



David Schick

## Vertrauen, Religion, Ethnizität

Die Wirtschaftsnetzwerke jüdischer  
Unternehmer im späten Zarenreich

David Schick: Vertrauen, Religion, Ethnizität

**V&R** Academic

# Religiöse Kulturen im Europa der Neuzeit

Herausgegeben von

Miloš Havelka, Friedrich Wilhelm Graf, Przemysław Matusik  
und Martin Schulze Wessel

Band 11

Vandenhoeck & Ruprecht

David Schick

# Vertrauen, Religion, Ethnizität

Die Wirtschaftsnetzwerke jüdischer Unternehmer  
im späten Zarenreich

Vandenhoeck & Ruprecht

Lektorat: Marcel Müller, Leipzig

Mit 9 Abbildungen, 3 Diagrammen und 7 Tabellen

Umschlagabbildung:

Die Weberei Poznańskis (um 1890). In: Fabryčnyje i častnyja postrojki vozvedennyja po proektam i rukovodstvom architekatora I. V. Maevskago [Fabrik- und Privatgebäude errichtet nach den Plänen und unter der Leitung des Architekten H. Majewski].  
Universitätsbibliothek Łódź. URI: oai:bcul.lib.uni.lodz.pl:25976

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISSN 2197-0955

ISBN 978-3-647-31049-7

Weitere Ausgaben und Online-Angebote sind erhältlich unter: [www.v-r.de](http://www.v-r.de)

Der Druck dieses Buches wurde ermöglicht durch einen Druckkostenzuschuss aus Mitteln des von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) finanzierten Internationalen Graduiertenkollegs »Religiöse Kulturen im Europa des 19. und 20. Jahrhunderts«.

© 2017, Vandenhoeck & Ruprecht GmbH & Co. KG, Theaterstraße 13, D-37073 Göttingen / Vandenhoeck & Ruprecht LLC, Bristol, CT, U. S. A.  
[www.v-r.de](http://www.v-r.de)

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages.

Satz: textformart, Göttingen | [www.text-form-art.de](http://www.text-form-art.de)

# Inhalt

Vorwort . . . . .	7
1. Einleitung . . . . .	9
2. Lodz – Der Textilfabrikant Markus Silberstein . . . . .	33
2.1 Eine neue Stadt im alten Land . . . . .	36
2.2 Markus Silbersteins Geschäftsnetzwerke . . . . .	53
2.3 Markus Silbersteins Leben in einem Moment der Umwälzung . . . . .	72
2.4 Die Interdependenz von ökonomischen Strategien und Lebensführung . . . . .	84
3. Wilna – Die Tabakfabrik G. und L. Edelstein . . . . .	85
3.1 Zwischen Tradition und Transformation . . . . .	86
3.2 Eine jüdische Fabrik mit jüdischen Arbeitern: Zwischen Schicksalsglauben und Klassenkampf . . . . .	99
3.3 Ein jüdisches Unternehmen mit jüdischen Kunden: »Ich bitte rachamim« . . . . .	113
3.4 Entbettung und Konflikt: Starke Bindungen als Wettbewerbshindernis . . . . .	125
4. Odessa – Der Kaufmann und Schuhfabrikant Moses Lissiansky . . . . .	127
4.1 Sehnsuchtsort zwischen Wunsch und Wirklichkeit . . . . .	129
4.2 Moses Lissianskys transimperiale Biografie . . . . .	144
4.3 Religion und Ethnizität in Lissianskys Wirtschaftsbeziehungen . . . . .	157
4.4 Zugehörigkeit und Vertrauen zwischen Odessa und Wien . . . . .	172
5. Schlussbetrachtungen . . . . .	175
Abkürzungen . . . . .	183
Quellen und Literatur . . . . .	185
Ungedruckte Quellen . . . . .	185
Gedruckte Quellen . . . . .	186
Literatur . . . . .	189
Personenregister . . . . .	201



## Vorwort

Die vorliegende Studie stellt die überarbeitete Fassung meiner im Wintersemester 2016/2017 von der Philosophischen Fakultät der Ludwig-Maximilians-Universität München angenommenen Dissertation dar. Ohne die Unterstützung durch zahlreiche Personen und Institutionen hätte ich dieses umfangreiche Unternehmen nicht zu Ende führen können.

An erster Stelle fühle ich mich verpflichtet, meinem Doktorvater Martin Schulze Wessel zu danken, der mein Forschungsprojekt mit viel Interesse verfolgte und mit seinem analytischen Scharfsinn zu dessen Reifung beitrug. Michael Brenner begleitete meine Dissertation als Zweitbetreuer von Beginn an mit kritischen und klugen Fragen, die mir wichtige Impulse gaben. Auch Guido Hausmann, der als dritter Prüfer meiner Disputation beiwohnte, hat sich mit Anmerkungen und Hinweisen um die vorliegende Arbeit verdient gemacht.

Den institutionellen Rahmen zur Realisierung meiner Dissertation stellte das Internationale Graduiertenkolleg (IGK) „Religiöse Kulturen im Europa des 19. und 20. Jahrhunderts“ dar, welchem ich finanzielle Unterstützung und intellektuelle Stimulierung verdanke. Den Koordinatorinnen des Graduiertenkollegs Laura Hölzlwimmer und Kateryna Kudin gebührt ein tiefer Dank, da sie mit viel Warmherzigkeit und Wissen optimale Arbeitsbedingungen geschaffen haben. Auch ihrer Assistentin Sigita Hunger sei an dieser Stelle gedankt. Ohne die Finanzierung der diversen Forschungsreisen nach Polen, Litauen, Russland, Israel, in die Niederlande, die Vereinigten Staaten und die Ukraine vonseiten des IGK wäre die vorliegende Studie nicht durchführbar gewesen. Für die Förderung weiterer Auslandsaufenthalte danke ich zudem der Fulbright-Kommission, dem Center for Jewish Studies der University of California, Los Angeles (UCLA), der Max-Weber-Stiftung und nicht zuletzt dem Deutschen Akademischen Austauschdienst (DAAD).

Besonders in der Anfangsphase meines Forschungsprojekts stellte darüber hinaus das Simon-Dubnow-Institut für jüdische Geschichte und Kultur (Leipzig) einen wichtigen Bezugspunkt für mich dar. Durch sein Werk, zahlreiche Seminare und anregende Diskussionen hat Dan Diner, der langjährige Direktor des Instituts, meine Fragen an die jüdische Geschichte geprägt und einen großen Einfluss auf das Grundgerüst der vorliegenden Studie ausgeübt.

Für inspirierende Gespräche und wichtige Denkanstöße danke ich außerdem den folgenden Hochschullehrern und Post-Docs: Klaus Buchenau, Mikhail Dolbilov, Glenn Dynner, John Efron, Friedrich Wilhelm Graf, Tobias Grill, Simon



8 Vorwort

Hadler, Lara Lempertiené, Benjamin Nathans, Martina Niedhammer, Jana Osterkamp, Yohanan Petrovsky-Shtern, Gideon Reuveni, Benjamin Schenk, Marcos Silber, Yuri Slezkine, Darius Staliūnas, Sarah A. Stein, Heléna Tóth, Rafał Witkowski, Christian Wiese, Marcin Wodziński und Steven Zipperstein.

Ohne die kritische Textlektüre, praktische Hilfestellungen und gelegentliche Aufmunterungen durch Freunde und Kollegen wäre die Erstellung der vorliegenden Studie deutlich mühsamer gewesen. Stellvertretend danke ich: Jan Arend, Franziska Davies, Vitalij Fastovskij, Heiner Grunert, Stefan Hofmann, Cem Kara, Andrea Kirchner, Philipp Lenhard, Carmen Reichert, Heiko Schmidt, Mathias Schütz, Martin Seeliger, Thomas Stange, Arnošt Štanzel, Dana von Suffrin, Fabian Weber und Kathrin Wittler. Auf den letzten Metern beschäftigte sich zudem mein Lektor Marcel Müller sehr intensiv mit dem Text und half mir dabei, ihn besser zu machen. Für seine engagierte und hochprofessionelle Arbeit muss ich ihm ein großes Kompliment machen.

In zahlreichen Archiven, Instituten und Bibliotheken bin ich auf hilfsbereite Mitarbeiter gestoßen, die meine Recherchen mit ihrem Wissen und ihrer Geduld sehr unterstützt haben. Besonders bedanken möchte ich mich beim Team des Aventinus-Lesesaals der Bayerischen Staatsbibliothek (München), das durch seine gewissenhafte und schnelle Arbeit einen sehr guten Rahmen für die wissenschaftliche Forschung schafft.

