

Die Kapitalisierung des Krieges. Kriegsunternehmer in Spätmittelalter und Früher Neuzeit

Internationale Konferenz im Deutschen Historischen Museum
Berlin, 18. bis 20. März 2009

Bekanntlich gehört zur Kriegführung – egal ob vor 500 Jahren oder heute – vor allem eins: Geld, Geld und nochmals Geld. Diesem Themenkomplex widmete sich die internationale Tagung, die gemeinsam vom Deutschen Historischen Museum Berlin, dem Arbeitskreis Militär und Gesellschaft in der Frühen Neuzeit e.V. und der Professur für die Geschichte des Mittelalters der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg ausgerichtet wurde. Die Thematik ist – dies wurde von den Veranstaltern Markus Meumann und Matthias Meinhardt betont – hochaktuell. Privatwirtschaftliche Unternehmen sind von den Schlachtfeldern der modernen Kriege nicht mehr wegzudenken. Der zu verzeichnende Rückzug des Staates auf diesem Gebiet und die zunehmende privatunternehmerische Betätigung wird allgemein als ein Rückfall in längst vergangene Zeiten beurteilt. An diesem Punkt setzte die Tagung mit der Intention an, die historischen Wurzeln dieses Phänomens zu untersuchen.

Die Verbindung von kriegerischem und unternehmerischem Handeln soll dabei vor den politischen, sozialen, technologischen und ökonomischen Bedingungen beleuchtet werden. Der Begriff „Kapitalisierung“, der gleichsam als Schlagwort für die beschriebenen Prozesse unternehmerischen Handelns steht, ist dabei bewusst offen gehalten und bietet damit vielfältige thematische Zugänge. Ausgehend von Pierre Bourdieus Kapitaldefinition, die aus der aktuellen kulturgeschichtlichen Forschung nicht mehr wegzudenken ist, wurde unter dem Begriff Kapital u.a. materielle, personelle, kulturelle und soziale Ressourcen verstanden. Eben jene können kapitalisiert, also in bare Münze verwandelt werden. Neben dem materiellen Aspekt, konnten Kriegsunternehmer auch noch auf anderen Gebieten „Gewinne“ erzielen. Beispielsweise war es ihnen im Zuge kriegerischer Auseinandersetzungen möglich, politischen Einfluss und Prestige zu erwerben oder gar Herrschaftsansprüchen Geltung zu verleihen.

Die Tagung wurde mit dem Abendvortrag von *Dietrich Erben* (Universität Bochum) im Deutschen Historischen Museum eröffnet, das aufgrund seiner Vergangenheit als „Zeughaus“ und demzufolge als einst repräsentative „Waffenkammer“ einen passenden Tagungsort darstellte. In seinem Referat über den repräsentativen Status des Feldherrn in der Denkmalkultur der Renaissance entwickelte Erben das Thema aus kunsthistorischer Perspektive. Am Beispiel des berühmten Reiterstandbildes des Bartolomeo Colleoni in Venedig stellte er dar, wie es dem „capitano generale da terra“ der Republik Venedig gelang, sein materielles Kapital, das er aufgrund seines Amtes erworben hatte, in symbolisches umzuwandeln. Dabei repräsentierte das Reiterstandbild nicht in erster Linie die Person Colleoni, sondern sein Amt als Chef der venezianischen Truppen, dessen Verdienste und Loyalität mit diesem Standbild eindrucksvoll demonstriert wurden. Es sollte mehr als einhundert Jahre dauern, bis in Europa wieder ein Reiterstandbild auf einem öffentlichen Platz errichtet wurde. Erst Ende des 16. Jahrhunderts wurde in Florenz das Standbild von Cosimo I. de' Medici geschaffen. Beide Reiterstandbilder zeigen signifikante Unterschiede, die auf einen Wandel in Politik und Kriegführung schließen lassen. Wurde in Venedig noch ein „Capitano“, ein Kriegsunternehmer in Diensten der Republik, dargestellt, so sitzt in Florenz mit Cosimo I. nun ein Fürst im Sattel, dessen Darstellung auf ein verändertes

Bild des Feldherrn schließen lässt. Reiterstandbilder wurden im 16. Jahrhundert ausschließlich Fürsten gewidmet. Hierbei stellte das Pferd allerdings kein Feldherrenattribut mehr dar, wie noch einhundert Jahre zuvor, sondern war vielmehr als Gleichnis zum Untertanen zu verstehen. Der Bedeutungsverlust der Reiterei sowie die neuen strategischen Anforderungen an den Feldherrn waren ausschlaggebend für diese Umwidmung des Mediums „Reiterstandbild“.

