

Zwischen Xenophobie und Freundschaftspreis: Landmarkt und familiäre Beziehungen in Westfalen, 1830-1866

Georg Fertig

erscheint in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte, Heft 1, 2005

1. Einleitung

Zwei Beobachtungen sind der Ausgangspunkt für diesen Artikel. Erstens: Netzwerke des Vertrauens werden in der aktuellen Forschung als Charakteristikum vor allem vorindustrieller Gesellschaften beschrieben. Das gilt für den Kredit¹, für Geschäftsbeziehungen von Händlern², für Netzwerke von Migranten³, für die Korrespondenz von Gelehrten⁴ und viele andere Handlungszusammenhänge. Dabei liegt ein Schwerpunkt der Interpretation auf dem, was Luhmann als „personales Vertrauen“ bezeichnet, im Unterschied zum Systemvertrauen in anonyme Verfahren, ohne welches die gegenwärtige Gesellschaft nicht funktionieren würde.⁵ Zweitens: Ein Großteil der Evidenz, die für die wichtige Rolle von personalem Vertrauen angeführt wird, liegt in der Beobachtung, dass bestimmte Personen miteinander kooperierten, z.B. Kreditbeziehungen eingingen, zusammen auswanderten oder korrespondierten.

Vertrauen als Erklärung für Kooperation empirisch zu testen, ist jedoch nicht einfach. Es ist möglich, dass Menschen nicht deshalb etwas miteinander tun, weil sie einander vertrauen, sondern obwohl sie einander misstrauen oder weil ihre Beziehung von der Notwendigkeit des Vertrauens entlastet ist oder weil sie beide glauben, einander übervorteilen zu können. Solche und andere alternativen Erklärungen gilt es zu prüfen, bevor aus dem bloßen Vorkommen von Kooperation auf ein erhebliches Gewicht von Vertrauen geschlossen wird. Ein weiteres Problem besteht darin, dass ein allgemein gefasster Verweis auf Vertrauen als Erklärung für irgendeine Handlungsweise schon deshalb nicht falsifiziert werden kann, weil Handeln ohne Vertrauen gar nicht möglich ist.

¹ C. Muldrew, Zur Anthropologie des Kapitalismus. Kredit, Vertrauen, Tausch und die Geschichte des Marktes in England 1500-1750, in: *Historische Anthropologie* 6:2, 1998, S. 167-199; U. Pfister, Le petit crédit rural en Suisse aux xvii^e-xviii^e siècles, in: *Annales*, HSS 49, 1994, S. 1339-1357; P.T. Hoffmann/G. Postel-Vinay/J.-L. Rosenthal, Information and Economic History: How the Credit Market in Old Regime Paris Forces Us to Rethink the Transition to Capitalism, in: *American Historical Review* 104, 1999, S. 69-94; L. Fontaine, Antonio and Shylock: credit and trust in France, c. 1680-c. 1780, in: *Economic History Review* 54:1, 2001, S. 39-57; L. Fontaine u.a. (Hg.), *Des personnes aux institutions: Réseaux et culture du crédit du xvi^e au xx^e siècle en Europe*, Louvain-la-Neuve 1997.

² L. Fontaine, *Histoire du colportage en Europe, xve-XIXe siècles*, Paris 1993.

³ L. P. Moch, Networks among Bretons? The evidence for Paris, 1875-1925, in: *Continuity and Change* 18:3, 2003, S. 431-456.

⁴ F. Mauelshagen, Netzwerke des Vertrauens. Gelehrtenkorrespondenzen und wissenschaftlicher Austausch in der Frühen Neuzeit, in: U. Frevert (Hg.), *Vertrauen. Historische Annäherungen*, Göttingen 2003, S. 119-51.

⁵ N. Luhmann, *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*, Stuttgart 2000.

Falsifizierbar ist allenfalls eine spezifische Form von Vertrauen. Personales Vertrauen als Erklärung zurückzuweisen kann also implizit heißen, ein Argument für Systemvertrauen zu liefern, und umgekehrt.

Die empirische Grundidee der im Folgenden präsentierten Untersuchung besteht darin, Sozialkapital als Indikator für die Rolle von personalem Vertrauen zu betrachten. Unter Sozialkapital wird mit Bourdieu die Zugänglichkeit von Ressourcen über die Teilhabe an sozialen Netzwerken verstanden.⁶ Für personales Vertrauen mag es andere Indikatoren geben, etwa seine Thematisierung im zeitgenössischen Diskurs⁷ oder die Existenz von besonders langfristigen Austauschbeziehungen unabhängig davon, ob die Partner zu denselben Netzen oder Gruppen gehörten. Sozialkapital ist nur eine von mehreren Formen, die Vertrauensbeziehungen annehmen können, und Vertrauen ist nur eine von mehreren möglichen Erklärungen für das Auftreten von Sozialkapital.

In eine empirische Untersuchung umgesetzt bedeutet das: Wenn es gelingt, bestimmte Rechtsgeschäfte systematisch zu erfassen, in denen Ressourcen zugänglich gemacht werden, und wenn es gelingt, zwischen nahestehenden und fremden Transaktionspartnern zu unterscheiden, dann kann es ein interessantes Ergebnis sein, festzustellen, dass bestimmte Transaktionen eher mit Nahestehenden als mit Fremden zustandekamen, dass mit anderen Worten Sozialkapital existierte. Möglicherweise könnte ein solches Ergebnis nämlich damit zu erklären sein, dass Nahestehenden ein größeres Vertrauen entgegengebracht wurde.

Allerdings – und das ist der nächste Analyseschritt – kann dieses Sozialkapital auch andere Quellen als Vertrauen haben. Vertrauen bezieht sich auf die Zukunft. In ökonomischen Diskussionskontexten wird Vertrauen meist als Aspekt der Beziehung zweier Transaktionspartner gesehen. Weil Information asymmetrisch verteilt ist, ist für das Abschließen von Verträgen Vertrauen erforderlich. In der Sprache der Neueren Institutionenökonomik: Vertrauen erleichtert bestimmte Transaktionen, indem es Transaktionskosten senkt – und zwar die Kosten der (vom Moment des Vertragsabschlusses aus gesehen) zukünftigen Vertragsdurchsetzung, nicht die der Anbahnung oder des Vertragsabschlusses. Man wird z.B. möglicherweise eher denjenigen einen Kredit gewähren, die man gut kennt, weil man bei ihnen eher damit rechnen kann, dass nicht nur der gegenwärtige Teil des Kreditvertrags – die Auszahlung – zum Vollzug kommen wird, sondern

⁶ P. Bourdieu, Ökonomisches Kapital - Kulturelles Kapital - Soziales Kapital, in: *ders.*, Die verborgenen Mechanismen der Macht, Hamburg 1992, S. 49-80 (auf französisch 1983 erschienen). Für eine in der ökonomischen Diskussion vielzitierte, anscheinend ohne Kenntnis von Bourdieus Begriffsprägung erfolgte Adaptation des Begriffs „social capital“ siehe: J.S. Coleman, Social capital in the creation of human capital, in: American Journal of Sociology 94 (Supplement), 1988, S. 95-120.

⁷ U. Frevert, Vertrauen in historischer Perspektive, in: R. Schmalz-Bruns/R. Zintl(Hg.), Politisches Vertrauen. Soziale Grundlagen reflexiver Kooperation, Baden-Baden 2002, S. 39-61. Frevert sieht in Abgrenzung von sozialwissenschaftlichen Modellen einen besonderen kulturhistorischen Ansatz darin, die historischen und sozialen Bedeutungsdifferenzen von Vertrauen zu untersuchen.

auch die Rückzahlung. In dieser Sicht ist es entscheidend, dass Transaktionspartner einander nicht zu fremd sind und möglichst viel übereinander wissen. Vertrauen bedeutet dann, dass die Vertrauenden sich auf die eigene Fähigkeit zur Beherrschung des zukünftigen Verhaltens anderer verlassen; es dient (im nicht-Luhmannschen Sinne) eher der Ereigniskontrolle als der Vergegenwärtigung von Zukunft.⁸ Dies setzt eine Situation voraus, die der vielfach postulierten engen Not- und Terrorgemeinschaft des vorindustriellen Dorfes entspricht – einer Gesellschaft, in der soziale Beziehungen den Zugang zu überlebenswichtigen Ressourcen ermöglichen, weil man den Nahestehenden vertraut und die Fremden fürchtet, weil auf der Grundlage von Vertrautheit nicht Misstrauen, sondern Vertrauen erwächst, und weil die Vertrauten, die Nachbarn und Bekannten leichter kontrolliert und zum Objekt von Ereignisbeherrschung gemacht werden können. Diese Sicht steht in deutlichem Kontrast zur soziologischen Auffassung, wonach Vertrauen nicht nur persönlich, sondern auf Systeme gerichtet ist.

Aber möglicherweise ist die Zukunft die falsche Analyserichtung. Bei bestimmten, vertrauten Partnern kann die Anbahnung leichter fallen, ohne dass man ihnen besonderes Vertrauen entgegenbringt. In entlegenen und geographisch abgeschlossenen Gemeinden wird man vielleicht nur mit persönlich bekannten Menschen Kaufverträge über Grundstücke abschließen, weil andere gar nicht präsent sind. Das hat nichts damit zu tun, dass man ihnen misstrauen würde, wären sie denn da – sie finden einfach den weiten Weg nicht und wären am Bodenerwerb auch nicht interessiert. Demographische Präsenz ist also eine mögliche Erklärung für die Zugänglichkeit von Ressourcen über Netzwerke.

In einer systematischen Analyse der Quellen von Sozialkapital hat der Soziologe Alejandro Portes⁹ zwischen zwei weiteren Typen von Motiven unterschieden, aus denen heraus Ressourcen bevorzugt an Vertraute gegeben werden können: Normenvollzug und Zweckrationalität. Zweckrational oder instrumentell ist es etwa, nur an Angehörige der eigenen Religionsgemeinschaft Kredite zu vergeben, weil diese im schlechtesten Fall mit Sanktionen der Glaubensbrüder zu rechnen haben. Portes spricht hier von „enforcable trust“¹⁰; Luhmann dagegen würde gerade hier nicht von Vertrauen sprechen, da erzwingbares Verhalten keine erhöhte „Toleranz für Mehrdeutigkeit“ erfordert: wo instrumentelle Ereignisbeherrschung sichergestellt werden kann, „ist Vertrauen unnötig“.¹¹

Als instrumentell stuft Portes auch Beziehungen von Gabe und Gegengabe ein, die lockerer und weniger direkt sind: etwa die großzügige Förderung von begabtem Nachwuchs der eigenen

⁸ Luhmann, Vertrauen, S. 15.

⁹ A. Portes, Social capital: its origins and applications in modern sociology, in: Annual Reviews of Sociology 24, 1998, S. 1-24.

¹⁰ Portes, Social capital, S. 8 f.

¹¹ Luhmann, Vertrauen, S. 19

ethnischen Gruppe. Bei dieser indirekten Reziprozität wird nicht von den Beschenkten eine Gegenleistung erwartet, sondern von anderen Mitgliedern derselben Gruppe. Reziprozitätsbeziehungen sind bekanntlich ein großes Thema der Wirtschaftsethnologie.¹² Sie gelten als Alternative zu Marktbeziehungen und sind dadurch gekennzeichnet, dass die Gegenleistung nicht immer direkt, nicht sofort, nicht in exakt passender Höhe und nicht mit völliger Sicherheit fließt.¹³

Demographische Präsenz thematisiert Portes nicht, wohl aber Normausführung. Diese ist nach Luhmann „keine ... Grundlage für das Entstehen von ... Vertrauen“¹⁴. Sie kann aber nach Portes Sozialkapital erklären. Bestimmte Transaktionspartner können bevorzugt gewählt werden, nicht weil dies die (opportunitäts- und transaktions-)kostensparendste Option ist, sondern weil es im Wertesystem der untersuchten Gruppe nun einmal so vorgesehen ist. Während persönliches Vertrauen also als ökonomische Erklärung von Sozialkapital verstanden werden kann¹⁵, steht mit dem Normvollzug eine soziologische Alternativerklärung zur Verfügung, die nicht auf Vertrauen und nicht auf ein ökonomisches Menschenbild rekurriert. Portes unterscheidet zwei Varianten dieser normativen Quellen sozialen Kapitals: internalisierte Werte und begrenzte Solidarität. Geschwister oder Mitglieder derselben Klasse im marxischen Sinne können sich etwa auf eine „brüderliche“ Art und Weise behandeln, nicht weil sie das jedem gegenüber so täten, sondern weil sie gemeinsame Erfahrungen teilen. Andererseits gibt es Menschen, die grundsätzlich ihre Schulden zahlen und sich an Verkehrsregeln halten, auch wenn davon nicht nur Mitglieder der eigenen Gemeinschaft profitieren.

