

Aufsätze

Gefragte Felle. Biber als Transaktionswährung in der Kolonie New Netherland (1609–1664)

von Eva Brugger

Männer, die es sich leisten konnten, trugen in der Mitte des 17. Jahrhunderts einen Biberfilzhut nach schwedischem Vorbild.* Populär waren Spitzhüte, wie wir sie etwa von Johannes Vermeers Gemälde *Der Offizier und das lachende Mädchen* kennen.¹ Mit Federn, Bändern, Hutklammern und Goldzeichen ließen sich die Hüte schmücken und an die aktuelle Mode anpassen.² Nicht nur das Militär, das die Hüte wegen ihrer wasserabweisenden Funktion schätzte, auch Aristokraten und wohlhabende Händler trugen die aufwendig hergestellten und wertvollen Biberhüte.³ Niederländische Hüte waren im 17. Jahrhundert besonders gefragt.⁴ Auch außerhalb Europas symbolisierten sie das Modebewusstsein und den sozialen Status ihres Trägers.⁵

Zur Herstellung der Biberfilzhüte wurde ab dem 17. Jahrhunderts besonders das Winterfell des nordamerikanischen Bibers verwendet. Die Niederländer bezogen ihre Biberfelle aus der Kolonie New Netherland, die sich von 1609 bis 1664 entlang der Ostküste Nordamerikas auf dem Gebiet der heutigen US-Bundesstaaten Delaware, Pennsylvania, New York, New Jersey, Massachusetts, Vermont, New Hampshire, Connecticut und Rhode Island erstreckte (Abb. 1). Die Insel Manhattan, mit der Hauptstadt New Amsterdam (heute New York) sowie die Gebiete entlang des heutigen Hudson Rivers bis nach Beverwijk (heute Albany) waren am dichtesten besiedelt.

* Für wichtige Anmerkungen bedanke ich mich beim Geschichtskontor der Universität Zürich, Susanna Burghartz, Alexander Engel, Ulla Kypta und Carla Roth.

¹ Johannes Vermeer's Gemälde „Der Offizier und das lachende Mädchen“ (1658) diente bereits mehreren Arbeiten als Ausgangspunkt um den nordamerikanischen Biberfellhandel aus einer globalen Perspektive zu betrachten. Vgl. *Timothy Brook*, *Vermeer's Hat. The Seventeenth Century and the Dawn of the Global World*, New York 2008 sowie *Susanah Shaw Romney*, *New Netherland Connections. Intimate Networks and Atlantic Ties in Seventeenth-Century America*, North Carolina 2014.

² Vgl. *Veronika Hyden-Hanscho*, *Invisible Globalization. French Hats in Habsburg Vienna, 1650–1750*, in: *Journal of European Economic History* 3 (2016), 11–54, 18 sowie *Brook*, *Vermeer's Hat*, 43.

³ Vgl. *Hyden-Hanscho*, *Invisible Globalization*, 18.

⁴ Erst gegen Ende des 17. Jahrhunderts kommen Dreispitzhüte aus England und Frankreich in Mode. Siehe zeitgenössisch zu Frankreich: *M. Abbé Nollet*, *L'Art de faire des Chapeaux*, Paris 1765. Zur Mode in England im 18. Jahrhundert allgemein vgl. *John Styles*, *The Dress of the People. Everyday Fashion in Eighteenth-Century England*, Yale 2007. Vor allem der englische Hutmarkt erlebte seinen Aufschwung erst Ende des 18. Jahrhunderts, nachdem die Kolonie New Netherland an die Engländer fiel. Vgl. *Ann M. Carlos/Frank D. Lewis*, *Commerce by a Frozen Sea. Native Americans and the European Fur Trade*, Philadelphia 2010, 37.

⁵ Johan Nieuhof berichtet etwa von niederländischen Hüten am chinesischen Hof. Vgl. *Johan Nieuhof*, *An Embassy From the East-India Company*, Amsterdam 1665, 127.

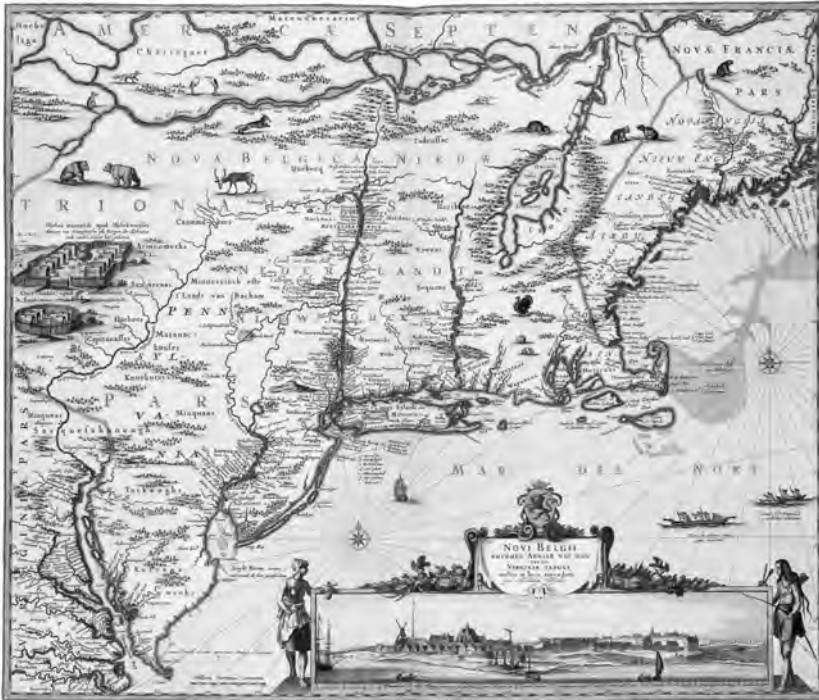


Abb.1: Karte von New Netherland aus: Nicolaes Visscher, *Novi Belgii Novaeque Angliae nec non partis Virginiae tabula*, 1664, Koninklijke Bibliotheek, The Netherlands.

Die kleine niederländische Kolonie behauptete sich für knapp sechs Jahrzehnte gegenüber den mächtigen Nachbarn und Konkurrenten aus England und Frankreich – nicht zuletzt deshalb, weil sie über strategisch wichtige Handelszentren und atlantische Warenumschnittpunkte verfügte.⁶ Vor allem der natürliche Hafen New Amsterdams, über den Biberfelle in die transatlantischen Handelsrouten eingespeist werden konnten, wurde von Niederländerinnen und Niederländern wie von anderen europäischen Händlern genutzt.⁷ Politische Konkurrenzen traten hinter ökonomische Interessen zurück.⁸ Die Biber verbanden Nordamerika mit anderen Kontinenten und ihre Felle schufen neue Absatzmärkte für europäische Luxus- und Konsumgüter, die gegen die gefragten Objekte getauscht werden konnten.⁹

⁶ Zur Bedeutung New Amsterdams als Handelsplatz vgl. *Kim Todt/Martha Dickinson Shattuck, Capable Entrepreneurs. The Women Merchants and Traders of New Netherland*, in: Douglas Catterall/Jode Campbell (Hg.), *Women in Port. Gendering Communities, Economies, and Social Networks in Atlantic Port Cities, 1500–1800*, Leiden 2012, 183–215.

⁷ Vgl. *Dennis J. Maika, New York Was Always a Global City. The Impact of World Trade on Seventeenth-Century New Amsterdam*, in: *OAH Magazine of History* 18 (2004) 3, 43–49.

⁸ Zu diesem Ergebnis kommt Kim Todt für die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen New Netherland und New England. Vgl. *Kim Todt, Trading Between New Netherland and New England, 1624–1664*, in: *Early American Studies* 9 (2011) 2, 348–378.

⁹ Vgl. *Carlos/Lewis, Commerce by a Frozen Sea*, 15.

Die Bedeutung der Biberfelle geht jedoch – so möchte ich in meinem Beitrag zeigen – über eine verflechtungshistorische Perspektive hinaus. Biberfelle fungierten im 17. Jahrhundert – so meine These – als Transaktionswährung. Um nachzuvollziehen, wie Wert zwischen den unterschiedlichen Marktteilnehmerinnen und -nehmern des Biberfellhandels im 17. Jahrhundert generiert und standardisiert werden konnte, fragt der vorliegende Beitrag nach den gehandelten Objekten und deren materieller Beschaffenheit. Die Kategorisierung und unterschiedlichen Verarbeitungsschritte vom Tierfell zum Filzhut werden dabei ebenso berücksichtigt – und im folgenden erläutert – wie das europäische Verlangen nach einer textilen Ressource und der kolonialen Verwendung der Biberfelle als Währung.

Die Verschränkung von ökonomischen, anthropologischen und materiellen Aspekten lohnt, denn die Handels- und Verarbeitungspraktiken der Biberfelle geben Einblick in die Spezifika globaler frühneuzeitlicher Märkte, die auf sozialen Beziehungen basierten. Mit den Fellen konnte Handel betrieben und Geschäfte getätigt werden. Grundvoraussetzung hierfür war, dass Biber und ihre Felle im 17. Jahrhundert für alle am Handel Beteiligten zwar bekannt, aber nicht überall in gleicher Quantität wie Qualität vorhanden waren. Nordamerikanische Biberfelle dynamisierten und dominierten den Pelzmarkt im 17. Jahrhundert durch die Menge an verfügbaren Fellen ebenso wie durch neue Möglichkeiten diese zu Filz zu verarbeiten.

