

methodischer Hinsicht wenig spektakulär. Anregend ist aber, dass hier abseits der gut erforschten Großmächte nach der Bedeutung der Armee als politisches Instrument gefragt wird. Damit vermag Salisch ein Ausgangspunkt zu liefern, an dem künftige Arbeiten ansetzen können.

Dresden

Ulrike Ludwig

DANNY WEBER, Das Handels- und Bankhaus Frege & Comp. in Leipzig (1739–1816) (Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 115), Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2008. – 430 S., 51 Abb., 46 Tabellen (ISBN: 978-3-515-09290-6, Preis: 72,00 €).

Christian Gottlob Frege und sein Sohn gleichen Namens gehören zu den herausragenden Figuren der sächsischen Wirtschafts- und Finanzgeschichte des 18. Jahrhunderts. Das von Frege (I) 1739 in Leipzig begründete Handelshaus, ein anfangs auf Kredit angewiesenes „Startup-Unternehmen“, betrieb bald einen europaweiten Kommissionshandel und entwickelte sich zugleich zum bedeutenden Bankhaus, das sowohl im Privatkunden- als auch im Staatsfinanzgeschäft tätig war. Frege (II), der die Geschäfte nach dem Tod des Vaters 1781 übernahm, betreute um 1800 umfangreiche Staatsanleihen Schwedens, Österreichs, Preußens und nicht zuletzt Sachsens. Diese Entwicklung ist nicht nur mit Blick auf die bescheidenen Ursprünge der aus Neuruppin stammenden Freges erstaunlich, sondern noch mehr angesichts des in ihrem Wirtschaftshandeln offenbar durchweg waltenden Risikobewusstseins, das sich in unternehmerischer Vorsicht, mäßigen Investitionen und einer sicheren Streuung des Kapitals zeigte. In seiner nun im Druck vorliegenden wirtschaftshistorischen Dissertation stellt Danny Weber abschließend fest: „Die Freges gehörten nie zu den Kaufleuten, die durch hochspekulative Geschäfte, gleichgültig in welchen Bereichen, eine stetige Maximierung ihres Vermögens betrieben.“ (S. 406) Indes sicherte sich das Unternehmen wohl gerade hierdurch vor existenzbedrohenden Verlusten und überstand die großen Bankrottwellen am Ende des 18. Jahrhunderts.

Das Ziel der Untersuchung Webers ist es, „die Geschäftsaktivitäten des mitteldeutschen Handels- und Bankhauses ‚Frege & Comp.‘ in Leipzig, die in vorindustrieller Zeit von Bedeutung waren, gestützt auf eine vergleichsweise gute Basis von Primärquellen darzustellen.“ (S. 16) Der zeitliche Rahmen spannt sich dabei von der Gründung des Unternehmens bis zum Ausscheiden Freges (II) im Jahr 1815. Sowohl mit dieser zeitlichen Ansiedlung des Themas in der vorindustriellen Handelsgeschichte nach dem „Zeitalter der Fugger“ als auch mit dem Blick auf einen exemplarischen „merchant banker“, ein Unternehmen also, in dem Handels- und Bankhaus von vornherein eine Einheit bildeten, betritt der Autor ein bislang wenig bearbeitetes Feld. Der Untersuchungsgang führt im Wesentlichen durch die verschiedenen Geschäftsbereiche der Freges. In ausführlichen Kapiteln werden der Handel (S. 47-114), das Montanwesen (S. 115-184) und – im Mittelpunkt der Untersuchung stehend – die Staatsfinanzgeschäfte (S. 197-374) behandelt. Daneben bietet die Arbeit einen Überblick zur Geschichte von Familie und Firma (S. 29-46) sowie kürzere Abschnitte zu den Finanzgeschäften im Privatkundenbereich (S. 185-196) und zum weniger bedeutenden Engagement im Manufakturwesen, in der Landwirtschaft, im Immobiliengeschäft und in Kapitalbeteiligungen (S. 375-400). Zu all diesen Themenfeldern konnten umfangreiche Aktenbestände vorwiegend sächsisch-thüringischer Archive ausgewertet werden, sodass die Darstellung durchweg auf einer breiten Datenbasis beruht. Zahlreiche Grafiken und Tabellen bereiten das Daten- und Geschäftszahlenmaterial anschaulich

auf. Entsprechend detailreich und umfassend sind die Erkenntnisse, deren Prüfung und Würdigung jedoch nicht im Einzelnen Gegenstand dieser Rezension sein kann. Jedenfalls gelingt es dem Autor in überzeugender Weise, die Unternehmensentwicklung im Hinblick auf die Diversifizierung der Geschäftsfelder im Verlauf des betrachteten Dreivierteljahrhunderts zusammenzufassen.