Für das Verständnis von Vertrauen eröffnet eine empirische Analyse von Sozialkapital zwei Optionen. Entweder es stellt sich heraus, dass die untersuchten Rechtsgeschäfte sich nicht (oder in geringerem Maße) unter Fremden abspielten. Möglicherweise kann das als Folge der gewichtigen Rolle von persönlichem Vertrauen in Netzwerken interpretiert werden, vielleicht liegt es aber auch daran, dass man die Partner in solchen Netzen besser kontrollieren kann, an Pflichtgefühlen gegenüber Verwandten oder an anderen Dingen. Oder wir finden heraus, dass Fremde im Grunde einen ebenso guten Zugang erhielten wie sozial Nahestehende. Dann ist erst recht Vertrauen wichtig, aber in anderer Weise: Man kann den Fremden vertrauen, weil Systemvertrauen besteht, etwa in Institutionen des Zivilrechts. Beide Analysepfade sollen im Folgenden besprochen werden.

¹² Klassisch: *K. Polanyi*, *The Economy As Instituted Process*, in: *K. Polanyi/C.M. Arnsberg/H.W. Pearson*, *Trade and Market in the Early Empires. Economies in History and Theory*, Illinois 1957, S. 243-270. Vgl.: *D.C. North*, *Markets and Other Allocation Systems in History. The Challenge of Karl Polanyi*, in: *Journal of Economic History* 6, 1977, S. 703-716.

¹³ So schildert *Luhmann* (Vertrauen, S. 56) direkt reziproken Gabentausch als eine mögliche Form der Bildung von persönlichem Vertrauen.

¹⁴ *Luhmann*, *Vertrauen*, S. 52.

¹⁵ Dagegen erklärt *Luhmann* Vertrauen im Grunde als Voraussetzung für jegliches Handeln; er argumentiert damit handlungstheoretisch und nicht wie z.B. *Coleman* ökonomistisch. Ähnlich schon *G. Simmel*, *Soziologie*.

2. Material

Das Material, das im weiteren Verlauf zu präsentieren sein wird, stammt aus dem ländlichen Westfalen des 19. Jahrhunderts – einer vorindustriellen Gesellschaft, in der ein Großteil der Produktion von bäuerlichen Haushalten geleistet wurde, in der jeder zehnte Landbesitzer mit drei Kreuzen unterzeichnete, in der jedes fünfte Neugeborene starb und in der die Menschen sommers barfuß, winters mit Holzschuhen herumliefen. Dennoch ist unser Untersuchungsgebiet auf der institutionellen Ebene auch durch Elemente der Moderne gekennzeichnet: In dieser preußischen Provinz wurden seit 1815 – in der Erwartung, es würden sich effiziente Märkte herausbilden – klar spezifizierte bäuerliche Eigentumsrechte eingeführt.¹⁶ Die Untersuchung trägt also nicht nur etwas zum Verständnis der engen, womöglich in besonderem Maße auf Vertrauen angewiesenen und an Vertrauen reichen face-to-face-Gesellschaft der vorindustriellen Zeit bei, sondern auch zur Frage, wie Markt, zivilrechtliche Institutionen und persönliche Beziehungen sich unter den Bedingungen der Moderne zueinander verhalten. Ich werde dabei auf der Mikroebene einzelner, statistisch auswertbarer und reich kontextualisierter Transaktionen vorgehen, auf der Basis von relationalen Datenbanken zu drei westfälischen Kirchspielen, aus denen sowohl Beziehungen als auch Transaktionen der Einwohner im 19. Jahrhundert ablesbar sind.

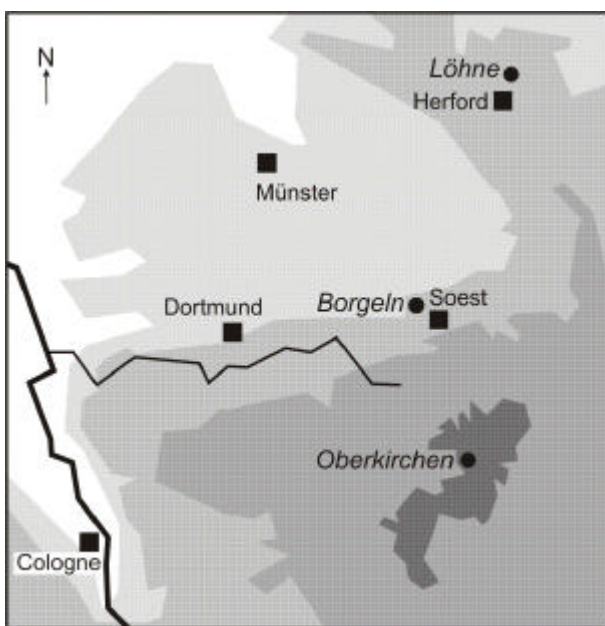
Die drei untersuchten Gemeinden unterscheiden sich in wichtigen Voraussetzungen für die mögliche Ausgestaltung von sozialem Kapital: in Wohlstand, Marktnutzung und Sozialstruktur. Es handelt sich um Löhne, eine Gemeinde pietistisch erweckter Kleinbauern und Garnspinner in Ostwestfalen, um das entlegene katholische Hochtal Oberkirchen und um Borgeln in der Soester Börde, wo reiche Ackerbauern Getreide für städtische Märkte produzierten.¹⁷ Die Güter, die in den sozialen Netzen dieser Gemeinden zirkulierten, waren nicht die gleichen. In Borgeln bestand praktisch kein Bodenmarkt, weder im Sinne eines anonymen Marktes noch in dem Sinne, dass Familien das Instrument des Kaufvertrages intensiv nutzten. Die Borgelner waren zwar kreditwürdig, innerhalb des Dorfes flossen aber fast keine Kredite. Neben den reichen Bauern gab es eine Unterschicht von Tagelöhnern; den Großteil der für die Bauern tätigen Arbeitskräfte machte jedoch (relativ gutbezahltes) Gesinde aus der näheren und weiteren Umgebung aus. Borgeln war also auf überlokale Arbeits-, Kredit- und Getreidemärkte orientiert. Diejenige Ressource, die innerhalb der sozialen Netze von Borgeln vor allem zirkulierte, bestand in Heiratschancen auf prosperierende Höfe.

¹⁶ Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung, Berlin 1908, S. 263.
Relevant insbesondere die Parallelgesetze von 1825; W. Dönniges, Die Land-Kultur-Gesetzgebung Preußens, Bd. 2, Berlin 1845.

¹⁷ Die Gemeinden werden ebenfalls untersucht in: G. Fertig, ›Der Acker wandert zum besseren Wirt‹? Agrarwachstum ohne preisbildenden Bodenmarkt im Westfalen des 19. Jahrhunderts, Zeitschrift für Agrargeschichte und Agrarsoziologie 1, 2004, S. 44-63.

Löhne dagegen war eine arme protoindustrielle Gemeinde, in der die sozialen Beziehungen vom Heuerlingssystem geprägt wurden: Landarbeiter lebten als Mieter bzw. Pächter bei Bauern, für die sie auch arbeiteten. Die Löhner waren zwar insofern in überlokale Märkte eingebunden, als sie mit während des 19. Jahrhunderts abnehmendem Erfolg Garn exportierten, sie bauten aber kaum genug Getreide für den Eigenbedarf an. Ein größerer Teil der Kredite floss innerhalb der Gemeinde, und der Bodenmarkt war u.a. wegen der Gemeinheitsteilungen und der Ansiedlung von armen Neubauern sehr lebhaft. Innerhalb von Löhne zirkulierten also nicht nur Heiratschancen, sondern auch Getreide, Land, Kredit, Wohn- und Arbeitsgelegenheiten.

Abb. 1: Lage der Untersuchungsorte in der preußischen Provinz Westfalen



Kartographie: Johannes Bracht

Oberkirchen im oberen Lennetal schließlich war ausweislich der agrarischen Reinerträge die ärmste der drei Gemeinden, eine abgeschiedene Waldgegend im Mittelgebirge. Das wichtigste Getreide war Hafer. Die notwendigen Getreideimporte wurden mit Eisengewerbe (das sich im 19. Jahrhundert lenneabwärts verlagerte), vermutlich in der Vieh- und Forstwirtschaft und im Wanderhandel erwirtschaftet. Man kann nur eingeschränkt davon sprechen, dass Heiratschancen zu den in Oberkirchen zirkulierenden Ressourcen gehörten: Während in Löhne und Borgeln Höfe Kollektiveigentum von Mann und Frau (bei der Heirat) bzw. von Eltern, „Anerben“ und Geschwistern (beim Übergang auf die nächste Generation) waren, fehlten solche Formen von Gesamthandsgemeinschaft in Oberkirchen. Da Gütertrennung (Dotalrecht) herrschte, konnten Frauen sich kein Miteigentum am Hof erheiraten; Männer dagegen ließen sich oft den Hof vom Schwiegervater übertragen. Enge Verwandte waren verstärkt in Rechtsgeschäften involviert, die der Erbaueinandersetzung dienten, denn auch hier blieben die Höfe in der Regel ungeteilt. Diese

innerhalb sozialer Netze zirkulierenden Ressourcen dürften also neben Krediten (die bislang nicht systematisch aufgearbeitet sind) vor allem in wenig ertragreichen Grundstücken, aus männlicher Sicht in Heiratschancen und vor allem in lokalen und überlokalen Arbeitskontakten der Wanderhändler, Eisenarbeiter und Tagelöhner bestanden haben.

In unserem Untersuchungszeitraum wurde Sozialkapital weit weniger gefeiert als in der gegenwärtigen Sozialwissenschaft. Als erstrebenswert galten nicht enge persönliche Beziehungen und dörflich geprägte Volkskultur, sondern Urbanität und Anonymität. Soziabilität unter Marktteilnehmern führte schon in den Augen von Adam Smith zu einer „conspiracy against the public“¹⁸. Urbanisierung und Durchsetzung von Märkten erschienen in der Sicht von Marx und Engels nicht als beklagenswerter Verfall kommunaler Kooperationsformen, sondern als Befreiung vom „Idiotismus des Landlebens“¹⁹. Auch Friedrich List sah in der traditionellen Dorf- und Gemengesiedlung keine Schule der Demokratie, sondern die Quelle überflüssiger Verwicklungen: „was sollten diese Dorfbewohner Vernünftiges und Nützliches miteinander zu verkehren haben?“²⁰.

Erst im 20. Jahrhundert setzte sich ein positiver Blick auf das Landleben durch. So spiegelt das in Abb. 2 präsentierte Bild eines westfälischen Bauernpaares²¹ in der Sicht eines Löhner Heimatkundlers einen „engeren, aber auch in sich geschlosseneren Lebenskreis“ als den heutigen, ein „gefestigtes Bezugssystem“ aus „Arbeit, Familie und Religion“, „in dem jeder einzelne seinen festen Platz hatte, in dem er sich an klaren Wertordnungen und ungebrochenen Leitbildern orientieren konnte“ (22-24). Die beiden stellen im nostalgischen Blick des Autors also nicht nur persönlich vertrauenswürdige Menschen dar, sie spiegeln vielmehr ein soziales System insgesamt wider, das durch Moral und Handlungssicherheit gekennzeichnet war. Die Grafik lässt sich aber auch anders sehen. Zwar erweckt das dargestellte Paar einen vertrauenswürdigen Eindruck. Vertrauten diese Menschen aber ihrerseits ihren Nachbarn? Die Tür ist massiv und lässt sich verriegeln, der Holzbalken über der Tür spricht eine deutliche Sprache: „Wer Gott vertrauet hat / wolgebowet im Himmel / und auf Erden Anno 1770“ – nicht wer den Nachbarn und den Verwandten vertraut.

