

ET SENMIDDELALDERLIGT HANDELSNETVÆRK:

FLENSBORGKØBMANDEN NAMEN JANSENS KØBMANDSBOG 1528-49

■ STEFAN PAJUNG OG BJØRN POULSEN

For tiden er der i forskningen en stærkt voksende interesse for handel i middelalderen. Det er naturligvis på sin vis et gammelt emne, som således genoplives, men der er friske vinkler og tilgange på spil. Blandt disse nye vinkler er dels den institutionelle økonomi (NIE), der lægger vægten på institutionernes betydning for transaktionsomkostninger, dels konsumforskningen og endelig netværksanalysen, der i høj grad arbejder med opbygningen af uformel medmenneskelig tillid som forudsætningen for netværksopbygning.¹ I meget kan de metodiske tilgange supplere hinanden. Det følgende er metodisk set primært et studium af netværks betydning i den senmiddelalderlige økonomi, men leverer også et bidrag til den præindustrielle urbane og rurale konsumtions historie.

Den udvalgte case repræsenterer et enestående og meget omfattende kildemateriale, nemlig et stort købmandsregnskab fra byen Flensborg i det gamle hertugdømme Slesvig, Namen Jansens regnskab. For det første tillader et sådant regnskab os at komme ud over det normative lovmateriale, der ellers dominerer mange fremstillinger af middelalderens danske købmænd. For det andet kan regnskabet, som det vil vise sig, på det empiriske plan kaste lys over et uudforsket og væsentligt emne, nemlig hvordan dansk senmiddelalderlig købmandshandel var tæt forbundet med handelen i landdistrikterne samt hvordan det kommercielle engagement i landdistrikterne varierede voldsomt fra region til region. Det kan bl.a. ske under inddragelse af endnu et regnskab, fra bondekøbmanden An-

1 Til NIE i middelalderforskningen se bl.a. Avner Greif: *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*, Cambridge: Cambridge University Press 2006 og Sheilagh Ogilvie: *Institutions and European Trade. Merchant Guilds, 1000-1800*, Cambridge: Cambridge University Press 2011. Konsumforskningen er meget omfattende, se bl.a. Bjørn Poulsen: "Trade and consumption among Late Medieval and Early Modern Danish peasants", *Scandinavian Economic History Review* 52, 2004, s. 52-68, Martha C. Howell: *Commerce Before Capitalism in Europe, 1300-1600*, Cambridge: Cambridge University Press 2010; Jane Whittle og Elizabeth Griffiths: *Consumption and Gender in the Early Seventeenth-Century Household: The World of Alice Le Strange*, Oxford: Oxford University Press 2012. For referencer til litteratur om netværk se det følgende.

ders Oggels. I videre forstand er det interessant, at de middelalderlige regnskaber i sig selv repræsenterer indgange til studier af middelalderlige enkeltpersoner. Man må faktisk, på trods af deres lidet berettende form, tage dem seriøst som "egodokumenter", i kraft af den rekonstruktion af skriverens selv man kan foretage ud fra dem.² Illustrativ i så henseende er Christopher Dyers nylige forsøg på ud fra den engelske købmand John Heritages købmandsbog, ført 1501-20 – og andre dokumenter – at sætte ham i en større socio-økonomisk kontekst, der forklarer væsentlige strukturer i det tidlige 1500-tals engelske samfund.³ En sådan kontekstualisering kan også stå som et mål for den følgende undersøgelse.

Det flensborgske regnskab, som i det følgende er i fokus, er ført på nedertysk og begynder med ordene "*Nhamen Johanssen Register angefangenn van deme Jare md unnd acht und twyntich*", altså Namen Jansens register påbegyndt i året 1528.⁴

HVEM VAR NAMEN JANSEN?

Namen Jansen blev født omkring 1470 i Viding herred på Slesvigs vestkyst, og stammede med stor sandsynlighed fra en storbondeslæggt; hans storebror ejede siden omfattende jorder i området, og hans søster giftede sig med en lokal storbonde.⁵ Omkring 1495 bosatte han sig i Flensborg, som var hertugdømmet Slesvigs største by og kommercielle centrum. Her blev han optaget i Hellig-Legeme gildet sammen med sin hustru og virkede herefter som købmand fra sin købmandsgård på Søndertorv indtil sin død i 1549.⁶

I årene efter sin ankomst til Flensborg opbyggede Namen Jansen et omfangsrigt netværk af kunder, der efterhånden strakte sig fra Flensborg i øst til Slesvigs vestkyst, og fra Lemvig, Varde og Ribe i nord til Lüneborg, Dannenberg og Wismar i syd. Men hvordan skabte han dette netværk?

Her må man huske på, at det centrale begreb for enhver købmand i middelalderen var tillid. Kun meget sjældent kunne kunderne betale varerne kontant, hvad der bevirkede, at købmanden måtte yde kredit og have tillid til, at kunderne også kunne betale. På den anden side skulle købmanden sørge for, at hans ry og rygte ikke led skade – han skulle overholde de almindelige regler for handelsvirk-

2 Jfr. Winfried Schulze: "Ego-Dokumente. Annäherung an den Menschen in der Geschichte? Vorüberlegungen für die Tagung „Ego-Dokumente“", i Winfried Schulze (red.): *Ego-Dokumente. Annäherung an den Menschen in der Geschichte*. (Selbstzeugnisse der Neuzeit 2), Berlin: Akademie Verlag 1996, s. 11-30.

3 Christopher Dyer: *A country merchant*, Oxford: Oxford University Press 2012.

4 *Register über Namen Jansens schuldige Gelder angefangen 1528*, Stadtarchiv Flensborg, Altes Archiv. Königliches Gymnasium, Nr. 565.

5 Albert Panten: "Zur Genealogie Lütke Namensens, Gründer des Gymnasiums in Flensborg", i *Jahrbücher für Nordfriesland*, 1992, s. 109-119; Albert Panten: "Zur Genealogie Lütke Namensens – die Ultima Ratio", i *Natur und Landeskunde, Zeitschrift für Schleswig-Holstein, Hamburg und Mecklenburg* 2006, s. 149-154.

6 Klaus-Peter Asmussen: "Lütke Namensens", i Broder Schwensen (red.): *Flensborg um 1600*, Flensborg: Gesellschaft für Flensburger Stadtgeschichte 2006, s. 17.

somhed, have en solid økonomi, respektere de sociale konventioner og engagere sig i bysamfundet.⁷ Ud fra hans netværks tyngdepunkt på den slesvigske vestkyst må vi mene, at Namen Jansen har skabt sig sin første kundebasis i hjemegnen på vestkysten, hvor familien og han selv har været kendt, og hvor han har kunnet trække på den tillid, man han tilstået ham pga. familiens almindelige omdømme.

