

Zweiter Abschnitt : die Söldnerwerbung

Objekttyp: **Chapter**

Zeitschrift: **Mitteilungen der Antiquarischen Gesellschaft in Zürich**

Band (Jahr): **45 (1969-1971)**

Heft 3

PDF erstellt am: **19.09.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

ZWEITER ABSCHNITT

Die Söldnerwerbung

Viertes Kapitel: Organisation und Methoden

Die Werbung in den Kantonen und Untertanengebieten

Die Rekrutenwerbungen schweizerischer Militär-Unternehmer im 18. Jahrhundert haben mit der wechselvollen Geschichte der fremden Dienste an sich und dem Streit um die Partikularkapitulationen vieles gemeinsam. Auf die gefährlichen innen- und außenpolitischen Folgen der Partikularkapitulationen haben wir bereits hingewiesen¹.

Im Werbegeschäft prallten vor allem die innerpolitischen Sonderinteressen der einzelnen Orte hart aufeinander, ja, mit zunehmender kantonspolitischer Versteifung der innerschweizerischen Ämteraristokratien entstand zwischen den einzelnen Ständen bisweilen eine schier unüberbrückbare Kluft. Die Rekrutenwerbung innerhalb eines Ortes stellte an sich keine Probleme, insofern sie von einem Kantonsbürger unternommen wurde. Vermochte also ein Hauptmann die Mehrheit der Stimmen einer Landsgemeinde oder besser, jene der einflußreichen Regierungspersönlichkeiten zu gewinnen und bezahlte er zudem die geforderten Sitz- und Schmiergelder, so wurde ihm die freie Werbeerlaubnis innerhalb der kantonalen Territorien und Botmäßigkeiten ohne weiteres erteilt.

Komplizierter lagen die Dinge dagegen in den gemeinen Herrschaften, wo sich die Inkraftsetzung des vierten Landfriedens vom 13. August 1712 zum Nachteil der katholischen Militär-Unternehmer auswirkte: Bern stieg im Thurgau, Rheintal und Sargans in den Kreis der mitregierenden Orte auf, die Grafschaft Baden stand hinfert nur noch unter der Oberhoheit der Berner, Zürcher und Glarner, während das Freiamt geteilt – und das Mitspracherecht der katholischen Orte stark eingeschränkt wurde. Die evangelischen Stände bemühten sich zwar immer wieder um eine einheitliche Werbeordnung, unter anderem mit dem Vorschlag, die geworbenen Re-

¹ Siehe oben 2. Kapitel.

kruten namentlich in Listen eintragen zu lassen – selbstverständlich gegen die Erhebung einer bescheidenen Gebühr².

Indes reagierten die katholischen Militär-Unternehmer nur zögernd und teilweise sogar ablehnend auf die Reformvorschläge der evangelischen Stände. Dies vor allem deshalb, weil sie die (ohnehin schon bedeutenden) Bargeldauslagen, welche das Werbegeschäft zwangsläufig mit sich brachte, nicht durch derlei kostspielige Registrierungen vermehrt sehen wollten.

In den ennetbirgischen Vogteien wollten die katholischen Orte dagegen nur jenen Hauptleuten die freie Werbung erlauben, deren Einheiten von gleichzeitig mehreren Orten avouiert seien³. Die evangelischen Stände wiesen den Versuch der katholischen Orte, aus ihrer zahlenmäßigen Überlegenheit Kapital zu schlagen, entschieden zurück⁴. Erst ab ungefähr 1770 wurde die Tendenz immer deutlicher, die Fragen der Werbeordnung, der Erteilung von Werbepatenten usf. gemeinsam zu behandeln und nach einheitlichen Lösungen zu suchen⁵. Volkswirtschaftlich spielte der Solddienst in der reformierten Eidgenossenschaft längst nicht mehr jene Rolle, die ihm in der – noch weitgehend bäuerlich-militärisch ausgerichteten inner-schweizerischen Wirtschaft – zukam, wobei auch hier – seit dem Aufkommen des Verlagssystems in den vierziger Jahren des 18. Jahrhunderts – das Interesse am Solddienst bei der Landbevölkerung stark zurückging und nur noch die militärisch-politisch orientierte Ämteraristokratie entschieden am traditionellen Militär-Unternehmertum festhielt.

Bevor nun mit der Durchführung der eigentlichen Werbeaktion begonnen werden konnte, mußten die Militär-Unternehmer eine Reihe von administrativ-vertraglichen, organisatorischen und finanziellen Problemen lösen. In allen eidgenössischen Ständen übten die Parteigänger dieser oder jener ausländischen Macht einen gewissen Einfluß aus. Wollte also ein Regiments- oder Kompanieinhaber die Sanktionierung der von ihm unterzeichneten Soldverträge erreichen, genügte es nicht, die versammelte Landsgemeinde mit hohen Sitzgeldern zu bestechen, sondern die Machthaber aller politischen Farben mußten an den Unternehmungen direkt interessiert oder zumindest dahin gebracht werden, von jeglicher Opposition gegen die Werbeaktion – einerlei ob direkt oder indirekt – abzusehen, denn nur so kam die „Avouierung“ der Regimenter und Kompanien, und damit das freie eidgenössische Werberecht zustande. Wie räumten die Militär-Unternehmer derartige Hindernisse aus dem Wege? In der Regel trugen sie den

² EA VII/556, 557, 699, 1073, 1075.