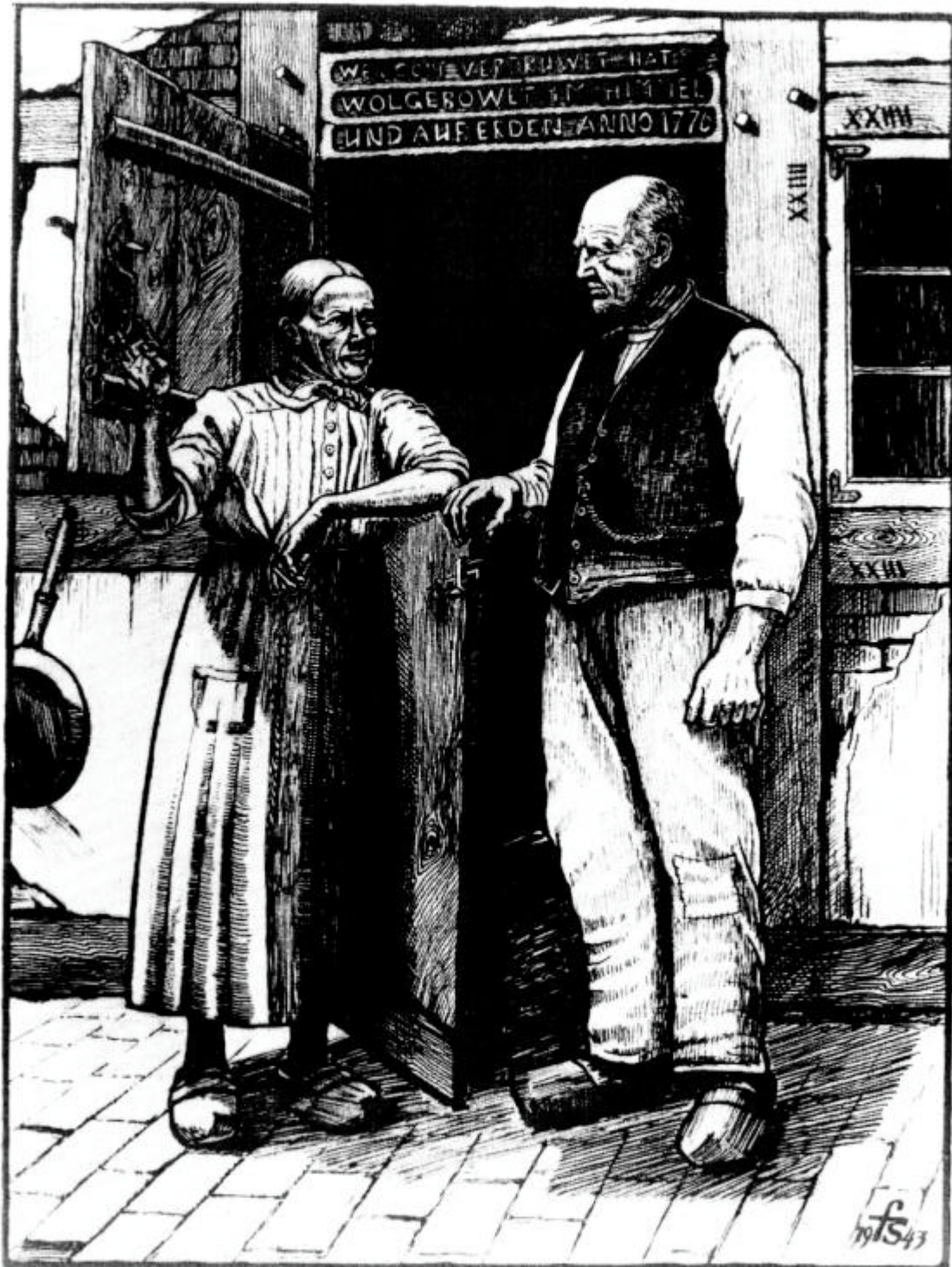
18 A. Smith, *Wealth of nations*. Bd. 1, Oxford 1976, S. 145.

19 K. Marx/F. Engels, *Kommunistisches Manifest* (MEW 4), Berlin 1976, S. 462 – 493, Zitat: S. 465.

20 F. List, *Die Ackerverfassung, die Zwergwirtschaft und die Auswanderung*, in: E. Salin/A. Sommer/O. Stühler (Hg.), *List, Schriften, Reden, Briefe*, Berlin 1928, S. 418-547; hier S. 460. - List bezog sich auf die politische Kooperation der Dörfler, auf Vetterleswirtschaft und Prozesshanserei.

21 G. Rösche, Friedrich Schäffer, in: *Beiträge zur Heimatkunde der Städte Löhne und Bad Oeynhausen* 5, 1978, S. 7-24.

Abb. 2: Bauernpaar aus Minden-Ravensberg, Zeichnung Friedrich Schäffer 1943



Quelle: Beiträge zur Heimatkunde der Städte Löhne und Bad Oeynhausen 5 (1978), S. 21.

Gewiss, der Grafiker hat ein fiktionales Bild gezeichnet, aber eine medizinische Topographie, die 1837 erschienene „Irrenstatistik von Westfalen“ lässt sich ähnlich lesen: „Bei jeder Wohnung“ im ostwestfälischen Kreis Herford „ist um Haus und Hof eine Einfriedigung von Nadelholz statt des Obstgartens, wodurch dieselben ein düsteres, melancholisches, menschenscheues Ansehen erhalten. – In denselben stete Gemeinschaft der Menschen und des Viehes, so dass die Kinder zuthulicher zum Vieh, als zu den Menschen sind. [...] Durch die Lebensweise scheinen die Bewohner schüchtern, still und die Einsamkeit liebend zu werden. Die ganze Lebensweise regt den Geist und Verstand wenig an, fast alle sind beschränkten Geistes; dabei heftige Leidenschaften, bei jedem unangenehmen Anlass gerathen sie in Zorn und Verzweiflung, greifen zum Branntwein, kommen in Streit und fangen an zu prozessen“.²² Das klingt nicht nach vertrauensgesättigter Vormoderne, sondern nach Abwendung von der Welt unter intensiver Nutzung juristischer Institutionen.

3. Quellen und Methoden

Wir können Zorn und Verzweiflung mit unseren Datenbanken nicht systematisch untersuchen. Wir können aber sehr wohl versuchen, Vertrautheit zu operationalisieren und mit dem Abschließen von Rechtsgeschäften in Beziehung zu setzen. Die systematische Untersuchung, die hier zu präsentieren ist, zielt zunächst auf die Frage, ob bestimmte Transaktionen, die ein gewisses Maß an Vertrauen erforderten, tendenziell unter Nahestehenden, unter sehr Nahestehenden, unter Fremden häufiger vorkamen oder mit günstigeren Bedingungen verbunden waren. Wenn eine bestimmte Gruppe bevorzugt wurde, dann kann von Sozialkapital gesprochen werden. Eine mögliche Erklärung dafür kann darin liegen, dass zu dieser Gruppe besonders starkes personales Vertrauen bestand, dass also Vertrautheit in Vertrauen mündete. Falls diese Erklärung zutrifft (und wir es also nicht mit demographischer Präsenz, Normenvollzug oder indirekten Reziprozitätsbeziehungen zu tun haben), dann würden wir erwarten, dass unter Teilhabern an dieser Art von Beziehung Transaktionen auch auf eine andere Weise arrangiert wurden, nämlich vertrauensvoller, unter Verzicht auf formelle Absicherungen, wie man sie bei Rechtsgeschäften mit weniger vertrauten Menschen heranzieht.

Es wird im Folgenden zunächst darum gehen, als Indikatoren von Sozialkapital drei sehr unterschiedliche Arten von Transaktionen daraufhin zu betrachten, wer da besonders gern gewählt und gut behandelt wurde. Alle drei erfordern insofern Vertrauen, als in ihnen etwas für die Zukunft offen bleibt: Heiraten (die zumindest in Löhne und Borgeln aufgrund der ehelichen Gütergemeinschaft ein zivilrechtliches Zusammenwerfen allen Besitzes bedeuteten, ein ziemlich umfangreiches und nicht immer ausbalanciertes Rechtsgeschäft); Landkauf (nicht ganz so riskant,

aber wieviel der Boden wert ist, sieht man erst bei der Ernte, und das ist bei schwankenden klimatischen Bedingungen nicht immer sicher); schließlich der Hypothekarkredit (es war nicht übermäßig riskant, Geld gegen Hypotheken zu verleihen, aber bei Zwangsversteigerungen konnten Forderungen durchaus einmal ausfallen). In einem zweiten Analyseschritt frage ich dann danach, ob im Rahmen mancher Beziehungen Landverkäufe rascher und vollständiger im Hypothekenbuch eingetragen wurden, ob also die Nutzung von Institutionen als Substitut für personales Vertrauen fungierte.

Die genannten Transaktionen in Löhne, Oberkirchen und Borgeln um die Mitte des 19. Jahrhunderts werden weiter daraufhin angeschaut, welche Verwandtschaftsbeziehungen zwischen den Beteiligten bestanden. Dadurch werden statistische Analysen des Einflusses von Verwandtschaft auf verschiedene Handlungsfelder möglich: (1) der Einfluss von Verwandtschaft auf ihre eigene Reproduktion durch Heiratsallianzen; (2) ihr Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit, dass zwischen Partnern unterschiedlicher Nähe Transaktionen zustandekamen, sowie (3) die Preisbildung bei diesen Transaktionen; (4) ihr Einfluss auf Kredite; (5) ihr Einfluss auf die Nutzung von Instrumenten zur rechtlichen Fixierung von Geschäften. Es geht also für jede der drei Gemeinden um eine Synthese aus mehreren statistischen Analysen, um den Versuch, das Verwandtschaftsklima der drei Gemeinden auf mehreren Gebieten zugleich zu bestimmen. Bei der Analyse von Preisen kann das erfolgen, indem die abhängige Variable Preis in einer Regression modelliert wird, in die als unabhängige Variablen der Steuerwert der Parzelle und verschiedene mit 0 und 1 codierte Dummy-Variablen eingehen, die die Art der Verwandtschaftsbeziehung charakterisieren, z.B. „nah“ oder „fern“. Aus den Regressionskoeffizienten kann man dann ablesen, ob Verwandte im Vergleich zu Nichtverwandten einen „Freundschaftspreis“ vereinbarten. In den anderen Analysen wird die Zahl der tatsächlich zwischen den „nahen“ und „fernen“ Verwandten oder „Fremden“ zustandegekommenen Käufe, Heiraten und Kredite damit verglichen, wie häufig sie in den jeweiligen Kategorien dann vorgekommen wären, wenn soziale Beziehungen für die Auswahl der Partner keine Rolle gespielt hätten. Die Berechnungen zu Heiratsbeziehungen, Zugang zu Land und Kredit sind also methodisch zwar anders zustandegekommen als die Regressionsanalyse zu den Preisen, sie sind aber grundsätzlich ähnlich lesbar. Sie wurden ermittelt, indem die Anteile der tatsächlich vorkommenden Transaktionen in den fünf Kategorien mit den entsprechenden Anteilen in einer Simulationsrechnung verglichen wurden. In Löhne wären z.B. ca. 23 Käufe unter nahen Verwandten zufällig zu erwarten, es kommen aber 66 Käufe vor, das sind 2,92 mal so viel (+192 %). Die zufällig zu erwartenden Fallzahlen wurden aus einer simulierten Verteilung ermittelt, bei der jeder Heiratspartner/Käufer/Kreditnehmer mit jedem anderen Heiratspartner/Verkäufer/Kreditgeber in Beziehung tritt.²³ Mit anderen Worten: Demographische

23

Zum Verfahren siehe *G. Fertig*, *The making of kinship: marriage in 18th to 19th century Westphalia*, erscheint

Präsenz wird als Nullhypothese gegen andere Erklärungen von Sozialkapital getestet. Es ist ja so, dass die „Grundgesamtheit“ der damals in den Dörfern z.B. untereinander Bodentransaktionen abschließenden Parteien zu einem großen Teil aus Verwandten bestand, sodass man aus dem bloßen Vorkommen von Verwandten unter den Kaufpartnern nicht darauf schließen kann, hier sei ein besonderes Vertrauen zu diesen Partnern wirksam geworden.

(Abb. 3 – siehe unten)

Diese Analysen sind nur möglich, wenn wir wissen, wo eigentlich die Grenzlinien zwischen nah und fremd laufen, und wo es sinnvolle Unterscheidungen zwischen verschiedenen Arten von Verwandten gibt. Abb. 3 zeigt fast alle Kredite, die der Löhner Bürgermeister Carl Heinrich Imort vergab, und die Verwandtschaftsbeziehungen zu den Empfängern. Imort war zwar kein Hoferbe, sondern ein ehemaliger Holzschuhmacher, aber er kam während der protoindustriellen Hochkonjunktur des frühen 19. Jahrhunderts zu Geld, Land und politischen Ämtern. Er war der wichtigste ortsansässige Kreditgeber in Löhne – mehr Kredit wurde nur von Städtern und Kaufleuten vergeben.²⁴ Offensichtlich ist, dass Verwandtschaft hier eine Rolle beim Aufbau eines Netzes aus Klienten spielte; offensichtlich ist aber auch, dass das dichte Verwandtschaftsnetz nicht leicht zu überschauen ist. Wir brauchen etwas taxonomisches Denken und statistische Verfahren, um hier weiterzukommen. Ich arbeite dabei (einschließlich der Nichtverwandten) mit fünf Kategorien; Abb. 4 zeigt Beispiele für die vier Formen von Verwandtschaft, die sich darunter befinden. Der Zweck dieser Einteilung besteht darin, nicht nur herauszufinden, ob Verwandtschaft überhaupt eine Rolle spielte, sondern auch, welche Art von Verwandtschaft: ob es sich um das Umfeld von Erbprozessen handelte oder um langfristige Allianzen, ob um ein Austauschspiel zwischen Abstammungslinien oder um das Interagieren von Gruppen derselben Generation.

