

FONDAZIONE ISTITUTO INTERNAZIONALE DI STORIA ECONOMICA "F. Datini"
XL Settimana di Studi

ABSTRACT

Titolo:	LA FAMIGLIA NELL'ECONOMIA EUROPEA. Sec. XIII-XVIII. - THE ECONOMIC ROLE OF THE FAMILY from the 13th to the 18th Centuries. Prato, 6-10 Aprile 2008
Responsabilità:	a cura di Simonetta Cavaciocchi
Editore:	Firenze university press

Titolo parte:	<i>The Merchant Family in the « Oberdeutsche Hochfinanz » from the Middle Ages up to the Eighteenth Century</i>
Autore parte:	MARKUS A. DENZEL
DOI:	

ABSTRACT:	<p>The aim of the contribution is to provide a comparative and long-term synopsis of the research results available so far concerning the merchant-bankers' families in the "Oberdeutsche Hochfinanz" from the Middle Ages until the eighteenth century. Following the definitional term of "Oberdeutsche Hochfinanz" shaped by Wolfgang von Stromer, the main aim of the present contribution is on the one hand to analyze the impact of merchant-bankers' families in general, and to monitor select examples within the development of the <i>Hochfinanz</i> in the Upper German region. On the other hand it should be investigated how the concept of family changed within these merchants' long-term commercial perspective, especially whether the institution of the family gained or lost in terms of importance in business and commerce, and, finally, why this happened.</p> <p>It will be argued that family companies or partnerships remained the dominant form of large-scale business organization in the Upper German world of high finance and foreign commerce until well into the sixteenth century, and sometimes even beyond. The basic principle here – in family companies of Upper Germany in the same way as in other adjacent countries of Europe, or similar forms of business organization – was the concentration of capital and labour in the hands of one core or nuclear family. This was the basic difference to joint-stock companies. The economic success of the business run by a small core family was determined by a functioning and effective network system of trading posts and factors acting on the head quarter's behalf and upon strict order of the leading associate, and it was vital to have a dense network of communications, for one's commercial decisions and dispositions depended upon a good information system.</p> <p>With regard to business organization the sixteenth century marks a period of transition: On the one hand there was a slight change of strategy relating to cases of succession were now increasingly drawn from the group of in-laws, even in those instances, where bodily sons still existed. On the other hand, a growing trend towards sole proprietorship could be observed towards the end of the sixteenth century, which, however, in terms of structure somehow resembled the family companies, as management of such new forms of business organizations was usually concentrated on a father and his male offspring. From the end of the Thirty Years War onwards at latest sole proprietorship became the dominant, but not exclusive form of business organization amongst Upper German merchant-bankers, regardless their religious orientation.</p> <p>This, however, should not be mistaken for a general loss of significance of marital relationships within successful commercial and business performance. New social and commercial networks emerged between individual firms that – in a way very similar to the traditional family companies – were to a considerable extent based upon marital relationships and acquaintances made on the grounds of family relations. So, the forms of business organization had changed – but not the selective criteria that stood behind them, which in the present case was family as a socio-biological and economic criterion for choosing one's business partners and safeguarding commercial success and long-term stability in business. Whilst in the late Middle Ages and through most years of the sixteenth century, the basic pool for recruitment of associates had been the large family clan, from the seventeenth century onwards it was the nuclear family which represented the main range of eligible partners that could be co-opted into a family-run business venture.</p> <p>-----</p> <p><i>Il contributo mira a riassumere, in un'ottica comparativa e di lungo periodo, i risultati della ricerca sul tema delle famiglie di mercanti-banchieri della cosiddetta "Oberdeutsche Hochfinanz" (alta finanza della Germania meridionale) dal Medioevo al XVIII secolo. Basandosi sulla definizione di "Oberdeutsche Hochfinanz" proposta da Wolfgang von Stromer, ci si è posti due obiettivi principali. In primo luogo analizzare l'impatto complessivo delle famiglie di mercanti-banchieri, focalizzando l'attenzione su alcuni casi selezionati nell'ambito dell'evoluzione della "Hochfinanz" nella Germania meridionale. In secondo luogo rilevare come sia andato cambiando, in una prospettiva di lungo periodo, il concetto di famiglia in ambito mercantile, verificando in particolare se l'istituzione famiglia abbia acquisito o perso di importanza nell'organizzazione delle attività economiche, per proporre infine una spiegazione delle cause di questi mutamenti.</i></p> <p><i>In prima battuta, pare possibile affermare che le società familiari nelle loro varie forme siano rimaste il modello organizzativo prevalente nel commercio e nell'attività finanziaria internazionale della Germania meridionale almeno fino al XVI secolo, e in alcuni casi anche oltre. Analogamente a quanto si verificava in aree geografiche prossime a quella considerata, o in modelli analoghi di organizzazione d'impresa, il principio chiave era quello della concentrazione di capitale e lavoro in capo a un nucleo familiare. In ciò stava la differenza fondamentale rispetto ad altre forme societarie di compartecipazione. Il successo di un'attività economica gestita da un nucleo familiare ristretto dipendeva dall'esistenza di una rete efficiente di agenti e filiali operanti sotto stretto controllo della casa madre. In tale contesto il processo decisionale e la trasmissione delle istruzioni operative poteva funzionare solo in presenza di un adeguato sistema di trasmissione e gestione delle informazioni.</i></p>
------------------	--

ABSTRACT

Il XVI secolo rappresentò un periodo di transizione per ciò che concerne l'organizzazione di queste imprese mercantili. Da una lato si verificarono alcuni cambiamenti nelle strategie successorie nell'impresa, che in diversi casi cominciarono a favorire gli affini della famiglia (generi etc.) anche in presenza di discendenti diretti. D'altro lato attorno alla fine del XVI secolo si rafforzò il modello di proprietà individuale dell'impresa, che tuttavia conservava elementi sostanziali delle società familiari, in quanto la gestione dell'impresa si trovava spesso nelle mani di un tandem padre-figlio. A partire dalla fine della Guerra dei Trent'Anni la proprietà individuale divenne la forma d'impresa dominante, sebbene non esclusiva, presso i mercanti-banchieri della Germania meridionale, a prescindere dal loro credo religioso.

Un'evoluzione che però non deve essere interpretata nel senso di una generale perdita d'importanza delle relazioni matrimoniali in attività economiche di successo. Nacquero infatti nuove reti di relazioni commerciali e sociali tra imprese individuali che, analogamente alle società familiari tradizionali, si basavano in buona parte su legami matrimoniali o su conoscenze basate su rapporti familiari. Ciò significa che, pur in presenza di un cambiamento delle forme d'impresa, restavano sostanzialmente inalterati i criteri di selezione di fondo, ovvero la famiglia continuava a rappresentare un riferimento biologico ed economico per la scelta dei partner commerciali, dando sul lungo periodo garanzie di risultati economici positivi e stabili per l'attività imprenditoriale.

Se dunque per il Medio Evo e per gran parte del XVI secolo fu la famiglia allargata a fungere da bacino di reclutamento per i soci d'affari, dal XVII secolo in avanti tale funzione viene svolta in soprattutto da nuclei familiari più ristretti.

(Traduzione: Andrea Bonoldi, Trento)