ (v. a. Flamen) gewesen, die als Unternehmer und Finanziere für die spanische Krone tätig waren, traten nach dem Spanischen Erbfolgekrieg mehr und mehr Spanier an deren Stelle. Eine Ursache dafür war natürlich der Verlust der südlichen Niederlande und der dort basierten Flandernarmee, die Spanien für ausländische Unternehmer weniger attraktiv machte; hinzu kamen jedoch auch merkantilistische Ideen, die forderten, dass Spanien seinen militärischen Bedarf aus dem eigenen Land bzw. den überseeischen Besitzungen decken müsse, was zunehmend mittels lokaler Unternehmer und Netzwerke gelang.

*Stephen Conway* (London) zeigte in seinem Vortrag über *Entrepreneurs and the recruitment of the British Army, 1775–1783* eine ähnliche Entwicklung auf. Auch bei der Rekrutierung britischer Truppen für Nordamerika kamen sukzessiv unterschiedliche Typen von Kriegsunternehmern zum Einsatz: In den ersten Jahren des Krieges, zu dessen Beginn nur rund 8.000 reguläre britische Soldaten in Nordamerika stationiert waren, zählten dazu vor allem ausländische Offiziere, insbesondere Deutsche und Schweizer. Diese warben Rekruten in ihren Heimatländern, die in bestehende britische bzw. z. T. auch hannoversche Regimenter eingegliedert wurden, da man die Anwerbung kompletter Regimenter aus verschiedenen Gründen zu vermeiden suchte. Dieses Rekrutierungsverfahren erwies sich aber bald als zu ineffektiv, um den steigenden Truppenbedarf im weiteren Kriegsverlauf zu decken. Seit 1777 wurden daher zunehmend ganze Regimenter und Truppenteile neu aufgestellt, teils mit Unterstützung größerer Städte wie Birmingham, Leeds oder Liverpool, teils unter Zuhilfenahme großer Landbesitzer v. a. aus den schottischen Highlands und Irland. Als Motivation für deren Engagement sind

neben Loyalitätsbezeugungen gegenüber der Krone (insbesondere im Falle der Schotten nach dem gescheiterten Aufstand von 1746) vor allem materielle Gewinnerwartungen anzusetzen, die angesichts der schwierigen wirtschaftlichen Lage infolge des Krieges den Ertrag der adligen Grundbesitzer erhöhen sollten. Dies zeigt sich auch an dem Umstand, dass keineswegs in feudaler Tradition vorwiegend die eigenen Gefolgsleute und Pächter rekrutiert wurden, sondern im Gegenteil Ortsfremde und zum Teil sogar ausländische Söldner.

Die anderen beiden Referate der Sektion beschäftigten sich schwerpunktmäßig mit den Fragen von Ausrüstung und Versorgung. *Johann von Diest* (Potsdam) nahm in seinem Vortrag über die Belieferung der 1723 unter Friedrich Wilhelm I. gegründeten, von den Bankiers David Splitgerber und Gottfried Adolf Daum betriebenen *Königlichen Gewehrfabrik* in Potsdam und Spandau mit Feuer- und Bauholz das komplexe Verhältnis von privatem Unternehmertum und merkantilistischer Wirtschaftspolitik in den Blick. So sorgten ausgerechnet die königliche Privilegierung der Fabrik und die damit verbundenen Zulieferungen von Feuerholz aus den königlichen Wäldern für langwierige Streitigkeiten zwischen den beiden Unternehmern auf der einen und den landesherrlichen Behörden, hier repräsentiert durch die Kurmärkischen Kriegs- und Domänenkammer und den Oberforstmeister, auf der anderen Seite. Diese kamen solchen Zusicherungen offensichtlich nur ungern nach bzw. konnten ihnen aus materialen Gründen nicht nachkommen, worin sich die anhaltende Dysfunktionalität eines solchen *public-private partnership* unter den Bedingungen des Merkantilismus offenbart.