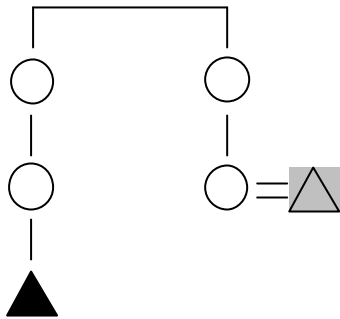
24

2005 in: *T. Bengtsson et al.*, *The New history of kinship*, Berlin 2005.

Zu Kreditbeziehungen in Borgeln und Löhne siehe *C. Fertig*, *Urban capital and agrarian reforms. Rural credit markets in 19th century Westphalia*, erscheint in: *P. Schofield und T. Lambrecht (Hg.)*, *Credit and the rural economy in Europe, c. 1100-1850*, Turnhout 2005.

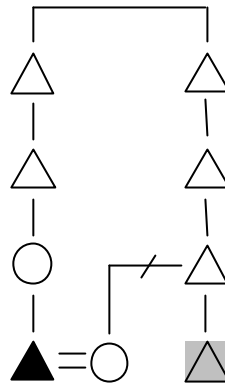
Abb. 4: Benutzte Kategorien von Verwandtschaftsbeziehungen

Kat. 1 nah (MMZDH)



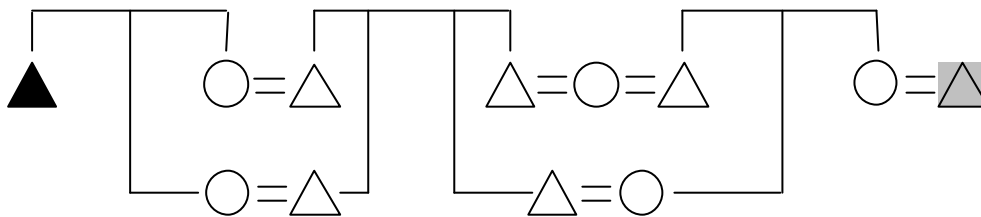
Caspar Meyer, 260 Rth.

Kat. 2 blutsverwandt (MFFBSSS & WxBS)

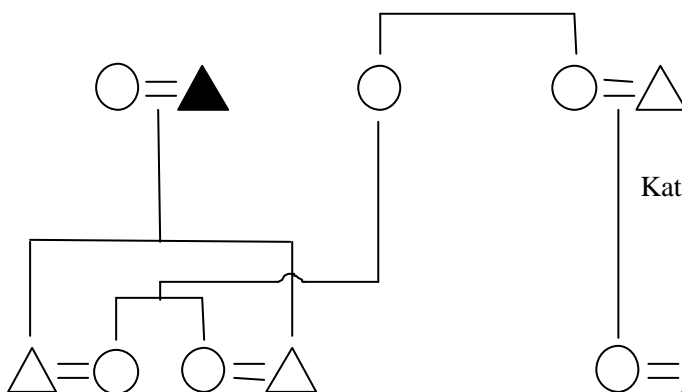


Bernd Brinkmann, 499 Rth.

Kat. 3 Geschwistergruppen (ZHBWHZH + ZHBWZ)



Heinrich Brinkhoff, 186 Rth.



Kat. 4 andere (SWMZDH)

Carl Koester, 2000 Rth.

Anm: Dargestellt werden Beispiele für Verwandtschaftsbeziehungen zwischen Carl Imort und seinen Schuldern.

„Keine Verwandtschaft“ (0) bezeichnet Beziehungen zwischen Personen, zwischen denen in den analysierten Familienrekonstitutionsdaten keine Verbindung zu entdecken war, die über weniger als acht Schritte liefe. Als nahe Form von Verwandtschaft (1) soll derjenige Bereich gelten, in dem Erbschaft und Unterhalt möglicherweise eine Rolle für den Fluss von Ressourcen spielen. Ich habe ihn hier relativ weit definiert: er schließt z.B. Caspar Meyer ein, Mann der Cousine von Imorts Mutter, der alte Schulden von 260 Talern beim Pfarrer hatte; Carl Imort übernahm sie 1833. Entferntere Blutsverwandtschaft (2) umfasst die übrigen Personen mit gemeinsamen Vorfahren, z.B. Cousins 2. oder 3. Grades (Cousins 4. Grades wurden nicht ermittelt). Diese Kategorie ist relevant, weil sie die Bedeutung von mehrere Generationen überspannenden Verbindungen zwischen Abstammungslinien anzeigt. Bernd Brinkmann etwa bekam 1843 Kaufgelder von 450 Talern gestundet; er hatte bei Imort Land aus der geteilten Allmende erworben. Das war ein entfernter Blutsverwandter, vielleicht half ihm aber mehr als diese auf die Urgroßeltern zurückgehende Verbindung, dass er ein Stiefneffe von Imorts Frau war (Stiefbeziehungen habe ich generell als „andere“ kategorisiert). Dagegen umfasst die Verbindung von Geschwistergruppen (3) solche Beziehungen, die durch mehrfache Heiratsverbindungen und Geschwisterbeziehungen in der Gegenwart gestiftet wurden, nicht über frühere Generationen durch gemeinsame Abstammung. Heinrich Brinkhoff, Empfänger von 86 Talern, für die er seine Abfindung als „weichender Erbe“ verpfändete, ist so ein Fall, mit Imort verbunden über die Geschwister seiner Frau und eine Gruppe von vier Brüdern Sudmeier, mit denen Imort doppelt verschwägert war. Das waren also Leute, die sich nicht von ihren Vorfahren her möglicherweise blutsverbunden fühlten, sondern die in ihrer eigenen Gegenwart viel miteinander und mit denselben Frauen und Männern der eigenen Altersgruppe zu tun hatten. Es bleiben schließlich (4) andere sowohl durch Schwägerschaft oder Stiefbeziehungen als auch durch Abstammung gestiftete entferntere Verbindungen. Carl Koester ist ein Beispiel für einen solchen „anderen“ Verwandten. Ihm verkaufte Imort einen kompletten, extra angekauften Hof für 4000 Taler weiter, wovon die Hälfte als Hypothek stehenblieb. Die Verbindung zu Köster verläuft wieder über eine Geschwistergruppe: Imorts Söhne waren mit zwei Schwestern verheiratet, und Koester war der Mann von deren Cousine. Einzelne Kategorien von Verwandtschaft können also durchaus jeweils Elemente von anderen Kategorien enthalten; eine scharfe Trennung ist schon deshalb nicht möglich, weil zwischen zwei Akteuren mehrere Pfade gleichzeitig vorliegen können. Ausgewählt wurde jeweils, wenn zutreffend, Kategorie 3, ansonsten die jeweils engste Kategorie; Geschwister und Schwäger selbst gelten als nahe Verwandte.

Tabelle 1: Verwandtschaft und Zugang zu Ressourcen, Löhne 1830-66

	Heirat		Landzugang		Landpreis ^c		Kredit	
	Abwei- chung	N	Abwei- chung	N	B	T	Abwei- chung	N
Konstante					+4,37	45,85**		
nah (1)	(-17)	(4)	(+192)	(66)	(-0,44)		(+109)	(11)
blutsverwandt (2)	+19	24	-6	30	-0,25	-1,20	+144	18
Geschwister- gruppen (3)	+26	9	+6	24	-0,43	-1,84+	+18	7
andere (4)	-9	79	-18	140	-0,20	-1,55	-1	37
nicht (0)	+2	80	+22	168			-56	9
Steuerwert ^a					+0,57	118,66**		
N	196		428		192		82	
Test- statistiken ^b	1,93		12,33**		55,01**		21,74**	

a) Für Preisregression: logarithmierter Wert des Steuerwerts (Reinertrags) der gehandelten Parzelle. Als Teststatistik wird anstelle des T-Werts Prüfung der Hypothese „B=0“ der F-Wert zur Prüfung der Hypothese „B=1“ angegeben.

b) Chi² mit 3 Freiheitsgraden; bei Regressionsanalyse F-Statistik. Signifikanzniveaus: + 10 %; * 5 %; ** 1 %.

c) Regression mit dem logarithmierten Preis des Preises als abhängiger Variable. In der Preisanalyse werden nur Verkäufe von Einzelparzellen ohne Haus und Hof sowie nur Fälle mit bekanntem Steuerwert berücksichtigt, daher abweichende Fallzahlen. Adj. r²=0,53.

Quellen: Staatsarchiv Detmold, Hypothekenbücher Löhne und Löhnebeck, Familienrekonstitutionen, eigene Berechnungen.

Tabelle 2: Verwandtschaft und Zugang zu Ressourcen, Borgeln 1830-66

	Heirat		Landzugang		Landpreis ^c		Kredit	
	Abwei- chung	N	Abwei- chung	N	B	T	Abwei- chung	N
Konstante					+4,24	46,66**		
nah (1)	(-16)	(4)	(+179)	(36)	(-0,20)		(+522)	(5)
blutsverwandt (2)	+24	17	+1	13	+0,22	1,18	-100	0
Geschwister- gruppen (3)	+113	12	+115	21	+0,06	0,37	+120	2
andere (4)	-14	49	-27	75	-0,07	-0,67	+21	12
nicht (0)	-1	104	+9	200			-18	11
Steuerwert ^a					+0,85	9,75**		
N	186		345		167		30	
Test- statistiken ^b	9,11*		22,02**		77,67**		2,92	

a) siehe Tabelle 1, Anm. a).

b) siehe Tabelle 1, Anm. b).

c) siehe Tabelle 1, Anm. c); Adj. $r^2=0,65$.

Quellen: Staatsarchiv Münster, Hypothekenbücher Borgeln, Familienrekonstitutionen, eigene Berechnungen.

Tabelle 3: Verwandtschaft und Zugang zu Ressourcen, Oberkirchen 1830-66

	Heirat		Landzugang		Landpreis ^c	
	Abwei- chung	N	Abwei- chung	N	B	T
Konstante					4,21	42,32**
nah (1)	(-63)	(3)	(+354)	(97)	(-0,07)	
blutsverwandt (2)	-9	34	+31	46	+0,20	0,92
Geschwister- gruppen (3)	+72	14	+156	33	+0,07	0,25
andere (4)	+17	139	-9	129	+0,00	0,02
nicht (0)	-19	95	-10	168		
Steuerwert ^a					+0,63	51,93**
N	285		473		192	
Test- statistiken ^b	12,39**		37,66**		40,91**	

a) siehe Tabelle 1, Anm. a).

b) siehe Tabelle 1, Anm. b).

c) siehe Tabelle 1, Anm. c); Adj. $r^2=0,46$.

Quellen: Staatsarchiv Münster, Grundakten Oberkirchen, Familienrekonstitutionen, eigene Berechnungen.

4. Ergebnisse

Tabellen 1-3 präsentieren die beschriebenen Indikatoren für Sozialkapital (Heirat, Landkauf, Kredit) jeweils für die einzelnen Gemeinden. Betrachten wir zunächst die für die *nahen Verwandten* (Kategorie 1) berechneten Werte. Sie sind eingeklammert, aus Gründen, die im folgenden erklärt werden sollen. In allen drei Gemeinden wurden nahe Verwandte seltener geheiratet als zufällig erwartbar; in allen dreien hatten sie eine massiv erhöhte Chance auf Landkäufe, in Löhne zudem auf signifikant vergünstigte Preise; in Löhne und Borgeln erhielten sie zudem mehr Kredite.

Dieser Bereich der ganz engen familiären Beziehungen ist für unsere Frage nach personalem Vertrauen problematisch. Im Nahbereich spielten nämlich nicht nur Moral und Handlungssicherheit eine Rolle, sondern auch „Zorn und Verzweiflung“. Den zornigsten Akt, von dem wir wissen, verübte der 19jährige Christoph Westermann in Borgeln: er zündete zwei Höfe an, um sich für die Züchtigung durch seinen Vater zu rächen (erst den Hof des Vaters, dann den eines Nachbarn, zu dem der Vater seine Habe gerettet hatte). Das war ein Konflikt unter sehr nahestehenden Menschen; vielleicht ging es um die im selben Jahr stattfindende Hofübergabe an Christophs Bruder. Zwischen Eltern, Kindern, Geschwistern und Schwägern geschieht viel mehr, als dass sie Transaktionen abschließen und dabei versuchen, Transaktionskosten zu minimieren. Sie sind an Ressourcenflüssen beteiligt, die nicht durch eine adäquate Gegenleistung kompensiert werden und über die man sehr unterschiedlicher Meinung sein kann. Ökonomen sprechen hier von Transfers²⁵, Anthropologen von Umverteilung²⁶. Das ist etwas anderes als der Markt, und es ist auch etwas anderes als Beziehungen der Gegenseitigkeit, der Reziprozität, wie sie in kulturanthropologischer Sicht zwischen Verwandten herrschen. Es ist also sinnvoll, nicht einfach zwischen Verwandten und Fremden zu unterscheiden, sondern zwischen sehr engen, von Transfers mitbetroffenen Verwandten und Familienmitgliedern einerseits, und anderen, vielleicht in langfristige Allianzen und Reziprozität eingewobenen Verwandten andererseits.