³ EA VII/699 (1727 und 1728).

⁴ EA VII/699, 1071, 1072.

⁵ EA VII/396, 537, 538.

politischen Schlüsselfiguren in ihrem Stande kurzerhand Eigentumskompanien an. Auf diese Weise wurden zwei Ziele gleichzeitig erreicht: fürs erste wurde so jegliche Opposition ausgeschaltet. Zum zweiten bezahlten die mit einer Kompanie oder finanziellen Anteilen beschenkten „gnädigen Herren und Oberen“ dem Regimentskommandanten, der den Soldvertrag zu Wege gebracht hatte, eine sogenannte „Honoranz“. Im Bedarfsfalle halfen Bestechungen – den „Pensionsherren“ schon bestens bekannt – meist erfolgreich nach. Zwar schrieb die Landsgemeinde 1743 dem Oberst Karl Joseph von Reding vor, von den zwölf projektierten Kompanien seines Regiments höchstens deren zwei außer Landes zu vergeben, der Oberst fand aber nur sieben Militär-Unternehmer, von denen Landammann Karl Dominik Jütz als Einziger eine ganze Kompanie übernahm, während sich die anderen Hauptleute mit einer Halbkompanie begnügten⁶.

Offenbar stand es damals um die Finanzkraft und Risikofreudigkeit der Militär-Unternehmer in französischen Diensten nicht besser. Von den 36 Kompanien (zu je 175 Mann), die der Marquis de Courteille 1743 im Auftrage der französischen Regierung an schweizerische Militär-Unternehmer zu vergeben hatte, übernahmen nur deren acht eine ganze – während sich 56 Hauptleute mit einer Halbkompanie zufrieden gaben. Später weigerten sie sich, die Bestände ihrer Halbkompanien zu verdoppeln⁷.

Die „Avouierung“ der Söldnerverbände, die jeder einigermaßen seriöse Militär-Unternehmer erreichen mußte, hatten den folgenden Zweck: erstens stand dem freien Werberecht im Heimatkanton und in den gemeinen Vogteien grundsätzlich nichts mehr im Wege – in anderen Kantonen durfte dagegen nicht geworben werden⁸. Gleichzeitig schützte die „Avouierung“ die schweizerischen Soldtruppen in fremden Diensten vor ausländischer Konkurrenz. Ausländische, oft in der Eidgenossenschaft naturalisierte Offiziere versuchten immer wieder in schweizerischen Regimentern Karriere zu machen oder gar in den Kreis der selbständigen Militär-Unternehmer aufzusteigen⁹. Zum Zweiten schützte die „Avouierung“ einigermassen vor willkürlichen Eingriffen des Dienstherrn und seiner Beamten in die innere Verwaltung der Truppe. Zudem sicherten sich die Stände damit ein gewisses Mitspracherecht in Werbe- und Verwaltungsangelegenheiten, von

⁶ SASZ, LG-Buch 1676–1764, 627 ff., Artikel sechs der Avouierungsbedingungen.

⁷ Vgl. Maier, Franz, Marquis de Courteille der französische Botschafter in der schweizerischen Eidgenossenschaft von 1738 bis 1749, Diss. phil., Bern 1950, S. 92.

⁸ SASZ, RP Nr. 15, Sitzung vom 9. März 1743. Beschwerde der Berner Regierung, wonach Werbeagenten Baron von Redings im Kanton Bern unerlaubte Werbungen vorgenommen hätten. Im Wiederholungsfalle wird dem Baron mit dem Verlust des Stadtbernischen Bürgerrechtes gedroht.

⁹ SASZ, TH 7, Zuger Memorial vom 28. Februar 1746; EA VII₁/668, m; EA VII₂/42 f, 75 d, 112 n, 530; BAB Nr. 112/107, 108.