Matthias Meinhardt führte vor der Eröffnung der ersten Sektion in das Thema der Konferenz ein. Als zentrale Fragestellungen wurden dabei die Motive sowie deren Hierarchisierung identifiziert. Trieben Kriegsunternehmer materielle Anreize oder war die Aussicht auf Prestige und Macht ausschlaggebend für ihr Verhalten? Inwieweit konnte das materielle Kapital wirklich in politisches oder symbolisches transferiert werden? Meinhardt machte dabei deutlich, dass das Thema als gesamteuropäische Problematik von langer Dauer verstanden werden sollte. Folglich wurde auf eine feste Einbindung in traditionelle periodische Gliederungen verzichtet.

Die erste Sektion „Märkte, Ressourcen und Finanzen“ leitete der Vortrag von *Heinrich Lang* (Universität Bamberg) ein, der über die Gewaltmärkte am Beispiel der italienischen Condottieri zwischen 1350 und 1550 reflektierte. Eingebettet in komplexe merkantile Netzwerke waren die Gewaltmärkte von einer Vielzahl von Gruppen und Akteuren geprägt. Zwischen den Gewaltunternehmern, Höfen und Regierungen agierten Diplomaten, Agenten, Broker, Kaufleute und Banken, die feste Bestandteile der Kriegsfinanzierung und damit der Gewaltmärkte bildeten.

Im Anschluss referierte *Stephanie Rütter* (Universität Münster) über die Rolle von Reichsstädten als Kriegsunternehmer am Beispiel der süddeutschen Städtekriege (1376-1390). Im Zentrum ihrer Ausführungen standen dabei die Fragen, welche Gewinnchancen Kriege für die Städte hatten, welche sozialen Gruppen davon profitierten und schließlich wie die urbanen Zentren mit der Ungleichgewichtung der Gewinnchancen innerhalb ihrer Mauern umgingen. Die von den Städten in Form von Verwüstungs- und Verheerungszügen geführten Kriege waren nur mit einem geringen Risiko verbunden. Diesem Risiko standen die Aussicht auf Beute – die häufig gemeinschaftlich geteilt wurde –, Lösegeld für Gefangene sowie Zahlungen gegen Brandschatzungsdrohungen entgegen, die sich für die Städte durchaus profitabel gestalteten. Einzelne Gruppen profitierten besonders von dem Geschäft mit der Gewalt. Insbesondere Büchsenmeister und die sich aus der städtischen Führungsschicht rekrutierende militärische Führung wurden gut entlohnt.

Einem von der Forschung bisher kaum beachteten Phänomen widmete sich hingegen *Steffen Leins* (Universität Tübingen). Das Prager Münzkonsortium von 1622/23 mit seinen weitreichenden politischen, ökonomischen sowie persönlichen Implikationen stellte für den europäischen Raum einen einzigartigen – wenn auch letztlich gescheiterten – Weg der Kriegsfinanzierung dar. Der nach der Schlacht am Weißen Berg finanziell in Bedrängnis geratene Kaiser Ferdinand II. benötigte für die Auszahlung seiner Söldner dringend Geld. Daraufhin schloss sich eine Gruppe loyaler Anhänger, unter ihnen Adlige, Kriegsunternehmer und Bankiers aller konfessionellen Couleur, zu einem Konsortium zusammen. Gegen die damals unglaubliche Summe von sechs Millionen Talern erhielt das Konsortium das Münzregal für Böhmen, Mähren und Oberösterreich sowie das Silberhandelsmonopol. Indem der Feingehalt der Münzen reduziert und mit einem höheren Kupfergehalt versehen wurde, konnten die Beteiligten – unter ihnen auch Wallenstein – enorme Gewinne erzielen, natürlich auf Kosten der betroffenen Gebiete.