Das Meiden sehr naher Verwandter als Heiratspartner ist nicht mit Kategorien von Vertrauen und Misstrauen zu deuten, sondern als Folge von Inzestverboten. Deutet die Bevorzugung von nahen Verwandten bei Landverkäufen auf ein besonderes Vertrauensverhältnis zwischen ihnen, höher als zwischen anderen Nachbarn, entfernteren Cousins oder untereinander durch Ehen verbundenen Gleichaltrigen? Das wäre nur eine von drei möglichen Erklärungen. Sie würde bedeuten, dass der Kauf einer Parzelle mit Transaktionskosten verbunden war, und zwar mit

²⁵ R.D. Lee, A cross-cultural perspective on intergenerational transfers and the economic life cycle, in: A. Mason/G. Tapinos (Hg.), *Sharing the wealth. Demographic change and economic transfers between generations*, Oxford 2000, S. 17-56.

²⁶ Polanyi, *Economy*.

solchen im Bereich der Qualitätsmessung und Vertragsdurchsetzung. Die Qualität von agrarischen Nutzflächen zeigt sich erst bei der Ernte, und Ernten fielen im 19. Jahrhundert höchst unterschiedlich aus. Zudem galt es, über den Abschluss des Kaufvertrags hinaus Eigentumsrechte zu sichern und zu klären – an vielen Grundstücken hafteten klärungsbedürftige grundherrliche Lasten. Bei fehlendem Eintrag ins Hypothekenbuch konnte der Verkäufer zudem versucht sein, das Grundstück noch nachträglich zu verpfänden. Vertrauen und Misstrauen konnten beim Grundstückskauf also durchaus eine Rolle spielen. Die Bevorzugung der eigenen Eltern und Geschwister als Transaktionspartner, die es an dieser Stelle zu erklären gilt, ist allerdings sehr massiv. Es erscheint wenig plausibel, dass sie auf ein entsprechendes Misstrauensgefälle zurückging, dass also den Cousins nur ein kleiner Bruchteil des gegenüber den Onkeln oder Neffen herrschenden Vertrauens zukam.

Die zweite Erklärung bezieht sich auf einen anderen Aspekt von Transaktionskosten: die Anbahnung von Kontrakten. Man wandte sich möglicherweise in aller Regel zunächst an enge Familienangehörige, wenn man mehr Land brauchte, Geld in Land anlegen wollte oder Land abgeben konnte oder musste. Es könnte sein, dass diese Informationen den engsten Familienkreis daher kaum verließen und eine Kontraktanbahnung unter Fernerstehenden sehr schwierig war. „Vielleicht ging es einfach gegen den Strich, Land außerhalb der Familie zu verkaufen“. ²⁷ Für diese Interpretation spricht die Beobachtung, dass es einen Bodenmarkt außerhalb des engsten Familienbereichs zumindest in Oberkirchen und Borgeln tatsächlich kaum gab. Es gab dort nur geringe Chancen, Land von Fremden jemals wieder zurückzukaufen. Andererseits ist nicht klar, weshalb die Grenze zwischen Nahestehenden und Fremden sich bereits bei unserer Kategorie 1 zeigt – man könnte eine etwas graduellere Abstufung erwarten. Es sieht stattdessen so aus, als ob Außenstehende – etwa Zuwanderer, die eine Tochter von Zuwanderern geheiratet hatten – kaum schlechtere Chancen auf Landkäufe hatten als etwas entferntere Verwandte.

Das spricht für eine dritte Erklärung: Was sich bei den engen Verwandten von allen anderen Beziehungen unterscheidet, ist ihre Einbindung in Kontrakte, die keinen Tauschcharakter haben – Erbschaft und Unterhalt. Mittelfristig gesehen, sind Eltern und Kinder in wechselseitige Verpflichtungen eingebunden; langfristig fließen Ressourcen aber netto von den Eltern zu den Kindern. Das ist keine Markttransaktion, und ihr Zustandekommen hängt nicht davon ab, wie hoch die Anbahnungs- oder Durchsetzungskosten von Kontrakten sind. Unentgeltliche Transferleistungen im Kontext von Erbschaft und Unterhalt werden immer vor allem an den engsten Familienkreis gehen. Offenbar konzentrierten sich in diesem Bereich nicht nur Erbschaften und Übergabeverträge, sondern auch Käufe. Nur in Löhne war allerdings der Verkauf an Sohn oder Tochter weit verbreitet (37 % aller Käufe in dieser Kategorie); in Borgeln machten Verkäufe von

²⁷

D. W. Sabeau, *Property, Production and Family in Neckarhausen, 1700-1870*, Cambridge 1990, S. 383.

Eltern an Kinder oder Schwiegerkinder nur 10 Prozent der Käufe in Kategorie (1) aus; in Oberkirchen 17 %. In den beiden anderen Orten waren Verkäufe an Schwäger oder Geschwister verbreiteter (in Löhne 16 %, in Oberkirchen und Borgeln je 20 %). Es ließe sich argumentieren, dass auch diese nicht unabhängig vom Erbgang zustandekamen; in Oberkirchen und Borgeln waren Geschwister und Schwäger oft in Erbengemeinschaften verbunden, die durch Verkäufe sukzessive aufgelöst wurden. Käufe im engsten Familienkreis erfolgten zudem typischerweise in ähnlichen Lebensphasen wie Erbschaften – in jungen Jahren erbt man nicht nur mehr als man vererbt, man kaufte auch mehr von nahen Verwandten, und umgekehrt. Erbschaft und Unterhalt können auch die relativ häufigen Fälle erklären, in denen sehr nahe Verwandte in Löhne und Borgeln Kredite erhielten.

Käufe und Kredite kamen also unter sehr nahen Verwandten überzufällig oft vor, und Vertrauen auf eine leichtere Vertragsdurchsetzung bei gerade diesen Personen scheint dafür eine schwächere Erklärung zu sein als ein „land-family-bond“ oder eine Verknüpfung von Kauf und Erbgang. Das spricht dafür, in der weiteren statistischen Analyse nur noch auf die Verteilung der Transaktionen auf den Bereich jenseits der nahen Verwandten zu achten. Entsprechend sind die (nicht eingeklammerten) unteren Zeilen in Tabelle 1-3 berechnet. In den Tabellen werden die jeweiligen für die engsten Verwandten berechneten Parameter jeweils mit angegeben; die übrigen Parameter und die statistischen Tests beziehen sich aber jeweils auf einen verkleinerten Datensatz ohne die engsten Beziehungen. Vertrauen soll untersucht werden, indem wir das Verhalten gegenüber den Fremden mit dem gegenüber den nicht ganz so fremden entfernteren Verwandten vergleichen, nicht mit dem gegenüber der eigenen Familie.

Blutsverwandte (Kategorie 2) als Heiratspartner waren in unseren Gemeinden zwar leicht überrepräsentiert und erhielten in Löhne auffällig viele Kredite, aber sie wurden auf dem Bodenmarkt nicht bevorzugt. Interessant ist vor allem ihre Rolle auf dem Heiratsmarkt. Heiratschancen bildeten die wichtigste in den drei Orten zirkulierende Ressource. Dabei waren Löhne, Borgeln und Oberkirchen durch höchst unterschiedliche Muster von Heirats- und Verwandtschaftsbeziehungen gekennzeichnet. Die Entwicklung des Heiratsmarkts seit dem 18. Jahrhundert wurde in einer anderen Publikation²⁸ zeitlich differenziert untersucht; die Spalten 1-2 in Tabellen 1-3 geben jeweils nur summarisch die Verhältnisse im Untersuchungszeitraum (hier: 1825-65) wieder. In Löhne und Borgeln wurden Blutsverwandte etwas bevorzugt geheiratet. Tabelle 3 zeigt dagegen für das katholische Oberkirchen noch Reste eines im Jahrhundert zuvor noch sehr viel rigideren Verhaltens, wonach Blutsverwandte im von uns messbaren Bereich nicht als Heiratspartner in Frage kamen. Wie die langfristige Analyse zeigt, öffneten sich die Heiratssuchenden in Oberkirchen im 19. Jahrhundert graduell auch für Ehen im zuvor strikt

vermiedenen Bereich von entfernten oder nahen Blutsverwandten. Dieses Muster ähnelt der in Frankreich und Italien beobachteten Strategie der „bouclage“ und deren Implosion im 19. Jahrhundert – Personen, die so blutsverwandt wie möglich, aber nicht (mehr) verboten waren, wurden im Lauf der Zeit immer zugänglicher.²⁹ Obwohl die Tabelle also bei den Heiraten immer noch eher ein Meiden von Blutsverwandten zeigt, waren diese gerade in Oberkirchen besonders relevante Interaktionspartner.

Die Handlungslogik von Verwandtenehen, wie sie in der ethnologischen Literatur entfaltet wird, ist nicht mit der von Vertrauen identisch. Heiraten schaffen, revitalisieren und reflektieren wechselseitige Verpflichtungen zwischen Abstammungsgruppen. Die hier zugrundeliegende Quelle von Sozialkapital liegt eher in der normvollziehenden „begrenzten Solidarität“, ähnlich der von klassenbewussten Bürgern oder Arbeitern, als im ereignisbeherrschenden Kalkül, das sich am liebsten mit sicheren und vertrauten Partnern einlässt, um Transaktionskosten zu sparen. Je stärker man sich verpflichtet fühlt und andere für verpflichtet hält, desto heftiger und unkalkulierbarer können Konflikte werden.

Bereits erwähnt wurde der deutlich erhöhte Zugang Blutsverwandter zu Kredit in Löhne. Anders als in Borgeln stellt der Kredit hier tatsächlich ein Beispiel für soziales Kapital, für die Zugänglichkeit von Ressourcen über soziale Netze dar: zwar kamen auch hier 75 % der Kreditsummen von außerhalb, aber ein nennenswerter Teil floss eben innerhalb des Dorfes. Carl Heinrich Imort stellte die Hälfte davon. Ging es bei diesen Kreditvergaben an Verwandte freilich um Vertrauen? Meinte Imort, gegenüber Verwandten seinen Anspruch auf Rückzahlung besser durchsetzen zu können? Plausibler ist es, eine erleichterte Anbahnung von Kreditverträgen unter Verwandten anzunehmen. Der Dorf-Patron und Ortsvorsteher Imort war von bestimmten Personen, seinen Klienten, leichter ansprechbar. Blutsverwandtschaft und damit das Argument, zugehörig zu sein, spielte offenbar bei dieser Anbahnung von Krediten eine deutliche Rolle, ohne dass andere Beziehungsformen ausgeschlossen waren.³⁰

Betrachten wir nun die *Nichtverwandten* (Kategorie 0). Negative Werte in dieser Kategorie sind unser stringentester Ansatzpunkt, um Misstrauen gegenüber Fremden beobachten zu können. Sie kommen allerdings kaum vor. Generell wurden Nichtverwandte auf dem Heiratsmarkt zumindest in den beiden evangelischen Gemeinden nicht durchgängig gemieden – Fremdheit und Vertrauen waren also nicht durch ererbte Beziehungen festgelegt, Familien waren offen für neue Allianzen. Kirchenrechtlich spielten die weitgehenden kanonischen Inzestverbote nur noch bei den

²⁹ G. Delille, *Échanges matrimoniaux entre lignées alternées et système européen de l’alliance: une première approche*, in: J.-L. Jamard/E. Terray/M. Xanthakou, *En substances. Textes pour Françoise Héritier*, Paris 2000, S. 219-252.

³⁰ Zu entfernterer Blutsverwandtschaft als Argument für Anspruchsrechte anderer Art siehe J. Schlumbohm, *Lebensläufe, Familien, Höfe. Die Bauern und Heuerleute des osnabrückischen Kirchspiels Belm in proto-industrieller Zeit, 1650 – 1860*, Göttingen 1994, S. 506-524.

