

strong one' (21). The essays emerged out of a series of seminars in the Netherlands. The vast majority of the contributors are Dutch, with a respectable number of Americans, and one submission each from Belgium, Germany, and England. This is not a criticism. Indeed, it is hard to imagine American scholars being willing or able to craft such a volume.

The choice of 'Dutch-American Relations' is at times limited and ahistorical. For example, the editors claim 'relations between the two nations have never been marked by violence, but they have shared plenty of enemies: the Spanish, the British, the Germans, the Japanese, the Chinese, the Russians, and now the Taliban' (20). This diplomatically overlooks the fact that most of the colonial ancestors of the 'Americans' were English who did fight several wars against the Dutch, without which New York would still be New Amsterdam. The volume will remain the authoritative collection on its chosen topic for years to come, even as it can also be seen as an artifact and intervention in the self-same history it has so wonderfully outlined: an interpretation, perhaps a lesson, certainly a gift of scholarship to a relationship more complex than we may have realized. The editors are to be commended for providing us with this terrific opportunity for informed reflection.

EVAN HAEFELI, COLUMBIA UNIVERSITY

Middeleeuwen

Brand, Hanno, Knol, Egge (eds.), **Koggen, kooplieden en kantoren. De Hanze, een praktisch netwerk** (Groninger Hanze Studies 4; Hilversum: Verloren, 2009, 228 blz., ISBN 978 90 8704 113 7).

Hanno Brand und Egge Knol ist es gelungen, für einen Sammelband zum Thema Hanse mit dem Titel *koggen, kooplieden en kantoren. De Hanze, een praktisch netwerk* die Crème de la Crème der deutschen und niederländischen Hanseforschung als Autoren zu gewinnen.

Bereits im Titel wird der rote Faden, der alle Beiträge in diesem Buch miteinander verbindet, vorgegeben – das Thema Netzwerke. Auf Basis der in jüngster Zeit intensivierten Verbindung von Hanseforschung und Netzwerktheorie werden die wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Netzwerke im Hanseraum in den Mittelpunkt gestellt und von den einzelnen Autoren unter verschiedenen Gesichtspunkten betrachtet. Das Hauptaugenmerk des Buches, und uneingeschränkt aller Beiträge, liegt auf den Funktionsmechanismen des hansischen Handels. Auch in den Artikeln, die sich stärker mit Fragen der Organisation und Struktur beschäftigen, kommt dieser Blickwinkel deutlich zum Tragen. Dieser konsequent durchgehaltene Ansatz führt zu einer für Sammelbände eher ungewöhnlichen, gerade deshalb aber erfreulichen Kohärenz des gesamten Buches.

Auf 203 Seiten werden in 12 Artikeln alle wichtigen Aspekte der modernen Hanseforschung präsentiert. Dabei gelingt es den Autoren, die Ergebnisse ihrer Forschungen in einer leicht verständlichen Sprache darzulegen. Komplizierte Fachtermini werden, wo sie nicht vermieden werden konnten, erklärt und auch die Anzahl der Fußnoten hält sich in den einzelnen Artikeln in erfreulichen Grenzen. Damit gelingt es dem Buch, eine Brücke zwischen akademischer Forschung und außeruniversitärer Geschichtsvermittlung zu schlagen.

Den Rahmen des Bandes bilden nicht nur organisatorisch der erste und letzte Artikel. Volker Henn führt den Leser in seinem Beitrag zunächst zu den Anfängen der Hanse zurück, wobei er deutlich macht, dass es einen klaren Bruch oder Gründungstermin nicht gab. Rolf Hammel-Kiesow stellt auf der anderen Seite der chronologischen Leiste die unterschiedlichen Rezeptions- und Interpretationsentwürfe, denen die Hanse von nachfolgenden Generationen unterworfen wurde, vor. Der Bogen spannt sich hier von nationalstaatlicher Vereinnahmung bis hin zu Deutungsmustern, die die Hanse als Vorläufer der Europäischen Union verstehen möchten –

ein wunderbares Beispiel der Subjektivität und Standpunktgebundenheit, der auch die historische Forschung unterworfen ist.