dem sie in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts allerdings nur spärlich Gebrauch machten. Schließlich ist die „Avouierung“ als ein unter dem Deckmantel der Legalität verhülltes Mittel der Aristokratie zu werten, Nicht-Patrizier vom Aufstieg in Unternehmerkreise fernzuhalten. Bis zur Aufhebung des selbständigen Militär-Unternehmertums in den 1790er Jahren konnten gewöhnliche Landleute im besten Falle „Hauptmann per Commission“ werden. Die Inhaber der erblichen Kompanien saßen meist in der Heimat und ließen ihre Einheit durch einen Offizier „per Kommission“, auch „Manimanist“ genannt, führen. In vielen Fällen lag der effektive Kompaniebesitzer – etwa bei Erbgang – noch in den Windeln¹⁰. Überhaupt blieb der Zugang zu höheren Offiziersstellen ausschließlich den „Patriziern“ vorbehalten. Am 17. Januar 1754 reichten beispielsweise die „Manimanisten“ und Subalternoffiziere des Regiments Tschudi ein Memorial ein, indem es unter anderem hieß, daß „die Compagnien von denen Inhabern, die beständig in ihrer Heimat sitzen, nit so gut unterhalten, und recroutiert werden, wie es beschehen würde von einem Hauptmann, der selbstn dienet: zumahlen wirt hierdurch verminderet bey denen Hauptleuten per Commission, und denen Subalternen der Eyfer und die Liebe zum königlichen Dienst...“ Der Erblichkeitsartikel beraube die aktiven Offiziere „der Hoffnung ihres besseren Glücks“, da sie deswegen „sich vorgezogen sechen müssen als Hauptmann ein Sohn oder Anverwandter des Proprietairs der, niemahl die Ehr gehabt Euer Maj. zu dienen, ja sogar nur niemahls einen Soldaten gesechen hat...“¹¹. Die „gnädigen Herren und Oberen“ am Fuße des Glärnisch antworteten den Gesuchstellern gereizt, man betrachte „diesen Schritt anderst nit, als ohnbesonnen, darbey aber höchstgefährlich“, da es „Euch selbst wohl bekannt seyn soll, daß kein Unterthan ohne höchste Bewilligung seines L(an)dt(s)herrn eine Comp(agnie) zu erwerben fähig, vil weniger die selbe zu unterhalten im Standt ist, weilen die eydtgn(össischen) Verordnungen das Werbungsrecht niemand, als Gliedern der Regierung zukommen (lassen), Euch aber auf das Scherpfiste darvon ausschließen“, daher man sie warne, „von Stund an abzustehen“ von diesen bedenklichen Versuchen. Gegen ähnliche Beschwerden hatten sich die Regierungen der Stände Uri, Unterwalden, Schwyz, Zug und Solothurn zu wehren. Als 1795 die Kompanien in Spanien ihren Besitzer wechselten (in Neapel bereits 1790), die Erblichkeit abgeschafft und die Beförderung für alle, auch den einfachen Landmann, wieder allgemein

¹⁰ RASZ, GN-Nazar-Akten, 21. April 1764, Kompanievertrag, Artikel eins: „Die Proprietet und Heredität soll dem Söhnlein des Marschall seel. für immer zugehören.“ (Das Söhnlein war gerade ein Jahr alt geworden). Siehe ferner oben, Schluß des 3. Kapitels.

¹¹ GNä, B22/175.

werden sollte, interpretierten die „gnädigen Herren und Oberen“ diese revolutionäre Neuerung auf ihre Weise¹².

Diejenigen Militär-Unternehmer, deren Kompanien vom Stande avouiert worden waren, erhielten nun die (meist auf die Dauer der Kapitulation gültige) Werbekonzession im eigenen Kanton zugesichert: im ersten Viertel des 18. Jahrhunderts dauerten die (spanischen) Partikular-Kapitulationen höchstens sechs Jahre. In den dreißiger Jahren erfolgte eine Verlängerung auf zehn bis zwölf, gegen Ende des Säkulums eine solche auf zwanzig Jahre. Die Gründe für die mehr als dreifache Verlängerung der Vertragsdauer innerhalb von achtzig Jahren lagen unter anderem in Amortisationsschwierigkeiten der kontinuierlich steigenden Investitionen begründet. Gleichzeitig mit der Erteilung der Werbekonzession im eigenen Kanton, erfolgten die entsprechenden schriftlichen Mitteilungen an die übrigen Stände und Landvögte in den gemeinhabenden deutschen und ennetbirgischen Vogteien. Die eigens für die Werbungen in den gemeinen Herrschaften ausgestellten Werbepatente (mit beschränkter Gültigkeitsdauer) mußten den Landvögten vorgewiesen und bei jeder Neuwerbung erneuert werden. Die innerschweizerischen Militär-Unternehmer, stets darauf bedacht, die Bargeldauslagen möglichst niedrig zu halten, hielten dafür, die Gültigkeitsdauer der Werbepatente solange aufrechtzuerhalten bis die Zahl der notwendigen Rekruten beisammen wäre, oder aber kurzfristige Erneuerungen der Patente kostenlos durchzuführen¹³. Die Auslagen für die Erteilung von Werbekonzessionen und -patenten, die jährlichen Auflagen für die einzelnen Offiziersposten und Einheiten variierten von Kanton zu Kanton, was oft Anlaß zu Streitigkeiten gab¹⁴.

Verglichen etwa mit dem Monatssold eines Füsiliers im Tschudischen Regiment, der beiläufig sechs Gulden fünfundvierzig Schillinge betrug, war der staatliche Papierkrieg schon damals eine recht kostspielige Angelegenheit: die Gebühren für die drei 1755 „in Communella“ geworbenen Gardekompanien im Regiment Tschudi betragen:

14 Zirkularschreiben à 37½ sh.	fl. 10/25/—
Siegeltax	10/25/—
1 Primordialwerbepatent in den Thurgau, nach Baden, Rapperswil, Gams, Utznach, Gaster, welsche Vogteien und Sargans	
1 Schreiben an den Prälaten in Rheinau	
1 Schreiben nach Rapperswil	18/—/—
1 Rekrutenpass	—/45/—
Siegeltax	18/45/—
Total	<u>fl. 58/40/—</u>

¹² Siehe oben, zweites Kapitel, Anmerkung 28 (S. 16).

¹³ Siehe oben Anmerkung 2, 3 und 4.

¹⁴ Etwa EA VII₂/212, 224.