Katholiken eine Rolle; gerade dort wurden Nichtverwandte etwas seltener geheiratet und etwas weniger oft als Kaufpartner gewählt. Auf eine „kinship-hot society“ der abgelegenen lebenden, an Ressourcen armen und vielleicht am stärksten aufeinander angewiesenen Oberkirchener deutet auch die dort beobachtbare langfristige Tendenz zum Aufbau immer intensiver Verwandtschaftsnetze durch Blutsverwandtenheirat hin. Auch wenn in Borgeln keine Diskriminierung der Nichtverwandten auf dem Bodenmarkt erkennbar ist, so war das doch eine Nichtdiskriminierung auf sehr niedrigem Niveau. Borgeln und Oberkirchen hatten beide kaum einen Bodenmarkt, jedenfalls nicht außerhalb des Kernfamilienbereiches – die einzigen, denen darüber hinaus viel Land verkauft wurde, waren mit den Verkäufern horizontal über Geschwistergruppen verschwägert. Aber Löhne war anders. Nicht nur wurde das Instrument des Kaufvertrages – anders als in Borgeln und Oberkirchen – auch zwischen Eltern und Kindern eingesetzt, in Löhne wurde weit mehr Land außerhalb des Kernfamilienbereichs verkauft, und in Löhne hatten auch Nichtverwandte die besten Chancen auf Landkauf. Wenn wir nur die Transaktionen außerhalb der Kernfamilie betrachten, lag die Umsatzrate in Löhne bei fast dem Dreifachen von Borgeln und Oberkirchen. Etwa ein Viertel der Käufe betraf ehemaliges Gemeinheitsland. Die hohe Liquidität des Bodenmarktes kann also nur zum Teil auf die in den 1830er Jahren erfolgende Gemeinheitsteilung zurückgeführt werden, bei der zahlreiche Neubauerstellen von ehemaligen Heuerlingen geschaffen wurden. Dass die Löhner den Bodenmarkt intensiv nutzten, bedeutet aber nicht, dass Verwandtschaftsstrategien dabei keine Rolle spielten. Anders als in den beiden anderen Orten hatten horizontal über Geschwistergruppen Verschwägte zwar keinen besseren Zugang zu Land. Aber auch in Löhne wurde diese wichtige Art von Verwandten bevorzugt, nämlich beim Preis. Der Löhner Bodenmarkt war offen für Nichtverwandte, aber Verwandte aller Arten, besonders die engsten und die horizontal verschwägerten, zahlten bis zu 35 % weniger.³¹ In Löhne treten neben die Kaufverträge für die Familie also Freundschaftspreise für die Verwandtschaft. Familien- und Verwandtschaftsstrategien scheinen in Löhne also mit intensiver Marktnutzung vereinbar.

Auf Misstrauen gegenüber Fremden könnten zudem die Ergebnisse bei den Krediten deuten. Das täuscht allerdings. Die Analyse von Hypothekarkrediten (die letzten Spalten in Tabelle 1 und 2) ist auf Ortsansässige eingeschränkt und beruht nur auf Daten zu Löhne und Borgeln. Hypothekarkredite wurden in beiden Orten vor allem im Nahbereich und ungerne an nichtverwandte Ortsbewohner vergeben. Die Präferenz für den Nahbereich überrascht nicht – der geschlossene

³¹ Die Regression berechnet die Elastizität des Preises bezogen auf den Steuerwert der gehandelten Parzelle, daher wurden Preis und Steuerwert logarithmiert. Geschätzte Gleichung: $\ln(\text{Preis}) = \alpha + \beta_1 \times \text{nah} + \beta_2 \times \text{blutsverwandt} + \beta_3 \times \text{Geschwistergruppen} + \beta_4 \times \text{andere} + \gamma \times \ln(\text{Steuerwert}) + \varepsilon$. „Blutsverwandt“ usw. sind mit 0 und 1 codierte Dummy-Variablen. Der prozentuale Nachlass für Verwandte einer bestimmten Kategorie gegenüber Nichtverwandten berechnet sich daher als $1 - (e^B)$, wobei B der Regressionskoeffizient für die jeweilige Verwandtschaftskategorie ist.

Erbgang war in Westfalen generell mit erheblichen Zahlungsverpflichtungen an Geschwister und Kinder verbunden; diese auf dem Wege des Hypothekarkredits in die Zukunft zu verschieben, war für die Hoferben ebenso sinnvoll wie für die Zahlungsempfänger, die solche Ansprüche weiterverkaufen konnten und auf Dauer gesichert wussten. Hinter dem anscheinend ähnlichen Muster einer zögerlichen Kreditvergabe an nichtverwandte Ortsbewohner stehen allerdings zwei völlig unterschiedliche Systeme. In Geld gemessen, war der Kreditmarkt in Borgeln doppelt so umfangreich wie der in Löhne. Die Borgelner hatten wertvolles Bördeland als Pfand anzubieten, die Löhner nur wenig fruchtbare Sandböden. Der Anteil der innerhalb der Gemeinden fließenden Kreditsummen an allen Krediten betrug in Löhne 25 %, in Borgeln aber nur 6 %. Anders als in Löhne flossen innerhalb der Borgeler Oberschicht keine Hypothekarkredite. Die Borgeler suchten geradezu die Fremden und vermieden die Nahestehenden. In Soest erschienen Zeitungsanzeigen, in denen Kredite angeboten wurden. Das System der Hypothekenbücher machte es möglich, Vertrauen auch gegenüber den Nicht-Vertrauten zu entwickeln: Wertvolle und gesicherte Pfänder erlaubten es, jenseits sozialer Netzwerke an anonymen Märkten teilzunehmen – die ärmeren Löhner blieben darauf angewiesen, Kredit vor Ort zu suchen.

Über *Geschwistergruppen* (Kategorie 3) vermittelte Beziehungen stellen die letzte inhaltlich zu interpretierende Kategorie dar. Auffällig ist zunächst ihre signifikante Bevorzugung bei den Heiratspartnern. In Löhne gilt dies zwar nicht für den Gesamtzeitraum 1830-70 (der Chi-Quadrat-Test in Spalte 1 ist nicht signifikant), wohl aber um die Mitte des 19. Jahrhunderts (im Jahrzehnt ab 1845), als die Gemeinheiten aufgelöst waren, der Ort über die Eisenbahn an überregionale Märkte angeschlossen wurde und Land recht intensiv gehandelt wurde. In dieser Phase waren Heiratspartner attraktiv, zu denen horizontale, d.h. nicht über die Eltern vermittelte Verwandtschaftspfade führten: die Schwester der Schwägerin³², die Schwägerin der Schwägerin³³; eine Zwanzigjährige heiratete ihren vier Jahre zuvor gewonnenen Stiefbruder.³⁴ Kooperation erfolgte also nicht zwischen den Angehörigen von miteinander seit Generationen verbundenen Abstammungslinien, sondern es wurden Beziehungen verstärkt, die aktuell unter Lebenden bestanden; Angehörige dieser miteinander über Heiraten verbundenen „Peer Groups“ verlangten voneinander auch signifikant niedrigere Bodenpreise. Borgeln wies ein noch weit deutlicheres Muster auf: horizontal über Geschwister- und Schwägergruppen vermittelte Heiraten waren bereits seit dem 18. Jahrhundert überzufällig häufig – Ehen, die auffällig oft unter relativ jungen Menschen geschlossen wurden. Zwar existierte der Bodenmarkt hier kaum, aber Geschwister- und Schwägergruppen waren bei den wenigen Landverkäufen auffällig aktiv. Dasselbe Bild – Heiraten und Landverkäufe bevorzugt über Geschwisterbeziehungen – finden wir auch in Oberkirchen. Man

³² Datenbank Löhne der Forschungsgruppe Ländliches Westfalen, Person Nr. 17177.

³³ Nr. 19061.

kann sich fragen, wozu dieses Intensivieren aktueller Verwandtschaftsbeziehungen, das Heiraten in eine Gruppe, in die schon Bruder oder Schwester gegangen waren, diene. Öffnete die persönliche Verbindung Märkte? Schuf sie Vertrauen? Oder machte Schwägerschaft junge Menschen miteinander vertraut, gab ihnen Gelegenheit zum Kennenlernen und stiftete Ehen, ohne dass dieses Näherrücken in der privaten Sphäre auf den Markt durchschlug?

Geschwister und Schwäger taten durchaus etwas füreinander. Westfalen war zwar ein Gebiet geschlossener Hofübergabe, in dem man eine Aufteilung und Abschichtung der Geschwistergruppe in Hofnachfolger und „weichende Erben“ vermuten könnte.³⁵ Tatsächlich war das Ziel erfolgreicher Eltern nicht, im Interesse des Hofes ein Kind, den Anerben, so gut wie möglich auszustatten, den anderen aber einen radikalen Verzicht auf Lebenschancen abzuverlangen. Die Hofübergabe an einen Bruder erhöhte in allen drei Orten die Heiratschancen von Männern und Frauen leicht.³⁶ Abfindungen erreichten zum Teil so hohe Werte, dass trotz geschlossener Hofübergabe das Erbe annähernd gleichmäßig verteilt wurde; im Durchschnitt wurde etwa die Hälfte des Nachlasswertes abgegeben. Hofübernehmer blieben ihren Geschwistern gegenüber zu Aufnahme und Unterhalt verpflichtet, wenn diese krank und bedürftig waren. Zwischen Geschwistern herrschte nicht nur Konkurrenz um die Chance, den Hof zu übernehmen; es kam auch vor, dass Anerben die Hofnachfolge nicht antreten wollten. Ein Beispiel ist Johann Heinrich Wilhelm Hamelmann, der 1811 die Bewirtschaftung des Hofes anstelle seines – wie ein ärztliches Attest belegte – schwindsüchtigen Bruders übernahm.³⁷ Im Alter von 37 Jahren zog Hamelmann sich 1819 auf die Leibzucht zurück, eine meist von mindestens Sechzigjährigen eingenommene Position des vom Hof versorgten Ex-Bauern. Nachgefragt war in diesem Fall nicht das Land, sondern die bäuerliche Arbeitskraft. Leibzüchter Hamelmann taucht noch ein zweites Mal als kooperatives Mitglied der Geschwistergruppe auf: 1844 kaufte er seiner verwitweten Schwägerin (und Patin seiner Tochter) Clara den Hof ab, nur um ihn an ihren zweiten Ehemann weiter zu verkaufen.³⁸ Auf diese Weise half er ihr, das aus ständischer Sicht zum Schutze der Bauern erforderlich gewordene Erbfolgegesetz von 1836 zu umgehen, das das übliche Weiterreichen des Hofes über Wiederheiraten verhindern und den Hof an die Blutslinie binden sollte.

34 Nr. 18373.

35 Kritisch dazu: C. Fertig, Hofübergabe im Westfalen des 19. Jahrhunderts. Wendepunkt des bäuerlichen Familienzyklus?, in: C. Duhamelle/J. Schlumbohm (Hg.), Eheschließungen im Europa des 18. und 19. Jahrhunderts: Muster und Strategien, Göttingen 2003, S. 65-92.