Als Transaktionswährung konnten Biberfelle dienen, weil die nordamerikanischen Felle gemäß ihrer Qualität kategorisiert wurden. Auf diese Weise gelang es, Standards zu generieren und diese Standards erleichterten es ihrerseits, den Wert von Waren auf lokalen Märkten, in Rechnungsbüchern und auf Schuldscheinen in Biberfellen anzugeben.¹⁰ Als standardisierte Größe ließ sich mit Biberfellen umgekehrt der Wert von anderen Waren ausloten und aushandeln. Niederländer und Niederländerinnen schickten unterschiedlichste Waren in ihre nordamerikanische Kolonie um vorhandene Bedürfnisse zu stillen und die Nachfrage nach neuen Objekten bei Siedlerinnen und Siedlern wie bei Indigenen zu erzeugen.

1. Biberfellhandel und die Kolonie New Netherland – Forschung und Quellen

Bereits in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts konzentrierten sich wirtschaftshistorische Klassiker auf nordamerikanische Biberfelle als Rohstoff für ein europäisches Luxus- und Konsumgut und untersuchten, wie die Beschaffung von Biberfellen mit der Herausbildung und Etablierung moderner Handelskompanien korrelierte.¹¹ Auch die historisch-anthropologische Forschung der 1970er und 1980er Jahre setzte Biberfelle als Ressource für die europäische Hutmode ins Zentrum. Sie interessierte sich für die Kulturkontakte, die durch den Biberfellhandel gestiftet wurden, für die Konsequenzen, die dieser Handel für die Lebensumstände und die Umwelt indigener

¹⁰ Schulden wie Steuern wurden in der Kolonie New Netherland in Biberfellen angegeben.

¹¹ Einschlägig hier vor allem *Harold A. Innis*, *The Fur Trade in Canada. An Introduction to Canadian Economic History*, Toronto 1930 sowie *E. E. Rich*, *The Fur Trade and the Northwest to 1857*, Toronto 1967.

nordamerikanischer Kulturen nach sich zog und für die Bereitschaft aller am Biberfellhandel Beteiligten, ihre ökonomischen Praktiken an die bestehenden Nachfragen anzupassen.¹² Fragen danach, wie Tauschwert im Biberfellhandel generiert wurde, waren – wie etwa die Studie *Give us good Measure* von Arthur J. Ray und Donald B. Freeman bereits durch ihren Titel unterstreicht – zentral.¹³ Bis heute untersuchen anthropologische und ethnologische Arbeiten gegen welche Waren Biberfelle in Nordamerika getauscht wurden und welche Auswirkungen der Biberfellhandel auf die Lebens- und Jagdbedingungen der indigenen Bevölkerung hatte.¹⁴ Um wirtschaftshistorische Aspekte ergänzt, diskutieren Studien aktuell vor allem die Frage, wie sich Handel vollziehen konnte, wenn die Akteure des Biberfellhandels – also Jäger, Händlerinnen und Händler, Siedlerinnen und Siedler sowie Handelskompaniemitglieder – über verschiedene Tauschpraktiken verfügten und gemäß unterschiedlichen Marktverständnissen agierten.¹⁵

Bislang befasst sich die Forschung größtenteils mit dem französischen und englischen Biberfellhandel im 18. Jahrhundert. Zur Kolonie New Netherland liegen nur vereinzelt Arbeiten vor, die ökonomische Praktiken ins Zentrum stellen.¹⁶ Dies ist vor allem durch die Quellsituation zu erklären: Die Bestände der niederländischen Kolonie und der Westindischen Handelskompanie (WIC) sind nicht mit den Beständen, die zu den heutigen kanadischen Gebieten und besonders der 1670 gegründeten Hudson's Bay Company (HBC) im 18. Jahrhundert überliefert sind, zu vergleichen.¹⁷ Die

12 Vgl. etwa *Eric Wolf*, *Europe and the People Without History*, Berkeley 1982 oder *Richard White*, *Middle Ground. Indians, Empires, and Republics in the Great Lakes Region, 1650–1815*, Cambridge 1991.

13 Vgl. *Arthur J. Ray/Donald B. Freeman*, *Give us Good Measure. An Economic Analysis of Relations Between the Indians and The Hudson's Bay Company before 1763*, Toronto 1978.

14 Vgl. *Anya Zilberstein*, *Objects of Distant Exchange. The Northwest Coast, Early America, and the Global Imagination*, in: *The William and Mary Quarterly* 64 (2007) 3, 591–620, 616.

15 Uneins ist die Forschung, ob die nordamerikanischen Indigenen als Partizipanten eines „kapitalistischen Systems“ inkludiert oder aber als von diesem ausgeschlossen betrachtet werden sollen. Wie Ann M. Carlos und Frank D. Lewis anhand der Bewohnerinnen und Bewohner der neuenglischen Gebiete betonen, trifft weder das eine noch das andere Verständnis uneingeschränkt zu: „Modern economies are underpinned by markets, but trade and exchange were central to preindustrial Europe, and also played an important role in the aboriginal societies of North America.“ *Ann M. Carlos/Frank D. Lewis*, *Native Americans and Exchange. Strategies and Interactions before 1800*, in: *Larry Neal/Jeffrey G. Williamson* (Hg.), *The Rise of Capitalism. From Ancient Origins to 1848*, Cambridge 2014, 455–490, 487. Die Frage der Marktzugehörigkeit wird auch für die asiatischen Gebiete kritisch diskutiert. Siehe etwa *David Washbrook*, *Merchants, Markets, and Commerce in Early Modern South India*, in: *Journal of the Economic and Social History of the Orient* 53 (2010) 1, 266–289.

16 Hier stellt vor allem die Untersuchung von Oliver A. Rink eine Ausnahme dar, der anhand von Notariatsakten versucht, nicht den Niedergang der Kolonie, sondern den wirtschaftlichen Erfolg einzelner Händlerfamilien in den Vordergrund zu stellen. Vgl. *Oliver A. Rink*, *Holland on the Hudson. An Economic and Social History of Dutch New York*, Ithaca 1986. Eine jüngere Ausnahme ist *Susanah Shaw Romney* und ihre Arbeit zu transatlantischen Netzwerken. Vgl. *Shaw Romney*, *New Netherland Connections*. Ansonsten enthalten in der Regel Überblicksdarstellungen zur Geschichte der Kolonie auch Kapitel zu ökonomischen Aspekten. Vgl. etwa *Jaap Jacobs*, *New Netherland. A Dutch Colony in Seventeenth-Century America*, Leiden 2005, bes. 191–262.

17 Carlos und Lewis indes begründen die ausgezeichnete Quellsituation der HBC mit ihrem langzeitigen Erfolg: „In a narrow sense, these documents describe a fur-trading business – goods bought and sold. In a broader sense, though, the archives reveal a relationship between two very different societies and cultures. Indeed, the depth and richness of this resource are unparalleled.“ *Carlos/Lewis*, *Commerce by a Frozen Sea*, 40.

Handelsbücher der ersten Generation der WIC (1623–1674) sind vollständig zerstört. Forschungen zur Kolonie sowie zum niederländischen Biberfellhandel müssen auf Handels- und Familienkorrespondenzen von Händlerinnen und Händlern, Mitgliedern der Handelskompanien und der Regierung New Netherlands sowie auf Reisebeschreibungen, Ratsprotokolle und Gerichtsakten zurückgreifen.

Mit Blick auf den frühen Biberfellhandel in Nordamerika nimmt die Kolonie New Netherland jedoch eine zentrale Rolle ein. Denn als Henry Hudson 1609 von seinem zweiten, mit Hilfe von niederländischen Investoren finanzierten Versuch, eine Nordwestpassage zu finden, zurückkehrte, hatte er zwar keine neue Route nach Asien gefunden, aber trotzdem gute Nachrichten an Bord. Die Hoffnungen, ausgehend von der Insel Manhattan einen Wasserweg durch den Kontinent zu finden, hatten sich zerschlagen, die Gebiete zwischen den heutigen Städten New York und Albany hielten jedoch ungeahnte Ressourcen bereit: „A blessed country, where milk and honey flow.“¹⁸ In den Gebieten, die fortan die niederländische Republik für sich beanspruchte, schien es Biber im Überfluss zu geben.¹⁹

Bereits kurz nach Hudsons Rückkehr überquerten erste Händler, ausgestattet mit Handelsmonopolen, den Atlantik um vom vielversprechenden Biberfellhandel zu profitieren. In den 1620er Jahren wurde versucht, die vielen miteinander konkurrierenden niederländischen Biberfellunternehmen zu vereinigen. Nach dem Vorbild der Niederländischen Ostindien Kompanie (VOC) wurde die WIC 1623 gegründet und mit weitreichenden Biber- und Fischhandelsmonopolen ausgestattet. Die Interessen der Kompanie standen jedoch mitunter quer zu den Bemühungen, eine permanente Kolonie in den niederländischen Gebieten zu errichten. Um mehr Siedlerinnen und Siedler dauerhaft in den niederländischen Gebieten anzusiedeln, wurde der Biberfellhandel in den 1630er Jahren immer stärker privatisiert.²⁰

Mithilfe der Quellen, die zur Siedlung Rensselaerswijck überliefert sind, kann die Bedeutung von sozialen Beziehungen innerhalb des niederländischen Biberfellhandels nachvollzogen werden. Die einflussreiche niederländische Familie van Rensselaer hatte in den biberreichen Gebieten entlang des Hudson Rivers Ende der 1630er Jahre, als das Biberhandels- und Fischfangmonopol, über das bis anhin die WIC verfügte, gelockert und der Fellhandel auch für Privatpersonen möglich wurde, das Recht erhalten ein Patroonship zu gründen. Im Gegenzug für diese Handelsrechte verpflicht-

18 Vgl. *Henry C. Murphy*, *Anthology of New Netherland, or: Translations from the early Dutch poets of New York. With Memoirs of Their Lives*, New York 1865, 30–31 und 68–75.