Die Begegnung mit Claire Lissance, der Enkelin eines meiner Protagonisten, Moses Lissiansky, hat meiner Forschung zudem eine weitere Dimension hinzugefügt. Unsere Gespräche in den Weiten New Mexicos haben mir einen sehr persönlichen Eindruck von den erheblichen Konsequenzen des 20. Jahrhunderts für das jüdische Leben vermittelt. Von den Ufern des Schwarzen Meeres trugen Revolution, Krieg und Shoah die Familie Lissance/Lissiansky in nur zwei Generationen bis in den Staub des Südwestens der Vereinigten Staaten.

Ein Dank gebührt zudem meinen Eltern Jutta und Harry Schick, die mich in Kindheit und Jugend ermutigten, die Welt zu hinterfragen und nach eigenen Antworten zu suchen. Die größte Dankbarkeit empfinde ich aber gegenüber meiner Frau Hannah Maischein. Sie stand mir in all den Jahren mit Rat und Tat zur Seite, äußerte ehrliche wie produktive Kritik und half mir mit ihrer Liebe und Zuversicht über manche Krise hinweg. Unser gemeinsamer Sohn Viktor erblickte acht Tage vor meiner Disputation das Licht der Welt. Seine Wärme, Neugier und Initiative sind mir seitdem treue Begleiter. Ihm sei dieses Buch gewidmet.

München im Juni 2017

David Schick

# 1. Einleitung

»Lieber Geld verlieren als Vertrauen. Die Unantastbarkeit meiner Versprechungen, der Glaube an den Wert meiner Ware und an mein Wort standen mir stets höher als ein vorübergehender Gewinn.«<sup>1</sup>

*Robert Bosch (1861–1942)*

Die vorliegende Studie möchte einen Beitrag zur jüdischen Wirtschaftsgeschichte des Zarenreichs leisten. Sie ist also in einem Bereich der historiografischen Forschung zu verorten, der in den letzten Jahrzehnten weniger Beachtung gefunden hat. Anhand des Beispiels jüdischer Unternehmer in Lodz, Wilna und Odessa soll erkundet werden, wie sich wirtschaftliche Praktiken konkret gestalteten und welchen Einflüssen sie ausgesetzt waren.

Den intellektuellen Ausgangspunkt dieser Arbeit stellen Max Webers Überlegungen zum Zusammenhang zwischen religiösen Überzeugungen und ökonomischem Habitus dar. Daraus leitet sich ein Interesse für die Herkunft der in wirtschaftlichen Austauschbeziehungen wirksamen Moralvorstellungen her. Diesbezüglich soll mit Jürgen Habermas gefragt werden, ob »eine Moral, die aus [...] zunächst religiöse[n] Intuitionen hervorgeht, ihrem Herkunftskontext [...] inhaltlich verhaftet bleibt«.<sup>2</sup>

Im Rahmen der Studie soll dieser Frage mithilfe einer Fokussierung auf den Aufbau von Vertrauensverhältnissen in ökonomischen Austauschbeziehungen nachgegangen werden. Die Definition von Vertrauen leitet sich aus der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung ab und ist vom Begriff des Vertrauens abzugrenzen, wie er beispielsweise in der Emotionsgeschichte angewandt wird.<sup>3</sup>

Im Zentrum steht die Frage, wie Vertrauensbeziehungen im wirtschaftlichen Sektor sozial eingebettet waren, also wie sich ihre Absicherung durch nicht-

1 Robert Bosch zitiert nach: *Berghoff*, Hartmut: Die Zähmung des entfesselten Prometheus? Die Generierung von Vertrauenskapital und die Konstruktion des Marktes im Industrialisierungs- und Globalisierungsprozess. In: *Ders./Vogel*, Jakob (Hg.): Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte. Dimensionen eines Perspektivenwechsels. Frankfurt am Main, New York 2004, 143–168, hier 143.

2 *Habermas*, Jürgen: Eine genealogische Betrachtung zum kognitiven Gehalt der Moral. In: *Ders.*: Die Einbeziehung des Anderen. Studien zur politischen Theorie. Frankfurt am Main 1996, 11–64, hier 50. Für den Hinweis auf dieses Zitat danke ich Vitalij Fastovskij.

3 Zu einer emotionsgeschichtlichen Verwendung des Konzepts Vertrauen vgl.: *Frevert*, Ute (Hg.): Vertrauen. Historische Annäherungen. Göttingen 2003.

## 10 Einleitung

ökonomische Kontexte gestaltete. Auf diese Weise ist es möglich, der Bedeutung moralischer Vorstellungen nachzuspüren, die ursprünglich aus einem religiösen Kontext stammen. Die Auswahl der Untersuchungsstädte hat zum Ziel, drei möglichst unterschiedliche jüdische Milieus im Zarenreich des 19. Jahrhunderts in die Untersuchung zu integrieren, um solchermaßen den Einfluss der jeweiligen Umgebung auf die Ausgestaltung der ökonomischen Transaktionen nachzeichnen zu können.

Doch welche Rolle spielt Vertrauen im ökonomischen Sektor? Ohne Vertrauen in das Eintreten bestimmter zukünftiger Ereignisse wären wirtschaftliche Austauschbeziehungen in der modernen Welt kaum möglich. Da ökonomisches Handeln immer zukunftsgerichtet ist und die in beide Richtungen wirkenden Prozesse einer Transaktion selten simultan vollzogen werden, ist Vertrauen eine Grundvoraussetzung für das Entstehen von Märkten.<sup>4</sup> Vertrauen ist einerseits ein Mechanismus des Risikomanagements, der auf Abwägungen und Erfahrungen beruht, andererseits ein autosuggestiver Prozess, der auf Erwartungen basiert, die nicht unbedingt eintreten müssen.

Dies lässt sich am Beispiel des Bankensystems belegen: Würden alle Kunden einer Bank gleichzeitig auf die restlose Auszahlung ihrer Guthaben bestehen, wäre die Zahlungsunfähigkeit des betreffenden Geldinstituts die zwingende Folge. Dies liegt an der betriebswirtschaftlichen Struktur von Banken: Sie sind lediglich in einem gewissen Rahmen in der Lage, ihren Kunden<sup>5</sup> das eingezahlte Kapital zur Verfügung zu stellen, da große Summen des Kundenvermögens nicht liquide sind. Solange die Gläubiger Vertrauen in ihr Geldinstitut haben und davon ausgehen, im Zweifelsfall über ihr gesamtes Vermögen verfügen zu können, bleibt die Bank solvent. Wenn dieses Vertrauen aber kollektiv verloren geht, hebt es sich selbst auf; häufig ist Vertrauen aber ein sich selbst verstärkender Prozess.<sup>6</sup> Abgewägt werden Nutzen und Risiken einer Deponierung des eigenen Kapitals bei einer Bank: Die einfache Übertragbarkeit des Gelds an andere, Anlagemöglichkeiten und die Absicherungen gegen Verlust der Geldmittel durch Einbrüche oder Überfälle wiegen offensichtlich die systemischen Nachteile, wie die nicht vollkommene Sicherheit bezüglich der Verfügbarkeit des Kapitals, auf.

4 *Elwert*, Georg: Sanktionen, Ehre und Gabenökonomie. Kulturelle Mechanismen der Einbettung von Märkten. In: *Berghoff*, Hartmut/*Vogel*, Jakob (Hg.): Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte. Dimensionen eines Perspektivenwechsels. Frankfurt am Main, New York 2004, 117–142, hier 117.

5 Im Sinne der Lesbarkeit wird in dieser Arbeit das generische Maskulinum verwendet. Selbstredend sind mit Begriffen wie Juden, Bewohner, Kaufleute, Handwerker, Arbeiter etc. alle biologischen und sozialen Geschlechter gemeint.

6 *Giddens*, Anthony: Konsequenzen der Moderne. 2. Aufl. Frankfurt am Main 1997, 43–51.

Zudem wirkt Vertrauen komplexitätsreduzierend.<sup>7</sup> Dies kann am Beispiel von Markenprodukten im Lebensmittelsektor verdeutlicht werden. Da der Kunde nicht in der Lage ist, bei jedem Einkauf den gesamten Warenbestand eines Supermarkts oder gar des gesamten Einzelhandels zu evaluieren, entwickelt er bestimmte Kaufroutinen.<sup>8</sup> Hier spielen Markenprodukte eine zentrale Rolle. Sofern der Kunde mit der Qualität von in der Vergangenheit erworbenen Waren einer Marke zufrieden war, erwirbt er im Regelfall weiterhin deren Produkte. Sein Handeln wird auf diese Weise effektiver.