Auf hohe See führte die Tagungsteilnehmer der Vortrag von *Christoph Rass* (Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule Aachen), der sich mit der Rolle von Freibeutern als Kriegsunternehmer beschäftigte. Am Beispiel der englischen Freibeuter des ausgehenden 16. Jahrhunderts zeigte Rass auf, dass der frühneuzeitliche Staat das Gewaltmonopol auf See nicht behaupten konnte und daher auf das Mittel einer privat finanzierten Freibeuterflotte zurückgriff, die allerdings bestimmten Regeln unterworfen war. So sollte ein eigens

geschaffenes Prisengericht die Beute legalisieren und eine Unterschlagung der Güter verhindern. Mit Fokus auf die Niederlande verwies der Referent im Folgenden auf den Umstand, dass die Freibeuterei in staatlichen Diensten ihre Grenzen im militärischen Bereich fand. Die Niederlande versuchten diesen Bereich zu stärken und scheiterten damit.

Die zweite Sektion rückte die eigentlichen Akteure in den Vordergrund, indem sie nach Profilen, Chancen und Risiken fragte. *William Caferro* (Vanderbilt University) stellte einen „vergessenen“ Krieg in den Mittelpunkt seiner Betrachtung. Die Auseinandersetzungen zwischen der Stadt Florenz und der Ubaldini-Familie zur Zeit des „Schwarzen Todes“ im Jahre 1349 belegen, dass trotz der verheerenden Pest die Armee noch in der Lage war, gegen die Familie zu operieren. In den Mittelpunkt seiner Untersuchung rückte Caferro dabei die Entwicklung der Soldhöhe und der Löhne der städtischen Funktionsträger, um die ökonomischen Parameter des Krieges, in einer durch die Pest zusätzlich beeinflussten Gemeinschaft, aufzuzeigen: die stagnierenden Löhne für die Stadtangestellten sowie der gleich bleibende Sold für die Kavallerie bei steigender Besoldung der Infanterie. Dieser Befund offenbart, dass neben dem eigentlichen Sold noch andere „Kompensationszahlungen“ wie beispielsweise Anteile der Beute existierten. Zudem spiegeln sich hier auch die „taktische Revolution“ und der mit ihr einhergehende Bedeutungszuwachs der Infanterie wider.

Eine biografische Annäherung an die Thematik stellte *Uwe Tresp* (GWZO Leipzig) vor. Am Beispiel des sächsischen Adligen Nickel Pflug von Knauthain untersuchte er die Motive der „Fehdeunternehmer“, die neben Leib und Leben auch ihren Besitz in den Fehden dieser Zeit aufs Spiel setzten. Tresp schlussfolgerte, dass es wohl Ehre, Prestige, Kameradschaft, Selbstdarstellung und schließlich die Hoffnung auf Beute gewesen waren, die einen Adligen dazu bewogen, trotz des kargen Soldes als Fehdeunternehmer zu operieren. So nahm der besagte von Knauthheim im Zuge des Sächsischen Bruderkrieges (1446-1551) an der Belagerung Geras teil und blieb in der Stadt, obwohl er ihr nicht dienstlich verpflichtet war und um die Übermacht des Gegners wusste. Aus eigenem Antrieb heraus beteiligte er sich an den Kämpfen und geriet in Gefangenschaft. Der Fall wirft die Frage auf, wo privates Unternehmertum zu dieser Zeit anfang und welche Beweggründe diesem zu Grunde lagen.

Brian Sandberg (Northern Illinois University) widmete sich der Rolle von adligen Militärunternehmern in den französischen Religionskriegen (1562-1629). Zurückgreifend auf ein weit gespanntes Netz von adligen Klienten und „Freunden“ konnte der Adel autonome Truppen rekrutieren und finanzieren. Neben ökonomischen traten hier vor allem politische und religiöse Motive in den Vordergrund.

