

Albrecht Cordes

Zur Lösung der Konflikte zwischen mittelalterlichen Kaufleuten

Die Quellen über das Recht der Kaufleute im Mittelalter handeln zu einem überwiegenden Teil von prozessualen Regeln. Einschlägige Termini wie *ius mercatorum*, *lex mercatoria* usw. stehen fast immer im Zusammenhang mit der Sonderstellung von Kaufleuten vor Gericht. Zumeist geht es um Beweiserleichterungen, Modalitäten der Eidesleistung, Verfahrensdauer und -beschleunigung, um effektive Vollstreckung und Rechtsmittel.

Wesentlich weniger Nachrichten informieren über die zahlreichen Alternativen zur gerichtlichen Auseinandersetzung. Oft nur indirekt und zufällig erfährt man über den Abbruch von Geschäftsbeziehungen bis hin zum Handelsboykott, vom Versuch, den Kontrahenten zu beschädigen, indem man seinen Ruf schädigt oder die Obrigkeit gegen ihn in Stellung bringt, oder von Bemühungen um Vermittlung und Schlichtung durch gemeinsame Freunde oder Verwandte.

Das Projekt will die genannten prozessualen Besonderheiten aus der Perspektive des ‚Justiznutzers‘, des in einem Konflikt stehenden Kaufmanns, bewerten, indem es untersucht, wie sich die Gestaltung des Gerichtsverfahrens auf die Entscheidung des streitenden Kaufmanns zwischen gerichtlichen und außergerichtlichen Wegen zur Durchsetzung seiner Interessen auswirkt. Wann war für wen welcher Weg zur Interessendurchsetzung attraktiver? Wie mussten Gerichtsverfahren ausgestaltet sein, damit Kaufleute ihnen ihre Interessen anvertrauten, und auf welchen Wegen bemühten sich Kaufleute darum, die Gerichtsverfahren in ihrem Sinne zu gestalten?



Ausschnitt aus einer Bildtafel aus dem Hamburger Stadtrecht von 1487



Nachzeichnung einer Kogge auf dem Siegel von Stralsund von 1329

Handel

Transport

Konfliktfall



Bildtafel aus dem Hamburger Stadtrecht von 1487



Heidelberger Bilderhandschrift des Sachsenspiegels, fol. 16

Vermeidung der gerichtlichen Auseinandersetzung

Anrufung kaufmannsnaher Gerichtsbarkeit

Vormoderne Alternativen
Außergerichtliche & gerichtliche
Konfliktlösung