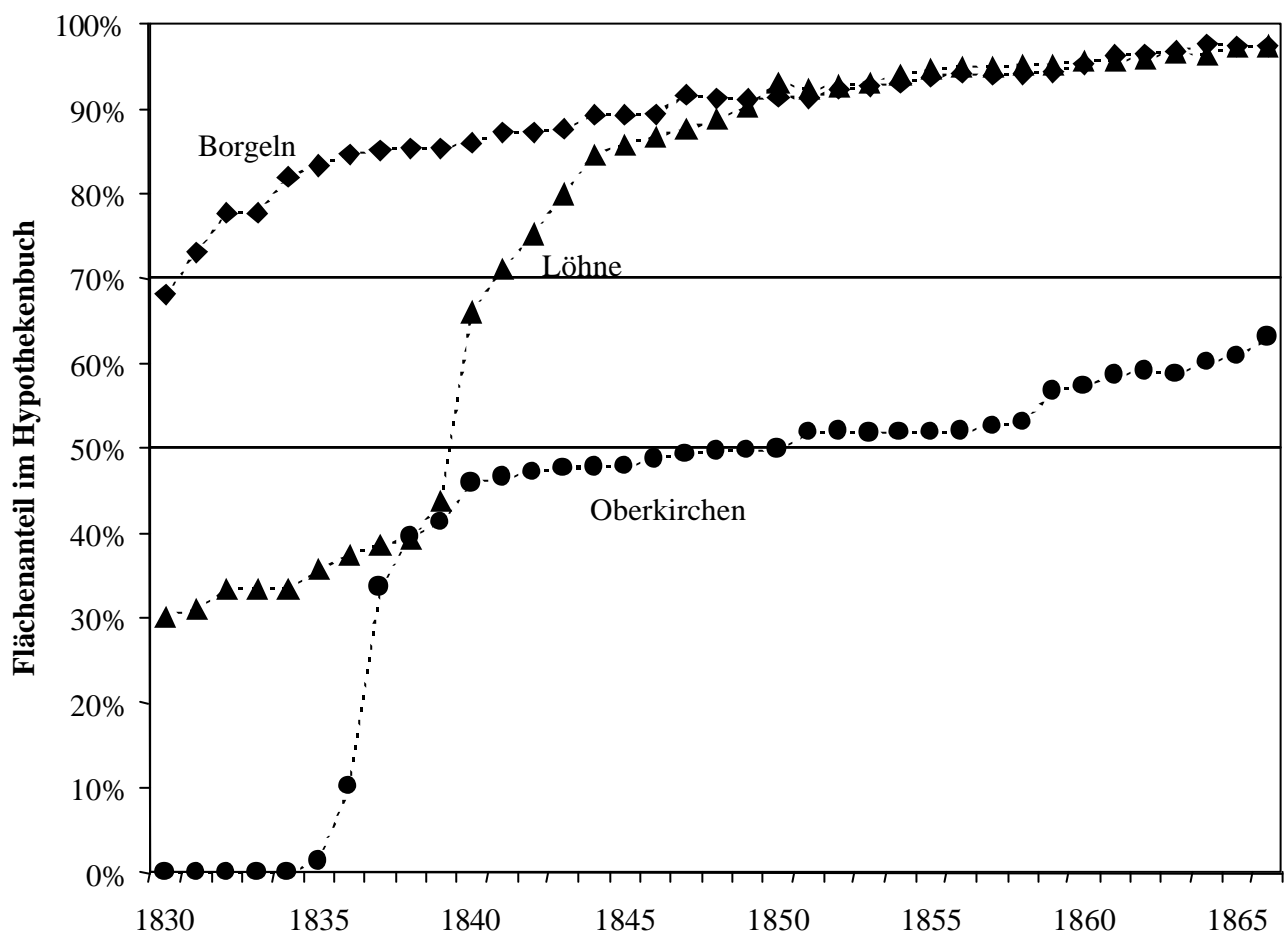
36 Siehe die Ergebnisse einer Event History Analysis: G. Fertig, ›Wenn zwey Menschen eine Stelle sehen‹. Heirat, Besitztransfer und Lebenslauf im ländlichen Westfalen des 19. Jahrhunderts, in: Duhamelle/Schlumbohm, Eheschließungen, S. 93-124.

37 Stadtarchiv Löhne, Hofakten Lök 5, Nr. L 145, Blatt 51.

38 Staatsarchiv Detmold, Grundakten Löhne 50397 fol. 66ff., fol. 90ff., fol. 96ff.

Unsere Gemeinden weisen große Unterschiede auf, aber entscheidend sind die Gemeinsamkeiten. Oberkirchen war vielleicht am ehesten von Märkten isoliert und auf eine Verwandtschaft intensiv nutzende Ökonomie des Notbehelfs angewiesen. Der Zugang zu Land und Heirat war für Nichtverwandte dort immerhin um 10 % bzw. 19 % reduziert. Die Löhner benutzten eher den Markt und das Instrument des Kaufvertrages. Sie gewährten Nahestehenden Vorteile, waren aber offen gegenüber Fremden. Borgeln war am deutlichsten nach außen orientiert. Gemeinsam ist allen drei Gemeinden die Neigung zur Kooperation unter Geschwistergruppen. Für diese ist Vertrauen nicht die einzige mögliche Erklärung; eine auf die ganze zusammen aufwachsende Gruppe ausgeweitete „Brüderlichkeit“ oder Geschwistersolidarität stellt eine starke Alternative dar. Es hilft uns hier möglicherweise weiter, die Nutzung der Institution Hypothekenbuch zu untersuchen.

Abb. 5: Anteil des in den Hypothekenbüchern eingetragenen Landes an der Gesamtfläche der drei Untersuchungsgebiete, 1830-66



Quellen: Staatsarchiv Detmold, Hypothekenbücher Löhne und Löhnebeck, Staatsarchiv Münster, Hypothekenbücher Borgeln und Grundakten Oberkirchen

Das Hypothekenbuch war eine der wichtigsten Institutionen bei der Schaffung bäuerlichen Eigentums im Zuge der Agrarreformen. Es wurde in Preußen im späten 18. Jahrhundert eingeführt – ein zentrales, bei den Amtsgerichten geführtes öffentliches Register, in dem Eigentum an Grundstücken festgehalten und publik gemacht wurde. Auf diese Weise wurden Mehrfachbelastungen von Grundstücken mit Hypotheken – also mit einem Pfandrecht des Gläubigers, das sich auf den Erlös einer möglichen Zwangsversteigerung richtet – zwar nicht verhindert, wohl aber in ihrer Reihenfolge und damit ihrem Rang transparent. Frühe Hypothekenbücher enthalten in unserer Region oft kaum Einträge. Abb. 5 zeigt, wie die Bücher in unseren Untersuchungsorten im Lauf der 1820er bis 1840er Jahre allmählich gefüllt wurden. Erworbenes Land dort nicht eintragen zu lassen, brachte das Risiko mit sich, dass es z.B. versehentlich mit einer zusätzlichen Hypothek belastet wurde. Heute ist der Grundbucheintrag sachenrechtlich sehr klar geregelt: der rechtsgeschäftliche Erwerb muss eingetragen werden, damit das Grundstück tatsächlich in das Eigentum des neuen Besitzers übergeht (man spricht vom Publizitätsprinzip). Im 19. Jahrhundert war das nicht zwingend, Verträge waren nach dem Traditionsprinzip auch dann sachenrechtlich wirksam, wenn ihr Gegenstand nichtöffentlich übergeben wurde.

Die Durchsetzbarkeit von Landverkäufen hing also nicht nur davon ab, dass man mit den richtigen Partnern interagierte, sondern auch und vor allem davon, dass die Verträge in einer unmissverständlichen Art und Weise festgehalten wurden. Nach Rousseau entsteht Eigentum (fatalerweise) dadurch, dass man eine Grenze um sein Grundstück zieht und andere dazu bringt, diese zu respektieren.³⁹ Eigentum ist also eine Beziehung zwischen dem Eigentümer und allen anderen Personen. Dieser Grundsatz entspricht auch heute geltendem Recht. Grundeigentümer ist, wer im öffentlich einsehbaren Grundbuch als solcher eingetragen ist (abgesehen von Erbfällen und dem Erwerb kraft ehelicher Gütergemeinschaft). Grenzziehung oder Besitzergreifung reichen also nicht aus: Ohne Publizität, ohne Öffentlichkeit gibt es kein Eigentum. Vor Inkrafttreten der Grundbuchordnung 1872 war die Rechtslage aber nicht so klar. Zur Zeit des Allgemeinen Landrechts galt der (deutschrechtliche) Grundsatz der Publizität nicht; vielmehr konnte (römischrechtlich) auch die Übergabe, die Tradition, Eigentum konstituieren.⁴⁰ Eigentum wurde also durch einen Akt hergestellt, der sich nur zwischen zwei Personen abspielte, der Öffentlichkeit nicht bekannt sein musste und uns als späteren Historikern daher verborgen bleiben konnte.

Die Hypothekenbücher sind voller Nachträge, bei denen die Vorgeschichte einer gerade von A an B verkauften Parzelle berichtet wird: wie sie ursprünglich dem C gehört hatte, der sie dann an

³⁹ *J.-J. Rousseau, Discours sur l'origine et les fondements de l'inégalité parmi les hommes, in: Œuvres complètes. Bd. 2., Paris 1971, S. 203-267, hier S. 228.*

⁴⁰ *H. Dernburg/F. Hinrichs, Das Preußische Hypothekenrecht. Erste Abteilung: Die allgemeinen Lehren des Grundbuchsrechts, Leipzig 1877, S. 17.*

D verkaufte, der sie wieder an A vertauschte; sie sind auch voller Einträge, die erst 5 oder 10 Jahre nach dem Kauf gemacht wurden. Das ist nicht nur unübersichtlich für die Historikergruppe, die so etwas auswertet, es ist auch riskant für die Landbesitzer, deren Besitztitel schon einmal verlorengehen können.

Wenn Vertrauen in manchen Beziehungsformen stärker und in manchen schwächer war, dann war es also nicht unbedingt nötig, die etwas weniger vertrauenswürdigen Partner ganz zu meiden – beim Heiraten gewiss, aber an den Parzellen hing das Herz westfälischer Bauern vielleicht doch nicht so sehr, und Sicherheit konnte man sich auch mit einem zügigen Eintrag im Hypothekenbuch verschaffen. Die Institution Hypothekenbuch könnte also als Substitut für fehlendes personales Vertrauen dienen. Dann würden wir erwarten, dass *laxes* und spätes Eintragen besonders unter Geschwistergruppen häufiger war, bei anderen, vielleicht den Fremden gegenüber, selten.

Tabelle 4 gibt an, wielange die verschiedenen Verwandten abwarteten, bis sie gekauftes Land im Hypothekenbuch eintragen ließen, und wie hoch der Anteil der gar nicht auf dem richtigen Grundbuchblatt festgehaltenen, erst später als Vorgeschichte einer anderen Transaktion eingetragenen Käufe war. In Borgeln verstrich relativ wenig Zeit bis zum Eintrag im Hypothekenbuch, in den anderen Orten mehr. Auch der Anteil der nachgetragenen Geschäfte ist in Borgeln am geringsten; das Hypothekenbuch war dort eine relativ alte, bereits im 18. Jahrhundert genutzte Institution. Auf den ersten Blick ist sichtbar, dass gerade unter Partnern aus Kategorie 3 keineswegs lange mit dem Eintrag gezögert oder auf korrektes Eintragen verzichtet wurde. Auch findet sich keine Tendenz zu kürzeren Zeitabständen und weniger Nachträgen bei entfernteren oder nicht-Verwandten. Allenfalls in Löhne ließ man sich innerhalb von miteinander verbundenen Geschwistergruppen besonders lange Zeit und beeilte sich, Geschäfte mit Nichtverwandten im Hypothekenbuch einzutragen, trug andererseits Geschäfte in Geschwistergruppen auch besonders vollständig (mit wenig Nachträgen) ein. Eine auf Löhne beschränkte, partielle Bestätigung der Vertrauensthese wäre insofern plausibel, als die Löhner die einzigen waren, die den Bodenmarkt überhaupt in erheblichem Maße nutzten und die den Preismechanismus verwandtschaftsstrategisch einsetzten – warum sollten sie nicht auch die einzigen sein, die dabei bei der Nutzung von Institutionen differenzierend vorgehen?

Tabelle 4: Nutzung des Hypothekenbuchs nach Verwandtschaftsbeziehung der Partner, Löhne, Borgeln und Oberkirchen 1830-66

	Löhne			Borgeln			Oberkirchen		
	Jahre bis Eintrag	Nachträge Anteil (%)	N	Jahre bis Eintrag	Nachträge Anteil (%)	N	Jahre bis Eintrag	Nachträge Anteil (%)	N
nah (1)	5,5	13	147	3,9	3	178	3,7	15	174
blutsverwandt (2)	5,8	16	82	3,9	8	36	7,0	16	98
Geschwistergruppen (3)	7,4	5	32	1,0	0	13	2,8	24	51
andere (4)	6,3	12	20	2,6	2	18	3,3	25	25
nicht (0)	3,6	12	134	2,6	2	58	3,6	12	117

Quellen: Staatsarchiv Detmold, Hypothekenbücher Löhne und Löhnebeck, Staatsarchiv Münster, Hypothekenbücher Borgeln und Grundakten Oberkirchen, Familienrekonstitutionen.