Fremde Truppen in französischen Diensten unter Ludwig XIV. untersuchte *Guy Rowlands* (University of St Andrews) in seinem Referat. Diese so genannten Fremdregimenter hatten eine lange Tradition in der französischen Armee, im 17. Jahrhundert waren diese Einheiten zwar fest in die Armee eingebunden, doch auf Grund des Finanzierungs- und Rekrutierungssystems immer noch als autonome Truppen anzusehen. Mit ihrer Unterhaltung verband die Krone die unterschiedlichsten politischen, militärischen und religiösen Interessen, wie Rowlands am Beispiel der irischen Truppen in französischen Diensten ausführte. Des Weiteren muss auch bei den Soldaten und Offizieren von einer derartig heterogenen Motivlage ausgegangen werden.

Thomas Kossert (Universität Osnabrück) lenkte dann den Blick auf einen der bedeutendsten Feldherren des Dreißigjährigen Krieges. Johann Tserclaes Graf Tilly, in der Forschung bislang durchweg als „bescheidener“ Feldherr beschrieben, stellte Kossert in seinen Ausführungen in eine Reihe mit den Kriegsunternehmern seiner Zeit. Dabei wurde deutlich, dass Tilly eine ehrgeizige Familienpolitik betrieb und durchaus nach materiellen und politischen Ressourcen strebte. Trotz der erfolglos gebliebenen Bewerbung um das Herzogtum Braunschweig-Wolfenbüttel gelang es Tilly, vom Kaiser für seine Kriegsdienste mit einem umfangreichen Güterbesitz entschädigt zu werden.

Die dritte Sektion unter dem Titel „Darstellungen, Wahrnehmungen, Deutungen“ wurde am letzten Konferenztag von *Niklas Konzen* (Universität Tübingen) eröffnet. Neben der Selbstwahrnehmung des Fehdeunternehmers Hans von Rechberg, fragte Konzen nach seiner diskursiven Beurteilung vom 15. bis zum 19. Jahrhundert. Die stark zeitgebundene Beurteilung Rechbergs, die zwischen den Extremen „edler Ritter“ oder „Straßenräuber“ schwankte, wurde dabei hauptsächlich durch seine Aktivität als Fehdeunternehmer bestimmt. Schon den Zeitgenossen gelang es, ihn durch die Nichtanerkennung seiner Fehden zu kriminalisieren.

Dass Kriegsunternehmen auch familiäre Unternehmen waren, bilanzierte *Nathalie Büsser* (Universität Zürich) am Schweizer Beispiel für das 17. Jahrhundert. Das Soldgeschäft war als erbliches Familienunternehmen aufgebaut, das nicht nur – wie bisher ausschließlich untersucht – zwischen Vater und Sohn existierte. Waren doch auch Frauen ganz selbstverständlich in diese Unternehmen eingebunden und übernahmen die verschiedensten Aufgaben. Von der Anwerbung, über die Fahndung nach Deserteuren, bis hin zu den Verwaltungsaufgaben der Kompanien agierten Frauen als Teil dieser Unternehmen. Dabei vertraten sie häufig männliche Familienmitglieder. Die Rolle der Frauen – und das betonte Büsser – war aber nicht nur auf Vertretungen beschränkt. Ihr rechtlicher Handlungsspielraum war damit wohl wesentlich größer als allgemein angenommen. Die Verteuerung und Professionalisierung des Krieges zwang die Familien zur engen Zusammenarbeit und zum Rückgriff auf ihre verwandtschaftlichen Netzwerke.

Mit einem der berühmtesten Landsknechtsführer des 16. Jahrhunderts, Georg von Frundsberg, beschäftigte sich *Reinhard Baumann* (München) und rückte die Instrumentalisierung dieser historischen Persönlichkeit in den Mittelpunkt seiner Betrachtung. Baumann spannte dabei den Betrachtungszeitraum von der Heroisierung Frundsbergs als Kriegsführer, über das Bild des väterlichen Ratgebers Luthers, bis zur Indienstnahme durch die Jugendbewegung der Weimarer Republik und schließlich dem Missbrauch im Dritten Reich. Seine Darstellung als legendärer Landsknechtsführer dominiert bis heute das Bild, während die Funktion als Feudalherr und Kriegsunternehmer dagegen weitgehend ausgespart bleibt. Inwieweit letztgenanntes wohl eher seine Selbstwahrnehmung bestimmte, zeigen zeitgenössische Wandmalereien auf der Stammburg Frundsbergs, der Mindelburg.