1785 soll Oberst Betschart behauptet haben, dem Stand seien während der zwanzig Jahre dauernden Kapitulation von 1757 bis 1777 an Rekrutenpässen, Konzessionen und Auflagen 98 870 Reales de Vellon (ca. zwölf-tausend Gulden) zugeflossen, welchen Betrag man besser für Rekrutierungen verwendet hätte¹⁵.

Wir erinnern uns der im zweiten Kapitel unserer Untersuchung angeführten Ursachen (wir werden an anderer Stelle darauf zurückkommen), deren Wirkung unter anderem die Gewinnmargen des selbständigen Militärunternehmertums verminderten. Welches war nun die Reaktion der betroffenen Unternehmer auf diese unerfreuliche Entwicklung? Wie wurden die finanziellen Ausfälle wettgemacht?

Zwar versuchten die Militär-Unternehmer immer wieder den Weg des geringsten Widerstandes zu gehen, das heißt den Dienstherrn um vermehrte Unkostendeckung anzugehen, jedoch ohne Erfolg. So blieb ihnen denn nichts anderes übrig, als den kostspieligsten Teil ihrer Geschäfte, die Rekrutenwerbungen, finanziell günstiger zu gestalten. Dieser zweiten, weit schwierigeren Variante, stellte sich nun allerdings ein Hindernis in den Weg, das alle anfänglichen Illusionen zerstörte. Parallel zur rückläufigen Gewinnentwicklung, selbst ein Grund mit zu dieser Tatsache darstellend, nahm das Angebot an dienstlustigen Eidgenossen ständig ab. Infolgedessen mußte das Werbeagentennetz verdichtet werden, die Werbeunkosten stiegen an, während die Rekrutenwerberei in Methoden ausartete, die sich kaum mehr von Zwangsrekrutierungen unterscheiden ließen.

Organisation der Werbung

Die Zeit, in der die Reisläufer ihren zukünftigen Hauptleuten noch in Massen zustrebten und sich beutegierig von einem Abenteuer ins andere stürzten, gehörte seit der Einführung der stehenden Heere^{15a} endgültig der Vergangenheit an. Die gefürchtete individuelle Kampfkraft der eidgenössischen Knechte, konnte in den neuen Heeren, in denen in Reihen vorge-rückt, die Waffen in maschinenartiger Präzisionsarbeit geladen, und auf Kommando geschossen wurde, immer seltener zum Ausdruck kommen. Im Zuge dieser Neuerungen büßte der Dienst unter fremden Fahnen viel von seiner früheren Anziehungskraft ein. Diejenigen, die den fremden Diensten weiterhin zustrebten, taten dies weniger aus Freude am Kriegshandwerk,

¹⁵ SASZ, TH 12, September 1785, Verschiedene Offiziere in span. Diensten an den Stand Schwyz, Artikel 12.

^{15a} In der zweiten Hälfte des 17. Jahrhunderts.

sondern vielmehr ihrer materiellen Notlage wegen. Die eidgenössischen Kompanien und Regimenter in Diensten der Fürsten und Könige Europas boten allen jenen eidgenössischen „Landtskindern“ ein bescheidenes Auskommen, die ihre Heimat aus verschiedenen Gründen verlassen, bzw. „vor irgendetwas flüchten“ mußten¹⁶. Dennoch reichte die Zahl der Dienstwilligen nicht aus, um die Lücken in den Regimentern und Kompanien stets und ständig mit neuen Söldnern aufzufüllen. Umsomehr mußten die Militär-Unternehmer darauf ausgehen, jeden – aus irgendeinem Grunde – dienstlustigen jungen Mann, überall und zu jeder Zeit erfassen zu können. Begnügten sich die Offiziere vorerst noch mit dem Ausbau ihres Werbeagentennetzes, griffen sie bereits zu Beginn des 18. Jahrhunderts zu üblen Schlichen und Tricks, wobei sie vor Gewaltanwendung nicht zurückschreckten.

Infolgedessen wurde die Werbetätigkeit der Verwandten und Freunde eines Militär-Unternehmers¹⁷ durch professionell-militärische Werbeoffiziere und -unteroffiziere verstärkt und koordiniert. Diese „Supernumerair-Officers“ tauchen in den spanischen Kapitulationen der 1730er Jahre erstmals auf. Man betrachtete sie, wie es ihr Name besagt, als überzählige Offiziere, die den ihrem Grad entsprechenden Monatssold bezogen und an den Musterungen im Lande des Dienstherrn selbstverständlich nicht anwesend zu sein hatten. Gegen eine staatlich beglaubigte Lebensbescheinigung (in zweimonatlich bis halbjährlichen Intervallen) erhielt ihr Regimentskommandant das entsprechende Platzgeld ausbezahlt.