I denne sammenhæng må Namen Jansens medlemskab i ikke kun et, men hele fire af byens gilder, tages i betragtning. Gilder var i senmiddelalderen ikke kun religiøse, men også sociale fællesskaber, hvor man mødte repræsentanter for byens forskellige stænder. Gilderne fungerede som værktøj for social kontrol, idet de har våget over, at medlemmerne overholdt de gængse konventioner og handelsvirksomhedernes regler. Samtidig bød de også mange fordele for medlemmerne.⁸ Under de regelmæssige møder har der været rig lejlighed til at udveksle meninger, ideer og informationer, og det er sandsynligvis i disse fora, at Namen Jansen har fundet ligesindede forretningspartnere og ældre gildebrødre, der i begyndelsen er gået i borgen for den unge købmand og har introduceret ham for udenbys kunder. Flensborgs gilder havde en lang tradition for handels- og gildeforbindelser med Wismar, hvilket kan forklare Namen Jansens kontakter i denne hansestad.⁹

At Namen Jansen i 1512 blev valgt til oldermand i Skt. Nikolajgildet, blev medlem af Skt. Gertrudsgildet i 1516 og oldermand i 1523-24, rådmænd i 1527 og medlem af Mariagildet, byens mest fornemme gilde, i 1531, vidner om Namen Jansens stigende sociale og økonomiske status. En direkte sammenhæng mellem rådsfunktionen og handel kom vel til udtryk, da han i påsken 1528 i Flensborgs råds-kælder købte fire tønner hamburgsk øl, fem læster stralsundøl, ti fade prøjsisk øl og tre fade fransk vin (*pojt*). Det var i al fald stærkt styrkende for hans position, at han kunne forstrække byens honoratiores, som da han 1529 uden videre lånte byens borgmester Willem Wynbarch seks guldgylden. Namen Jansens udnævnelse til prokurator for byens franciskanerkloster i 1520, hvormed han blev ansvarlig for klosterets penge og økonomiske aktiviteter, bevidner den store tillid han nød blandt sine medborgere. Med til hvervet hørte retten til at kunne handle frit i alle kongens riger og lande og fritagelse for skatter og afgifter.¹⁰

Andre faktorer har også været med til at skabe rammerne for Namen Jansens handelsnetværk. Et kongeligt privilegium givet til Sønderborg fra 1470'erne viser, at sønderborgerne solgte frisisk salt en skilling dyrere pr. tønne end i Flens-

7 Carsten Jahnke: "Zu Ehren Gottes und zum Wohle der Kasse. Religiöse und soziale Netzwerke in den spätmittelalterlichen Hansestädten und deren Funktionen", i Sunhild Kleingärtner (red.): *Raumbildung durch Netzwerke, Zeitschrift für die Archäologie des Mittelalters*, Beiheft 23, 2010, s. 166.

8 Jahnke: "Zu Ehren Gottes", s. 171-172.

9 Bjørn Poulsen: *Land, by, marked*, Flensborg: Dansk Centralbibliotek for Sydslesvig, Studiefdelingen 1988, s. 172.

10 Asmussen: "Lütke Namensen", s. 17-18.

borg.¹¹ Det er blot et eksempel på, at flensborgerne i kraft af oplandet og deres gode havn havde en fordel i bedre og billigere leverancer i forhold til de omliggende byer i Østslæsvig. Denne fordel blev lovmæssigt underbygget i 1491. Da fik Flensborg tildelt omfattende handelsprivilegier af kong Hans, der gav borgerne i Flensborg eneret på handel i Flensborg len, dvs. Husby, Vis, Ugle, Ny og Nørre Goes herred. Samme år påbød kongen indbyggerne på Als og Sundeved at bringe deres varer til torvs i Flensborg og ikke sælge varerne ud af landet uden om købstaden.¹² I 1521 forbød Christian II yderligere, at andre end flensborgerne måtte handle med bønderne og adelen i oplandet.¹³ Disse privilegier ser i vidt omfang ud til at have dannet den geografiske ramme for Namen Jansens regionale handel, selvom han også var aktiv i Bøking, Kær, Horsbøl og Højer herred (Tønder len) samt Sønder Goes herred (Gottorp len).

Namen Jansens succes som købmand hang i høj grad sammen med, at han udnyttede sine muligheder, samtidig med, at han minimerede sin egen risiko for tab. Han var igennem sin karriere i takt med, at hans økonomiske formåen og indflydelse voksede, løbende i stand til at udvide sine handelsaktiviteter og skabe et tæt netværk af kunder. Dermed var han i stand til at sikre sine kunder de lovede leverancer og opretholde et varieret vareudbud. Det kan dog undre, at så stor en procentdel af kunderne – i Sønder Goes hele 45% – kun optræder en enkelt gang i regnskabsbogen, hvilket klart tyder på kortvarige forbindelser. Disse var potentielt en økonomisk risiko. På den ene side kunne man, ved at tilstå nye kunder kredit til at købe varer, hurtigt hverve nye kunder, der potentielt øgede omsætningen og gevinsten, samtidig med, at man fik nye forsynings- og informationskilder. På den anden side kunne man aldrig være sikker på, at den nye kunde var kreditværdig og at han ville overholde tilbagebetalingsterminer eller levere de lovede varer. At man ikke havde banker eller dobbelt bogholderi efter italiensk mønster med klare oversigter over gæld, tilgødehavender og indestående gjorde, sammen med langsom kommunikation og store afstande, at kontrollen over et stort netværk af købere, sælgere og kreditorer var yderst vanskelig.¹⁴ At Namen Jansen kunne være aktiv som købmand i over 50 år tyder på, at han var god til at træffe de rigtige beslutninger – for det meste. Namen Jansen var i hvert fald i stand til at erhverve betragtelige jordejendomme i Hviding herred, og han lånte så mange penge ud, at han i 1545 kunne opkræve over 1400 mark lybsk i renter, svarende til en udestående kapital på vel 24.000 mark. Kan man regne med samtidige skat-

11 Erik Kromann (udg.): *Danmarks Gamle Købstadslovgivning II*, Sønderborg: Det danske Sprog og Litteraturselskab 1951, s. 287-88.

12 Kromann (udg.): *Danmarks gamle købstadslovgivning I*, Flensborg nr. 29 og 30, s. 204-205.

13 Kromann (udg.): *Danmarks gamle købstadslovgivning I*, Flensborg nr. 37, s. 210-211.

14 Carsten Jahnke: *Netzwerke in Handel und Kommunikation an der Wende vom 15. zum 16. Jahrhundert am Beispiel zweier Revaler Kaufleute*, habil. Masch, Kiel, 2004, s. 256-271.

telister, havde de rigeste købmænd ellers blot formuer på 2-3000 mark.¹⁵ Namen Jansen var velstående takket være sin dygtige udnyttelse af sit netværk.

Namen Jansen var dog også heldig. Han undgik store økonomiske kriser, og selv Grevens fejde 1534-36 førte ikke til mærkbare indskrænkninger i hans aktiviteter eller til større økonomiske tab. Man kan dog i de sidste år af hans liv iagttagende, at han lige så stille var ved at standse handlen – efter 1547 aftog handelsaktiviteterne mærkbart, hvilket nok har med Namens Jansen alder at gøre. Efter hans død i 1549 afviklede hans enke kun nogle enkelte forretninger, men endnu 20 år efter var Namens søn Lütke Namensen i gang med at indkræve udestående gæld, hvilket tydeligt illustrerer problemerne i den middelalderlige handel.