Die Organisation von Handel und Politik der hansischen Kaufleute steht im Fokus der meisten Artikel des Bandes. Hanno Brand stellt in seinem Beitrag die komplizierte innere Struktur der Hanse und die für moderne Augen höchst verzwickte Willensbildung dar. In seinem Beitrag wird deutlich, dass die Hanse keine stabile hierarchische Organisationsform war, sondern vielmehr ein ständiger Wandlung und den wechselnden Partikularinteressen der einzelnen Städte und ihrer Kaufleute unterworfenen Konglomerat von Städten und Kaufleutegruppen darstellte. Obwohl er den Begriff 'Städtehanse' benutzt, stellt er klar, dass eine Städtehanse im Sinne der alten verfassungstheoretischen Vorstellung von einer Art zentral koordiniertem Städtebund nie der historischen Wirklichkeit entsprochen hat. Carsten Jahnke stellt in erfrischendem Stil die wichtigsten Waren vor, mit denen die Hansekaufleute handelten. Er zeigt Warenströme auf und verdeutlicht dadurch die Bedeutung der geographischen Lage einzelner Städte und Regionen im hansischen Handelssystem, vor allem an den beiden 'hansischen Meeren', der Nord- und Ostsee. Dass ein Großteil des hansischen Handels im Binnenhandel, und hier vor allem auf den großen zu Nord- und Ostsee führenden Flüssen abgewickelt wurde, zeigt Job Weststrate in seinem Beitrag auf. Die schiffsbautechnischen Grundlagen für den umfangreichen See- und Flusshandel der Hansekaufleute vermittelt André van Holk ausgehend vom archäologischen Material.

Auf die wichtige Funktion niederländischer Städte als Scharniere zwischen dem nordwest- und dem südwesteuropäischen Handelsraum machen Bert Looper und, am Beispiel Groningens, Jeroen Benders aufmerksam. Diese beiden Beiträge lockern, auch basierend auf den Arbeiten von Dieter Seiffert, die alte und oft bemühte Vorstellung von der strikten Feindschaft der holländischen und hansischen Kaufleute weiter auf und zeigen, dass Kooperation mindestens ebenso bedeutend in den

Beziehungen der beiden Kaufmannsgruppen war, wie wirtschaftliches Konkurrenzverhalten.

Auf organisatorische Aspekte der Handelsorganisation hansischer Kaufleute gehen Dick de Boer (Kaufleutenetzwerke), Stuart Jenks (Konkurrenz), und Justyna Wubs-Mrozewicz (Kontore) ein. Die drei Beiträge in ihrer Gesamtheit vermitteln ein umfangreiches Bild der Vorteile der Struktur des hansischen Handels. Persönliche Kontakte und Beziehungsgeflechte ermöglichten es den Hansekaufleuten, mit möglichst geringem finanziellen Aufwand die für einen wirtschaftlichen Erfolg notwendigen Informationen zu beschaffen und die Transaktionskosten auf ein Minimum zu reduzieren. Es war für den hansischen Kaufmann nicht notwendig, große Handelsfirmen zu gründen, da viele der Aufgaben, die in italienischen und süddeutschen Handelsfirmen von Angestellten ausgeführt wurden, im hansischen Raum von anderen Kaufleuten auf Basis gegenseitigen Vertrauens übernommen wurden. Den räumlich-institutionellen Rahmen für die Handelsaktivitäten an den Nahtstellen des hansischen Handelsraumes bildeten hierbei die Kontore in London, Bergen, Brügge und Nowgorod, die trotz ihrer Verschiedenartigkeit viele gemeinsame Merkmale aufwiesen, die ihre Funktion als Unterstützungs- und Handelskontrollzentren garantierten.

Trotz dieser drei Artikel kommt der Aspekt der Institutionalisierung, der unter dem wirtschaftswissenschaftlichen Schlagwort der 'Neuen Institutionenökonomie' in jüngster Zeit in der wirtschaftshistorischen und auch in der Hanseforschung viel Beachtung erfahren hat, im gesamten Buch zu kurz. Einzig Stuart Jenks geht explizit auf verschiedene Aspekte der Institutionalisierung des Wirtschaftslebens im 15. und 16. Jahrhundert ein. Vor allem dem Begriff von 'Treu und Glauben', eine der wichtigsten vertrauensbildenden Institutionen im hansischen Wirtschafts- und Sozialsystem, die mit dem guten Ruf des Kaufmanns als wichtigstem Kapital für die Beurteilung von Geschäftstüchtigkeit und Vertrauenswürdigkeit eng verbunden war,

hätte mehr Raum gebührt. Zumal Vertrauen die wichtigste Grundlage für den Aufbau sozialer und wirtschaftlicher Beziehungen legt, die wiederum die Basis für soziale Netzwerke (welche ja den roten Faden des gesamten Buches ausmachen) bildeten.