19 Der Wirtschaftshistoriker Harold A. Innis entlarvt diese Paradiesnarration in seiner Untersuchung zu Kanada und betont, dass die Sesshaftigkeit des Biber in seinem Bau, seine langsame Fortbewegung an Land und verbesserte Jagdtechniken der Indigenen durch europäische (Eisen-) Waffen langfristig auch einen Rückgang der nordamerikanischen Bestände und die Ausweitung der Jagdgebiete nach Westen zur Folge hatten: „In the language of the economists, the heavy fixed capital of the beaver became a serious handicap with the improved technique of Indian hunting methods, incidental to the borrowing of irons from Europeans. [...] But when the arrival of the White People had changed all their weapons from stone to iron and steel and added the fatal Gun, every animal fell before the Indian [...] the Beaver became a desirable animal for food and clothing, and the fur a valuable article of trade; and as the Beaver is a stationary animal, it could be attacked at any convenient time in all seasons, and thus their numbers soon became reduced.“ *Innis*, *Fur Trade in Canada*, 5.

20 Zur Geschichte der Kolonie New Netherland ausführlich, vgl. *Jaap Jacobs*, *New Netherland*.



Abb. 2: Unterschrift Jeremias van Rensselaer, abgedruckt auf der ersten Seite von Walter Whipple Spooner, *Van Rensselaer family*, Allen County 1900.

tete sich der Patroon, Kilian van Rensselaer (1586–1643), die Kosten für die Überfahrt der neuen Siedlerinnen und Siedler zu tragen und seine Gewinne aus dem Biberfellhandel bei der WIC zu versteuern.²¹ In den Frühjahrsmonaten wurden in Rensselaerswijck Biberfelle mit Natives, vor allem Mahicans, deren Jagdgebiete sich im Bereich des heutigen Bundesstaates Delaware befanden, und Mohawks, die ihre Beute in den Gebieten des heutigen Bundesstaates New York machten, getauscht, auf dem Fluss nach New Amsterdam transportiert und von dort in die Niederlande verschifft.

In den 1650er Jahren übernahm Jeremias van Rensselaer (1632–1674) das Patroonship von seinem Vater. Von Jeremias van Rensselaer, der zwischen den Niederlanden und New Netherland pendelte, sind aus den Jahren 1651–1674 umfangreiche Korrespondenzen mit seinen Verwandten und Geschäftspartnern überliefert (Abb. 2).²² Jeremias organisierte Biberfelle für den europäischen Markt. Er verkaufte Luxus- und Konsumgüter an Siedlerinnen und Siedler. Der Patroon selbst war nach der aktuellen europäischen Mode gekleidet und bestellte seine Castorhüte beim Amsterdamer Hutmacher Mr. Sweers.²³

2. *Castor canadensis*, castor sec-Felle und Castorhüte

Die Felle des nordamerikanischen Bibers (*castor canadensis*) (Abb. 3) waren im 17. Jahrhundert begehrte Objekte, weil sie, wie etwa folgender zeitgenössischer Beschreibung von Adrian van der Donck zu entnehmen ist, einmal zu Filz verarbeitet, an die aktuelle Hutmode in Farbe und Design angepasst werden konnten:

The beaver pelt, or skin, is thick and densely covered all over with very fine fur. The color is ash gray. The fur is made into the best hats that are worn and by now well known throughout Europe. On the top of the fur some shiny hair is to be seen, which is known as guard hair or more properly winter hair, since it falls out in summer and re-grows in autumn. For hat making the winter hair is pulled out, being coarse and of no value²⁴

²¹ Patroonships waren auch ein Versuch, die dauerhafte Ansiedlung von Bewohnerinnen und Bewohnern voranzutreiben und die Kolonie auf diese Weise zu stabilisieren, siehe vgl. *Simon Middleton*, *From Privileges to Rights. Work and Political Colonial New York City*, Philadelphia 2006, bes. 11–52.

²² Das New Netherland Institute, angesiedelt an der New York State Library in Albany, hat die Korrespondenzen in den letzten Jahren ins Englische übersetzt, ediert und digitalisiert. <https://www.newnetherlandinstitute.org> (02.07.2017).

²³ *Correspondence Jeremias van Rensselaer*, Brief von Anna van Rensselaer an ihren Sohn Jeremias vom März 1655.

²⁴ *Adriaen van der Donck*, *A Description of New Netherland (1655–1656)*, New York 2008, 84.



Abb. 3: Castor de 26 pouces de Longueur entre teste et queue, Archives de la Ville de Montréal. BM005-3_18P023_C66-17

Qualitativ erwies sich Biber dabei als wesentlich hochwertiger als Wolle oder andere Tierhaare wie Hase oder Marder:²⁵ „Examined through a microscope the fur has numerous small barbs. It was these barbs which made it unusually suitable for the manufacture of felt and felt hats.“²⁶ Je höher der Filzanteil im fertigen Hut war und umso weniger Wolle beigemischt werden musste, desto höher war seine Qualität.²⁷

Nachdem mit der Trockenlegung von Sümpfen in die gewohnte Lebensumwelt der Biber in Westeuropa eingegriffen wurde und Überjagung zu einem deutlichen Rückgang der Biberpopulationen führte, mussten im 17. Jahrhundert neue Wege gefunden werden, um das europäische Bedürfnis nach der Ressource Biberfell zu befriedigen.²⁸ Qualität wie Quantität²⁹ der nordamerikanischen Biberfelle versprachen die Nachfrage zu stillen.³⁰

Die begehrten Castorhüte waren keine Pelzkappen, sondern Filzhüte. Aus diesem Grund mussten die Felle zunächst, wie van der Donck deutlich macht, für die Verfilzung bearbeitet werden. Technisch gesprochen, mussten dafür die einzelnen Fellhaare vom Keratin befreit werden. Bis zum Ende des 17. Jahrhunderts verfügten Kürschner weder in England und Frankreich noch in den Niederlanden über die notwendige Expertise für dieses Verfahren.³¹ Die aus Nordamerika importierten Biberfelle mussten vielmehr nach Russland zur weiteren Verarbeitung exportiert werden. Erst ab den 1720er Jahren verfügten westeuropäische Kürschner über Techniken, die es ihnen ermöglichten, die aus Nordamerika importierten Pelze selbst für die Verfilzung zu präparieren:³² „If the skins are first to go from here to Russia, as is usual, the shiny hair is

²⁵ Vgl. *David Corner*, *The Tyranny of Fashion. The Case of the Felt-Hatting Trade in the Late Seventeenth and Eighteenth Centuries*, in: *Textile History* 22 (1991) 2, 153–178, 153.

²⁶ *Innis*, *Fur Trade in Canada*, 4.

²⁷ Vergleichbar mit dem Erfolg der Baumwolle im 17. und 18. Jahrhundert verdrängte auch der Biberfilz Wollstoffe, da er sich als strapazierfähiger erwies und besser in Design und Farbe an die aktuelle Mode anpassen ließ. Vgl. *Pat Hudson*, *The Limits of Wool*, in: *Cardiff Historical Papers* 7 (2007), 1–40.

²⁸ In Russland wurde ab dem 16. Jahrhundert versucht, weiter nach Osten zu expandieren. Allerdings stieg schnell die Gewissheit, dass die Biberbestände in der sibirischen Tundra endlich waren. Vgl. *Heiko Haumann*, *Geschichte Russlands*, Zürich 2003, 166 sowie *Klaus Heller*, *Russische Wirtschafts- und Sozialgeschichte*, Band 1: *Die Kiever und die Moskauer Periode (9.–17. Jahrhundert)*, Darmstadt 1987, 204. Siehe auch *J. F., Crean*, *Hats and the Fur Trade*, in: *The Canadian Journal of Economics and Political Science* 28 (1962) 3, S 373–386, 376.

²⁹ *Innis* schätzt die Biberpopulation bevor die Europäer nach Nordamerika kamen auf 10 Millionen. *Innis*, *Fur Trade in Canada*, 4f.

³⁰ Nordamerikanische Biberfelle waren im 17. Jahrhundert keine neue Entdeckung. Vereinzelt bestand Handel mit Fischern in den heutigen Gebieten Neufundlands. Vgl. *George A. Rose*, *Cod. The Ecological History of the North Atlantic Fisheries*, St. John's 2007, 168.

³¹ Vgl. *Hyden-Hanscho*, *Invisible Globalization*, 27.