Eine Analyse eines regionalen Versorgungsmarktes am Beispiel der Belieferung der Truppen mit *Feuer* (Holz und Kohle) und *Licht* (Kerzen) unternahm schließlich *Jeffrey Fynn-Paul* (Brüssel) in seinem Vortrag über *Military supply in the duchy of Brabant during the Nine Years' War and the War of the Spanish Succession (1688–1714)*, den er unter den Obertitel *To serve many masters* stellte. Obwohl die zwischen Brüssel im Süden und Antwerpen gelegene Provinz im Laufe des

Spanischen Erbfolgekrieges mehrere Herrschaftswechsel bzw. militärische Besetzungen erlebte, kam es dadurch nicht etwa zu einem Zusammenbruch der Armeeversorgung, sondern im Gegenteil zu einer Effizienzsteigerung des von lokalen Unternehmern getragenen Versorgungssystems. Während die Aufbringung der seitens der Brabanter Stände zu erbringenden Naturalleistungen und Dienste unter der bis 1702 währenden spanischen Herrschaft hochgradig dezentral organisiert war und die Bevölkerung oft Jahre, zum Teil sogar Jahrzehnte auf die versprochene Bezahlung für ihre Leistung warten musste, nahmen die Franzosen während ihrer Herrschaft 1702 bis 1706 erste Schritte zu einer Zentralisierung vor. Sie auktionierten nämlich den Bedarf für die Winterquartiere bereits im Sommer an die Lieferanten – ein System, das von den englisch-niederländischen Truppen und später auch den Österreichern übernommen wurde. Zu einer weitreichenden Effizienzsteigerung kam es aber vor allem unter der englisch-niederländischen Besetzung 1706 bis 1716 durch die Übertragung der gesamten Versorgung an einen *entrepreneur général*, der diese mithilfe von regionalen und lokalen Subunternehmern gewährleistete, wobei vor allem die zügigere Bezahlung der erbrachten Leistungen, die sich günstig auf den Preis auswirkte, eine entscheidende Rolle spielte.

Während die zweite Sektion angesichts des breiten Spektrums der Betätigungsfelder und der sozialen Stratifikation der daran beteiligten Unternehmer die Frage nach der inhaltlichen Tragweite und analytischen Tragfähigkeit des Unternehmerbegriffs aufgeworfen hatte, zeichnete sich die dritte Sektion, *Entrepreneurs and war finance*, dank ihrer thematischen Fokussierung durch weitgehende Kohärenz und Vergleichbarkeit zwischen den Referaten aus. Zunächst examinierte Aaron Graham (Oxford) die Rolle semiprivate Unternehmer für die britische Truppenfinanzierung während des Spanischen Erbfolgekrieges am Beispiel von James Brydges, 1<sup>st</sup> Duke of Chandos, *Paymaster-General of the Forces Abroad* von 1705 bis 1713. Dieser sicherte die Soldzahlungen für die britische Armee und ihre (vorwiegend deutschen) Subsidientruppen in den Niederlanden, d. h. er finanzierte sie auf eigenes Risiko und eigene Kosten vor, wofür er entsprechen-

de Gratifikationen erhielt. Die zentrale Bedeutung Brydges' für die Bezahlung der britischen Truppen nahm Graham zum Anlass, sich deutlich von der These abzusetzen, der Erfolg der britischen Truppen sei erhöhter staatlicher Effizienz infolge der Finanzreformen der 1690er Jahre zu verdanken; vielmehr sei es Brydges gelungen, durch unternehmerische Aktivitäten Lücken in der staatlichen Finanzierung zu schließen, wofür er sich vorwiegend privater Netzwerke und Kontakte bedient habe. Öffentlicher und privater Nutzen hätten sich in dieser Form semiprivaten Unternehmertums somit überschritten bzw. wechselseitig in die Hände gearbeitet, wodurch es gelungen sei, die negativen Auswirkungen längerer Soldausfälle zu vermeiden.

Anschließend nahm *Carlos Álvarez Nogal* (Madrid) die Finanzierung der Garnisonen auf der spanischen Halbinsel im 17. Jahrhundert in den Blick. Während diesen vor 1635 wegen des überwiegend auswärtigen militärischen Engagements der spanischen Armee seitens der Krone nur geringe Aufmerksamkeit geschenkt worden war, ließ es der Krieg mit Frankreich nötig erscheinen, die Garnisonen v. a. entlang der Pyrenäen zu verstärken. Um die dafür nötigen finanziellen und personellen Ressourcen zu mobilisieren, setzte die Krone angesichts ihrer gravierenden Finanzprobleme auf das Engagement privater Unternehmer (wie der Krieg mit Frankreich überhaupt zu einer starken Privatisierung von Kriegsfinanzierung und Armeerversorgung führte). Der Unterhalt der garnisonierten Truppen wurde über eine zentrale Kasse, die *factoría*, abgewickelt, die an einen privaten Bankier verpachtet wurde, der dafür die Einnahmen aus verschiedenen Steuern erhielt. Auf Dauer erwies sich dieses System allerdings als ungeeignet, da die *factoría* auf der einen Seite immer auch anderweitige Finanzierungslücken schließen musste und auf der anderen Seite die Steuereinnahmen schwankten.