In einer ersten Phase von der Gründung bis zum Siebenjährigen Krieg erfolgten die sukzessive Steigerung der Geschäftstätigkeit und der Beginn des Aufbaus eines europäischen Netzes mit wichtigen Kontakten bspw. nach Amsterdam und Warschau. Frege (I) konnte seine wirtschaftliche Position zudem schon bald durch eine vorteilhafte Heirat mit einer Leipziger Kaufmannstochter sichern. Die zweite, bis zu den Auswirkungen der französischen Revolution in den 1790er-Jahren reichende Phase brachte den Aufstieg von „Frege & Comp.“ zum „bedeutendsten Handels- und Bankhaus Mitteldeutschlands“ (S. 402). Weber beschreibt das Unternehmen als „Gemischtwarenladen“ (S. 401) – weitreichenden Handelstätigkeiten standen ein zunehmendes Engagement im Montanwesen und diverse Nebengeschäfte gegenüber. Handlungsschwerpunkt war Spanien und damit natürlich die spanischen Kolonialgebiete. Gehandelt wurden durch Frege ganz überwiegend Leinwandwaren (bis zu 75 %) und Kupfer (15-20 %). Im Montanbereich verfügte das Unternehmen über Kuxbesitz, investierte in Abbau und Weiterverarbeitung und organisierte die Distribution von Bergbauprodukten. Eine deutliche Neuorientierung der Geschäftsprioritäten brachte die letzte, bis zum Rückzug Freges (II) aus den Geschäften während Phase mit sich. Ohne die anderen Tätigkeitsfelder völlig aufzugeben, spezialisierte sich das Unternehmen nun zunehmend stark auf Staatsfinanzgeschäfte. Versuche der Landspekulation in Nordamerika, Seeredereiprojekte oder die Gründung einer Seidenmanufaktur waren kaum von größerem Erfolg gekrönt, doch dokumentieren sie Freges Willen, „sich den verändernden Marktbedingungen anzupassen, um die Existenz des eigenen Unternehmens langfristig zu sichern.“ (S. 405 f.) Hervorgehoben werden zu Recht die engen Beziehungen des Unternehmens zum sächsischen Landesherrn. Frege (II) transferierte 1807 die sächsischen Kontributionszahlungen an das napoleonische Frankreich und betreute die beiden sächsischen Staatsanleihen von 1807 und 1810 (S. 253-273). Allerdings habe es sich, so Weber, bei Frege weder quasi um einen verspäteten „Hoffaktor“ noch um eine „Staatsbank“ gehandelt. Das gegenseitige Abhängigkeitsverhältnis zwischen Landesherrn und Bankhaus sei weniger stark und das Engagements Freges sektoriell begrenzt gewesen, sodass allenfalls von „Sonderbeziehungen“ (S. 374) zwischen Unternehmen und Staat gesprochen werden könne.

Bereits eingangs stellt der Autor seine Untersuchung in einen größeren Deutungsrahmen. Es geht ihm darum, anhand der bei „Frege & Comp.“ feststellbaren Anpassungs- und Umstrukturierungsprozesse „das überholte Bild von der Zurückgebliebenheit“ (S. 17) des sächsischen Wirtschaftsraums um 1800 zu korrigieren. In der Tat ist festzuhalten, dass die Leipziger Messen, als eine ältere Form des Handels, für Frege von vornherein keine dominierende Rolle mehr spielten. Vielmehr wurden kontinuierliche Geschäftsbeziehungen in Form eines weitreichenden Kommissionshandels bevorzugt. Vor allem aber die Phase der Neugewichtung der Geschäftsfelder seit den 1790er-Jahren und die Fokussierung auf Staatsfinanzgeschäfte sieht der Autor als entscheidend an. Hier sei der Anschluss an die westeuropäische Wirtschafts- und Finanzentwicklung „durch Adaptierung und Anwendung neuer Finanztechniken (u. a. bargeldloser Zahlungsverkehr/Partialobligationsanleihen) [...] zumindest qualitativ im Wesentlichen hergestellt“ (S. 401, vgl. S. 406 f.) worden.