³² Vgl. *Crean*, *Hats and the Fur Trade*, 376.

what makes them sought after. It seems that the Russians value the skins for this hair and cut them into strips and edging for women's overcoats.⁴³³

Besonders die niederländische Republik nutzte ihre guten Handelsbeziehungen zu Russland.³⁴ Mit den ersten Schiffen ab April wurden die nun in *castor de muscovite* umbenannten Biberfelle von Amsterdam und Rotterdam nach Russland geschickt.³⁵ Bearbeitet und an die jeweiligen farblichen Vorlieben unterschiedlicher Nationen und Stände angepasst, wurden die Biberfilze von dort wieder nach (West-)Europa, wo die Hüte in Amsterdam, London und Paris gefertigt wurden, reimportiert und weiterverkauft.³⁶

Mit den nordamerikanischen Biberfellen kam im 17. Jahrhundert eine weitere Möglichkeit der Verarbeitung hinzu, die den Reimport aus Russland ersetzte und die Herstellung der Castorhüte vergünstigte und beschleunigte: Das Fell des nordamerikanischen Bibers war nicht nur ergiebiger als die bislang hauptsächlich verwendeten Biberfelle. Die Europäer entdeckten eine neue Variante um die Felle zu verfilzen. Es stellte sich heraus, dass sich das Keratin auch durch Körperausdünstungen und durch häufiges Tragen von den Tierhaaren löste. Felle wurden von Indigenen zur Jagd getragen. Schweiß, Dreck, Schmutz und Fett sorgten dafür, dass sich das Oberhaar ablöste und das dichte Unterfell weich wurde. „By the time the guard hair has gone and the skins are old, soiled, and seemingly worn out,“ schreibt Adrian van der Donck, „they are returned to be made into hats. Before then, the skins are unsuitable for that purpose, for unless beaver fur is dirty, soiled, and greasy, it will not felt.“³⁷

Für den Handel mit Biberfellen hatte diese Entdeckung weitreichende Konsequenzen, die zeigen, dass die Partizipation indigener Jäger am Biberfellhandel über bloße Tauschverhältnisse hinausging. Indigene boten nicht nur ihre Beute auf den Marktplätzen an, sondern agierten vielmehr als Produzenten der begehrtesten Handelswaren. Vergleichbar mit asiatischen Luxus- und Konsumgütern ließen sich der Konsum und die Verarbeitung der Ressourcen nach Europa verlagern, ihre Produktion blieb jedoch in den Kolonien.³⁸ Mit ihrem Körperschweiß veredelten die Jäger die hochwertigsten, weil am leichtesten und ergieblichsten zu verfilzenden Biberfelle, die im 17. Jahrhundert weltweit erhältlich waren.³⁹ Für den europäischen Markt bedeutete dies umgekehrt, die gefragtesten Biberfelle waren bereits getragene Kleidungsstücke, die von Indigenen nach Jahresfrist ausrangiert wurden – immer dann, wenn die Jäger neue Felle erbeutet hatten.

33 van der Donck, A Description of New Netherland, 84.

34 Vgl. Hans-Heinrich Nolte, The Netherlands and Russia in the Seventeenth Century. Economic and Social Relations, in: Review. Fernand Braudel Center 10 (1986) 2, 230–244.

35 Vgl. Hyden-Hanscho, Invisible Globalization, 21.

36 Vgl. Innis, Fur Trade in Canada, 77.

37 van der Donck, A Description of New Netherland, 84.

38 Vgl. Maxine Berg, In Pursuit of Luxury. Global History and British Consumer Goods in the Eighteenth Century, in: Past & Present 182 (2004), 85–142, 86.

39 Eine ähnliche Perspektive entwickelt auch P. Nick Kardulias, Fur Production as a Specialized Activity in a World System. Indians in the North American Fur Trade, in: American Indian Culture and Research Journal 14 (1990) 1, 25–60.

3. Weder unbekannt noch fremdartig – Die globale Dimension der Biberfelle

Castorhüte wurden aus nordamerikanischem Biberfell, das häufig in Russland verfilzt wurde, in Westeuropa gefertigt, mit arabic gum gestärkt und mit afrikanischen Straußenfeder, Gold- und Silberverzierungen geschmückt. Getragen wurden die Hüte auf der ganzen Welt. Vor allem bei Mitgliedern der internationalen Handelskompanien waren sie beliebt.⁴⁰ Aus dieser Perspektive betrachtet, erscheinen Castorhüte – vergleichbar etwa mit Baumwollkleidung wie asiatische Banyans – als globale Objekte, die auf dem Weg vom Jagdobjekt, über die Beute, das zum Verkauf angebotene Fell, den Filz bis hin zum fertigen Hut unterschiedliche Verarbeitungs- und Veredlungsschritte durchliefen und an verschiedenen Orten mit unterschiedlichem Wissen und weiteren Materialien in Kontakt kamen.⁴¹

Interessanterweise galten Castorhüte im 17. Jahrhundert in Europa zwar als modische, nicht aber als exotische Objekte.⁴² Veronika Hyden-Hanscho hat sich jüngst mit der unsichtbaren Globalisierung der Biberfilzhüte im 17. und vor allem im 18. Jahrhundert befasst.⁴³ Sie argumentiert, dass die Träger der Hüte kein Bewusstsein für die globale Herkunft der Ressourcen hatten, weil die Verarbeitung der unterschiedlichen Materialien ihre originäre Herkunft verschleierte. Biberhüte wurden vielmehr als ein Produkt verstanden, das aus europäischen Waren gefertigt wurde.⁴⁴

Biberfelle erhielten ihre globale Dimension im 17. Jahrhundert paradoxerweise gerade dadurch, dass sie weder als neu- noch als fremdartig wahrgenommen wurden. Mit den Lebens- und Verhaltensweisen des Tieres waren Europäer, die mit dem Tragen von Castorhüten ihr Modebewusstsein ausdrücken konnten, die Vertreter verschiedener nordamerikanischer Natives und Handelskompaniemitglieder, die gemeinsam in den Biberhandel involviert waren, ebenso vertraut wie die Kürschner, die in der Lage waren, die Felle so zu bearbeiten, dass sich der begehrte Biberfilz herstellen ließ.

Biberfelle unterscheiden sich damit von anderen global gehandelten Textilien im 17. und 18. Jahrhundert. Der Erfolg der nordamerikanischen Biberfelle war an ihre Qualität nicht an ihre fremdartige Herkunft geknüpft.⁴⁵ Ein (vermeintlich) exotisches Design oder Material, wie etwa bei bedruckten Baumwoll- und Seidenstoffen oder Porzellan, spielte beim Verkauf der Felle keine Rolle.⁴⁶ Biber waren vielmehr bekannte Tiere und Biberfelle bekannte Ressourcen für die Herstellung von Filz. Biber und

40 Vgl. *Brook*, Vermeer's Hat, 26.

41 Eine ähnliche Perspektive auf globale Objekte entwickelt Giorgio Riello in seiner Studie zu Baumwolle. Vgl. *Giorgio Riello*, Cotton. The Fabric that Made the Modern World, Cambridge 2013.

42 Vgl. *Hyden-Hanscho*, Invisible Globalization, 25f.

43 Veronika Hyden-Hanscho betont den Unterschied zu Objekten wie Schokolade, Tee oder Porzellan. Vgl. ebd., 13.

44 Vgl. ebd., 47.

45 Giorgio Riello und Maxine Berg betonen etwa den Erfolg von Baumwolle und anderen Luxus- und Konsumgütern auch mit ihrer exotischen Herkunft. Vgl. *Riello*, Cotton sowie *Maxine Berg*, Goods from the East. Trading Eurasia 1600–1800, Palgrave 2015.

46 Zu Seidenstoffen vgl. *Anna Jolly*, Seidengewebe des 18. Jahrhunderts (2 Bände), Abegg Stiftung 2002. Zu bedruckten Baumwollstoffen: *Kim Siebenhüner*, Calico Craze? Zum geschlechtsspezifischen Konsum bedruckter Baumwollstoffe im 18. Jahrhundert. Ein Blick von England zur Alten Eidgenossenschaft, in: *L'homme*. Zeitschrift für feministische Geschichtswissenschaft 27 (2016), 33–52.

ihre Felle galten weder in Europa, in Nordamerika noch in Russland oder auf weiteren Absatzmärkten in China als fremdartig.⁴⁷ Man wusste, wie sie aussahen und wie sie lebten. Sie fanden sich als Fastenspeise auf der westeuropäischen Speisekarte und als Bibergeil wurde ihnen in unterschiedlichen Teilen der Welt aphrodisierende und medizinisch heilende Wirkung zugesprochen.⁴⁸ Der Unterschied zwischen dem nordamerikanischen Biber und seinem europäischen Artgenossen liegt, wie oben gezeigt, in der materiellen Beschaffenheit des Winterfells und der Größe der Tiere.⁴⁹ Diese Differenzen verwischen jedoch, wenn die Biberfelle als Ressource zur Filzherstellung betrachtet werden, denn von den fertigen Hüten ließ sich nicht mehr auf die Herkunft der Biber schließen.

Als globales, weil an unterschiedlichen Orten auf der Welt bekanntes, aber in unterschiedlicher Quantität und Qualität verfügbares und begehrtes Objekt rückte die jeweilige Herkunft der Biberfelle, deren Hinweise im Castorhut nicht mehr rekonstruierbar waren, vielmehr in den Hintergrund.⁵⁰ Die Biberfelle generierten jedoch je nach Verarbeitungszustand (als Fell, als Filz oder als Hut) unterschiedliche Nachfragen.⁵¹ Das Verlangen nach Pelzen speiste sich somit nicht aus der exotischen Aura der Waren, sondern aus ihrer knappen Verfügbarkeit in Westeuropa und den Anstrengungen, die unternommen werden mussten, um die Tierfelle zunächst zu erhalten und sie schließlich so zu bearbeiten, dass die Filze entstanden.