Gleichzeitig ist dieses Vertrauen aber von der gleichbleibenden Qualität der Waren abhängig. Wenn beispielsweise jede zweite Packung Kellogg's Cornflakes ungenießbar oder gar gesundheitsschädlich wäre, würde der Absatz dieses Produkts innerhalb kürzester Zeit einbrechen. Vertrauen ist demnach leicht irritierbar, besonders wenn fortgesetzt Qualitätsmängel auftreten. Aus diesem Grund ist etwa in der Lebensmittelindustrie die Kontrolle der hergestellten Produkte von zentraler Bedeutung.<sup>9</sup>

Die beiden Beispiele weisen darauf hin, dass es sich hier nicht um blindes Vertrauen handelt, sondern um eine Risikoabwägung, die auf Erfahrungen oder Einschätzungen beruht.<sup>10</sup> Diese Erfahrungen kann der Kunde selbst gemacht haben, es kann sich um Einschätzungen handeln, die ihm über persönliche Netzwerke vermittelt worden sind, schließlich können politische Autoritäten Versicherungen bezüglich der Vertrauenswürdigkeit bestimmter wirtschaftlicher Institutionen abgeben. Um solch eine Vertrauensversicherung in Bezug auf die Zahlungsfähigkeit der Banken handelte es sich beispielsweise bei der Stellungnahme von Bundeskanzlerin Angela Merkel im Oktober 2008, also auf dem Höhepunkt der damaligen Finanz- und Bankenkrise, wonach die Spareinlagen der deutschen Bankkunden sicher seien. Darüber hinaus sind bestimmte Formen des Vertrauens institutionell abgesichert. So garantieren Banken mittels Einlagensicherungsfonds die Auszahlung der Kundenguthaben im Insolvenzfall, und beim Kauf von Lebensmitteln sind es Verbraucherschutzgesetze, die das Vertrauen der Kunden stützen.

Aus den beiden Beispielen geht zudem hervor, dass abhängig vom Umfang der Transaktion Vertrauen in unterschiedlichem Maße vorhanden sein muss.<sup>11</sup> Wenn sich etwa die Qualität von Kellogg's Cornflakes plötzlich drastisch verringern würde und die erworbene Packung ungenießbar wäre, hielte sich der

7 Luhmann, Niklas: Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität. Stuttgart 1968.

8 Berghoff: Die Zähmung des entfesselten Prometheus? 161.

9 Ebd.

10 Ebd. 146.

11 Rooks, Gerrit/Raub, Werner/Selten, Robert/Tazelaar, Frits: How Inter-Firm Co-operation Depends on Social Embeddedness: A Vignette Study. In: Acta Sociologica 43/2 (2000) 123–137, hier 123.

## 12 Einleitung

finanzielle Schaden für den Verbraucher in Grenzen. Mit der Investition von Zeit und Mühen kann es ihm vielleicht sogar gelingen, eine Kompensation für diesen Schaden zu erlangen. Der Aufwand würde zwar ebenfalls Kosten verursachen, aber auch diese wären niedrig. Wenn allerdings die Hausbank ihre Zahlungsunfähigkeit erklären müsste, wären die Konsequenzen erheblich gravierender. Zwar könnten staatliche oder bankwirtschaftliche Absicherungsfonds den kompletten Verlust des angelegten Kapitals verhindern, die Folgen wären dennoch weitreichend. So sind die Bankeinlagen häufig nur bis zu einem bestimmten Betrag geschützt, zudem nehmen die bürokratischen Verfahrensweisen solcher Entschädigungsprozesse eine gewisse Zeit in Anspruch, in der regelmäßig auflaufende Forderungen, etwa Mietzahlungen, nicht bedient werden können, was wiederum negative Konsequenzen nach sich zu ziehen vermag. Die Höhe des investierten Vertrauens hängt also von den mit der jeweiligen Transaktion verbundenen Risiken ab.

Mechanismen der Vertrauensbildung und des Vertrauenserhalts sind nicht nur für Privatkunden und Endverbraucher relevant, sie liegen ebenso wirtschaftlichen Austauschprozesse zwischen Unternehmen zugrunde. Hier müssen Unternehmer auf die Zahlungsfähigkeit ihrer Kunden und die Qualität der von Zulieferern gekauften Waren vertrauen. Der Hauptunterschied zu den bisher bemühten Beispielen besteht in der eindeutigen Identifizierbarkeit beider Seiten in Transaktionen. Insofern spielt Reziprozität in diesen wirtschaftlichen Austauschprozessen eine größere Rolle. Wie aber entsteht Vertrauen zwischen wirtschaftlichen Akteuren?

In der Forschung wird die Generierung von Vertrauen in der Wirtschaft als eine Form der sozialen Einbettung ökonomischer Transaktionen verstanden, wobei auch die familiäre, ethnische<sup>12</sup> oder religiöse Zugehörigkeit der Beteiligten eine Rolle spielen kann.<sup>13</sup> Im Zentrum des Begriffs der Einbettung steht die Idee, dass wirtschaftliche Beziehungen häufig von sozialen Beziehungen über-

12 Ethnizität wird in der vorliegenden Studie im Anschluss an den Soziologen John Milton Yinger als Bezeichnung für eine Gruppe begriffen, die sich aufgrund von Herkunft, Kultur, Aktivitäten, Sprache oder Religion selbst als solche versteht oder von anderen als solche betrachtet wird. Vgl.: Yinger, J. Milton: *Toward a Theory of Assimilation and Dissimilation*. In: *Ethnic and Racial Studies* 4/3 (1981) 249–264.

13 *Ben-Porath*, Yoram: *The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange*. In: *Population and Development Review* 6/1 (1980) 1–30. Eindeutige empirische Hinweise in diese Richtung finden sich zudem in einer Studie, die das Niveau des gegenseitigen Vertrauens in säkularen und religiösen Kibbuzim in Israel untersucht. Die Autoren kommen zu dem Ergebnis, dass die gemeinsame Teilnahme an religiösen Ritualen die Kooperationsbereitschaft und das gegenseitige Vertrauen der Kibbuznikim steigert. Vgl.: *Sosis*, Richard/*Ruffle*, Bradley J.: *Religious Ritual and Cooperation: Testing for a Relationship on Israeli Religious and Secular Kibbutzim*. In: *Current Anthropology* 44/5 (2003) 713–722.

lagert werden und beide in einem interdependenten Verhältnis stehen.<sup>14</sup> Dabei wird zwischen zeitlichen, strukturellen und institutionellen Dimensionen der sozialen Einbettung von Wirtschaftsbeziehungen unterschieden.<sup>15</sup> Bei der zeitlichen Einbettung handelt es sich um Erfahrungen, die mit dem Geschäftspartner in der Vergangenheit gemacht wurden und die künftige Erwartungen formen. Die strukturelle Einbettung umfasst die Einbindung der Beteiligten in Netzwerke, die einen Informationsfluss bezüglich der Reputation in Geschäftsangelegenheiten ermöglichen. Unter institutioneller Einbettung sind die Wirkungen sozialer Institutionen wie Gesetze, Normen und Gepflogenheiten auf die Einhaltung von Vereinbarungen zu verstehen.

Im Rahmen empirischer Untersuchungen in unterschiedlichen Kontexten<sup>16</sup> konnte gezeigt werden, dass Unternehmer ein großes Interesse an dauerhaften Geschäftsbeziehungen mit Zulieferern oder Auftraggebern haben. Diese fortgesetzten Transaktionen weisen im Regelfall eine höhere Zuverlässigkeit bezüglich der Zahlungsmoral oder der Qualität der Waren auf; zudem ist im Konfliktfall häufig eine gütliche Lösung der Streitigkeiten, also ohne die Einbeziehung von Anwälten oder gar Gerichten, möglich.

Die strukturelle Einbettung spielte für das Vertrauensniveau in bestehenden Geschäftsbeziehungen hingegen eine geringere Rolle. Effekte ließen sich vor allem bei der Suche nach neuen Geschäftspartnern nachweisen. Wenn eine Geschäftsbeziehung aufgebaut werden sollte, war eine Überprüfung der Reputation eines möglichen Zulieferers mithilfe der eigenen Netzwerke ein verbreitetes Mittel.

Die Ergebnisse zur Relevanz der institutionellen Einbettung für Wirtschaftsbeziehungen sind nicht eindeutig, weil häufig nicht klar zwischen formellen und informellen Institutionen unterschieden wird. Bei formellen Institutionen handelt es sich beispielsweise um Gesetze, Gerichte oder Schiedseinrichtungen von Handwerkskammern. Informelle Institutionen umfassen Normen, Gebräuche und Gepflogenheiten. In den oben zitierten Untersuchungen wird offenkundig, dass ökonomische Akteure juristische Auseinandersetzungen aufgrund der mit ihnen einhergehenden Kosten und des Zeitaufwands scheuen. Zudem bringt auch ein positiver Ausgang eines Gerichtsprozesses nicht immer eine

14 Vgl. dazu grundlegend: *Granovetter*, Mark: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology* 91/3 (1985) 481–510.