NAMEN JANSENS KØBMANDSBOG

Selve Namen Jansens købmandsbog blev anlagt i 1528 og var i brug indtil hans død i 1549.¹⁶ Vi har desværre ingen fortegnelser over Namen Jansens handelsaktiviteter fra hans første år som købmand, så det vi møder, er et omfattende handelsnetværk i fuld flor. Men vi kan på baggrund af poster, der viser tilbage til ældre handler, slutte, at købmandsbogen fungerede som afløser for en ældre. Vi ved altså ikke, hvordan købmanden fik sin startkapital. Men der er ingen tvivl om, at familien står bag. Viding herreds rigeste bønder var lige så rige som købstædernes købmænd, og de havde solid erfaring med handel. At træde ind i storkøbmandenes skare har ikke været noget problem for en bondesøn, hvis man kom fra netop Namen Jansens miljø.¹⁷

Selve købmandsbogen er ikke en fortegnelse, der gengiver alle de handler Namen Jansen indgik, men udgør derimod en oversigt over alle transaktioner indgået på kredit. Blev gælden betalt, enten med rede penge, varer eller f.eks. en sølvske, stregede man simpelthen posten. En variation af kredithandlerne var de, hvor kunden stillede pant. En bonde i Angel stillede f.eks. ved pinsetid 1531 sin støbte malmgryde som pant for et parti rug. Enkelte indførsler er endda ikke skrevet af købmanden selv, men af kunden, således denne under overskriften Flensborg: "ik Peter Frese 24 mark dach to myddefasten dyt bekenne ik myt myner egen hant am jar 28", altså "jeg Peter Frese 24 mark midfastedag; det bevidner jeg med egen hånd". Her var der tale om et rent lånebevis. At man også kunne kombinere regnskabsbogen med et lånebrev vidner en indførsel fra 1538 under

15 Bjørn Poulsen: "Die schleswigschen Städte um 1540. Ein Beitrag zur Messung von sozialer Ungleichheit und Zusammenspiel zwischen Land und Stadt", i Detlev Kraak og Martin Rheinheimer (red.): *Aus der Mitte des Landes: Klaus-Joachim Lorenzen-Schmidt zum 65. Geburtstag*, Neumünster: Wachholtz Verlag 2013.

16 *Register über Namen Jansens schuldige Gelder angefangen 1528*.

17 Bjørn Poulsen: "Economic and cultural differentiation among Late Medieval and Early Modern Peasantry", i John Broad & Anton Schuurman (red.): *Wealth and Poverty in European Rural Societies from the Sixteenth to the Nineteenth Century*, Turnhout: Brepols Publishers, 2014, s. 39-60.

byen Ribe om, hvor det bevidnes, at Peter Jensen i Grønnegade for 25 gylden havde købt en sæk humle. Her tilføjes det: "dar up eyn hantschryft", altså herpå er givet en skriftlig kvittering. Det væsentlige er imidlertid, at handler, der blev afregnet på stedet, ingen plads havde i købmandsbogen. Dette var ganske almindeligt i nordvesteuropæisk-hanseatisk handelspraksis, hvor man i høj grad trak på hukommelsen for at holde styr over sine handelsaktiviteter og kun skrev det aller-mest nødvendige ned.¹⁸

Alene det at styre regnskabsbogen har krævet en fænomenal hukommelse. Bogen er kun groft inddelt efter herreder og landskaber, men uden individuelle kundekonti; Namen Jansen nedskrev hver handel alt efter, hvornår den blev indgået, hvilket til gengæld giver os mulighed for at følge den sæsonbestemte handel og Namens Jansens aktivitetsniveau på de store overregionale markeder. Han er dog hverken konsekvent med at angive dato for handlerne eller med at angive kundens fulde navn – hvilket endnu engang understreger, at købmandsbogen i det daglige i høj grad blev understøttet af købmandens hukommelse.

Namen Jansens købmandsbog er helt usædvanlig, idet det er en af kun elleve bevarede købmandsbøger fra 1500- og 1600-tallets Danmark. Købmændenes regnskabsbøger må ellers have været udbredte, ja vel obligatoriske, i al fald fra 1400-tallet.¹⁹ Bogen selv var det retsgyldige dokument for skyldige penge.²⁰ Det var derfor i datiden almindeligt, at købmandsbøgerne blev gjort op i forbindelse med boskifter, og blev kasseret, når al gæld var betalt og alle krav indfriet. Ligesom det gør sig gældende med de andre overleverede købmandsbøger, så overlevede vor købmandsbog kun, fordi den mere eller mindre tilfældigt indgik i et større arkiv.²¹ Namen Jansens købmandsbog indgår i dag i arkivet for Altes Gym-

18 Dyer: *A Country Merchant 1495-1520*, s. 91-100.

19 En forudgående praksis afsløres af fundet af en købmands otte vokstavler i Læderstræde, København, dateret 1350-1400. Nationalmuseet, D 9709.

20 Jfr. Oluf Nielsen (udg.): *Kjøbenhavns Diplomatarium*, København: Thiele 1872, I, s. 254-257, nr. 192 (1528).

21 Ole Degn: "Danske købmandsregnskaber fra tiden før 1700", i *Erhvervshistorisk Årbog* 1979, s. 7-40. Vi kan se den samme bevaringssituation i Tyskland og England – jf. Emilie Andersen (udg.): *Malmøkøbmanden Ditlev Enbeck og hans regnskabsbog: et bidrag til Danmarks handels-historie i det 16. århundrede*, København: Munksgaard, 1954; *Hans Nielsen Friis regnskabsbøger 1627-1650 og 1631-1650*, Landsarkivet for Nørrejylland, Privatarkiver Pr 545 1-2; *Niels Hansen Grisbeck og Hans Nielsen Friis lille regnskabsbog 1602-1650*, Landarkivet for Nørrejylland, Privatarkiver Pr 632-1; Franz Bastian (udg.): *Das Runtigerbuch 1383-1407*, Regensburg: Bosse 1937-44; V.C. Mollwo (udg.): *Das Handlungsbuch von Hermann und Johan Wittenborg*, Leipzig: Dyksche Buchhandlung, 1972; M.P. Lesnikov: *Die Handlungsbücher des hansischen Kaufmanns Veckinghusen*, Berlin: Akademie-Verlag, 1973; Fritz Rörig: "Das älteste erhaltene deutsche Kaufmannsbüchlein", *Hansische Geschichtsblätter* 50, 1925, s. 12-66; Fritz Rörig: "Das Einkaufsbüchlein des Nürnberg-Lübecker Mulich's auf der Frankfurter Fastenmesse des Jahres 1495", i *Festschrift für Max Pappenheim zum 50. Jahrestag seiner Doktorpromotion*, Breslau: Hirt 1931; Hildegard Thierfelder: *Rostock-Osloer Handelsbeziehungen im 16. Jahrhundert. Die Geschäftspapiere der Kaufleute Kron in Rostock und Bene in Oslo*, Weimar: Böhlau 1958. Se også Michaela Blunk: *Der Handel des Lübecker Kaufmannes Johan Glandorp an der*

nasium i Flensborg, der går tilbage til den latinske skole, som Namens søn Lütke testamenterede alle sine penge til.²² Blandt selve de elleve købmandsbøger er Namen Jansens så også en af de mest omfattende. I forhold til Malmøkkøbmanden Ditlev Enbecks berømte købmandsbog, der fylder 180 sider og indeholder optegnelser om handler med omkring 300 kunder, er omfanget på Namen Jansens købmandsbog på næsten 600 tætskrevne sider og fortegner interaktionen med godt 1000 kunder.²³

HISTORISK NETVÆRKSANALYSE

Idet Namen Jansens handelsforbindelser er ret omfattende, og rent geografisk spænder vidt, er det svært at få et overblik over forskelle, variationer og tyngdepunkter indenfor hans netværk med hensyn til kundeantal, handelsfrekvens, omsætning og produktionsspecialisering igennem en tabellarisk opstilling. Kildematerialet lægger til gengæld op til anvendelsen af en netværksanalytisk tilgang. Over de sidste 15-20 år har middelalderhistorikerne i stigende grad koncentreret sig om at kortlægge netværksstrukturer, idet disse er blevet identificeret som et karakteristisk træk for de nordeuropæisk-hanseatiske handelsstrukturer.²⁴ Netværksteoriens styrke er, at den ikke begrænser os til kun at se forbindelser mellem folk af samme klasse, samme beskæftigelse eller i samme land, men derimod gør det muligt at se forbindelser, der går henover sådanne barrierer. Netværk er sjældent begrænset til et land eller en region; i stedet er de spundet henover forskellige sogne, regioner, lande og selv kontinenter, og forbinder familie og venner på samme måde som handelspartnere, der igennem netværket udveksler informationer, varer og penge, alt efter netværkets formål.