4. Der niederländische Biberfellhandel

Das goldene Zeitalter der Niederlande ist eng verknüpft mit den Waren, die im 17. Jahrhundert nach Europa gelangten. Vor allem der Handel mit Gewürzen, Kaffee, Tee und Textilien aus Asien brachte der Ostindischen Handelskompanie (VOC) zwischen 1630 und 1670 große Gewinne und hohe Dividendenausschüttungen.⁵² Die erste Generation der WIC handelt hauptsächlich mit Rohstoffen wie Biberfellen, Tabak und Getreide. Da aus Afrika und Amerika im Unterschied zu Asien deutlich weniger fertig produzierte Luxus- und Konsumgüter auf den europäischen Markt gelangten, blieben die Umsätze der WIC im 17. Jahrhundert hinter denjenigen der VOC zurück.⁵³

47 Crean beschreibt den Pelzhandel als Markt, der bereits vor 1600 bestand und sich jeweils auf die Gebiete (naher Osten „Mediterranean Highway“, Asien, Russland, Nordamerika) erstreckte, die die Nachfrage am besten befriedigten. Vgl. *Crean*, *Hats and the Fur Trade*, 377.

48 *van der Donck*, *Description of the New Netherlands*, 115.

49 Vgl. *Emil Brass*, *Aus dem Reiche der Pelze*, Band 2: *Naturgeschichte der Pelztiere*, Berlin 1911, 597f.

50 Hyden-Hanscho zeigt für Österreich hinsichtlich der materiellen Ebene der Objekte, dass die vielen Distributionsorte darüber hinaus die Globalisierung der Hüte weniger sichtbar machten. Vgl. *Hyden-Hanscho*, *Invisible Globalization*, 47.

51 Mit Paula Findlen ließe sich von den unterschiedlichen Werten eines Objektes in seiner jeweiligen Biographie sprechen, vgl. *Paula Findlen*, *Early Modern Things. Objects and their Histories, 1500–1800*, London 2012.

52 Vgl. *Friso Wielenga*, *Geschichte der Niederlande*, Stuttgart 2012, 171f.

53 Vgl. *Berg*, *Pursuit of Luxury*, 86. Vor diesem Hintergrund müssen die Angaben über die Anzahl der Biberfelle, die von New Netherland im 17. Jahrhundert nach Amsterdam verschifft wurden, relativiert werden. *Jacobs*, *New Netherland*, 262f.

Bis in die 1650er Jahre nahm die Anzahl der aus der nordamerikanischen Kolonie nach Europa verschifften Biberfelle jedoch stetig zu:⁵⁴ Am 23. September 1626 legte von New Amsterdam das erste Schiff der WIC in Richtung Amsterdam ab. An Bord der *Wapen van Amsterdam* befanden sich 7 246 Biberpelze, 853 Otterpelze, 48 Nerze, 36 Wildkatzenfelle und 34 Rattenfelle.⁵⁵ In den 1630er Jahren wurden zwischen 10 000 und 15 000 Biberfelle jährlich verschifft. 1657 errichteten die Biberfellexporte ihren Höhepunkt. Die Zahl von 37 940 Biberpelzen, die im Sommer von Beverwijck nach New Amsterdam verschifft wurden, konnte danach, auch aufgrund der rückgängigen Biberpopulation auf dem nordamerikanischen Kontinent,⁵⁶ nicht wieder erreicht werden.⁵⁷

Pelze wurden in den 1650er Jahren zunächst für sechs Gulden pro Fell, dann für acht und schließlich für zehn gehandelt. Nach einem Höhepunkt um 1660 sanken die Preise zu Beginn des neuen Jahrzehnts jedoch wieder und erreichten etwa um 1663 wieder einen Wert von sechs Gulden.⁵⁸ Dabei ist zu beachten, dass die Preise, die in Amsterdam gezahlt wurden, wie Jeremias van Rensselaer in einem Brief von Guillaem Momma aus dem Jahr 1657 erfährt, auch abhängig davon waren, zu welchem Preis die Felle weiter zur Verarbeitung nach Russland verkauft werden konnten:

[...] it stands poorly with the beavers and they are not easy to sell, so that the merchantable beavers are sold here at *f* 6, so that the trade from New Netherland becomes worse daily. More beavers are coming than can be sold to Muscovy, so that it would be good if the trade stood still for a year⁵⁹

Der Gegenwert von Biberfellen war aber nicht nur für den europäischen Markt von Bedeutung. Für die Siedlerinnen und Siedler, die Händler und Kompaniemitglieder in der Kolonie New Netherland hatte der Preisrückgang konkrete Folgen.⁶⁰ In Nordamerika wurde mit Biberfellen bezahlt – sie fungierten als Währung. Briefe zwischen der Regierung der Kolonie New Netherlands und den Direktoren der WIC aus den späten 1650er Jahren zeigen, wie umstritten eine Herabstufung des Biberwertes daher

54 Jan de Vries betont das Wachstum New Amsterdams als einer von 157 Überseesiedlungen, die die WIC und VOC zwischen 1600 und 1800 gründeten: „New Amsterdam in the years preceding its first conquest was growing into the sort of city the rest of the New world did not yet know.“ *Jan de Vries*, Keynote Address, in: Wayne te Brake/Wim Klooster (Hg.), *Power and the City in the Netherlandic World*, Leiden 2006, 21.

55 Vgl. *Jacobs*, *New Netherland*, 199.

56 Für die Gebiete des HBC vgl. *Carlos/Lewis*, *Commerce by a Frozen Sea*, 37.

57 Vgl. *Jacobs*, *New Netherland*, 201.

58 Vgl. ebd., 195. Allerdings weißt Jacobs daraufhin, dass aufgrund fehlender Quellen der Preisrückgang eher qualitative als quantitative belegt ist. Ebd., 201. Der Preisrückgang ist auch an die sinkende Nachfrage nach spitzen Castorhüten in Europa und vor allem die englische und französische Mode des Dreispitzhutes gebunden. Carlos und Lewis sprechen vom Wachstum der „high-fashion felt hat industry“ in England und Frankreich, die mit Biberfellen aus den eigenen Kolonien arbeitete. *Carlos/Lewis*, *Commerce by a Frozen Sea*, 17.

59 *Correspondence Jeremias van Rensselaer*, Brief von Guillaem Momma an Jeremias vom 17. Dezember 1657.

60 Für die Kompaniemitglieder und Händler im 17. Jahrhundert hatte der Rückgang der Gesamtmenge weit weniger Auswirkungen als der sinkende Preis eines einzelnen Felles. *Jacobs*, *New Netherland*, 201.

war: „We consider a change of the value of your currency,“ schreiben die Direktoren der WIC 1656 an den Gouverneur Peter Stuyvesant, „that is, placing the beaver of *f*6 instead of *f*8, and sewant at *f*8 for a stiver, instead of *f*6, a matter of great importance and have therefore deferred the consideration of it until next spring. Meanwhile we shall think about it and later inform you of our opinion and wishes.“⁶¹ Die starke Zunahme von überlieferten Gerichtsfällen, die sich mit ausstehenden Krediten befassten, zeugt exemplarisch von den Auswirkungen der Wertminderung.⁶²

Im Verhältnis zu anderen Waren waren die Biberfelle jedoch weit weniger bedeutend als es die genannten Zahlen zunächst nahelegen. Jaap Jacob konnte in seiner Studie zur Geschichte der Kolonie New Netherland zeigen, dass Biberfelle nur in den ersten 20 Jahren das wichtigste Exportgut darstellten. Ab den 1640er Jahren begannen die Niederländer Getreide in großen Mengen ins Mutterland zu exportieren. In den 1660er Jahren war für den europäischen Bedarf angebaute Tabak die Exportware, die den höchsten Umsatz erzielte.⁶³

5. *Merchantable beavers*. Biberfelle als Transaktionswährung

Die ökonomische Bedeutung der Biberfelle ging jedoch im 17. Jahrhundert über diejenige eines gefragten Handelsgutes hinaus. Biberfelle ließen sich vielmehr auch als Medium nutzen, um Handel zu treiben. Sie konnten zur Währung werden, weil sie für alle am Handel beteiligten Akteure einen Gebrauchswert hatten. In den nordamerikanischen Gebieten trafen unterschiedliche ökonomische (Markt-)Praktiken aufeinander und es bedurfte der Bereitschaft aller Beteiligten sich darauf einzulassen und sich einander anzunähern.⁶⁴

Biberfelle unterschieden sich dabei deutlich von der zweiten Währung, so genanntem *Sewant* oder *Wampum*, die das komplexe monetäre System in der Kolonie New Netherland ergänzten.⁶⁵ Wampum war bereits vor den Handelskontakten mit Europa in den meisten nordamerikanischen Kulturen als Zahlungsmittel und Geschenk anerkannt.⁶⁶ Die kleinen Perlen aus Muschelkalk hatten jedoch in den Niederlanden keinen Marktwert und ließen sich dort nicht – wie Biberfelle – gegen Waren oder Geld eintauschen. Umgekehrt gab es von indigener Seite kein Vertrauen in die niederlän-

61 *Peter Stuyvesant Correspondence*, Brief der WIC-Direktoren vom 19. Dezember 1656.