Koggen, kooplieden en kantoren. De Hanze, een praktisch netwerk wird seinem selbst formulierten Anspruch, ein Studien- und Handbuch, dass nicht nur, aber gerade auch für die Einführung in das Thema Hanse in der universitären Lehre bestens geeignet ist, mehr als gerecht. Es bietet einen Einblick in die moderne Hanseforschung und den umfassendsten, aktuellsten Einstieg in das Thema, nicht nur in niederländischer Sprache.

MIKE BURKHARDT, UNIVERSITÄT KASSEL

Howell, Martha C., ***Commerce before Capitalism in Europe, 1300-1600*** (Cambridge: Cambridge University Press, 2010, xii + 365 blz., ISBN 978 0 521 76046 1 (hardback), ISBN 978 0 521 14850 4 (paperback)).

In *Commerce before Capitalism in Europe, 1300-1600* slaat Martha Howell één van de hoofdstukken van de geschiedenis van het kapitalisme er nog eens op na. Haar conclusie: de laatmiddeleeuwse Lage Landen, met bruisende commerciële centra als Brugge en Antwerpen, passen niet zo goed in het bekende verhaal dat begint met de opbloei van de langeafstandshandel, rond het jaar 1000, en dat vervolgens onder meer Venetië en Amsterdam aandoet om uiteindelijk Londen te bereiken. Dit uitdagende boek benadrukt juist de niet-kapitalistische elementen van de stedelijke cultuur en vergroot daarmee de afstand tussen ons en onze laatmiddeleeuwse voorouders, die in hun economisch handelen veel minder op ons zouden lijken dan wel werd gedacht.

Commercie stelde de inwoners van Brugge en Antwerpen in staat om fortuin te maken en zich uit te dossen in modieuze kleding, maar

het ondermijnende tegelijkertijd verschillende maatschappelijke structuren die op goederenbezit waren gebaseerd. Goederen die voorheen nauwelijks te slijten waren konden opeens verkocht worden en goederen die eerder niet aangeboden werden lagen plots in eenieders bereik. Dit riep allerlei conservatieve reacties op, niet alleen in de Lage Landen, maar in heel Europa. Vanwege deze combinatie van nieuwe ontwikkelingen en conservatieve reacties stelt Howell dat de laatmiddeleeuwse economische cultuur niet beschouwd moet worden als proto-kapitalistisch, zoals vaak wordt gesteld, maar als een aparte fase in de economische geschiedenis.

Typerend voor de late middeleeuwen is onder meer de grote onduidelijkheid over de status van onroerend goed. Dit werd vanouds beschouwd als onvervreemdbaar familiegoed, maar met de opkomst van de markt kwam dit idee onder druk te staan. In de loop van de door Howell bestudeerde periode was er dan ook sprake van een wijziging in het denken over onroerend goed, en ging men dit slechts geleidelijk als verhandelbaar kapitaalgoed beschouwen.

Een bijkomend probleem was dat het onroerend goed dat man en vrouw inbrachten vorm gaf aan het huwelijk. Naarmate meer stedelingen helemaal geen onroerend goed meer bezaten kon dit niet meer gebruikt worden om de verhouding tussen de echtelieden vorm te geven. De oplossing werd gevonden in het concept van 'echtelijke liefde', die 'het gevoel van partnerschap dat noodzakelijk was voor samenwerken en samenleven' creëerde (127). Dit concept verschafte de echtelieden een ideologisch instrument waarmee de huwelijksband ook onder de nieuwe omstandigheden tot uitdrukking kon worden gebracht.

In tegenstelling tot wat verwacht mag worden, werden persoonlijke banden belangrijker naarmate de commercialisering voortschreed: de late middeleeuwen worden onder meer gekenmerkt door een intensieve schenkcultuur. Howell stelt dat marktstructuren in deze periode nog niet sterk genoeg waren om onpersoonlijke transacties tot