Siden 1930'erne har samfundsvidenskabelige forskere været opmærksom på, at samfund er opbygget omkring interpersonelle forbindelser, som muliggør udvekslingen af meninger, ideer, varer, penge og social kapital. Fra 1970'erne har sociologer og matematikere så søgt at kombinere matematisk grafteori og sociologisk forståelse af menneskelig interaktion, hvilket har resulteret i udviklingen af netværkssoftware, der gør det muligt at forarbejde store datamængder, ana-

Wende vom 16. zum 17. Jahrhundert, Lübeck: Schmidt-Römhild 1985; Carsten Jahnke: *Netzwerke*; Marie-Louise Pelus: *Walter von Holstein: Marchand Lubeckois dans la seconde Moitié du seizième Siècle. Contribution à l'Étude des Relations commerciales entre Lübeck et les Villes Livoniennes*, Paris: Hansischer Geschichtsverein 1981; Mike Burkhardt: *Der hansische Bergenhandel im Spätmittelalter*, Köln: Böhlau 2009; Harm von Seggern: "Kaufmannsbücher aus dem Norden des Reiches. Gherit Claez 1457-63 und Johann Hungerhove 1512-26", *Rechnungswesen im späten Mittelalter. Tagung an der Christian-Albrechts-Universität Kiel 6.-7.Juli 2001*: online-media.uni-marburg.de/ma-geschichte/computation/Kiel-2001_Uebersicht.html (14.10.2014); Dyer: *A Country Merchant 1495-1520*.

22 Asmussen: "Lütke Namenssen", s. 60-80.

23 Andersen (red.): *Malmøkkøbmanden Ditlev Enbeck*.

24 Jahnke: *Netzwerke*; Stephan Selzer og Ulf Christian Ewert: „Verhandeln und verkaufen“, *Hansische Geschichtsblätter* 119, 2001, s. 135-161; Burkhardt: *Der hansische Bergenhandel*, s. 39-61.

lysere dem og skabe visuelle repræsentationer af dem.²⁵ Af disse programmer er UCInet og Pajek blandt de mest udbredte, idet de er udviklet specifikt til at analysere sociale netværk og kan håndtere store datamængder samtidig med, at de er forholdsvis nemme at benytte. Endvidere er det muligt at importere dataset fra udbredte programmer som Excel og Access, som så kan omdannes til en matrice, der kan anvendes af netværksprogrammerne.²⁶

Grundlæggende er et netværk en struktur, der består af et begrænset antal noder (som betegner de enkelte individer) og linjer, der forbinder disse individer. Disse linjer kan udtrykke forskellige former for interaktion mellem noderne såsom personlige og sociale relationer eller udveksling af informationer, varer og penge. Det er afgørende at forstå, at indenfor netværksanalyse ligger fokus på forholdet *mellem* personerne, og ikke på attributter, som udelukkende tillægges den enkelte. Forholdet mellem de enkelte medlemmer af et netværk er ikke knyttet til en hierarkisk organisationsstruktur, men kræver derimod af den enkelte, at man investerer social kapital og opbygger tillid mellem parterne for derved at opretholde netværkets struktur. Dette er folk villige til at gøre, så længe de ser en fordel i at deltage i netværkets udveksling af kapital i dets forskellige former. Gaver i såvel materiel som ikke-materiel form spiller ofte en vigtig rolle for at styrke forbindelserne mellem netværkets individuelle parter.²⁷

Ifølge sociologisk netværksteori er det almindeligvis påkrævet, at hver node er forbundet med minimum to andre noder for at have et velfungerende netværk – fjerner man en af noderne, kan netværket fortsætte med at bestå.²⁸ Arbejder man med middelalderlige købmandsnetværk, er det i langt de fleste tilfælde muligt at vise de mangfoldige forbindelser og kontakter på kryds og tværs, der har eksisteret på købmandsniveau, mens det bliver ualmindeligt meget sværere, hvis man også prøver at kortlægge interaktionen mellem de bønder og fiskere, der såvel fungerer som leverandører og som købere. Netværk, der søger at inkludere disse grupper, vil i langt de fleste tilfælde være domineret af en central "stjerne", dvs. en central aktør, som er ansvarlig for fordelingen af varer og penge imellem de andre aktører i netværket. Denne centrale aktør er ikke kun et vigtigt medlem af netværket, men den eneste uerstattelige.²⁹ Uden denne centrale aktør, i vores tilfælde Namen Jansen, falder netværket fra hinanden. At man så alligevel kan til-

25 Linton Freeman: *The development of Social Network Analysis*, Vancouver: Empirical Press 2004; Peter Aronsson (red.): *Nätvärk i historisk forskning*, Växjö: Växjö Universitet 1999; Vouter De Nooy, Andrej Mrvar & Vlademir Batagelj: *Exploratory Social Network Analysis with Pajek*, Cambridge: Cambridge University Press 2005, s. 3.

26 De Nooy, Mrvar & Batagelj: *Exploratory Social Network Analysis*, s. 292-302. Tak til Søren Sindbæk, Aarhus Universitet, for en indføring i netværksanalytiske programmer.

27 Pierre Bourdieu: "The Forms of Capital", i John G. Richardson (red.): *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York: Greenwood 1986, s. 241-258; Burkhardt: *Der hansische Bergenhandel*, s. 44-46.

28 Burkhardt: *Der hansische Bergenhandel*, s. 43-44

29 Burkhardt: *Der hansische Bergenhandel*, s. 53.

lade sig at bruge en netværksteoretisk og især netværksterminologisk tilgang til materialet, hænger sammen med "small-world phenomenon" teorien – alle medlemmer af netværket er forbundet med alle andre medlemmer igennem Namen Jansen, der tjener som interface for udveksling af varer og information for hele netværket.³⁰

For Namen Jansens netværks vedkommende kan vi dog i nogle få tilfælde også vise de indbyrdes forhold mellem andre medlemmer af netværket og opkoblingen til andre netværk. Dette gælder især bondekøbmanden Anders Oggels, der indgik i Namen Jansens handelsnetværk, men som selv også stod i handelsmæssig kontakt med såvel bønder og fiskere i Sydvestjylland som hamborgske købmænd.³¹ Desuden kan vi med den høje koncentration af kunder i enkelte sogne gå ud fra, at netværkets medlemmer også har haft familiemæssige eller økonomiske relationer på kryds og tværs af hinanden, uden at vi dog kan fastlægge dette med sikkerhed.

NAMEN JANSENS NETVÆRK

I sin funktion som sit netværks midtpunkt sørgede Namen Jansen for kontakten mellem regionale producenter og det overregionale og internationale marked, hvor han havde forbindelser til mellem 150 og 200 aftagere og leverandører i Nordtyskland. På det regionale slesvigske marked (se kort 1) havde han mellem 800 og 900 kontakter.

