

Wie trug es sich zu, dass vor über 600 Jahren Ravensburger Händler damit begannen, mit dem rund 1200 Kilometer entfernten Barcelona Handel zu treiben?

Im Textilrevier zwischen Augsburg und Bodensee wurde viel Flachs angebaut. Daraus stellte man Leinwand her, ein Produkt, das auch im Mittelmeerraum sehr begehrt war, da dort kein Flachs wuchs. Unterschiedliche Kaufleute aus Oberschwaben zogen daher nach Barcelona, um im kleineren Stil Handel zu treiben. [..]

Durften die Ravensburger einfach so nach Barcelona fahren und mit dem Handeln beginnen?

Die Kaufleute aus Ravensburg konnten von hier weg, weil sie keine Leibeigenen waren, sondern Bürger einer Freien Reichsstadt. Wenn sie unterwegs Zölle entrichteten, konnten sie auch fremde Herrschaftsgebiete durchqueren. In Barcelona, das zum Königreich Aragon gehörte, durften sie jedoch nicht einfach Waren kaufen und verkaufen. Dafür brauchten sie ein Handelsprivileg des Königs. Die Ravensburger bauten sich gute Kontakte zu Kaufleuten, Politikern und dem Hof auf, sodass König Alfons ihnen den Handel ermöglichte und sie unter seinen Schutz stellte. Der älteste Nachweis dafür stammt von 1420.

Wie haben sich die Händler im Königreich Aragon verständigt?

Wichtigste Grundlage aller Händler war das Lateinische[...] Aufbauend darauf eigneten sich die Ravensburger dann Katalanisch an, um im Handel wirklich erfolgreich zu sein.

Hatten die Ravensburger eigene Vertreter vor Ort, also eine Art Filiale?

Mehr als das. Die Große Ravensburger Handelsgesellschaft (auf Latein: *Magna Societas Alamannorum*) eröffnete eigene Niederlassungen, sogenannte Gelioger, in ganz Europa. Diese hatten weitreichende Kompetenzen; an ihrer Spitze stand ein Kaufmann, der von Ravensburg entsandt wurde. Er führte eigenverantwortlich die Geschäfte in Barcelona, musste aber zur Gesellschafterversammlung nach Ravensburg kommen, um Rechenschaft abzulegen.

War die Reise ins Königreich Aragon nicht sehr abenteuerlich, lang und gefährlich?

Alles drei. Wenn in einem fremden Herrschaftsgebiet der Zoll entrichtet war, bekamen die Händler in der Regel für dieses Gebiet Geleit. Das funktionierte aber nicht flächendeckend. Straßenräuberei war an der Tagesordnung. [...] Hinzu kamen Gefahren der Natur wie Steinschlag oder Schnee und Eis, denn man ging die Route das ganze Jahr über. Über die Pyrenäen waren die Händler auf häufig betrügerische Maultierspediteure angewiesen. Nahmen sie hingegen [...] die Seeroute, so drohten Freibeuter. Also Gefahren überall. Vier bis fünf Wochen waren die Händler

auf dem Landweg unterwegs. Die riskante Seeroute war bestenfalls in 30 Tagen zu schaffen.

Was haben die Ravensburger exportiert, was importiert?

Der oberschwäbische Flachs wurde zu einem Faden gesponnen, von Webern zu Leinwand verarbeitet, anschließend gebleicht und geplättet. Das war das Hauptexportgut. Importiert wurde Safran, rote Koralle zur Schmuckherstellung und Merinowolle. Da es für diese Luxusprodukte aber in Ravensburg zu wenig Abnehmer gab, gingen diese Waren auf die großen Märkte nach Brügge, Frankfurt, Nürnberg oder Genua.

Und das war gewinnträchtig?

Auf dem Höhepunkt ihrer Geschäfte, in den 1440er-Jahren, lag der Umsatz der Handelsgesellschaft bei 40 000 Goldgulden im Jahr. Zum Vergleich: Eine mittlere Immobilie in Ravensburg war damals für 40 bis 60 Goldgulden zu haben.

Die Humpis trieben auch mit anderen Städten in Europa Handel. Entwickelten sich diese Geschäfte gleichzeitig mit denen in Barcelona?

Barcelona war die erste Niederlassung und zugleich Anlass zur Gründung der Großen Handelsgesellschaft. Dann folgten Niederlassungen auf dem Weg dorthin, in Genf, Lyon, Avignon, um die Strecke abzusichern. Als Waren vom Mittelmeer auch in Brügge, Antwerpen oder Nürnberg verkauft wurden, kam es dort zu weiteren Niederlassungen. Und da die Abnehmer weitere Luxusgüter wünschten, erweiterten die Händler ihre Palette um Gewürze, Tuch und Seide. So kam es zur Verbindung nach Venedig und Genua und zu weiteren Niederlassungen dort. Letztlich entstand nach und nach ein Netz aus 13 Niederlassungen.

Warum gelang es gerade den Humpis, sich Handelsrechte zu sichern und so erfolgreich zu werden?

Durch den Zusammenschluss zur Ravensburger Handelsgesellschaft mit letztlich rund 100 Familien aus dem Bodenseeraum entstand eine sehr große Einheit, die innovativ war, sich schnell auf veränderte Konjunkturen einstellte, top organisiert war und eine hervorragende Logistik hatte. Sie beherrschten die doppelte Buchführung, waren sehr fortschrittlich. Witterten sie ein neues Geschäft, so stiegen sie sofort, schneller als alle anderen, dort ein.

Und warum ging diese Erfolgsgeschichte dann plötzlich zu Ende?

Das ist nicht ganz leicht zu beantworten, weil Nachweise fehlen. Es gibt zwei mögliche Ursachen. Zum einen veränderten sich nach der Entdeckung Amerikas die Handelsschwerpunkte. Die Geschäfte im Mittelmeerraum brachen zusammen, alle Energie galt plötzlich dem Atlantikhandel. Und in den stiegen die Ravensburger nie ein. Zudem ist erkennbar, dass die Kaufleute seit Mitte des 15. Jahrhunderts mit Macht in

den Adelsstand drängten. Sie wollten lieber Landadelige werden, als Händler zu bleiben. Sie verheirateten ihre Kinder mit Adeligen, kauften Burgen auf, strebten erbliche Adelstitel an. Die Humpis erhielten ihn 1509.

Text von: Bernd Adler, Redakteur der Schwäbischen Zeitung (Regionalredaktion Ravensburg): http://www.museum-humpis-quartier.de/mhq/museumswelten/Museum_unterwegs_Barcelona.php