Anfänglich unterhielt jedes Regiment nur einen ständigen Werbeoffizier in der Heimat. Zu Beginn des österreichischen Erbfolgekrieges wurde ihre Zahl auf zwei pro Regiment erhöht und bei grösseren Werbeaktionen um weitere Subaltern- und Unteroffiziere, die jedoch nur auf die Dauer der Werbeaktion in der Eidgenossenschaft blieben, verstärkt. Die Werbeoffiziere auf Lebenszeit wurden ferner von ständigen zivilen Werbeagenten (die mit den Unternehmern nicht unbedingt verwandt oder bekannt sein mußten) unterstützt: die Entstehung dieser Berufsgruppe, die ihren Wirkungskreis vorwiegend in den gemeinen Herrschaften, am Bodensee und entlang des Rheins entfaltete, ist wesentlich eine Folge des rückläufigen Rekrutenangebotes. Gegenüber ihren militärischen Berufskollegen befanden sich die ständigen zivilen Werbeagenten allerdings im Nachteil, ging doch vom Anblick farbenprächtiger Uniformen immer noch eine gewisse psychologische Wirkung aus¹⁸.

¹⁶ Redlich III, S. 185 ff.

¹⁷ Vgl. Allemann, Gustav, Söldnerwerbungen im Kanton Solothurn von 1600–1723, Diss. phil., Bern, Solothurn 1946.

¹⁸ BAB, Ab-Yberg Papiere, Korrespondenz 1753–1836, 19. April 1784, Schreiben des zivilen

Die militärischen Werbeagenten unterstanden dem direkten Befehl ihres Regimentskommandanten, der ihnen einen sogenannten „Bestallungsbrief“ aushändigte und diesen im Bedarfsfalle durch spezielle „Werbe-Accords“ und „Verhaltens-Befelche“ ergänzte. In der Regel leiteten die militärischen Agenten die Geschäfte von ihrem Wohnort aus. Sofern ein Standortwechsel notwendig wurde, erhielten sie dafür eine entsprechende Spesenvergütung zugesprochen. Von der geschäftlichen Seite her gesehen, schloß der Beruf eines Werbeoffiziers oder -unteroffiziers erhebliche Risiken in sich, da sich die Agenten vielfach verpflichten mußten, die von ihnen geworbenen Rekruten für einen vorher festgelegten Pauschalbetrag „franco“ nach Genua, Marseille etc. zu liefern. Damit versuchten die Militär-Unternehmer wenigstens einen Teil der finanziellen Verluste, die durch Desertionen in der Eidgenossenschaft und unterwegs zum Regiment entstanden, Drittpersonen aufzubürden.

Der Leutnant Johannes Pächter, Werbeoffizier des tschudischen Regiments in Neapel, verpflichtete sich 1755/56 die Rekruten für sechsunddreißig Gulden nach Genua zu führen¹⁹. Wachtmeister Peter Straub von Vaduz sollte die von ihm geworbenen Rekruten „in seiner Gfah und Waag“ für acht Gulden nach Rapperswil zum Wirtshaus „Hecht“ bringen: sofern ihn Wind und Wetter an der Überquerung des Walensees verhinderten, hatte er Anrecht auf eine doppelte Taggeldentschädigung (achtzehn Batzen pro Rekrut), wofür er allerdings eine schriftliche Bestätigung von Landeshauptmann Bernold in Walenstadt beibringen mußte²⁰.

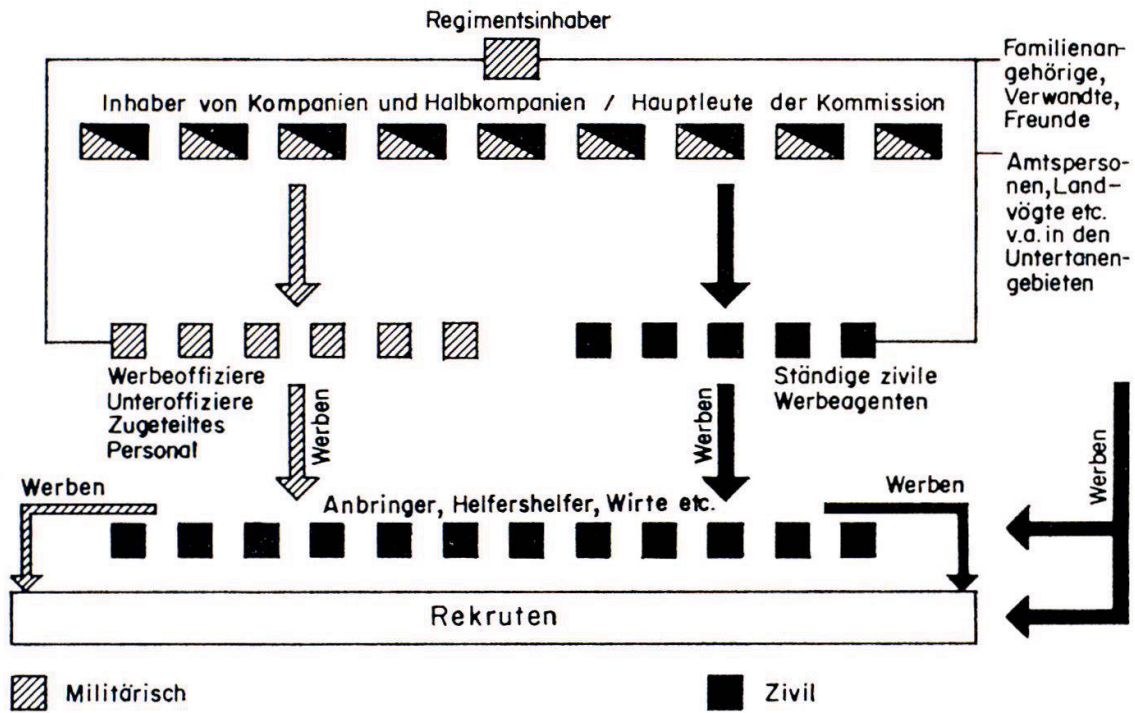
Das Werbeagentennetz, welches die Militär-Unternehmer in spanischen und neapolitanischen Diensten in der Eidgenossenschaft, in den gemeinen Herrschaften, Zugewandten Orten und angrenzenden Gebieten im Verlaufe des 18. Jahrhunderts aufbauten und ständig vervollkommneten, dürfte der schematischen Darstellung auf Seite 40 einigermaßen entsprechen.