15 *Rooks u. a.*: How Inter-Firm Co-operation.

16 Zum Beispiel in den Vereinigten Staaten in den 1960er Jahren (*Macaulay*, Stewart: Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study. In: *American Sociological Review* 28/1 (1963) 55–67), Japan in den 1980er Jahren (*Dore*, Ronald: Goodwill and the Spirit of Market Capitalism. In: *The British Journal of Sociology* 34/4 (1983) 459–482) oder Ostdeutschland nach dem Systemumbruch (*Abraham*, Martin: Die Rolle von Vertrag, Macht und sozialer Einbettung bei wirtschaftlichen Transaktionen. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 53/1 (2001) 28–49).

## 14 Einleitung

umfassende Regulierung des entstandenen Schadens mit sich. Die Absicherung von Geschäftsbeziehungen durch formelle Institutionen ist häufig lediglich eine Versicherung gegen einen Totalausfall der vereinbarten Transaktionen, kann aber kaum eine vollkommene Durchsetzung von Verträgen ermöglichen. Die Involvierung von Juristen oder der schlichte Verweis auf mögliche Rechtsansprüche wurde als äußerst schädlich für die geschäftlichen Verbindungen beurteilt und würde häufig deren endgültigen Abbruch nach sich ziehen.<sup>17</sup> Informelle Institutionen beeinflussen wirtschaftliche Kontakte hingegen subtiler, weshalb ihre Wirkungen schwerer nachweisbar sind. Sie spielen für die Ausgestaltung von Geschäftsbeziehungen dennoch eine große Rolle.

Die Generierung von Vertrauen ist also ein sensibler Prozess, der durch gesellschaftliche, politische und wirtschaftliche Umbrüche aus dem Gleichgewicht geraten kann. Dies konnte im 19. Jahrhundert beobachtet werden, als Industrialisierung und Globalisierung neue Formen des Vertrauens erforderten. So entwickelten sich nach dem Ende des Feudalismus ökonomische Austauschbeziehungen zwischen sozialen und ethnischen Gruppen, die zuvor kaum in Kontakt gestanden hatten.<sup>18</sup> Mit neuen Marktteilnehmern etablierten sich auch neue wirtschaftliche Verhaltensweisen, die mit vorherigen Gepflogenheiten nur noch schwer zu verknüpfen waren. Zudem entstanden komplexere ökonomische Interdependenzen auf internationaler Ebene, die neue Unsicherheiten mit sich brachten.<sup>19</sup> Vertrauen war also nicht zu jedem Zeitpunkt in gleichem Maße verfügbar.

Existieren Unterschiede in der Fähigkeit von Gesellschaften, Vertrauen zwischen ihren Mitgliedern zu nähren? Diese These vertritt der Historiker Francis Fukuyama.<sup>20</sup> Er geht davon aus, dass es Gesellschaften gibt, die aufgrund eines hohen Vertrauensniveaus die Bildung von Zusammenschlüssen außerhalb des familiären Rahmens begünstigen. Diese Fähigkeit der Organisation jenseits von Familienverbänden, die Fukuyama in erster Linie Deutschland, Japan und, in einer historischen Perspektive, den Vereinigten Staaten zuschreibt, führe letztendlich zu ökonomischer Prosperität. Grundlage für den hohen Grad an gegenseitigem Vertrauen seien geteilte moralische Werte, die die Überzeugung begünstigen, Handelspartner des eigenen Kollektivs würden sich ehrlich und kooperativ verhalten.

Dieser Ansatz ist konzeptionell eng verknüpft mit Thesen bezüglich sogenannter Handelsdiaspora-Gruppen. Der wirtschaftliche Erfolg dieser Grup-

17 Dies zeigen etwa die Ergebnisse von: *Macaulay: Non-Contractual Relations*.

18 *Tilly, Richard: Unternehmermoral und -verhalten im 19. Jahrhundert. Indizien deutscher Bürgerlichkeit*. In: *Kocka, Jürgen (Hg.): Bürgertum im 19. Jahrhundert. Deutschland im europäischen Vergleich*. Bd. 2. München 1988, 35–64, hier 42.

19 *Berghoff: Die Zähmung des entfesselten Prometheus?* 161 f.

20 Vgl.: *Fukuyama, Francis: Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York 1995.

pen – häufig wird dabei auf die griechische, armenische oder jüdische Diaspora verwiesen – wird in der Forschung mit einem hohen Vertrauensniveau innerhalb der jeweiligen Kollektive in Zusammenhang gebracht.<sup>21</sup> Geprägt wurde der Begriff der Handelsdiaspora vom Ethnologen Abner Cohen, der sie als *moralische Gemeinschaft* beschreibt, die aufgrund geteilter Werte, einer gemeinsamen Sprache, eines eigenen Rechtssystems und verwandtschaftlicher Verbindungen große Kohäsionskraft entwickelt.<sup>22</sup>

In Bezug auf die europäischen Juden wird in der Forschung über eine spezielle Form ethnischer Solidarität diskutiert, die als Reaktion auf ihre jahrhundertelange Diskriminierung durch die Christen zu erklären sei. Der Zusammenhalt habe schlichtweg der Kompensation ökonomischer Nachteile gedient.<sup>23</sup> Zudem werden kulturalistische Erklärungen bemüht: Juden hätten zu anderen Juden leichter Vertrauen gefasst, weil sie derselben Religionsgruppe angehörten.<sup>24</sup>

Darüber hinaus wird auf Netzwerkeffekte innerhalb von Diasporagruppen verwiesen. Hier steht die Zerstreung beispielsweise der jüdischen Bevölkerung im Zentrum der Argumentation.<sup>25</sup> In der Diaspora sei aus purer Notwendigkeit ein Beziehungsnetzwerk entstanden, das für Zwecke wie Informationsweitergabe oder die Übermittlung von Wechsell und Geldbeträgen genutzt wurde.

In den letzten Jahren unterlagen diese Modelle jedoch der Kritik verschiedener Forscher. Bemängelt wurde in erster Linie der vermeintliche Automatismus bei der Generierung von Vertrauen unter Angehörigen der gleichen Diasporagruppe. Ein Armenier hätte einem anderen Armenier aufgrund seiner ethnischen Zugehörigkeit ebenso wenig blind vertrauen können wie ein Jude dem anderen. Vielmehr wurde gefordert, die Mechanismen des Vertrauens-

21 Einen solchen Ansatz verfolgen: *Braudel*, Fernand: Sozialgeschichte des 15.–18. Jahrhunderts. Bd. 2: Der Handel. München 1990, und *Curtin*, Philip D.: Cross-Cultural Trade in World History. Cambridge 1984. Braudel schreibt: »Es liegt auf der Hand, daß jede Minderheit naturgemäß ein starkes Zusammengehörigkeitsgefühl und damit eine Tendenz zu gegenseitiger Hilfeleistung und zur Selbstverteidigung entwickelt. In der Fremde wird ein Genuese stets mit einem Genuesen, ein Armenier stets mit einem Armenier unter einer Decke stecken.« *Braudel*, Sozialgeschichte des 15.–18. Jahrhunderts 173.

22 *Cohen*, Abner: Cultural Strategies in the Organization of Trading Diasporas. In: *Meillassoux*, Claude (Hg.): The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa. London 1971, 266–281.

23 Für das Zarenreich findet sich diese Argumentation bei: *Kahan*, Arcadius: The Impact of Industrialization in Tsarist Russia on the Socioeconomic Conditions of the Jewish Population. In: *Ders.*: Essays in Jewish Social and Economic History. Chicago, London 1986, 1–69, hier 34–43.

24 Vgl.: *Chapman*, Stanley: Merchant Enterprise in Britain. From the Industrial Revolution to World War I. Cambridge 1992, 246.

25 Vgl.: *Schipper*, Ignaz: Anfänge des Kapitalismus bei den abendländischen Juden im früheren Mittelalter (bis zum Ausgang des XII. Jahrhunderts). Sonder-Abdruck aus der Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. Wien, Leipzig 1907, 64.