Vi ser i nærværende sammenhæng væk fra kunderne i selve Flensborg, men de var bestemt heller ikke de fleste, og rummede mange jævne håndværkere. Netværket ude omkring udgjorde det væsentlige. Der var dog tydelig forskel mellem handelsnetværkets tæthed i de forskellige herreder. Namen Jansen havde faktisk kun nogle få snese kunder i herrederne i Flensborgs nærmeste opland.³² Bondekunderne i disse egne var relativt få, idet vi dog ser, at visse personer med ret omfattende opkøb må have fungeret som landkøbmænd, der har solgt videre til andre bønder. I Angel finder man også nogle af købmandens fornemste kunder, nemlig Heinrich von Ahlefeldt til Satrupholm, der bl.a. købte humle, sild, hvede, malt, træ, klæde, og abbeden, hr. Laurens, i cistercienserklosteret Ryd.³³ Abbeden fik leveret papir flere gange. Imidlertid var Østslavisk overhovedet ikke det cen-

30 Ifølge "small world phenomenon" teorien er det muligt at skabe forbindelse mellem alle mennesker på kloden i seks led. Se: M. Gurevich: *The Social Structure of Acquaintanceship Networks*, Cambridge: MIT Press 1967; Stanley Milgram: "The Small World Problem", *Psychology Today*, 1967 (2), s. 60-67; Ithiel de Sola Pool og Manfred Kochen: "Contacts and Influence" i *Social Networks* 1, 1978-1979, s. 5-51.

31 Bjørn Poulsen: *Bondens penge*, Odense: Landbohistorisk Selskab 1990, s. 50-77.

32 For en analyse af Namen Jansens bondekunder i Vis herred se Bjørn Poulsen: "Løvinden og lokalcentrene: Den senmiddelalderlige sønderjyske bondes omverden", i *Sønderjyske Årbøger* 1989, s. 99-114.

33 Jfr. at Namen Jansen 1529 i Flensborg fik besøg af Jesper Sehested, "eyynn hofman inn Anggel Jasper Sestede", som købte tømmer.



Kort 1: Slesvigske herreder, hvor Namen Jansen havde handelskontakter

trale. Der var tale om helt andre forhold i Vestslesvig, hvor man kan identificere et klart tyngdepunkt i Sønder Gøes herred med 282 kunder (se kort 2).

At tyngdepunktet for handelskontakterne ligger i Vestslesvig og ikke i Flensborgs nærmeste opland kan i høj grad forklares ved, at Namen Jansen selv stammede fra området og dermed var en kendt skikkelse, som bønderne stolede på. Desuden har det spillet ind, at området i rigeligt omfang producerede de varer, som Namen Jansen satsede på som eksportvarer. Til gengæld kunne Namen Jansen så levere såvel livsnødvendigheder som luksusvarer til de mange formuende vestslesvigske bønder, der satte pris på udenlandsk klæde og hanseatisk øl. En del af Vestslesvigs bønder var exceptionelt rige, nogle af dem med formuer på 2000 mark, og de udgjorde en glimrende kundegruppe, der kunne bruge penge, tjent



Kort 2: Namen Jansens handelsnetværk 1528-1549

på heste- og oksesalg og handel i almindelighed, på konsumvarer.³⁴ Endelig må vi, når vi vil forklare det geografiske tyngdepunkt for Namen Jansens handelskontakter, ikke undervurdere den betydelige konkurrence om handelen i Flensborgs nærmeste opland, som de ældre købmandsslægter allerede må have delt imellem sig, da Namen Jansen flyttede til byen og etablerede sig som købmand lige før 1500. Det vestslesvigske område, der også inkluderede den dynamiske han-

34 Bjørn Poulsen: *Economic and cultural differentiation*.

delsby Husum, må til gengæld have budt på mange muligheder, som Namen Jansen har udnyttet.

Den regionale handel var præget af en stor diversitet i vareudbuddet, idet der optræder humle, hamp, hør, rug, hvede, mel, malt, ærter, valnødder, æbler, sild, torsk, klæde, brædder, tovværk, tjære, beg, sejldug, flæsk, heste, stude, salt, ost og smør som varer, der blev købt og solgt. Den landbrugsmæssige specialisering i de vestslesvigske herreder, der var resultatet af en tilpasning til de naturgivne betingelser og begrænsninger, genspejler sig tydeligt i regnskabet, hvor Namen Jansen optræder som opkøber af heste, kvæg, ost og smør, mens han sælger rug, hvede, mel og humle til bønderne. Højer herreds fokus på fiskeri genspejler sig ligeledes i Namen Jansens opkøb af sild og torsk, mens han leverer tovværk, tjære, beg og sejldug til fiskerbønderne. Flere hundrede tønder frisersalt blev til gengæld især leveret af bønder fra nogle af sognene i Bøking herred og fra Nørre Goes herred. Saltleverancerne blev modsvaret af en eksport af tomme tønder til pakning af saltet.³⁵

Kontakten mellem Namen Jansen og hans kunder er dels foregået ved, at de har opsøgt ham i hans købmansgård ved Flensborgs Søndertorv, dels ved, at han personligt mødte dem på de store markeder i Tønder og Ribe. Hovedsagelig foregik handelen dog igennem mellemænd. Disse kunne være Namen Jansens egne handelstjenere eller lokale købmænd eller bønder, der tog varer med hjem til deres naboer. I enkelte tilfælde kan vi dog gå ud fra, at kunder med større varekonti efterfølgende drev selvstændig landhandel med de hos Namen Jansen indkøbte varer.

En af disse lokale handlendes aktiviteter er veldokumenteret, og vi er her undtagelsesvis i stand til at vise forbindelserne mellem Namen Jansens store købmansnetværk og et mindre handelsnetværk. Det drejer sig om bondehandleren Anders Oggels fra Højer, hvis købmansbog findes i Namen Jansens arkiv. Hans exceptionelle regnskabsbog formidler ikke kun omfanget af den potentiel omfattende vareudveksling på landet, men giver os også et indblik i de handelsaktiviteter, der fandt sted i landområderne uden indblanding fra købstadskøbmændene. Anders Oggels netværk eksisterede fra 1544 til 1546 og var koncentreret i Sydvestjyllands kystregion, hvor han handlede intensivt med de lokale bønder og fiskere. Derudover havde han kontakter i Ribe, Varde, Flensborg og Hamborg samt på Skåneområdet.

Anders Oggels solgte hovedsagligt engelsk, tysk og hollandsk klæde, som han havde købt i Hamborg, til bønderne på vestkysten. Her købte han også det øl, som han solgte til bønderne i små mængder. Hos fiskerne i landsbyerne omkring Højer

35 Om frisersalt og Namen Jansens regnskab se: Bjørn Poulsen: "Wirtschaftliche und rechtliche Aspekte des nordfriesischen Salzes im Spätmittelalter und in der frühen Neuzeit", i Jean-Claude Hocquet und Rudolf Palme (udg.): *Das Salz in der Rechts- und Handelsgeschichte*, Schwaz: Berenkamp Verlag 1991, s. 279-292.