Als mit fortschreitendem 18. Jahrhundert die textilindustrielle Verleger-tätigkeit weiten Bevölkerungskreisen willkommenen Nebenverdienst brachte, ging das Angebot an einheimischen Solddienstwilligen weiter zurück, die Preise im Werbegeschäft stiegen, eidgenössische Knechte wurden zu einer Mangelware. Die militärisch-politisch orientierten Ämteraristokratien in der Innerschweiz und in Solothurn gerieten durch den zunehmend beliebteren neuen Wirtschaftszweig in ein eigentliches Dilemma. Nicht nur hatte man in Patrizierkreisen für die Neuorientierung der Wirtschaft nicht

Werbeagenten David Bachmann an Dr. med. Karl Zay in Arth (Schwyz), „man müßte aber eben eine Sergent-Uniform haben, das mache viel aus.“

¹⁹ GNä, D 16, Bestallungsbrief und Werbeaccord vom 24. September 1755.

²⁰ Ebenda, Werbeaccord vom 18. Dezember 1755.



viel übrig, sondern der Verlegerberuf entsprach in keiner Weise dem Standesbewußtsein der führenden Familien. Außerdem brachte die textilindustrielle Heimarbeit eine weitere Verminderung der einheimischen Werbekapazität mit sich²¹.

Einerseits oblag den Standesbehörden die landesväterliche Pflicht, für das Wohl der einheimischen Bevölkerung zu sorgen, das heißt den neuen Wirtschaftszweig und damit einen vermehrten Bargeldzufluß zu fördern. Andererseits brauchten die Militär-Unternehmer, deren Verwandte und Vorgesetzte die Staatsgeschäfte leiteten und an den militärischen Unternehmungen ebenfalls interessiert waren, möglichst viele Arbeitslose, die den Dienst unter fremden Fahnen zwangsläufig aufsuchen mußten. Die Antwort der unteren Bevölkerungsschichten auf die veränderte Wirtschaftslage fiel eindeutig aus: der Landmann zog den kargen Nebenverdienst in der angestammten Heimat dem Söldnerleben vor.

Infolgedessen verlagerten die Militär-Unternehmer das Schwergewicht der Rekrutenwerbungen in die gemeinen Herrschaften.

Wenn die deutschen Vogteien während des ganzen 18. Jahrhunderts das weitaus begehrteste Rekrutenreservoir blieben, so weniger ihrer bedürftigen Bevölkerung wegen, sondern vielmehr dank des nie abbrechenden Stroms vorab süddeutscher und slawischer Einwanderer, die in den schweizerischen Söldnerverbänden mehr zu verdienen hofften, als in irgendwelchen an-

²¹ Vgl. Gubler, R., Bevölkerungsentwicklung und wirtschaftliche Wandlungen im Kanton Luzern, in: Gfd. Nr. 105, S. 238 ff.

deren Armeen. Die unerfüllbare Zweidrittelbestimmung²², die in spanischen Diensten bis in die 1760er Jahre hinein Geltung behielt, abnehmende Begeisterung für die Solddienste überhaupt und die aufkommende textilindustrielle Heimarbeit zwangen die Militär-Unternehmer zu äußerst zweifelhaften Werbemethoden, die ein Charakteristikum des zerfallenden Militär-Unternehmertums darstellen.

Die Werbung freiwilliger Dienstnehmer

Schon im ersten Viertel des 18. Jahrhunderts ließ sich kaum mehr ein Schwyzer, Glarner, Zuger, Urner oder Unterwaldner anwerben, dem nicht mindestens die Beförderung zum Grenadier, Tambour, Pfeiffer oder Unteroffizier in Aussicht gestellt wurde. Andere wünschten in den Regimentern oder Kompanien ihren angestammten Beruf als Bäcker, Waffenschmied, Schuster, Schreiber etc. ausüben zu dürfen. Ein junger Glarner stellte sogar die Bedingung, nur dann ins Regiment Tschudi in Neapel einzutreten, wenn man ihm nebst der Beförderung zum Grenadier kostenlos lesen und schreiben lehre²³. Doch nicht genug damit: gegen Ende des Jahrhunderts konnten es sich die Rekruten leisten, hinfort den Erlaß der Werbe- und Reiseunkosten, die ihnen bislang am Sold abgezogen worden waren, zu fordern und sie gewissermaßen als zusätzliches Handgeld von den Unternehmern geschenkt zu bekommen. Der Bedarf an Unteroffizieren wurde durch schweizerische und ausländische Freiwillige weitgehend gedeckt. Schlimmer stand es mit dienstwilligen „Gemeinen“. Hier nun begann das erwähnte perfektionierte Werbeagentennetz der Militär-Unternehmer zu spielen. Allein, auch diese kostspielige Organisation vermochte dem rückläufigen Rekrutenangebot nicht wirksam beizukommen und so gingen die Unternehmer und ihre Helfershelfer anfangs zögernd, dann immer rücksichtsloser dazu über, die jungen Männer mit allerhand üblen Tricks und Schlichen anzuwerben.