## 16 Einleitung

aufbaus und -erhalts genauer zu erkunden. Die Historikerin Francesca Trivellato betont den instabilen Charakter von Vertrauen, das in Handelsbeziehungen immer wieder aktualisiert werden musste. Dabei hätten weder die Zugehörigkeit zu einer bestimmten ethnischen oder religiösen Gruppe noch politische oder rechtliche Institutionen oder simple Kosten-Nutzen-Rechnungen den alleinigen Ausschlag für den Aufbau vertrauensvoller Geschäftsbeziehungen gegeben, vielmehr sei die Wechselwirkung zwischen den verschiedenen Faktoren relevant.<sup>26</sup>

Auch der Soziologe Mark Granovetter steht Ansätzen eines vermeintlichen Vertrauensautomatismus kritisch gegenüber. Er wendet sich sowohl gegen wirtschaftswissenschaftliche Konzepte, die die zeitgenössische Wirtschaft als moralfreien Raum begreifen, als auch gegen Vorstellungen, die der Ökonomie in der Vormoderne die vollkommene Unterwerfung unter moralische Vorstellungen attestieren. In diesem Zusammenhang spricht er von Ansätzen, die entweder *oversocialized* oder *undersocialized* sind, also dem sozialen Kontext ökonomischer Handlungen entweder eine zu starke oder eine zu schwache Bedeutung beimessen.<sup>27</sup>

In Anlehnung an diese Kritik möchte die vorliegende Untersuchung es vermeiden, Vertrauensbildung als per se ethnisch determiniert zu begreifen oder die Bedeutung von Ethnizität für die Generierung von Vertrauen im Sinne der Idee unpersönlicher Märkten in modernen Gesellschaften von vornherein zu leugnen. Vielmehr soll anhand von Fallbeispielen gezeigt werden, welche konkreten Auswirkungen ethnische und religiöse Zugehörigkeiten im Übergang zur Moderne auf die Wirtschaftsbeziehungen im Zarenreich hatten. Diese Zuspitzung der Fragestellung ermöglicht es nachzuvollziehen, wie sich der Stellenwert der religiösen Lebensordnung in der jüdischen Welt Osteuropas veränderte und wie sich die Kontakte zwischen den unterschiedlichen ethnischen Gruppen im Zarenreich in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts entwickelten. Das Interesse an diesen Themenkomplexen wiegt dermaßen schwer, dass in der vorliegenden Untersuchung billigend in Kauf genommen wird, andere Faktoren der Vertrauensbildung als nachrangig zu behandeln.

Zur Durchführung der Untersuchung wird ein mikrohistorischer Zugriff gewählt, der im Rahmen epistemologischer Tiefenbohrungen Einblicke in die Verhältnisse im Kleinen bietet, die aber an das Allgemeine rückgebunden sind. Untersuchungsobjekte sind drei jüdische Unternehmen in Lodz, Wilna und Odessa. Die Diversität der lokalen Fallbeispiele kann einerseits ein Bild der Viel-

26 Trivellato, Francesca: *The Familiarity of Strangers. The Sephardic Diaspora, Livorno, and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Period.* New Haven, London 2009, 16.

27 Vgl.: Granovetter: *Economic Action and Social Structure*; Ders.: *The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda.* In: Friedland, Roger/Robertson, Alexander F. (Hg.): *Beyond the Marketplace. Rethinking Economy and Society.* New York 1990, 89–112.

fältigkeit jüdischen Lebens im Zarenreich vermitteln, andererseits immunisierend gegen essentialistische Fehlschlüsse wirken.<sup>28</sup>

Die Hafenstadt Odessa, erst 1794 gegründet, bildete, fernab der traditionellen jüdischen Siedlungszentren an den Ufern des Schwarzen Meeres gelegen, einen Kristallisationspunkt politischer und kultureller Innovation. In Lodz, als Industriemetropole ein Kind der wirtschaftlichen Veränderungen des 19. Jahrhunderts, begegneten sich Tradition und Moderne, hier entstanden neue bürgerliche jüdische Lebensformen, die aber weiterhin in Beziehung zu traditionellen Werten standen. Wilna hingegen war vor allem als religiöses Zentrum für viele Juden in Osteuropa relevant. Hier wirkte der als *Gaon von Wilna* bekannte Rabbiner Elijah Ben Salomon Salman (1720–1797), eine wichtige religiöse Autorität des rabbinischen Judentums. Die ausgewählten Städte lassen sich prototypisch auf einer Skala der Traditionsbindung aufreihen: Bei Odessa handelte es sich um einen neuen Ort in einem neuen Land, bei Lodz um einen neuen Ort in einem alten (jüdischen) Land; Wilna hingegen bezog seine Reputation aus seiner Vergangenheit und Tradition – eine alte Stadt in einem alten Land.<sup>29</sup>

Gleichzeitig unterscheiden sich die Städte in administrativ-rechtlicher Perspektive: Lodz als Teil Kongresspolens, also jenes Gebiets, das phasenweise als polnischer Teil des Zarenreichs Autonomierechte genoss, aber auch aggressive Repressionen erfuhr; Odessa in Neurussland gelegen, einem Landesteil, der sich fern von den Zentren der politischen Macht befand, und in dem Neues ausprobiert wurde; und Wilna, das zwar ebenfalls zu Polen-Litauen gehörte, sich aber in jenen Gebieten befand, die komplett ins Zarenreich eingegliedert worden und ab Mitte des 19. Jahrhunderts Russifizierungsversuchen ausgesetzt waren. Jeder dieser geografischen Räume verfügte über rechtliche, politische und administrative Besonderheiten, die einen je spezifischen Einfluss auf die Lebenswelten der dort ansässigen Juden ausübten.

Im Zentrum der Lokalstudien stehen eine Textilfabrik in Lodz, eine Zigarettenfabrik in Wilna und eine Schuhfabrik in Odessa. Sowohl das Lodzger als auch das Wilnaer Unternehmen brachten es zu einer gewissen Prominenz. Die Textilfabrik von Markus Silberstein (1833–1899) war eines der größten Unternehmen der Stadt und im ganzen Zarenreich für ihre qualitativ hochwertigen Waren bekannt. Die Tabakfabrik der Gebrüder Edelstein in Wilna hingegen ist aus einem anderen Grund in den Fokus der öffentlichen Wahrnehmung gerückt: Hier fand im Jahr 1895 ein viel beachteter Streik der Belegschaft statt, der für die

28 Für die Anregung, diese drei Städte zu untersuchen, bin ich Dan Diner zu tiefem Dank verpflichtet.

29 Diese Kategorisierung orientiert sich an Yvonne Kleinmanns Buchtitel *Neue Orte – neue Menschen*. Vgl.: Kleinmann, Yvonne: *Neue Orte – neue Menschen. Jüdische Lebensformen in St. Petersburg und Moskau im 19. Jahrhundert*. Göttingen 2006.

## 18 Einleitung

Gründungsgeschichte der jüdischen Arbeiterorganisation »Bund« (Algemeyner Yidisher Arbeter Bund in Lite, Poyln un Rusland/Allgemeiner Jüdischer Arbeiterbund von Litauen, Polen und Russland) von großer Bedeutung ist. Die Odesaer Schuhfabrik stand hingegen nicht derartig prominent im Interesse der Öffentlichkeit. Ihre Relevanz für die vorliegende Studie ergibt sich aus der Tatsache, dass die Autobiografie eines ihrer Gründer erhalten geblieben ist. Nach derzeitigem Kenntnisstand handelt es sich bei dieser Quelle um einen einmaligen Fund; es scheint die einzige überlieferte Autobiografie eines russisch-jüdischen Unternehmers zu sein.

Bei der Annäherung an die Fallbeispiele folgt die Untersuchung dem Ansatz der Unternehmensgeschichte als Gesellschaftsgeschichte, den der Wirtschaftshistoriker Hartmut Berghoff entwickelt hat.<sup>30</sup> Ausgehend von Hans-Ulrich Wehlers Konzept der Gesellschaftsgeschichte, das auf der Bestimmung und Erforschung der vier gleichberechtigten Basiskategorien Wirtschaft, Sozialstruktur, Politik und Kultur basiert, überträgt Berghoff diesen Zugang auf die mikrohistorische Erforschung einzelner Unternehmen, die er als Kreuzungspunkte gesellschaftlicher Entwicklungen interpretiert.<sup>31</sup> Gleichzeitig betont er, dass es von zentraler Bedeutung ist, ein Unternehmen nicht als abgeschlossene Einheit zu betrachten, sondern seine Verbindungen zur Umgebung genau zu analysieren.

In der Tat werden die ausgewählten Unternehmen vornehmlich als Kristallisationspunkte ökonomischer, sozialer, politischer und kultureller Prozesse betrachtet. Ihre Unternehmensgeschichte im engeren Sinn, also die Darstellung betriebswirtschaftlicher Prozesse, dient eher als Rahmenhandlung, die als erklärendes Moment bezüglich des eigentlichen Themas der Studie, also der Erforschung der Bedeutung von ethnischen und religiösen Zugehörigkeiten für die Vertrauensbildung, herangezogen wird.