Dagegen sprechen die in Tabelle 5 präsentierten Ergebnisse. Die zugrundeliegenden Daten stammen aus zwei Quellengattungen, durch die hindurch weitere sichtbar werden: Neben den Hypothekenbüchern wurden die Katasterfortschreibungsverhandlungen ausgewertet, in denen wiederum ein Teil der erfassten Verträge als notariell oder mündlich gekennzeichnet wird. Ausgewertet wurden nur Fälle, die sowohl in Katasterfortschreibungen als auch im Hypothekenbuch zu identifizieren waren. Als Dauer bis zum ersten Eintrag wurde die Zeit (in Kalenderjahren) zwischen dem Datum des Kaufvertrages, soweit bekannt, und dem Eintrag in Hypothekenbuch oder Kataster (je nach dem, welcher früher erfolgte) berechnet, mit Ausnahme notarieller Verträge, für die ein Zeitabstand von Null festgelegt wurde (weil diese sofort beim Abschluss formell abgesichert waren). Es zeigt sich, dass bis zur öffentlich nachvollziehbaren schriftlichen Fixierung des Vertrages nicht etwa jahrelang gewartet wurde, sondern dass typischerweise im laufenden oder im nächsten Kalenderjahr entweder beim Notar oder bei der Aktualisierung des Katasters oder im Hypothekenbuch festgehalten wurde, dass das Grundstück nun einen anderen Eigentümer hatte. Das gilt in allen Verwandtschaftskonstellationen. Es ist auch nicht erkennbar, dass mit Fremden weniger mündliche Verträge abgeschlossen worden wären. Recht hoch ist bei ihnen der Anteil der notariellen Verträge, aber das ist er auch unter den nahen

Verwandten. Selbst Analphabeten nutzten Kataster und Hypothekenbuch, auch wenn sie seltener zum Notar gingen. Alles deutet darauf hin, dass mit den Notariaten, den bei den Amtsgerichten geführten Hypothekenbüchern und den jährlich in den Gemeinden aktualisierten Katastern zwar (zum Leidwesen der die Daten aufnehmenden Arbeitsgruppe) nicht unkomplizierte, aber doch für die Landbesitzer hinreichend benutzbare Instrumente zur Verfügung standen, mit deren Hilfe Kaufverträge publik und durchsetzbar gemacht werden konnten. Deutet also die Nutzung von Institutionen der Vertragssicherung darauf hin, dass persönliches Vertrauen bei Grundstücksgeschäften irgendwie relevant war? Offenbar nein: die Kombination dreier weniger als perfekter Institutionen reichte aus, um Geschäfte zwischen Fremden und Nahestehenden in gleicher Weise abzuschließen.

Tabelle 5: Nutzung von Institutionen der Vertragssicherung nach Verwandtschaftsbeziehung der Partner, Löhne 1830-66

	Jahre bis 1. Eintrag	notariell (%)	mündlich (%)	Fallzahl
nah (1)	0,7	33	9	48
blutsverwandt (2)	1,0	35	19	20
Geschwister- gruppen (3)	0,7	24	0	17
andere (4)	1,0	21	2	90
nicht (0)	1,0	39	10	105

Anm.: Notariell (%) und mündlich (%) bezeichnen den Anteil notarieller bzw. mündlicher Verträge laut Katasterfortschreibung. Quellen: Staatsarchiv Detmold, Hypothekenbücher Löhne und Löhnebeck, Katasteramt Herford, Fortschreibungsverhandlungen Löhne, Familienrekonstitution.

Auch im engsten Familienkreis wurden Verträge notariell und gerichtlich abgeschlossen. Man ließ die Zukunft nicht vertrauensvoll auf sich zukommen, sondern klärte Eventualitäten vorab. Für den Fall, dass Christoph Westermann aus der Haft entlassen würde, sollte er zwar wegen der Brandstiftung auf Vaters Hof enterbt sein, sein Bruder sollte ihn aber auf dem Hof aufnehmen und mitarbeiten lassen.⁴¹ Und im Fall, dass in den nächsten neun Jahren der gerade 15jährige Wilhelm Aschoff die eine oder andere Tochter von Wilhelm Steinhoff heiratete, sollte diese Tochter den Hof erben. Im Fall dass beide Töchter sich weigerten, sollte Steinhoff 400 Taler Entschädigung zahlen.

„Sollte der Wilhelm Aschoff denn ein unordentliches und unmoralisches ... Betragen“ an den Tag legen, so sollte Steinhoff von diesem Vertrag zurücktreten können, und „darüber, ob der Wilhelm Aschoff ein moralisches Leben führe, sollen die Herren (...) Christoph Schulze zu Borgeln und Diederich Beukmann zu Fahnen eine Entscheidung fällen, und verpflichten sich die beiderseitigen Contrahenten an die Aussprechung des beidergenannten Vertrauensmänner gebunden zu sein“.⁴² Und schließlich: „Im Fall sie die Witwe Grotejohann sich mit ihrem Sohn dem Anton Grotejohann oder dessen künftiger Ehefrau nicht gut vertragen könnte (...) so wolle sie die Kammer unten im Hause, nächst der täglichen Stube für sich zur Bewohnung ausschließlich behalten und solle ihr Sohn und dessen Frau schuldig und verbunden sind, diese Kammer mittelst eines darauf zu setzenden Ofens gehörig zu erwärmen“.⁴³ Voraussicht statt Vertrauen prägte den Stil dieser Regelungen.

5. Fazit

Institutionenvertrauen in das Instrument des notariellen Vertrags, der Eventualitäten klar ausdifferenzierte und regelte, in Hypothekenbuch und Kataster war in dieser bäuerlichen Bevölkerung für den Abschluss der untersuchten Transaktionen weitaus wichtiger als personales Vertrauen in Familie und Verwandtschaft. Wir konnten beobachten, dass Zugehörigkeit zu Verwandtschaftsnetzen in gewissem, wenn auch nicht allzu großem Maße mit erhöhten Chancen auf Teilhabe an marktvermittelten Ressourcenflüssen einherging. Mit anderen Worten: Soziales Kapital im von Bourdieu eingeführten Sinne einer Ressourcenvermittlung durch persönliche Beziehungen spielte in den untersuchten Gemeinden durchaus eine gewisse Rolle – es konnte manche Kredite erleichtern, manchen Landkauf ermöglichen, in Löhne auch manchen Preis drücken. Vertrauen, das Thema dieses Heftes, bietet aber nur eine eingeschränkte Erklärung dafür – im Gegenteil, Institutionenvertrauen in Hypothekenbuch-, Gerichts- und Notariatswesen kann erklären, weshalb die agrarische Zentralressource Ackerboden partiell auch außerhalb sozialer Netzwerke zirkulierte. Vertrauen ist auf die Zukunft gerichtet, auf das, was der eine Partner schon wissen kann und der andere erst feststellen wird, auf Kontraktdurchsetzung und nicht auf Kontraktanbahnung. Transaktionen haben jedoch auch eine Vergangenheit und einen gegenwärtigen Kontext: sie können auf langfristige Unterstützungsbeziehungen zwischen Eltern und Kindern reagieren, Solidarität zwischen ungleich ausgestatteten Geschwistern ausdrücken oder einen von mehreren Schritten in der Bewältigung eines Todesfalls ausführen. Soziales Kapital kann

41 Staatsarchiv Münster, Grundakten Soest 2077, fol. 66ff.

42 Staatsarchiv Münster, Grundakten Soest 1986, fol. 112ff.

43 Staatsarchiv Münster, Grundakten Soest 3226, fol. 8 ff.

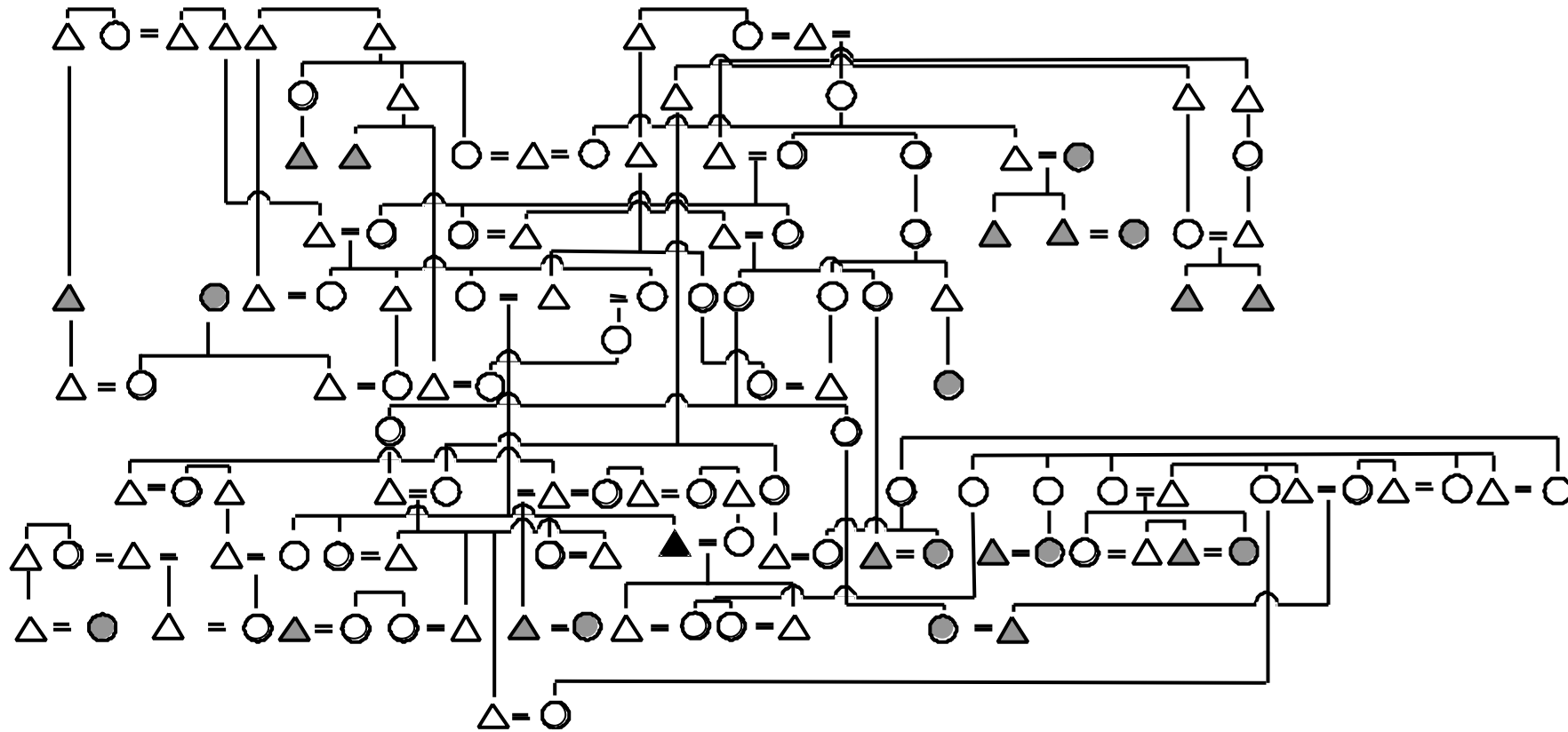
nicht nur instrumentelle, sondern auch normvollziehende Quellen haben⁴⁴: Wir können unsere Familien und Nachbarn unterstützen, weil wir damit Gegenleistungen motivieren bzw. weil wir sogar darauf vertrauen können, dass Familien und Nachbarschaften die Schuldner notfalls zur Gegenleistung zwingen werden – Reziprozität und erzwingbares Vertrauen. Wir können sie aber auch unterstützen, weil das gut so ist – weil es den Werten entspricht, die wir verinnerlicht haben, oder weil unsere Solidarität sich aufgrund gemeinsamer Erfahrungen auf gerade diese Gruppe richtet. Beide Typen von Motivation kommen vor.

Soziales Kapital wird von einem Teil der aktuellen sozialwissenschaftlichen Forschung als Kollektivressource auf der Ebene ganzer Volkswirtschaften betrachtet. Die Weltbank versucht, dazu beizutragen, dass Länder möglichst viel davon entwickeln. Manche Autoren sehen soziales Kapital dagegen als potentiell schädlich an: es mag den Zugehörigen nützen, aber es schadet den Ausgeschlossenen, es belastet erfolgreiche Gruppenmitglieder und nivelliert individuelle Erfolge.⁴⁵ In Westfalen scheinen soziale Netzwerke zumindest nicht geschadet zu haben. Die Menschen in den untersuchten Gemeinden verhielten sich gegenüber Nichtverwandten nicht besonders abweisend. Wenn wir eine Rangliste aufstellen wollten, so erschiene Oberkirchen als relativ xenophob. Das andere Extrem ist Löhne, wo man durchaus Geschäfte mit Fremden machte, ihnen aber mehr Geld abverlangte. Der ökonomische Erfolg der lokalen Ökonomien hing nicht von der Ausgestaltung ihrer Netzwerke ab, sondern von der Bodenqualität und von ihrer Integration in Produktmärkte. Ob Märkte generell, also auch für Land oder Kredit, die dominierende Koordinationsweise waren, war für den Erfolg der Borgeler und das Überleben der Löhner und Oberkirchener nicht relevant. Soziale Beziehungen waren eine Ressource, die alternativ und ergänzend zu anonymen Märkten genutzt werden konnte. Sie stellten weder eine Vorbedingung noch einen historischen Gegenpol zum Markt dar.

⁴⁴ Portes, Social capital, S. 7.

⁴⁵ Neben Portes siehe u.a. S.C. Ogilvie, How Does Social Capital Affect Women? Guilds and Communities in Early Modern Germany, in: American Historical Review 109, 2004, S. 325-359.

Abb. 3: Kreditnetzwerk von Carl Henrich Imort (1782-1854)



Anm.: Dargestellt werden in grauer Farbe die Empfänger von Krediten und ihre Verwandtschaftsbeziehungen. Der Kreditgeber ist schwarz markiert.