Zwangsrekrutierungen

Die Werbepraktiken des ausgehenden 17. und des 18. Jahrhunderts stellen ein recht dunkles Kapitel der Solddienste dar. Alle Werbeagenten, einerlei ob Militärpersonen oder Zivilisten, ja selbst die Militär-Unternehmer selbst samt ihren Familienangehörigen, Verwandten, Amtspersonen usf.

²² Siehe oben, Zweites Kapitel, Soldverträge.

²³ GNä, D 16, Kapitulation vom 27. Januar 1756 für Anton Hüppi von Eschenbach (Glarus).

beteiligten sich direkt oder indirekt an den zweifelhaften Werbemethoden. Auf der untersten Stufe der Agenten-Hierarchie stehend, zogen sich besonders die „Anbringer“ einen üblen Ruf zu. Ihr durchschnittlicher Lohn (pro geworbenen Rekruten) unterlag aus verschiedensten Gründen starken Schwankungen: erwischte der Anbringer einen Eidgenossen, einen Deserteur oder Ausländer? Genügte der Geworbene den physischen Anforderungen? Mit welchem Handgeldbetrag gab er sich zufrieden? War er vorbestraft, ledig, verheiratet?

Aber auch alle andern Werbeagenten verlangten eine entsprechende Honorierung ihrer Arbeit, sei es in einer jährlich festzulegenden Entschädigung, in Pauschalbeträgen pro geworbenen Rekruten oder in Form einer gelegentlich bezahlten „Stimulierungssumme“. Zivile (ständige) Werbeagenten verdienten mehr oder weniger, je nachdem sie die Werbung selbst finanzierten und hernach die Rekruten an den Meistbietenden Militär-Unternehmer verkauften oder aber Bargeldvorschüsse akzeptierten. Am 6. März 1781 schrieb Louis Banger an Landammann Hauser in Glarus, er hätte den Werbeposten in Horn (Bodensee) für einige Jahre an sich gebracht und sei bereit „gute Gönner“ zu bedienen... (hingegen) „ich hochselbige versichern muß, daß ich etwas mehreres als andere Herren Werber pretendiere, weil ich kein gelt zum Voraus nehme“²⁴.

Die eigentliche Werbaktion begann mit großem Aufwand. In farbenprächtigen Uniformen, voran die entsprechende Regimentsfahne, marschierten Trommler, Pfeiffer, Offiziere, Unteroffiziere und Soldaten von einem Werbeplatz zum andern: in Kreuzlingen, Steckborn, Dießenhofen, Rheinau, Kaiserstuhl, Zurzach, Frauenfeld etc., in der Grafschaft Baden, den freien Ämtern, im Rheintal, in den ennetbirgischen Vogteien – überall wurde „umbgeschlagen“. Vorzugsweise an Jahrmärkten, Kirchweih- und Patrozinienfesten, in der Fasnachtszeit und an Erntedanktagen machten die Werber und ihre Helfershelfer in lautstarker Propaganda. Die Anbringer begannen ihr Unwesen zu treiben. In der Regel endeten die Werbekampagnen eher enttäuschend. Ausländische Dienstwillige, vor allem Süddeutsche und Deserteure aus allen Armeen Europas meldeten sich meist genug, war doch die Eidgenossenschaft der Werbeplatz Europas, dem männiglich zustrebte, in der Hoffnung, in einer Standeskompanie einen Platz zu finden und in den Genuß des höheren Monatssoldes der „Schweizer“ zu kommen. „Franzosen und Italiener wechseln ihre wahre Nationalität in der Absicht, in den Genuß des höheren Soldes der Schweizer Söldner zu gelangen“, meinte Vanmarcke, wobei sie behaupteten, Bürger französisch

²⁴ GNä, D 15, S. 18.

oder italienisch sprechender Gegenden der Eidgenossenschaft zu sein²⁵. In Kriegszeiten, etwa in den Jahren 1733–35, zur Zeit des österreichischen Erbfolgekrieges und von 1756–63, nahm die Einwanderung allerhand zweifelhaften Gesindels beängstigend zu, sodaß die Behörden oft alle Mühe hatten, die damit verbundenen wirtschaftlichen und sozialen Konsequenzen zu bekämpfen²⁶.

Obwohl es ständig „plusieurs milliers de déserteurs de toute sorte de nations“ in der Eidgenossenschaft gäbe, behaupteten die Unternehmer in spanischen Diensten, „les capitaines suisses n’ont pas besoin d’engager tous de déserteurs, puisqu’ils trouvent assez de gens de métier allemands qui se trouvent dans la Suisse“²⁷.