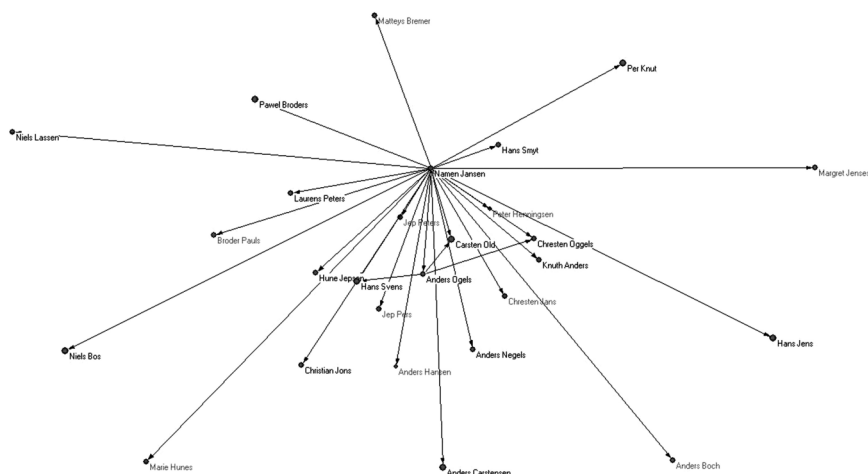


Fig. 1: Namen Jansens og Anders Oggels' handelsnetværk i Højer herred, c. 1546.

såsom Emmerlev og Billum, såvel som på fiskerlejet Sønderside tæt ved nutidens Esbjerg og på Rønmø købte han til gengæld fisk, som han med stor gevinst kunne sælge i Hamborg. Gennem bondehandlere som Anders Oggels var Højerbønderne forbundet med markederne i Nordsø- og Østersøregionen. Anders Oggels var derudover også handelspartner med Namen Jansen, der byttede humle mod klæde købt i Hamborg.³⁶ Som det fremgår af ovenstående netværksfremstilling, handlede flere af Højerbønderne såvel med Namen Jansen og Anders Oggels, hvilket antyder den økonomiske kompleksitet i datidens landbosamfund. Når man så dertil lægger Anders Oggels kontakter i Ribe, Varde, Hamborg og på Skånemarkedet, og den sandsynlige kontakt mellem området bønder og andre bondehandlere eller købmænd, ser vi, at interaktionen mellem land og by byggede på mangfoldige strenge og ikke var begrænset til samspillet mellem landdistrikt og den nærmeste købstad.

HUMLEN I NETVÆRKET

Selvom Namen Jansen handlede med et bredt varesortiment i den lokale handel, så var der især en vare, der gjorde det muligt for ham at udvide sit netværk udenfor det lokale og regionale slesvigske rum til også at omfatte kontakter i Jylland og Nordtyskland. Det drejer sig om humle. Hvor salt i middelalderen var afgørende for at kunne konservere levnedsmidler, spillede humlen en næsten lige så stor rolle i det daglige forbrug hos langt de fleste mennesker. Humlen var afgørende for, at man kunne brygge øl, der var hvermands almindelige drik i senmiddelalderen, og humlen spillede derfor en yderst vigtig rolle i den nordtysk-danske han-

³⁶ Poulsen: *Bondens penge*, s. 50-77.

del i denne periode.³⁷ Endnu i anden halvdel af 1500-tallet optræder humle, efter salt, som den kvantitativt næstvigtigste importvare i de danske kilder. Til tider udgjorde humlen op til 20 % af al import til Danmark. Mellem 1528 og 1549 solgte Namen Jansen omkring 1000 drømt³⁸ humle til sine danske kunder, hvilket ifølge Poul Enemarks beregninger udgjorde omkring 1½ % af humleimporten via Got-torp i denne periode.³⁹

Også i forbindelse med humlehandelen ser vi, at Flensborgs nærmeste opland kun spillede en minimal rolle i Namen Jansen handelsaktiviteter. Således solgte han mellem 1528 og 1549 kun 10 drømt på Als og Sundved, mens 30 drømt gik til kunder i Angel. I samme tidsrum kunne han afsætte 80 drømt i Bøking herred, 170 drømt til kun 25 kunder i Højer herred og 202 drømt til Goes herred. Diversiteten i Namen Jansens handel i hele det slesvigske rum fremgår af, at selv en så vigtig handelsvare som humle kun udgjorde mellem 12 og 16 % af hans handelsomsætning her, mens den udgjorde 95 % af al omsætning i hans nørrejske handel.

Den engelske historiker Stephan Epstein har understreget, at der generelt mangler forklaringer på, hvorfor den regionale specialisering udviklede sig i senmiddelalderens samfund. Hvordan kunne der ske stigende produktion og udveksling efter Den sorte Døds demografiske chok? Epstein har i den forbindelse peget på, at der i hele Europa skete en fornyelse af omsætningen, der lettede handelen. Det var udviklingen af tusinder af regionale markeder, særlig periodiske kvægmarkeder. De opstod gerne i grænseegnene mellem to økonomiske systemer. Markederne gav faldende transaktionsomkostninger og var til fordel for købmænd og samfund.⁴⁰ Det viser sig, at Namen i udpræget grad benyttede de nye store årsmarkeder, åbne for alle handlende, der opstod i det nordeuropæiske område, og som var knyttet til den internationale oksehandel, der særlig kom i gang fra 1460'erne.

I Nørrejylland var Namen Jansen kun aktiv på nogle af de store markeder, og allervigtigst var her Skt. Hans og Vor Frue markeder i Ribe (21.-24. juni. og 8.-12. september).⁴¹ Her spillede humlen en helt afgørende rolle for hans handelsaktiviteter, idet han mellem 1528 og 1549 afsatte 563 drømt humle for 1416 mark lybsk

37 Stefan Pajung: „Cervisia eternim et medo precipue habebantur – Über die Verbreitung hansischen Kulturguts im dänischen Raum am Beispiel des Hopfenbieres“, i *Essen und Trinken*, i Detlev Kraack og Klaus-Joachim Lorenzen-Schmidt (red.): *Zur Ernährungsgeschichte Schleswig-Holsteins*, Neumünster: Wachholtz Verlag 2010, s. 39-55.

38 Et drømt humle ~ 27 kg (dog med regionale variationer). Volumenmæssig svarer et drømt humle til ca. 325 liter.

39 Poul Enemark: *Studier i toldregnskabsmateriale i begyndelsen af 16. århundrede med særligt henblik på dansk okseeksport*, Århus: Aarhus Stiftsbogtrykkeri 1971, s. 155-156.

40 Stephan R. Epstein: "Regional fairs, institutional innovation, and economic growth in late medieval Europe", *Economic History Review XLVII*: 4, 1994, s. 459-482.

41 *Register über Namen Jansens schuldige Gelder*, s. 461-474. Andre danske årsmarkeder indgik også i Namen Jansens omverden. I regnskabsbogen træffer vi ham således gentagne gange såvel i Varde og Lemvig som i Randers. Allerede på regnskabsbogens første side gives der en

til blot 60 kunder, hvoraf 25 må betegnes som storkunder. Dette svarer til værdien af 120 okser. Nogle af storkunderne, såsom Ribes franciskanerkloster, har købt humlen til eget forbrug, ligesom nogle af Ribekøbmændene må have brugt humlen til ølproduktion. Man må dog gå ud fra, at store mængder af humlen atter er blevet solgt videre til en større nørrejsk kundekreds.⁴² Af de 60 nørrejske kunder købte de 40 humle, og af disse 40 købte 34 intet andet end humle.

Når Namen Jansen udover humle kun solgte et meget begrænset varesortiment (salt, øl, hamp, tjære, jern, klæde og kramvarer) i Nørrejylland, kan det hænges sammen med, at han her ønskede at minimere risikoen for tab, og udelukkende satsede på varer, der var stor efterspørgsel efter, og som han altid ville kunne sælge. Desuden kan man iagttage, at hvor fortjenesten på humle langs Slesvigs vestkyst var på 1½ mark pr. drømt, så steg denne fortjeneste til over 2½ mark i Ribe.