62 Vgl. *Martha Dickinson Shattuck*, *A Civil Society. Court and Community in Beverwijck*, New Netherland, 1652–1664, Bosten 1994, PhD Dissertation sowie *Mario Schmidt*, *Wampum und Biber. Fetischgeld im kolonialen Nordamerika*, Bielefeld 2014, 229.

63 Vgl. *Jacobs*, *New Netherland*, 261.

64 Das „Aufzwingen“ einer Währung von kolonialer Seite war im Biberfellhandel nicht möglich, da Indigene als Produzenten der Felle, die über die Expertise des Jagens verfügten, und als Konsumenten europäischer Waren auftraten. Diese Überlegung schließt an Richard Whites Thesen zum *middle ground* an. Vgl. *White*, *Middle Ground*, XXVII.

65 Ab der Mitte der 1650er Jahre taucht auch Tabak als Zahlungsmittel auf. Vgl. *Jacobs*, *New Netherland*, 194.

66 Vgl. *Mary W. Herman*, *Wampum as a Money in Northeastern North America*, in: *Ethnohistory* 3 (1956) 1, 21–33, 21. Europäische Händlerinnen und Händler erkannten jedoch die indigene Nachfrage und begannen Wampum-Perlen in den Niederlanden herstellen zu lassen. Allerdings konnte die Qualität nordamerikanischer Perlen nie erreicht werden, vgl. ebd. 22.

dische Guldenwahrung, weshalb sich Münzen im Biberfellhandel nicht durchsetzen konnten.⁶⁷

Damit gleichen Biberfelle denjenigen textilen *commodity currencies*, die bislang vor allem für außereuropäische und vorkapitalistische Kulturen untersucht wurden.⁶⁸ Der konom Paul Einzig zeigte etwa Mitte des 20. Jahrhunderts, dass Kleidung in Asien und Afrika, Federn in Ozeanien und Felle und Stoffe in Nordamerika als Zahlungsmittel fungierten.⁶⁹ Mit dem globalen Handel mit Textilien hat sich die geschichtswissenschaftliche Forschung in den letzten Jahrzehnten intensiv befasst. Mit einem Fokus auf den asiatischen und afrikanischen Markt wurde untersucht, gegen welche europäischen Textilien außereuropäische Waren eingetauscht werden konnten und wie außereuropäische Textilien die Entstehung der europäischen Luxus- und Konsumgesellschaft bedingten.⁷⁰ Der Textilmarkt ist dabei eng verschränkt mit der Geschichte der europäischen Handelskompanien. Textilien wie Kleidung nahmen mitunter eine wahrungsfunktion ein.⁷¹ In Amerika fanden sie bis weit ins 18. Jahrhundert vor allem in lokalen Kontexten Einsatz, wenn Mangel an Bargeld vorherrschte.⁷²

Textilien unterscheiden sich jedoch von Biberfellen – auch wenn beide als Ressource für modische Kleidungsstücke dienten. Mit Biberfellen, so zeigen die nordamerikanischen Quellen des 16. und 17. Jahrhunderts, ließ sich rechnen.⁷³ Grundvoraussetzung ihrer grenzenlosen Akzeptanz in Nordamerika war, dass die Biberfelle

67 Ebd., 25. Hier schließt die Frage an, ob Münzen als Geld oder Objekte angesehen wurden. Bezüglich Silber plädiert die Forschung bereits länger dafür, diese Grenzziehung aufzuheben. Vgl. Birgit M. Tremml, *The Global and the Local. Problematic Dynamics of the Triangular Trade in Early Modern Manila*, in: *Journal of World History* 23 (2012) 3, 555–586, 578.

68 Laurene Fontaine hat gezeigt, dass Waren durchaus auch auf europäischen frühneuzeitlichen Märkten als Währung fungierten, vor allem auf Gebrauchtmarkten. Vgl. Laurence Fontaine (Hg.), *Alternative Exchange. Second-Hand Circulations from the Sixteenth Century to the Present*, New York 2008.

69 Vgl. Paul Einzig, *Primitive Money. In its Ethnological, Historical and Economic Aspects*, London 1949.

70 Beverly Lemire zeigt wie Handelskompanien und Militär nicht nur den Bedarf und die Anforderungen an Kleidung im ausgehenden 17. Jahrhundert veränderten, sondern betont die Bedeutung außereuropäischer Textilien für vormoderne Kleidermarkte und die Entstehung der Konsumgesellschaft. Vgl. Beverly Lemire, *Dress, Culture and Commerce. The English Clothing Trade Before the Factory, 1660–1800*, London 1997, 2.

71 Zu den multiplen ökonomischen Funktionen von Kleidung in China vgl. Robert Cliver, China, in: Lex Heerma van Voss/Els Hiemstra-Kuperus/Elise van Nederveen Meerkerk (Hg.), *The Ashgate Companion to the History of Textile Workers, 1650–2000*, 103–141, 103. Vgl. daruber hinaus den Sammelband Prasanna Parthasarathi/Giorgio Riello (Hg.), *The Spinning World. A Global History of Cotton Textiles 1200–1850*, Oxford 2009. Vor allem die Beiträge von Colleen E. Kriger, ‚Guinea Cloth‘. Production and Consumption of Cotton Textiles in West Africa before and during the Atlantic Slave Trade, 105–126, William Gervase Clarence-Smith, *The Production of Cotton Textiles in Early Modern South-East Asia, 127–144*, Om Prakash, *Indian Textiles in the Indian Ocean Trade in the Early Modern Period, 144–161*, Beverly Lemire, *Revising the Historical Narrative. India, Europe, and the Cotton Trade, c. 1300–1800*, 205–226 sowie Robert DuPlessis, *Cottons Consumption in the Seventeenth- und Eighteenth-Century North Atlantic*, 227–246. Von DuPlessis außerdem seine jüngste Publikation: Robert DuPlessis, *The Material Atlantic. Clothing, Commerce, and Colonization in the Atlantic World, 1650–1800*, Cambridge 2016.

72 Vgl. Adrienne D. Hood, *The Material World of Cloth. Production and Use in Eighteenth-Century Rural Pennsylvania*, in: *The William and Mary Quarterly* 53 (1996) 1, 43–66, 61.

73 Der Gegenwert von Stoffen ließ sich damit eben auch, wie Carlos und Lewis für die Gebiete der HBC gezeigt haben, in Biberfellen angeben. Vgl. Carlos/Lewis, *Commerce by a Frozen Sea*, 52.

gemäß ihrer Qualität standardisiert werden konnten. Ausgehend von den zur Jagd getragenen Fellen, den so genannten *castor gras*-Fellen, ergaben sich zwei Handelskategorien: Neben *castor gras*-Fellen gab es noch die qualitativ minderwertigeren *castor sec*-Felle – Felle, die zwar bereits gereinigt, aber noch nicht getragen worden waren.⁷⁴ *Merchantable beaver*, also hochwertige, nordamerikanische *castor gras*-Winterbiberfelle von ähnlicher Qualität, fungierten als standardisierte Wertangabe, die innerhalb wie außerhalb der Kolonie New Netherland Anerkennung fand.⁷⁵ Auch die englischen, französischen und schwedischen Kolonien rechneten in *merchantable beavers*.⁷⁶

6. Koloniale Kleidermärkte

Die Alltagskulturen zwischen dem europäischen Mutterland und der nordamerikanischen Kultur scheinen sich im 17. Jahrhundert stärker unterschieden zu haben, als das in zeitgenössischen Reiseberichten, die die Ähnlichkeiten zwischen beiden niederländischen Gebieten betonten, beschrieben wurde.⁷⁷ Anhand der Waren, die in die Kolonie New Netherland verschickt wurden, wird deutlich, dass sich der Bedarf an Alltagsgegenständen, Luxus- und Konsumobjekten durchaus unterschied.

Niederländerinnen und Niederländer hatten Schwierigkeiten damit, die unterschiedlichen Märkte für Indigene, Zwischenhändler und Zwischenhändlerinnen, Siedlerinnen und Siedler sowie Kompaniemitglieder in Nordamerika einzuschätzen.⁷⁸ Immer wieder wurden Waren in die Kolonie New Netherland verschifft, von denen die Besitzerinnen und Besitzer zunächst einmal nur annahmen, dass sie auf große Nachfrage stoßen müssten. Die überlieferte Korrespondenz der Familie van Rensselaer, die zwischen der Kolonie New Netherland und den Niederlanden, zwischen der kolonialen Siedlung Rensselaerswijck und der Hafenstadt New Amsterdam von

⁷⁴ Vgl. *Crean*, Hats and the Fur Trade, 376.