Im Schlussvortrag, der als Ausblick in das 18. Jahrhundert führte, stellte *Marian Füssel* (Universität Göttingen) die Rolle Robert Clives und der East India Company während des Siebenjährigen Krieges dar. Neben dem stehenden Heer, das das Militär des Jahrhunderts prägte, operierten auch Kriegsunternehmer wie Clive, der in Indien als „War Lord“ und Handelsmann zugleich agierte. Seine militärischen Erfolge während des weltumspannenden Siebenjährigen Krieges machten ihn zu einem der reichsten Männer Englands, doch konnte Clive dieses materielle Kapital, trotz einer ausgeklügelten Selbstinszenierung, nicht dauerhaft in soziales ummünzen. Der „Aufsteiger“ Clive wurde von der Öffentlichkeit bis zu seinem Freitod im Jahre 1774 wechselnd als Held oder dekadenter Ausbeuter wahrgenommen – immer vor der Folie der Erfolge bzw. Misserfolge Englands in Indien.

In seinem Schlusskommentar fasste *Markus Meumann* den Ertrag der Beiträge hinsichtlich der Fragestellung der Kapitalisierung des Krieges noch einmal zusammen. Dabei kann der kritischen Betrachtung Meumanns nur zugestimmt werden, wenn er feststellt, dass durch den zeitlichen Längsschnitt der Betrachtung vom 14. bis zum 18. Jahrhundert die Anfänge und der Ausblick auf das Ende des Kriegsunternehmertums nicht erfolgen konnten. Zu den offenen Fragen, die Meumann hier aufwarf, gehören damit weiterhin die Genese des Kriegsunternehmertums und sein Bedeutungsverlust jenseits des 18. Jahrhunderts. Dieser chronologische Zuschnitt beinhaltet aber gleichzeitig eine weite regionale Spannbreite, mit der deutlich wird, dass das Kriegsunternehmertum ein gesamteuropäisches Phänomen darstellte. Die Konferenz zeichnete ein äußerst facettenreiches Bild der Kriegsunternehmer: Nicht nur der hochadlige „Einzelunternehmer“ agierte im Geschäft mit der Gewalt, sondern auch Frauen, Bürger und Familien. Gleichzeitig wurde dadurch ebenso die

begrenzte Reichweite des hier verwandten Arbeitsbegriffes „Kriegsunternehmer“ deutlich. Die Tagung hat, nicht zuletzt durch den kulturgeschichtlich verstandenen Begriff der Kapitalisierung, neue methodische und inhaltliche Zugänge zu diesem komplexen und hochaktuellen Thema eröffnet, die – so bleibt zu hoffen – zu einer weiteren Beschäftigung mit dieser Problematik anregen.

Carmen Winkel

Kontakt:

Carmen Winkel M.A.

Universität Potsdam

Wissenschaftliche Mitarbeiterin

am Lehrstuhl für Militärgeschichte/Kulturgeschichte der Gewalt

E-Mail: cwinkel@uni-potsdam.de

Copyright

Arbeitsgemeinschaft historischer Forschungseinrichtungen in der Bundesrepublik Deutschland e.V., 2009.

Kein Teil dieser Publikation darf ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung der AHF in irgendeiner Form reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

AHF, Schellingstraße 9, 80799 München

Telefon: 089/13 47 29, Fax: 089/13 47 39

E-Mail: info@ahf-muenchen.de, Website: <http://www.ahf-muenchen.de>

Empfohlene Zitierweise / recommended citation style:

AHF-Information. 2009, Nr.067

URL: <http://www.ahf-muenchen.de/Tagungsberichte/Berichte/pdf/2009/067-09.pdf>