Humlen skaffede Namen Jansen gennem sine kontakter i Wismar og opland. Måske var nordtyske årsmarkeder stedet, hvor man trådte i forbindelse. Det ser ud til, at Namen Jansen i foråret 1542 og 1543 var på det store Buxtehudemarked for magerokser og fik betalinger fra en oksehandler fra Randers.⁴³ Namen Jansen havde også handelskontakt med købmænd fra Salzwedel, Lüneburg, Dannenberg, Segeberg, Itzehoe og Lübeck, og afsatte sine jyske og slesvigske heste og fisk samt sit marsksmør til dem. Men det var især handlende fra hansestaden Wismar, der fungerede som hans partnere og måske også knudpunkter i forhold til det nordtyske marked.

Dette var der forskellige årsager til. For det første kunne han her opnå højere priser end på de holstenske markeder, idet de holstenske købmænd havde forholdsvis nem adgang til heste fra Ditmarsken og Elbmarsken. For det andet var transportomkostningerne over havet i 1500-tallet lavere end over land, selvom landtransport blev stadig mere udbredt. For det tredje kunne Namen Jansen i Wismar og opland nemt forsyne sig med de forholdsmæssig store mængder humle, mel, rug og øl, der udgjorde hovedparten af hans salg i Slesvig og Nørrejylland.

Fra 1528 til 1547, da han tilsyneladende indstillede handelen med Mecklenburg, foretog han her mindst 150 handler med 50 forskellige handelspartnere. Af disse var 10-12 hovedhandelspartnere, som Namen Jansen indgik et langvarigt samarbejde med.⁴⁴ Selvom ingen af dem var i familie med Namen Jansen, så var flere af dem i familie med hinanden, hvilket kendetegner det klassiske nordeuropæisk-hanseatiske handelsmønster, der byggede stærkt på personlige kontakter og den deraf opstående gensidige tillid.⁴⁵ Således solgte Namen Jansen i flere om-

løse oplysning om en myrdet kunde i Ribe, nemlig at hans broder – en foged fra Kalundborg-egnen – hvert år kommer på Knudsmarkedet i Odense.

42 *Register über Namen Jansens schuldige Gelder*, s. 461-474.

43 Poul Enemark: *Dansk oksehandel 1450-1550. Fra efterårsmarkeder til forårsdrivning*, bind 1, Aarhus: Aarhus Universitetsforlag 2003, s. 252.

44 *Register über Namen Jansens schuldige Gelder*, s. 565-586.

45 Jahnke: *Netzwerke*, s. 257.

gange heste til brødrene Claus og Tames Nybur fra Wismar, mens smør blev afsat til de tre brødre Simon, Joachim og Claus Han fra øen Poel. Til gengæld solgte begge familier større mængder humle til ham.⁴⁶ Men også Paul og Claus Rawen samt rådmanden Heyne Brabant og hans bror solgte store mængder humle til Namen Jansen; alene Heyne Brabant solgte over 100 drømt humle til ham mellem 1530 og 1546.⁴⁷ Mens de fleste af Wismarkøbmændene såvel handlede med fisk, heste, smør og humle, møder man også enkelte, der har specialiseret sig på handelen med enkelte varer. Tames Burmester solgte således kun klæde, mens rådmanden Johan Kröger primært handlede med øl.⁴⁸

På trods af Wismar-handelens store betydning for Namen Jansens købmandsnetværk, så er optegnelserne til denne del af hans købmandsaktiviteter væsentlig mindre omfattende end dem, der kortlægger den slesvigske lokalhandel. Dette kan hænge sammen med, at Namen Jansen og hans købmandsfamilier i Wismar i højere grad umiddelbart har modregnet indkøb med de leverede varer, og man derfor ikke har haft brug for optegnelser, da man ikke havde brug for at give kredit.

Hvordan Namen Jansen i første omgang fik kontakter i Wismar og derefter udbyggede sit netværk i byen, har vi ingen sikre oplysninger om. Vi kan dog se, at han allerede i 1520 er aktiv i byen, da han sammen med to andre flensborgkøbmænd Claus Visker og Marten Cordes solgte korn til Heyne Brabant og Arndt Elmhoff.⁴⁹ Carsten Jahnke har vist, at man som købmand forholdsvis nemt kunne finde handelspartnere, så længe man var i stand til at tilbyde interessante varer og havde et godt rygte.⁵⁰ Muligvis har Namen Jansen i første omgang haft en anden Flensborgkøbmand, der allerede var kendt i Wismar, til at gå i borgen for ham.⁵¹ Vi ved i hvert fald, at der i begyndelsen af 1500-tallet herskede tætte forbindelser mellem Flensborg og Wismar. For ikke blot eksporterede Wismar store mængder af sit øl til Flensborg, der optræder også wismarske håndværkere i Flensborgs Skt. Gertrudsgilde.⁵² Dette blev Namen Jansen som nævnt ovenfor medlem af i 1516 og forstander for i 1523-24. Dette gør det sandsynligt, at Namen Jansen ad denne vej fik personlige kontakter i Wismar, som han kunne udnytte.⁵³ Særlig den personlige kontakt var af afgørende betydning for at skabe den nødvendige tillid, der måtte gå forud for den første handel, og som var forudsætningen for, at man kunne uddybe samarbejdet og skabe nye kontakter. At der optræder en købmand

46 *Register über Namen Jansens schuldige Gelder*, s. 565-66, 571, 576, 578-79.

47 *Register über Namen Jansens schuldige Gelder*, s. 566, 568, 572, 581-582.

48 *Register über Namen Jansens schuldige Gelder*, s. 567-573.

49 *Urkunden Stadtarchiv Flensburg*, nr. 54 (16.7. 1520).

50 Jahnke: *Netzwerke*, s. 257-58.

51 Selzer og Ewert: "Verhandeln und verkaufen, vernetzen und vertrauen", s. 150-154.

52 Poulsen: *Land, by, marked*, s. 172.

53 For gilders og religiøse broderskabers betydning for opbygningen af købmandsnetværk se også Burkhardt: *Der hansische Berghandel*, s. 258-61.

ved navn Claus Flensburg i Wismar kunne tyde på, at man her kunne træffe borgere, der oprindeligt stammede fra Flensburg. Disse kunne ligeledes agere som mellemmand, hvis man skulle tage kontakt til nye samarbejdspartnere.⁵⁴

Da Namen Jansen først havde fået foden indenfor i Wismar, har han sandsynligvis udbygget sine handelsaktiviteter skridt for skridt. Han har satset på længevarende horisontale relationer med jævnbyrdige partnere, hvor samarbejdet ikke kun var begrænset til enkelte økonomiske transaktioner, men også antog en personlig karakter. Man forstod hinanden, stolede på hinanden, delte de samme værdier og stod mere eller mindre på det samme sociale og økonomiske niveau. Et godt eksempel herpå er Namen Jansens forbindelse med Heyne Brabant. Denne blev medlem af Wismars byråd i 1527, samme år som Namen Jansen blev medlem af Flensborgs byråd.⁵⁵ Der var altså tale om handelsmæssige forbindelser mellem nogenlunde jævnaldrende og jævnbyrdige partnere, og gennem sine forbindelser til medlemmer af Wismars råd har det været nemt for Namen Jansen at vinde andre af byens købmænds tillid, idet han udnyttede sin "bridging social capital".⁵⁶

NAMEN JANSEN OG DET KOMMERCIELLE MILJØ

Man kan se Namen Jansens transaktionsmønstre som et stort netværkssystem, der forbandt partnere i Mecklenburg med andre i det slesvigske og jyske område. Med Namen Jansen som midtpunkt spandt dette netværk sig vidt og blev for alvor tæt i de vestslesvigske egne. Her gav kombinationen af et købedygtigt publikum og traditionelle, delvist familiebaserede relationer, gode betingelser for handelen. Friere, mere koldt og kommercielt betingede netværk træder derimod frem i den inter-urbane handel. Også her skabtes der imidlertid langvarige og stabile forbindelser med partnere både på dansk og tysk grund.