Die empirischen Grundlagen der Untersuchung sind entsprechend vielfältig. Sie umfassen Buchhaltungsunterlagen, Geschäftskorrespondenzen, Zeitungsartikel, Verwaltungsakten, Regierungsberichte, eine Autobiografie und publizistische Materialien, die auf Russisch, Jiddisch, Deutsch, Polnisch und Englisch verfasst wurden. Diese Quellenmaterialien stammen aus folgenden Archiven: Archiwum Państwowe w Łodzi (Łodz, APŁ), Lietuvos valstybės istorijos archyvas (Vilnius, LVIA), Gosudarstvennyj Archiv Odesskoj Oblasti (Odessa, GAOO),

30 Vgl.: *Berghoff*, Hartmut: Zwischen Kleinstadt und Weltmarkt. Hohner und die Harmonika 1857–1961. Unternehmensgeschichte als Gesellschaftsgeschichte. Paderborn u. a. 1997.

31 Berghoff bezieht sich explizit auf Wehler und zitiert ihn mit folgendem Satz: »Of course, a factory is a production- and market-oriented enterprise, but at the same time an organization of domination and a place of popular cultural traditions, behaviour patterns and value orientations.« *Wehler*, Hans-Ulrich: What is the »History of Society«? In: *Lönnroth*, Erik/*Molin*, Karl/*Björk*, Ragnar (Hg.): *Conceptions of National History. Proceedings of Nobel Symposium 78*. Berlin, New York 1994, 270–284, hier 280.

Rossijskij Gosudarstvennyj Istoričeskij Archiv (Sankt Petersburg, RGIA), Central Archives for the History of the Jewish People (Jerusalem, CAHJP), National Archives (London), YIVO Institute for Jewish Research (New York, YIVO), International Institut for Social History (Amsterdam, IISH) und Privatarchiv der Familie Lissance (Albuquerque, USA/PFL). Die Unterlagen wurden nicht nur hinsichtlich der Kontakte zwischen Unternehmern ausgewertet; vielmehr wird auch das Verhältnis von Fabrikbesitzern zu ihren Arbeitern, zu Regierungsbeamten und religiösen Autoritäten beleuchtet.

Ebenso heterogen wie die Quellenmaterialien sind die Methoden ihrer Auswertung. So wird anhand der Geschäftsbücher der Lodzer Textilfabrik die ethnische Zusammensetzung der Kunden und Zulieferer des Unternehmens statistisch bestimmt und auf Veränderungen im Zeitverlauf überprüft, wodurch Rückschlüsse auf die Wirtschaftsstrategien gezogen werden können. Die Geschäftskorrespondenz der Wilnaer Tabakfabrik wird bezüglich der in ihr angewendeten Techniken der Vertrauensbildung ausgewertet, bei der Analyse der Autobiografie des Odessaer Schuhfabrikanten liegt das Hauptaugenmerk auf der Bedeutung der verschiedenen Einbettungsformen von ökonomischen Beziehungen. Die Generierung von Vertrauen wird anhand der Fallbeispiele auf drei Ebenen untersucht: Im Lodzer Fall geht es um den Aufbau von Geschäftsnetzwerken, in Bezug auf die Tabakfabrik in Wilna um die argumentativen Strategien innerhalb bestehender geschäftlicher Kontakte sowie um das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern. Am Beispiel der Odessaer Schuhfabrik wird erkundet, wie die hier in den Blick genommenen Prozesse der Vertrauensbildung von einem Protagonisten selbst reflektiert wurden. Aufgrund der divergierenden Quellenlage kann kein klassischer Vergleich vorgenommen werden, vielmehr wird der Gegenstand der Untersuchung aus verschiedenen Perspektiven und in unterschiedlichen Settings erkundet, um ein vielschichtiges Bild zu erzeugen.

Viele der ethnologischen und soziologischen Methoden, wie die Durchführung qualitativer Experteninterviews, die intensive teilnehmende Beobachtung vor Ort oder die Erhebung quantitativer Daten, stehen historischen Untersuchungen im Regelfall nicht offen. Dennoch wird im Folgenden versucht, Mechanismen der Vertrauensbildung und des Vertrauenserhalts in historischer Perspektive zu ergründen. Am Beispiel jüdischer Unternehmer im Russländischen Reich des 19. und frühen 20. Jahrhunderts wird dabei die Bedeutung der zeitlichen, strukturellen und institutionellen Einbettung von wirtschaftlichen Transaktionen erkundet. Der Schwerpunkt der Untersuchung liegt auf der Frage, welche Rolle die ethnische und/oder religiöse Zugehörigkeit der Akteure für die Ausgestaltung der Transaktionsbeziehungen spielte.

Um die Quellenmaterialien hinsichtlich der Fragestellung auswerten zu können, sind häufig induktive, interpretierende Herangehensweisen notwendig. Dabei greife ich auch auf das Konzept der Netzwerkanalyse zurück, die auf der

## 20 Einleitung

ersten Ebene Fragen nach der ethnischen Distribution der Geschäftspartner der Unternehmen beantworten kann. Kombiniert mit dem Ansatz der Transaktionskostentheorie verwandelt sich die Netzwerkanalyse in einen interpretativen Apparat.

Die Transaktionskostenanalyse untersucht Kosten, die sowohl vor als auch nach einer geschäftlichen Transaktion anfallen und Bereiche wie die Informationsbeschaffung, die Erschließung neuer Märkte oder die Durchsetzung von Ansprüchen umfassen.<sup>32</sup> Die Pflege von Netzwerken dient dem Aufbau stabiler ökonomischer Beziehungen, in denen die Transaktionskosten niedrig gehalten werden können. So kann soziales Kapital in Form von guter Reputation wie materielles Kapital angehäuft werden.<sup>33</sup> Durch die Verknüpfung von ökonomischer Betätigung und sozialen Beziehungen können Netzwerke im wirtschaftlichen Bereich helfen, »Tauschaktionen durchzuführen, ohne sich auf Unsicherheiten und Risiken marktlicher Transaktionen einlassen zu müssen«.<sup>34</sup>

Die Kombination von Transaktionskostenanalyse und Netzwerktheorie erlaubt es, die deskriptive Ebene zu verlassen und Erklärungen für empirische Beobachtungen zu liefern.<sup>35</sup> Denn der Vergleich alternativer Handlungsweisen mit den letztendlich realisierten Entscheidungen eröffnet einen »Möglichkeitsraum«,<sup>36</sup> der Begründungen für die getroffenen Entscheidungen einfordert. Dabei spielen die »ex ante-Einschätzungen«<sup>37</sup> der Akteure eine wichtigere Rolle als die »ex post-Bewertung«<sup>38</sup> durch den Wissenschaftler. Auf diese Weise kann nach der inneren Logik der jeweiligen Geschäftsentscheidung aus der Sicht des agierenden Unternehmers gefragt werden.

Weiterhin stellt sich die Frage nach der Bedeutung ethnischer oder religiöser Zugehörigkeiten für die Formierung von Netzwerken, die ja letztendlich der Verstärkung von Vertrauensbeziehungen dienen. Der Historiker Christoph Boyer hebt hervor, dass »die spezifische Qualität der Verbindungen [in einem Netzwerk] vorstrukturiert«<sup>39</sup> ist. Konkret kann dies bedeuten, dass eine »gemein-

32 *Ben-Porath*: The F-Connection: Families 5.

33 *Tilly*: Unternehmermoral und -verhalten 38.

34 *Weyer*, Johannes: Zum Stand der Netzwerkforschung in den Sozialwissenschaften. In: *Ders.*: (Hg.): Soziale Netzwerke. Konzepte und Methoden der sozialwissenschaftlichen Netzwerkforschung, 2., überarb. und aktual. Aufl., München 2011, 39–69, hier 46.

35 Die folgenden Ausführungen orientieren sich an: *Saldern*, Adelheid von: Netzwerkökonomie im frühen 19. Jahrhundert. Das Beispiel der Schoeller-Häuser. Stuttgart 2009; *Boyer*, Christoph: Netzwerk und Geschichte: Netzwerktheorien und Geschichtswissenschaften. In: *Unfried*, Berthold (Hg.): Transnationale Netzwerke im 20. Jahrhundert. Historische Erkundungen zu Ideen und Praktiken, Individuen und Organisationen. Leipzig 2008, 47–58.

36 *Boyer*: Netzwerk und Geschichte 54.

37 Ebd.

38 Ebd.

39 Ebd. 55.

same Wertegrundlage, wie sie etwa die Religion bietet, [...] zu einer besonders engmaschigen Netzwerkbildung unter Gleichgesinnten«<sup>40</sup> führt.