⁷⁵ Vgl. *Jacobs*, New Netherland, 194. In den kolonialen Rechnungsbüchern wurde der Gegenwert von Waren in „beaver rate“, „beaver cash“, „beaver price“ oder „beaver value“ angegeben. William Weeden versuchte sich bereits 1884 an einer Unterscheidung von Ware und Währung im Nordamerika des 17. Jahrhunderts: „Value in use, and value in exchange, both enter into the foundation of a currency. The Long Island, Pequot and Narragansett tribes had an article which was *desirable in itself* [Wampum, E. B.] and which enforced a barter with those inland tribes rendering an equivalent to obtain it. Barter began, but this did not constitute a currency. The article useful and *desirable in itself*, must have an *essence of exchange*, a *force within itself* which could compel not only that particular exchange, but any exchange at the *will of the owner*. This exchangeable quality was, contributed by furs and especially by beaver.“ *William B. Weeden*, Indian Money as a factor in New England Civilization, Baltimore 1884, 15. Schmidt weist auf das Problem von Weedens Analyse hin, die Biber als festen Wert betrachtet. *Mario Schmidt*, Zur Heterologie kolonialer Ökonomien. Der Biber und sein Fell als Fetisch in den nordamerikanischen Kolonien des 17. Jahrhunderts, in: *ilinx*. Berliner Beiträge zur Kulturwissenschaft 3 (Ökonomische Praktiken) 2013, 26–39, 28.

⁷⁶ Beziehungsweise, wie die HBC, in „made beaver“. Vgl. *Carlos/Lewis*, Commerce by a Frozen sea, 24.

⁷⁷ Vgl. *Jacobs*, New Netherland, 7–45.

⁷⁸ An dieser Stelle unterscheiden sich die niederländischen Marktvorstellungen im 17. Jahrhundert vom Marktwissen der HBC, die im 18. Jahrhundert auf etablierten und bekannten Märkten handelte. Vgl. *Carlos/Lewis*, Commerce by a Frozen Sea, 51.

Jeremias, seiner Mutter Anna und seinen Geschwistern sowie den Handelspartnern der Familie verschickt wurden, geben einen Einblick in Vorstellungen über den nordamerikanischen Absatzmarkt.⁷⁹

Im März 1655 etwa schrieb Anna van Rensselaer an ihren Sohn Jeremias in der Kolonie New Netherland:

[...] I am pleased that you traded [some goods] for me and for Jan van Wely. Your sisters are also longing very much to receive their return goods. If you are sending over any beavers for your account, write exactly what you wish to have for them. It seems to me that the finest wares, whether of silk, gold, or silver, or other things I can not think of, which one can put in a chest, would be the most profitable, [...].

Herewith goes a barrel, containing a bed for you and a pillow, and in case No. 3 there are 3 pairs of bed sheets, a pair of understockings, 6 pairs of shoes, on which your name is written, and a gray hat. You should have sent me the size of your head, for I do not know that. I bought it at Seers', who would like to hear whether you paid for the hat or your brother Nicolaes. I gave you the money for it, but he says that he has not received it. You must not write often for good, unless I am plentifully supplied with beavers from the colony, for my purse can not stand it, as I am writing also to your brother. If you again order shoes, tell me what kind of leather you wish, for I can not dream it. In the case there is a piece of kersey which your sisters are sending to you to trade it for them. They bought it from Mr. Libert at 36 stivers a yard, but it is worth more. See that you get cash payment in beavers for it, for it is not paid for and they would like to pay with the skins sent in return. It is suitable for clothes and *innocents* [wrapper, gown] for the common people⁸⁰

Annas Brief enthält Angaben zu Umfang und angestrebtem Verkaufswert eines Tuchs, für das sie im Gegenzug Biberfelle erhalten möchte. Außerdem fügt sie eine Einschätzung an, was ihrer Meinung nach aus den Stoffen gefertigt werden könne. Für den Gebrauch der Siedlerinnen und Siedler wurde Kleidung in der Regel – auch auf Grund der Tatsache, dass weder Schneider noch Hutmacher in der Kolonie ihren handwerklichen Tätigkeiten nachgehen durften – aus dem Mutterland importiert. Das Betreiben eines Textilhandwerks war in der Kolonie New Netherland seit 1629 untersagt.⁸¹ In der Verordnung *Freedoms and Exemptions* wurde vor allem die Herstellung von Stoffen unter Strafe gestellt: „The colonists shall not be permitted to

79 Kriegerische Auseinandersetzungen mit Natives spielen in den Briefen nur am Rande eine Rolle. Wenn überhaupt, dann eher als Sorge, dass sich Konflikte negativ auf den Warenfluss in die kolonialen Gebiete auswirken könnten. Siehe etwa *Correspondence of Jeremias van Rensselaer*, Brief von Jan Baptist van Rensselaer an seinen Bruder Jeremias vom 11. Oktober 1655.

80 *Correspondence of Jeremias van Rensselaer*, Brief an Anna van Rensselaer vom März 1655.
81 Bereits in den Provisional Regulations von 1624 wurde das Webe- und Färbehwerk stark eingeschränkt. *Provision Regulations for the Colonists adopted by the Assembly of the Nineteen of the West India Company*, March 28, 1624, in: Documents relating to New Netherland, 1624–1626, trans. and edited by A. J. F. van Laer, Albany 1924, 1–18. Siehe auch *Rink*, Holland on the Hudson, 101.

make any woolen, linen, or cotton cloth, nor to weave any other fabrics, on pain of being banished and punished for perjury.“⁸²

Die nordamerikanischen Gebiete wurden als Absatzmärkte für Alltagsgegenstände, Luxus- und Konsumgüter sowie als Ressourcenlieferant für Felle verstanden, nicht aber als Produktionsort, an dem handwerkliches (oder vorindustrielles) Wissen angesiedelt werden sollte.⁸³ Handwerkliche Expertise fehlte entsprechend bis in die 1650er Jahren hinein noch weitestgehend.⁸⁴ Jeremias van Rensselaer musste sich deshalb, wie das Schreiben seiner Mutter zeigt, seine Schuhe und seinen grauen Castorhut per Schiff schicken lassen.

Bei den Waren, die Anna van Rensselaer für den Weiterverkauf in der Kolonie verschickte, vermutete sie die höchste Gewinnspanne bei hochwertigen und -preisigen, gleichzeitig aber leichten und kleinteiligen Luxusgütern, wie Seide, Gold oder Silber, die platzsparend in Truhen verpackt, verschifft werden konnten.⁸⁵ Die wenigen überlieferten Inventare aus der Kolonie New Netherland belegen, dass sich Schmuck (vor allem Eheringe), Gold und Silber in den Haushalten der niederländischen Siedlerinnen und Siedler fanden.⁸⁶

7. Unbekannte Absatzmärkte

Ein weiterer, teilweise überlieferter Brief von Anna van Rensselaer vom August 1654 zeigt die Bandbreite an Waren, die für den Weiterverkauf in New Netherland an ihren Sohn geschickt wurden:

Anno 1654, the 1st of August
[Goods] Given to Jeremias to take with him to [be traded by him in New Netherland] if it please God to grant him a safe passage:

⁸² Vgl. *Freedoms and Exemptions*, art. 29 (7 June 1629), in: Van Rensselaer Bowier Manuscripts. Being the Letters of Kiliaen Van Rensselaer 1630–1643, trans. and edited by A. J. F. van Laer, New York 1908, 137–158.

⁸³ Vgl. *Jacobs*, New Netherland, 233.

⁸⁴ Die unzureichende Versorgung mit Konsum- und Luxusgütern kann wiederum als einer der Gründe angeführt werden, warum die dauerhafte Besiedlung der niederländischen Gebiete in Nordamerika nur zögerlich anlief. Das Bedürfnis sich dauerhaft in New Netherland anzusiedeln musste also – anders formuliert – zuallererst gestiftet werden. William Usselinx, einer der Gründungsväter der Westindischen Handelskompanie, schrieb etwa zu Beginn der 1620er Jahre über die Erwartungen in der Kolonie: „The principal and most powerful inducement will be the profit each man can make for himself.“ zitiert nach *Eric Jay Dolin*, *Fur, Fortune, and Empire. The Epic History of the Fur Trade in America*, New York 2010, 33.

⁸⁵ Damit ist ein wichtiger Punkt bezüglich der Verschiffung von Waren angesprochen: Die leichten Biberfelle wurden in den meisten Fällen gegen schwere(re) Waren aus Europa und der Karibik getauscht. Das führte zu unterschiedlich beladenen Schiffen. In Bezug auf Kanada bemerkt Baron de Lahontan 1703: „Most of the Ships go laden to Canada and return light or empty.“ *Lahontan's New Voyages to North-America*, edited by Reuben Gold Thwaites, Chicago 1905, 373.

⁸⁶ „Because of their small size, items of jewellery were easy for colonists to take with them from the Dutch Republic.“ *Jacobs*, New Netherland, 411. Zu niederländischen Inventaren im heutigen New York sowie den globalen Objekten, die sich in diesen finden lassen vgl. auch *Deborah Krohn/Peter N. Miller* (Hg.), *Dutch New York, between East and West. The World of Margrieta van Varick*, New York 2009.