De kommercielle institutioner som handelen hvilede på, var ikke den gamle torvehandel. Læser man den i tiden gældende bylovgivning kunne man ellers tro, at denne form for handel stadig var central. Empirien fra dette regnskab viser, at nye handelsformer i stedet dominerede. Det vigtige var handelen i købmandsgården i Flensburg, direkte med producenter ude på landet og i andre byer, samt ikke mindst omsætningen på årsmarkederne. Regnskabet er med til at vise, at disse nye handelsformer, der skulle fortsætte kontinuerligt ind til 1800-tallet, havde indfundet sig i det danske handelssystem. Namen Jansens regnskab kan vise, at der i løbet af 1400-tallet opstod mere effektive, omkostningssparende handelsformer, der var med til at give samfundet vækst efter den senmiddelalderlige demografiske krise.

54 Burkhardt: *Der hansische Bergenhandel*, s. 227-28.

55 Friedrich Crull: *Hansische Geschichtsquellen II: Die Ratslinie der Stadt Wismar*, Halle: Verein für Hansische Geschichte 1875, s. 96; Asmussen: "Lütke Namensens", s. 20.

56 Lars Torpe: "Social kapital og demokrati", i Paul Hegedahl og Sara Rosenmeier (red.): *Social kapital som teori og praksis*, København: Samfundslitteratur 2007, s. 199-216.

Kommercielt må Namen Jansen anses for et sidestykke til andre købmænd i tiden med hensyn til sin bogføringspraksis, brug af social kapital, netværkstørrelse og kredittens vigtighed for et kontinuerligt flow i handelsaktiviteterne. Alt ligger indenfor de rammer, der var almindelige blandt nordtysk-hanseatiske købmænd i samme periode. Den dansk-tyske købmand Ditlev Enbeck, hvis købmandsbog fra Malmø også er overleveret, var klart nok af mindre kaliber.⁵⁷ Enbeck var også på nogle punkter temmelig forskellig fra Namen Jansen, bl.a. i sin binding til Lübeck, sin tilknytning til Skånemarkederne og sit forholdsvis begrænsede landsalg. Alligevel er der betydelige ligheder mellem de to. Namen Jansens aktiviteter løber temmelig parallelt til dem, som købmænd fra vendiske stæder udfoldede i Danmark.⁵⁸ Dog var han på sin vis mere gammelkendt end mange af dem, da han ikke baserede sin handel på oksedrifter over land, men på søhandel og en traditionel handelsvare som humle.

På interessant vis demonstrerer Christopher Dyers nylige studium af den engelske købmand John Heritages købmandsbog fra tiden 1501-20, at Namen Jansens aktiviteter og netværk lignede samtidige engelske.⁵⁹ John Heritage var fra 1495 til 1520 aktiv som bonde, uldopkøber, fåreholder, købmand og pengeudlåner. Han begyndte sine økonomiske aktiviteter i 1495 efter faderens død, hvor han overtog familiens ret omfattende landbrugsmæssige aktiviteter. Dette satte ham i stand til at bygge videre på familiens økonomiske kontakter. I 1496 døde hans svigerfar, der efterlod en købmansgård i den nærliggende købstad Moreton, hvor John etablerede sig som uldhandler og købmand.⁶⁰ Ligesom Namen Jansen var John Heritage altså flyttet fra land til by, hvor han kunne bygge sit handelsforetagende på de forbindelser han havde på hjemegnen.

John Heritage var imidlertid uheldig og led store tab på uldhandelens skiftende konjunkturer. Efter nogle gode år fra 1500 til 1506 med omsætninger mellem 300 og 400 £ faldt hans handelsmæssige aktiviteter støt efter 1510 til det halve, samtidig med at hans overskud faldt fra over 9 % til kun 2 %.⁶¹ Her træder en klar forskel til Namen Jansen frem. Hvor Flensborg-købmanden var i stand til selv at bestemme de handelsmæssige betingelser overfor leverandørerne og fandt sin niche ved at fungere som mellemmand mellem de vestslesvigske bønder og det nordtyske marked, var John Heritage udsat for hård konkurrence og havde aldrig kapital nok til at fungere som "mellemmand mellem økonomiske landskaber", men måtte derimod nøjes med at være et led på uldens vej fra får til væv.

Gennem sin intensive udnyttelse af øst-vest-handelen tværs over Slesvig såvel som den nord-sydgående handel fra Mecklenburg til Ribe, Varde og til andre jyske

57 Andersen: *Malmøkøbmanden Ditlev Enbeck*.

58 Enemark: *Dansk oksehandel*, s. 141-166.

59 Dyer: *A Country Merchant*.

60 Dyer: *A Country Merchant*, s. 25-35.

61 Dyer: *A Country Merchant*, s. 126-131.

byer, udnyttede Namen Jansen sin geografiske placering i den driftige handelsby Flensborg. Han opbyggede en handelsaktivitet af et format, så han selv må betegnes som en ikke uvigtig brik i byens trivsel. Med held fungerede han som "brooker" mellem forskellige økonomiske landskaber med forskellige behov og produktioner.⁶² Namen Jansen var en begavet netværkende købmand.

STEFAN PAJUNG
 EKSTERN LEKTOR, PH.D.
 INSTITUT FOR KULTUR OG SAMFUND (HISTORIE)
 AARHUS UNIVERSITET
 EMAIL: STEFANPAJUNG@HOTMAIL.COM

BJØRN POULSEN
 PROFESSOR, DR. PHIL.
 INSTITUT FOR KULTUR OG SAMFUND (HISTORIE)
 AARHUS UNIVERSITET
 EMAIL: HISBP@CAS.AU.DK

ABSTRACT

A late medieval trade network: The Flensburg merchant Namen Jansen's account book 1528-1549

Stefan Pajung

Department of Culture and Society (History), Aarhus University.

E-mail: stefanpajung@hotmail.com

Bjørn Poulsen

Department of Culture and Society (History), Aarhus University.

E-mail: hisbp@cas.au.dk

This article illustrates the importance of networks for the late medieval economy through the account book of the Flensburg merchant Namen Jansen. This source is unique in a Danish context and covers the period 1528-1549. Namen Jansen was a farmer's son from the west coast of Schleswig and manages to create a number of trading networks. On the interregional and international market he was connected to 150-200 partners in Northern Germany, while he had between 800 and 900 contacts on the regional level, giving us an insight into rural patterns of consumption. A second account book by the peasant trader Anders Oggels demonstrates how Namen Jansen's network was connected to and interacted with that

62 Til begrebet økonomisk landskab se Rudolf Häpke, "Die ökonomische Landschaft und Gruppenstadt in der älteren Wirtschaftsgeschichte", in *Aus Sozial- und Wirtschaftsgeschichte. Gedächtnisschrift für Georg von Below*, Stuttgart: Kohlhammer 1928, s. 82-104.

of small scale traders. One of Namen Jansen's main commodities was hops imported from Mecklenburg, which he sold to customers in Schleswig and Denmark at the main regional fairs. In conclusion, Namen Jansen exploited the opportunities opened by the east-west trade across Schleswig and the north-south going trade between Mecklenburg and Jutland with great flexibility. His trade and the composition of his network are at once unique and at the same time characteristic for merchants not only in Denmark and Schleswig – but throughout Northern Europe.