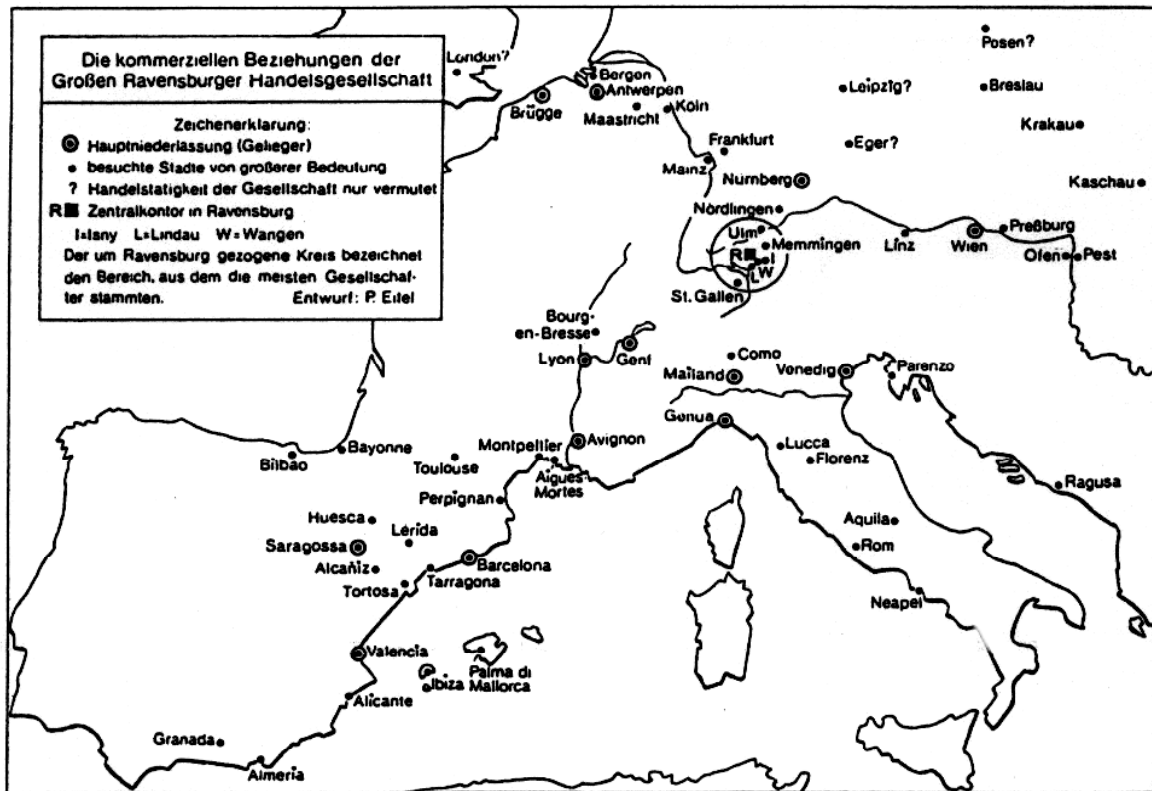


Geschäftsbeziehungen der Großen Ravensburger Handelsgesellschaft:¹



Geschäftsbeziehungen:	
Zentrale:	Ravensburg
Filialen:	Antwerpen, Brügge, Nürnberg, Genf, Lyon, Mailand, Genua, Venedig, Barcelona, Saragossa, Valencia, Wien
Vertretungen:	Maastricht, Köln, Mainz, Frankfurt, Ulm, Biberach, Memmingen, Kempten, Lindau, Zürich, Bern, Como, Toulouse, Alicante, Palma, Foligno, Aquila
Außerdem besuchte Städte:	London sporadisch, Bergen bei Antwerpen, Breslau, Nördlingen, Pressburg, Budapest, Bourges, Beaune, Avignon, Bouc, Aiguesmortes, Perpignan, Huesca, Barbastro, Alcaniz, Tortosa, Bayonne, Lodi, Lucca, Florenz, Rom, Ragusa

Handels Güter		
Herkunft	Waren	Bestimmungsorte
Niederlande	Tuche aus Flandern, Mützen	Spanien, Frankfurt, Wien
Mailand	Metallwaren (v.a. Rüstungen und Waffen), Pelze, Tücher	Spanien, Deutschland, Wien, Antwerpen
Genua	Perlen, Schmuck, Seide, Muskat, Nelken, Pfeffer, Kamelhaare	Deutschland, Frankreich, Niederlande
Venedig	Seide, Baumwolle	Köln, Flandern, Oberschwaben
Spanien	Safran, Reis, Zucker, Südfrüchte, Farbwaren, Rohwolle, Pelze, Baumwolle, Leder	Italien, Deutschland, Niederlande
Lyon	Hanfstoffe	Spanien
Nürnberg	Zinn, Draht, Waffen, Nadeln	Spanien
Bodensee-raum	Leinenwebwaren, Barchent	ganzes Abendland

Aufgaben:

1. Beschreibe Geschäftsbeziehungen und Handelswege der Ravensburger Handelsgesellschaft.
2. Charakterisiere die gehandelten Güter!

¹ Die Karte ist entnommen aus: Eitel & Koppmann 1996, 1.

Einige Anmerkungen zu den Materialien:

Anmerkung zur Karte: In London gab es keine eigene Filiale – hierher unterhielt man nur sehr sporadische Handelskontakte. Ebenso verhielt es sich mit dem Osten (Polen, Ungarn). Mit Nordafrika, Arabien und Libanon bestanden zwar Handelskontakte (über die Hafenstädte Venedig und Genua), aber man betrieb keinen Direkthandel dorthin.

Auswahlkriterien für Handelsplätze: Produktionszentren, Verkehrsknotenpunkte zu Land & zu Wasser und Messestädte in Zentraleuropa, insbesondere im Mittelmeerraum.

Handelswaren:

„Exportschlager“ und Rückgrat der Gesellschaft: Oberschwäbische Tuche!

Hochwertige Qualitätserzeugnisse (keine Massenware) – Ausgleich der hohen Unkosten (lange und beschwerliche Handelswege, Verluste durch Unfälle und Überfälle, Zölle, Mautgebühren, Geleitgelder) und einträgliche Geschäfte nur durch Güter (v.a. eben Luxuswaren) mit sehr hoher Gewinnspanne.

Reisegeschwindigkeit:

Die großen Entfernungen zwischen der Ravensburger Zentrale und den Filialen einerseits und die damals sehr schlechten und auch risikoreichen Wege andererseits erschwerten den Handel doch erheblich. Bei einer durchschnittlichen Tagesleistung von 30 – 40 km dauerte ein Warentransport ...

... von Genf nach Ravensburg 13 Tage

... von Como nach Ravensburg 13 Tage

... von Saragossa in Spanien nach Ravensburg im Schnitt 32 Tage.

Zum Vergleich: Dauerte ein Transport vom Bodensee über die Alpen nach Como, dem Tor in die italienische Lombardei, etwa 13 Tage, so schafft ein LKW heute die gleiche Strecke in gut fünf Stunden. Einen Eindruck vom Zustand der damaligen Alpenpässe vermitteln die Bilder in Mat. 11 a bis c aus dem Gebiet des Splügenpasses.

Briefe der berittenen Boten kamen natürlich schneller an, aber auch diese benötigten z. B. von Lyon im französischen Burgund acht Tage in die Zentrale nach Ravensburg.