14 pairs of knives and forks, [...]
 2 pieces of white gansen oogen [diapered linen]
 2 pieces of white bombazine [...]
 12 hat clasps and 12 breeches buttons, [...]
 For Leonora 2 pistols [...]
 For Susanna 2 pistols [...]
 [...]
 Further, Jeremias has with him to be traded:
 A leather doublet
 A Turkish grosgrain suit
 A colored satin doublet and cloth breeches
 [...]
 A cloth suit of Nicolass
 A cloth suit of Rycgart⁸⁷

Hutschmuck, Knöpfe und Bänder zum Verschönern der Castorhüte wurden ebenso in die Kolonie geschickt wie Kleidungsstücke (hier wird etwa ein türkischer Anzug aus gerippter Seide genannt), Kochtöpfe und Besteck. Trotz der engen Kontakte zwischen Mutterland und Kolonie blieben die Vorstellungen des nordamerikanischen Absatzmarktes erstaunlicherweise vage, wie an denjenigen Waren ablesbar wird, die sich als nicht verkäuflich erwiesen. Sie waren in der Regel entweder zu teuer oder nicht gefragt. Da sie keine Abnehmer fanden, wurden sie wieder in die Niederlande zurückgeschickt. Jeremias van Rensselaer schreibt in einem Brief aus dem Jahr 1656, dass er die erwähnte Pistole seiner Schwester Susanna für vier Biber, „for which you [Anna van Rensselaer, E. B.] must pay her according to the market value of the beavers in the fatherland“, verkauft habe. Leonoras Pistole jedoch, die er auch verkaufen sollte, erwies sich als Ladenhüterin, und er schickte sie wieder zurück.⁸⁸ Dass es üblich war, Waren, die sich nicht zum geforderten Preis verkaufen ließen, trotz der anfallenden Transportkosten zurückzuschicken und nicht etwa den Preis zu senken, wird in der Geschäftskorrespondenz der Familie van Rensselaer deutlich. Immer wieder fordern Geschäftspartner explizit, dass die Ware wieder zu ihnen zurückgesandt werden solle, falls der erwartete Verkaufswert nicht erzielt werden könne. Cornelius Coster etwa schickte im Mai 1656 Waffen und Rüstungen zu Jeremias van Rensselaer in die Kolonie New Netherland und bemerkte im beigelegten Schreiben: „If you like it [die versandten Waren, E. B.], you can keep it at that price, or else return it immediately.“⁸⁹

Wie die Korrespondenz der Familie van Rensselaer nahelegt, fand Handel in der Kolonie New Netherland innerhalb einer Ökonomie sozialer Beziehungen statt.⁹⁰

⁸⁷ *Correspondence Jeremias van Rensselaer*, Brief von Anna van Rensselaer vom 26. Dezember 1654.

⁸⁸ *Correspondence Jeremias van Rensselaer*, Brief an Anna van Rensselaer vom Oktober 1656.

⁸⁹ *Correspondence Jeremias van Rensselaer*, Brief von Cornelius Coster vom 22. Mai 1656.

⁹⁰ Vgl. *Christof Jeggle*, Ressourcen, Märkte und die Ökonomie sozialer Beziehungen, in: Gabriele Jancke/Daniel Schläppi (Hg.), *Die Ökonomie sozialer Beziehungen. Ressourcenbewirtschaftung als Geben, Nehmen, Investieren, Verschenden, Haushalten, Horten, Vererben, Schulden*, Stuttgart 2015, 65–90, 66.

Transaktions-, Informations- oder Transportkosten scheinen weit weniger gewichtet worden zu sein als bestehende Kontakte zu Familienmitgliedern und vertrauten (oftmals ebenso verwandten) Handelspartnern.⁹¹

Wissen über die kolonialen Märkte wurde auf diese Weise aber nur bedingt generiert. Dies trifft insbesondere auf diejenigen Waren zu, die auf den Bibermärkten im Landesinneren gegen Felle getauscht wurden. Heute kann die Forschung zwar zeigen, dass nicht Waffen oder Metallwaren, sondern in erster Linie Textilien gegen Felle getauscht wurden.⁹² Zeitgenössisch waren die Vorstellungen über die Beschaffenheit der Waren, die von indigener Seite gefragt waren, wie die amerikanische Anthropologen Cory Willmott zeigen konnte, jedoch diffus.⁹³ Willmott untersucht die Gebiete Neuenglands als Konsumentenmarkt, der im 17. und 18. Jahrhundert mit Waren beliefert werden musste, die gegen Biberfelle getauscht werden konnten.⁹⁴ Gefragt waren, so kann auch sie zeigen, vor allem schwere, Teppich ähnliche Stoffe, die in der englischen Stadt Stroud gefertigt wurden. Wissen über den nordamerikanischen Markt war am englischen Produktionsort in der Grafschaft Gloucestershire jedoch kaum vorhanden: Um sich über den Markt zu informieren und Kontakte zu indigenen Fellehändlern aufzunehmen, bedurfte es mehrerer Zwischenhändler und Mittelsmänner in Europa und Nordamerika, deren Aufgabe es zunächst einmal war, das Design und die Beschaffenheit der gefragten Stoffe zu übermitteln. Denn im englischen Stroud – so lässt sich daran anschließend zugespitzt formulieren – wurde für einen kolonialen, aber letztlich völlig unbekanntem Markt, von dem man zwar wusste, dass es Biberfelle gab, nicht aber, gegen welche Waren diese zu erhalten waren, produziert.

8. Fazit

Als Transaktionswährung gelang es mittels Biberfellen Handel über sprachliche, kulturelle, nationale wie kontinentale Grenzen hinweg zu tätigen: Mit Biberfellen ließen sich Waren aus der Karibik, vor allem Zucker und Salz, oder Sklaven aus Afrika bezahlen und weiter verschiffen. In den nordamerikanischen Gebieten dienten die Felle als Währung im Handel mit Indigenen, aber auch zwischen den europäischen Kolonien. In Biberfellen ließen sich der Gegenwert von Waren, Transport- und Logistikkosten, Schulden oder Vermögen angeben. In Europa – und rückübersetzt in eine Ware – stillten die Biberfelle die Nachfrage nach einer Ressource, die zur Weiterverarbeitung nach Russland gehandelt und schließlich als Filz zu Hüten verarbeitet wurde.

⁹¹ So argumentiert auch *Romney*, *New Netherland Connections*.

⁹² Vgl. *Marshall Joseph Becker*, *Match Coats and the Military. Mass-Produced Clothing for Native Americans as Parallel Markets in the Seventeenth Century*, in: *Textile History* 41 (2010) 1, 153–181 sowie *Laura E. Johnson*, „Goods to clothe themselves“. *Native Consumers and Native Images on the Pennsylvania Trading Frontier, 1712–1760*, in: *Winterthur Portfolio* 43 (2009) 1, 115–140.

⁹³ Vgl. *Cory Willmott*, *From Stroud to Strouds. The Hidden History of a British Fur Trade Textile*, in: *Textile History* 36 (2005) 2, 196–234.

⁹⁴ Zu Nordamerika als nachfrageorientiertem Konsumentenmarkt vgl. auch *Ann M. Carlos/Frank D. Lewis*, *Marketing in the Land of Hudson Bay. Indian Consumers and the Hudson's Bay Company, 1670–1770*, in: *Enterprise and Society* 3 (2002), 285–317, 287.

Anhand des niederländischen Biberfellhandels zeigt der Beitrag, wie ausgehend von Objekten die Eigenlogik globaler frühneuzeitlicher Märkte in den Blick genommen werden kann. Nordamerikanische Biberfelle unterscheiden sich von anderen Handelsgütern im 17. Jahrhundert, da sie als Ware wie als Währung, als Kleidung wie als Ressource verwendet wurden. Ihre globale Dimension erhielten Biberfelle im 17. Jahrhundert aus ihrer lokalen Anders- und nicht aus ihrer Fremdartigkeit. Das Verlangen nach Pelzen speiste sich nicht aus der exotischen Aura der Waren, sondern aus ihrer knappen Verfügbarkeit in Westeuropa und den Anstrengungen, die unternommen werden mussten, um die Tierfelle auf unbekanntem Märkten zu erhalten, nach Europa zu verschiffen und sie schließlich so zu bearbeiten, dass die Filze entstanden. Da alle am Markt aktiven Akteure – unabhängig von ihrem Geschlecht⁹⁵ oder ihrem sozialen Status – den Fellen einen Wert zuschrieben (auch wenn sich der jeweilige Gebrauch durchaus unterschied), wurde es möglich, die Biberfelle zu kategorisieren und ihren Wert über die angesprochenen Grenzen hinweg zu quantifizieren.

Longing for Fur. Beaver as a Transaction Currency in the Colony New Netherland (1609–1664)

This paper considers beaver fur traded by the Dutch in the 17th century as a global object and transaction currency. The analysis of the fur's material texture helps to understand how beaver fur could be traded across continental, national, colonial and cultural borders. Beaver fur differed from other Early Modern global objects like cotton, silk, chocolate or porcelain because the skins were used as commodities, resource, dress and currency alike. Beaver furs became global objects because the animal and its habits were known globally even though beaver fur was not globally available in the same quantity and quality. Yet beaver furs were valuable to all participants in the market: native hunters, middlemen, traders, company soldiers and hatters were involved in a global trade fueled by scarcity and longing for fur in Europe.

Dr. Eva Brugger, Departement Geschichte, Hirschgässlein 21 CH-4051 Basel, eva.brugger@unibas.ch

⁹⁵ Dies wird vor allem bei der Rolle von Frauen im Biberfellhandel deutlich. Zur Rolle von niederländischen Händlerinnen vgl. *Linda Briggs Biemer*, *Women and Property in Colonial New York. The Transition from Dutch to English Law 1643–1727*, UMI Research Press, 1979. Zur Rolle indigener Frauen vgl. *Kees-Jan Waterman/Jan Noel*, *Not confined to the Village Clearings. Indian Women in the Fur Trade in Colonial New York, 1695–1732*, in: *New York History* 94 (2013) 1/2, 40–58.