Im dritten Vortrag der Sektion - *Agency government in Louis XIV's France: the military treasurers of the elite forces* - ging *Guy Rowlands* (St. Andrews) von der Überlegung aus, ob frühneuzeitliche Staaten angesichts kleiner Verwaltungsapparate mit nur geringem und we-

nig professionalisiertem Personal überhaupt die Möglichkeiten bzw. die notwendigen Fähigkeiten besaßen, größere Summen für die Kriegs- und Armeefinanzierung aufzubringen, und ob sich insofern überhaupt die Frage nach einer Alternative zur Mobilisierung unternehmerischer Ressourcen durch den Staat stelle. Insbesondere habe es Staaten am nötigen Wissen über geeignete Netzwerke gefehlt, zu deren Nutzung sie also geradezu auf private Unternehmer zurückgreifen *mussten*, wie Rowlands im Folgenden am Beispiel der bislang von der Forschung kaum beachteten Bezahlung der Elitetruppen Ludwigs XIV. verdeutlichte, die über eine Reihe unterschiedlicher Kassen und Institutionen erfolgte. Die damit beauftragten *trésoriers* waren oft zugleich auch in anderen Kontexten als Steuerpächter (*fermiers*) oder Heereslieferanten (*entrepreneurs*) tätig und vermengten so „staatliche“ Aufgaben und unternehmerisches Engagement bzw. Risiko, nicht selten zu Lasten der königlichen Kassen. *Joost Jonker* (Utrecht) stellte in seinem Sektionskommentar aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive kritische Fragen an die Historiker bezüglich der von ihnen benutzten Terminologie und warnte vor einer normativen Betrachtungsweise.

Die vierte Sektion *Entrepreneurs and naval warfare* widmete sich schließlich dem Bau und der Ausrüstung von (Kriegs-) Schiffen, die aufgrund der hohen Kosten noch in weit größerem Maße als die Kriegführung an Land von der Mitwirkung privater Unternehmer abhängen – ein Thema, das gerade für die westeuropäischen Seemächte England/Großbritannien und Niederlande im 17. und 18. Jahrhundert von herausragender Bedeutung war, dessen ungeachtet aber infolge mehrerer kurzfristiger Absagen nur in zwei Vorträgen behandelt wurde: *Helen Paul* (Southampton) beschäftigte sich unter der von Patrick O’Brien inspirierten Überschrift *The Fiscal-Naval State* mit den Zulieferern der Royal African Company (RAC), einer privaten Handelsgesellschaft, die jedoch Aufgaben in „staatlichem Auftrag“ übernahm und eng mit der Royal Navy kooperierte. Auf Basis der Protokollbücher der RAC aus den Jahren 1703 bis 1715 stellte sie erste Ergebnisse einer prosopographischen Auswertung der

mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmer vor. *Pepijn Brandon* (Amsterdam) gab in seinem *Global power, local connections: Dutch Admiralties and their supply networks* betitelten Vortrag einen instruktiven Überblick über die dezentrale Organisation der niederländischen Seestreitkräfte, die von fünf autonomen, in Verantwortung der Provinzen liegenden Admiralitäten gelenkt wurden, deren Angehörige ihrerseits den wirtschaftlichen und politischen Eliten der Niederlande entstammten und mit zahlreichen anderen wirtschaftlichen Institutionen wie der niederländischen Ostindienkompanie verflochten waren. Die enge Verbindung zwischen „staatlicher“ Aufgabe und Handel bzw. Unternehmertum, die in der Literatur häufig als Zeichen von Korruption gedeutet wurde, habe jedoch, so Brandon, im Gegenteil dafür gesorgt, dass die Admiralitäten ihrer Aufgabe effektiver nachkommen konnte als die vorwiegend auf Patronageverhältnissen beruhenden Marineverwaltungen Frankreichs oder Spaniens, indem sie enge Verbindungen zwischen bürokratisch-„staatlichen“ Strukturen und den für Ausrüstung und Versorgung notwendigen Märkten herstellten. Kommentiert wurden die beiden Vorträge von *Victor Enthoven* (Amsterdam).

Abschließend unternahm *Marjolein 't Hart* den Versuch, die zahlreichen Facetten der Referate entlang der Pole *state, market* und *international threat* zusammenzufassen, und eröffnete damit die Schlussdiskussion. Ein Tagungsband ist in Vorbereitung.

*Markus Meumann*