Seit der Jahrtausendwende sind eine Reihe von Studien zur jüdischen Geschichte erschienen, die sich Händlernetzwerken widmen. Ihren Auftakt nahm diese neue Forschungsrichtung mit Jonathan Israels Studie zu den Netzwerken sephardischer Juden und sogenannter *Conversos*, also Nachkommen von zum Christentum konvertierter Juden, die von der iberischen Halbinsel stammten.<sup>41</sup> Israel zeichnet detailliert die Entwicklung und Ausbreitung der Geschäftsbeziehungen dieser Gruppe, die er als Subkategorie der jüdischen Diaspora begriff, zwischen 1540 und 1740 nach. Dabei betont er zwar die Bedeutung der gemeinsamen religiösen und familiären Zugehörigkeiten für die Entstehung und den Erhalt der Handelsnetzwerke, wendet sich aber gleichzeitig gegen jegliche essentialistische Zuschreibung hinsichtlich angeblich inhärenter besonderer jüdischer Handelsfähigkeiten. Vielmehr hätten die sephardischen Juden deshalb eine derart wichtige Rolle im europäischen und transatlantischen Handel innegehabt, weil sie ab dem 16. Jahrhundert erfolgreich eine zentrale Position als transkulturelle Vermittler zwischen dem Osmanischen Reich und Italien einnahmen. Trotz der großen Verdienste von Israels Studie, die ein völlig neues Forschungsfeld erschlossen hat, muss hervorgehoben werden, dass sie Auffassungen über einen vermeintlich größeren Grad an Vertrauen innerhalb von Handelsdiaspora-Gruppen nicht kritisch reflektiert.

In der Folge nahmen weitere Monografien die jüdischen Handelsnetzwerke in den Blick, wobei sich drei Vorgehensweisen erkennen lassen: erstens die Fokussierung auf den Handel mit einer bestimmten Ware,<sup>42</sup> deren Weg nachvollzogen wird, zweitens die Betrachtung einer spezifischen Firma und ihrer Handelsnetzwerke und drittens die Rekonstruktion von Geschäftsverflechtungen der Händler eines bestimmten Orts.

Den ersten Weg wählte Sarah Abrevaya Stein in ihrer Studie zum Handel mit Straußenfedern gegen Ende des 19. Jahrhunderts, den sie von Südafrika bis Europa und in die Vereinigten Staaten nachverfolgte.<sup>43</sup> Sie spürte den Geschäftsbeziehungen aschkenasischer Juden nach, die die Herstellung und den Handel mit diesem in der europäischen und amerikanischen Modeindustrie äußerst gefragten Produkt organisierten.

40 *Saldern*: *Netzwerkökonomie* 13.

41 *Israel*, Jonathan I.: *Diasporas Within a Diaspora. Jews, Crypto-Jews and the World Maritime Empires (1540–1740)*. Leiden u. a. 2002.

42 Dabei finden sich Anklänge an die *commodity history*, der sich in den letzten Jahren in der Wirtschaftsgeschichte viele Forschungsprojekte widmeten. Ein populäres Beispiel ist: *Beckert*, Sven: *Empire of Cotton. A Global History*. New York 2014.

43 *Stein*, Sarah Abrevaya: *Plumes. Ostrich Feathers, Jews, and a Lost World of Global Commerce*. New Haven 2008.

## 22 Einleitung

Bezüglich der Konzentration auf die Geschäftsnetzwerke eines einzelnen Unternehmens ist Francesca Trivellatos Studie *The Familiarity of Strangers*<sup>44</sup> ein Meilenstein. Sie wertet die Geschäftskorrespondenz eines sephardischen Handelshauses aus, das im frühneuzeitlichen Livorno aktiv war, und erkundet die Mechanismen der Vertrauensbildung in dem bis nach Indien reichenden Handelsnetzwerk. Trivellato kommt zu dem Ergebnis, dass, auch wenn jüdische Geschäftspartner in diesen Netzwerken wichtig waren, Nicht-Juden, darunter Christen, Muslime und Hindus an zentralen Positionen eingebunden waren. Für den Zusammenhalt des Netzwerks seien Ethnizität oder Religion kaum von Bedeutung gewesen; vielmehr war die Entstehung einer überregionalen Kaufmannskultur, die alle Beteiligten teilten, der Kohäsion zuträglich.

Stellvertretend für die Konzentration auf jüdische Geschäftsnetzwerke an einem Ort können die Arbeiten von Cornelia Aust erwähnt werden. Sie zeigt am Beispiel jüdischer Händler und Bankiers aus Warschau zu Beginn des 19. Jahrhunderts deren Verbindungen in ganz Europa auf. Zudem macht Aust deutlich, inwiefern Entwicklungen in anderen Regionen Europas Auswirkungen auf die Juden in Kongresspolen hatten, was die transnationale Dimension jüdischer Geschichte betont.<sup>45</sup>

Eine vierte Herangehensweise an die Erforschung von Netzwerken in der jüdischen Geschichte ist erwähnenswert: Der Ökonom Avner Greif untersuchte in vergleichender Perspektive die Netzwerke nordafrikanischer Juden und genuesischer Händler aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht.<sup>46</sup> Dabei war er in erster Linie daran interessiert, die evolutionäre Entwicklung ökonomischer Institutionen darzustellen. Inhaltlich ist seine Analyse auf Vertrauensnetzwerke, Risikomanagement und Durchsetzungsmechanismen von Verträgen ausgerichtet. Greif kommt zu dem Schluss, dass die genuesischen Händler gegenüber den nordafrikanisch-jüdischen Kaufleuten im ausgehenden Mittelalter durch institutionelle Innovation einen wirtschaftlichen Vorteil erlangten. Wo letztere ein »community responsibility system« zur Absicherung gegen betrügerisches Verhalten verwendeten, hätten erstere ein »individual legal responsibility system« etabliert.<sup>47</sup> Besonders der Versuch, die wirtschaftliche Vormachtstellung des Westens in der Moderne durch eine binäre Gegenüberstellung einer vermeintlich kollektivistischen Rechtsordnung der nordafrikanischen Händlern und

44 *Trivellato*: *The Familiarity of Strangers*.

45 *Aust*, Cornelia: *Merchants, Army Suppliers, Bankers: Transnational Connections and the Rise of Warsaw's Jewish Mercantile Elite (1770–1820)*. In: *Dynner*, Glenn/*Guesnet*, François (Hg.): *Warsaw. The Jewish Metropolis. Essays in Honor of the 75th Birthday of Professor Antony Polonsky*. Leiden, Boston 2015, 42–69.

46 *Greif*, Avner: *Institutions and the Path to Modern Economy. Lessons from Medieval Trade*. Cambridge 2006.

47 Zur Unterscheidung dieser beiden Systeme: Ebd. 338–349.

eines individualistischen Rechtssystems der europäischen Kaufleute zu begründen, brachte Greif viel Kritik ein.<sup>48</sup>

Seine Studie ist für diese Untersuchung dennoch von Bedeutung: In Erweiterung der *New Institutional Economics*,<sup>49</sup> also einer wirtschaftswissenschaftlichen Schule, die die Bedeutung von Institutionen für ökonomische Prozesse betont, entwickelt Greif ein erweitertes Verständnis ebenjener Institutionen: »An institution is a system of social factors that conjointly generate a regularity of behavior.«<sup>50</sup> Als Institutionen können also nicht nur politische und juristische Organe gelten, sondern darüber hinaus soziale Faktoren wie informelle Regeln, Überzeugungen und Normen.<sup>51</sup>

Kombiniert man die soziologischen Überlegungen zur sozialen Einbettung ökonomischer Transaktionen mit dem wirtschaftswissenschaftlichen Konzept bezüglich der Bedeutung formeller und informeller Institutionen, entsteht ein produktiver Analyseapparat zur Bestimmung der Relevanz ethnischer und religiöser Zugehörigkeiten für wirtschaftliche Austauschbeziehungen. Damit ist es einerseits möglich, Geschäftsbeziehungen hinsichtlich ihrer sozialen Einbettung zu untersuchen, also den Grad der zeitlichen, strukturellen und institutionellen Einbettung zu bestimmen. Andererseits kann auf diese Weise die Geltung wirkmächtiger formeller und informeller Institutionen in den Wirtschaftsbeziehungen ermittelt werden.

Wo die zitierten Untersuchungen zur sozialen Einbettung zwar konstatieren, dass nicht nur staatliche Institutionen Fehlverhalten in wirtschaftlichen Austauschbeziehungen sanktionieren können, sondern auch Netzwerke Strafmechanismen bereitstellen,<sup>52</sup> fragen sie nicht nach der Herkunft jener Normen, die Abweichung überhaupt erst definieren, fassen sie also als bereits gegeben auf. Die Beschränkung auf die Erforschung von Institutionen, ganz gleich ob formelle oder informelle, kann aber den Blick auf andere in wirtschaftlichen Beziehungen wirkmächtige Faktoren verstellen und zu Fehlschlüssen wie bei Greif führen. Durch die Verschränkung beider Ansätze – die Analyse sozialer

48 So warf ihm der Historiker Leor Halevi vor, keine Kulturanalyse, sondern eine Kulturtypologie verfasst zu haben. Vgl.: *Halevi, Leor: Religion and Cross-Cultural Trade. A Framework for Interdisciplinary Inquiry*. In: *Trivellato, Francesca/Halevi, Leor/Antunes, Catia* (Hg.): *Religion and Trade. Cross-Cultural Exchanges in World History, 1000–1900*. Oxford 2014, 24–61, insbesondere 43–45. Weiterhin kommen die Ökonomen Jeremy Edwards und Sheilagh Ogilvie zu dem Schluss, dass es für Greifs Behauptungen keine empirische Basis gibt: *Edwards, Jeremy/Ogilvie, Sheilagh: Contract Enforcement, Institutions, and Social Capital: The Maghribi Traders Reappraised*. In: *Economic History Review* 65/2 (2012) 421–444.

49 Der wichtigste Vertreter dieser Forschungsrichtung war der Wirtschaftsnobelpreisträger Douglass North. Sein Hauptwerk erschien 1990: *North, Douglass C.: Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge 1990.

50 *Greif: Institutions and the Path* 382.

51 Vgl.: Ebd. 5–14.

52 *Macaulay: Non-Contractual Relations* 63.



## 24 Einleitung

Einbettungsmechanismen und institutioneller Gegenebenenheiten – wird in der vorliegenden Studie versucht, diese Fallstricke zu vermeiden.

Konkret bedeutet dies folgendes Vorgehen: Die Auswertung der vorliegenden Geschäftsbücher, Geschäftskorrespondenzen, der publizistischen und autobiografischen Schriften soll zeigen, wie Vertrauen in wirtschaftlichen Austauschbeziehungen geschaffen und erhalten wurde. Zudem soll der Frage nachgegangen werden, ob und, wenn ja, in welchem Umfang, die dahinter stehenden Institutionen in lokaler, ethnischer oder religiöser Hinsicht einen exklusiven Charakter besaßen. Dies soll durch das Nachvollziehen des Wirkungskreises der Institutionen bestimmt werden.

Darüber hinaus ist es hilfreich, zwischen starken und schwachen Bindungen zu differenzieren.<sup>53</sup> Ausgehend von der Zeit, die in den Aufbau und die Pflege einer Bindung investiert wurde, den Gemeinsamkeiten, die die involvierten Akteure teilen, und der emotionalen Intensität der Beziehung lassen sich beide Typen unterscheiden.<sup>54</sup> In Bezug auf ethnische oder religiöse Kollektive kann die Vorherrschaft von starken Bindungen zu einer großen Kohäsionskraft innerhalb der Gruppe führen, aber notwendige Kooperationen mit anderen Akteuren behindern.<sup>55</sup> Starke Bindungen sind dabei auch mit der Wirkung von informellen Institutionen verbunden, die in ihrem Geltungsbereich auf eine ethnische oder religiöse Gruppe beschränkt sind. Schwache Bindungen hingegen ermöglichen einen besseren Informationsaustausch und eine effektivere Verteilung von Ressourcen.<sup>56</sup> In Bezug auf Geschäftsnetzwerke wurde in der Forschung die These formuliert, dass eine Kombination von starken und schwachen Bindungen ökonomisch gesehen am effektivsten ist.<sup>57</sup> Vor dem Hintergrund dieser Thesen soll untersucht werden, inwiefern sich das Verhältnis von starken und schwachen Bindungen in den Wirtschaftsbeziehungen der drei jüdischen Unternehmer angesichts von wirtschaftlicher Modernisierung und gesellschaftlichen Veränderungen gestaltete.

An dieser Stelle könnte man fragen: Warum all dieser Aufwand zur Rekonstruktion der Bedingungen und Voraussetzungen für ökonomische Transaktionen im Zarenreich des 19. Jahrhunderts? Der Ansatz des Ethnologen Clifford Geertz, menschliches Verhalten als Kette von symbolischen Handlungen zu verstehen, gibt eine mögliche Antwort. Den Kontext der symbolischen

53 Diese Unterscheidung führte Mark Granovetter in die Soziologie ein. Vgl.: *Granovetter*, Mark: The Strength of Weak Ties. In: *American Journal of Sociology* 78/6 (1973) 1360–1380.

54 Ebd. 1361.

55 Ebd. 1375.

56 *Schmiz*, Antonie: *Transnationalität als Ressource? Netzwerke vietnamesischer Migrantinnen und Migranten zwischen Berlin und Vietnam*. Bielefeld 2011, 28.

57 Vgl.: *Mahnkopf*, Birgit: Markt, Hierarchie und soziale Beziehungen. Zur Bedeutung reziproker Beziehungsnetzwerke in modernen Marktgesellschaften. In: *Beckenbach*, Niels/*van Treeck*, Werner (Hg.): *Umbrüche gesellschaftlicher Arbeit*. Göttingen 1994, 65–84.

Handlungen stellt die Kultur dar, die durch eine dichte Beschreibung ebenjener Handlungen interpretierbar wird.<sup>58</sup> Auf diese Weise kann Kultur als »informelle Logik des tatsächlichen Lebens«<sup>59</sup> rekonstruiert und verstanden werden.

Die hier vorgenommene Analyse von Vertrauensbildung in Geschäftsbeziehungen weist, wenn man Geertz' Ansatz als Ausgangspunkt nimmt, über sich selbst hinaus. Ihre genaue und sorgfältige Durchführung kann demnach ein Bild der Kultur(en), die sich im Zarenreich des späten 19. Jahrhunderts entfaltet, evozieren, wobei der Schwerpunkt dieser Untersuchung auf der jüdischen Perspektive liegt.

Erörtert werden muss zudem die Frage nach dem Verhältnis von Wirtschaft und Gesellschaft. Es soll an dieser Stelle genügen, auf die Thesen der Soziologin Viviana Zelizer zum Beziehungsgeflecht zwischen diesen beiden Bereichen zu verweisen. Sie kritisiert die simplifizierende Vorstellung eines hierarchischen Verhältnisses von Wirtschaft und Gesellschaft. Vielmehr sei jederzeit ein Zusammenspiel von kulturellen, gesellschaftlichen und ökonomischen Faktoren zu beobachten. Durch die Betonung der Interdependenz der unterschiedlichen Bereiche der menschlichen Lebenswelt könnten sowohl ökonomischer Absolutismus, kultureller Determinismus als auch soziokultureller Reduktionismus vermieden werden.<sup>60</sup> Dieser Ansatz der wechselseitigen Beeinflussung wird in der vorliegenden Untersuchung auf die Person des Unternehmers angewendet. Dessen ökonomische Entscheidungen haben selbstverständlich einen kulturellen und psychologischen Hintergrund, doch gilt umgekehrt ebenso: Wirtschaftliche Aktivitäten wirken zurück auf seine psychologische Konstitution und seine kulturelle Konfiguration. Dies lässt sich vom Individuum zudem auf die gesellschaftliche Ebene übertragen: So sind die sozialen Normen des Wirtschaftens einem dauerhaften Wandel unterworfen; gleichzeitig verändern sich die ökonomischen Grundlagen der Gesellschaft kontinuierlich. Die Beschreibung dieses bidirektionalen Prozesses ist äußerst anspruchsvoll, stellt aber die zentrale Voraussetzung für die Umsetzung des hier verfolgten kombinierten Einbettungs-Institutionen-Ansatzes dar, denn nur auf diesem Weg kann vermieden werden, Institutionen entweder als per se ökonomisch effizient oder als kulturell vorbestimmt zu deuten.

Im Zusammenhang mit Zelizers Interdependenz-Ansatz steht auch die Wahl des Untersuchungszeitraums. In einer Periode der beschleunigten Transformation, wie in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts im Zarenreich, ist ein Blick auf den Wirtschaftssektor besonders aufschlussreich, da hier der Wandel Ver-

58 Geertz, Clifford: Dichte Beschreibung. Beiträge zum Verstehen kultureller Systeme. Frankfurt am Main 1983, insbesondere 9–25.

59 Ebd. 25.

60 Zelizer, Viviana A.: Beyond the Polemics on the Market. Establishing a Theoretical and Empirical Agenda. In: *Dies.: Economic Lives. How Culture Shapes the Economy*. Princeton 2011, 363–382.