Dem Vorwurf der spanischen Beamten, „gente inderida y poco segura“, (Gesindel) zu engagieren, hielten die Militär-Unternehmer entgegen: „les obliger à avoir deux tiers de Suisses, est obliger de prendre des hommes sans foi ni religion seulement pour qu’ils se disent Suisses“²⁸. Vanmarcke wischte die durchsichtige Ausrede der Schweizer mit der Begründung unter den Tisch, die Betroffenen wüßten genau, daß sie die Zweidrittelbestimmung niemals erfüllen könnten. Trotzdem hätten sie aber die Kapitulationen unterzeichnet. Daher griffen sie zu trügerischen Mitteln und schärften den Ausländern ein, an den Musterungen falsche Identitätsangaben zu machen²⁹. 1773 bat der Stand Schwyz den spanischen König, die Inspektoren zur Nachsicht anzuhalten, wenn irrtümlicher Weise keine Schweizer Rekruten ankämen, die Verschiedensprachigkeit in der Eidgenossenschaft verwirre eben die Werbeagenten³⁰.

Die Befürchtungen die der Gesandte Frankreichs in der Eidgenossenschaft, der Marquis de Courteille 1743 äußerte – man finde in den katholischen Orten infolge Menschenmangels und in den evangelischen Orten der blühenden Industrie wegen kaum mehr genügend Rekruten für die französischen Werbungen – bestätigten sich im Laufe des 18. Jahrhunderts immer wieder aufs Neue³¹.

Nach den Erhebungen die der spanische Inspektor Burke 1750 durchführen ließ, standen in den beiden Reding-Regimentern und im Regiment Buch nur fünfhundertachtundzwanzig Schweizer, davon waren hundertachtundsechzig in den Kantonen Solothurn und Schwyz, im Wallis und in

²⁵ BAB Nr. 11h/631.

²⁶ Vgl. etwa EA VII/1073.

²⁷ BAB NR. 6, BA 25.

²⁸ Ebenda.

²⁹ BAB Nr. 11a/154; BAB Nr. 11h/564.

³⁰ SASZ, TH 13, Schreiben vom 6. Oktober 1773.

³¹ Maier, op. cit., S. 84ff.

Sankt Gallen geworben worden – „wobei man deren wahre Identität aus den bekannten Gründen auch nicht mit Sicherheit feststellen könne“³². 1763 soll der französische Minister Choiseul erklärt haben: „man ist erstaunt, wenn man vernimmt, daß es unter den achtzehntausend Schweizern die der König besoldet, nicht dreitausend gibt, die es wirklich sind“³³.

Besonders schlimm standen die Dinge in den sechs Kompanien des Regimentes Sury: von nur hundertsiebzig Unteroffizieren und Soldaten schweizerischer Abstammung, waren lediglich sechsundvierzig in der Eidgenossenschaft selbst geworben worden, „daraus wird klar ersichtlich, daß dies kein Schweizer Regiment ist und es auch niemals sein wird“³⁴. Die prekäre Lage am einheimischen Rekrutenmarkt wird vollends im Artikel vier, des „Admodiationsvertrages“ von 1764 zwischen Landammann Franz Anton von Reding als Vermieter und Oberst Karl von Reding als Mieter einer Redingschen Familienkompanie deutlich, indem der Oberst die Kompanie nach Ablauf der Kapitulation (1777) „in nemblicher Stärckhe und Anzahl der Schweitzer und Teutschen“ zurückzugeben hatte³⁵.

Mißbräuche

Militärische und zivile Werbeagenten kämpften seit der Einführung der stehenden Heere verbissen darum, die Bestände der schweizerischen Söldnertruppen in Spanien und in Neapel mit „Landtskindern“ aufzufüllen³⁶. Anbringer, als solche nicht leicht erkennbar, lockten die jungen Bauern- und Handwerkersöhne, Tagelöhner und Studenten mit allerhand Versprechungen und Vorwänden in die Wirtshäuser, den Hauptquartieren werberischer Umtriebe. Vermochte ihre Redekunst die Opfer nicht zu überzeugen, halfen billige Weibsbilder oft erfolgreich nach³⁷. In den Wirtshäusern setzte man den zukünftigen Rekruten üppige Speisen vor und ließ sie den „hohen Lebensstandard“ eines Söldners ausgiebig genießen. Der „Engagierwein“ floß in Strömen, während die „Spielleut“ mithalfen, die Sinne der Rekruten zu verwirren. Schließlich schob man den Opfern die klingende Münze als Teil des versprochenen Handgeldes zu. Steckte der Geworbene das Geld

³² BAB Nr. 11 h/631 (Deutsche Übersetzung).

³³ Schilter Dominik, *op.cit.*, Gfd. Nr. 21, S. 387, Anmerkung 16.

³⁴ BAB Nr. 11 h/575.

³⁵ RASZ, GN-Nazar-Akten, Kompanievertrag vom 21. April 1764, Artikel vier. Ende September 1765 zählte die Kompanie 130 Uof. und Sdt., davon waren 97 Deutsche, 33 Schweizer.

³⁶ Kantonsbürger wurden als „Landskinder“ bezeichnet, während man die übrigen Schweizer (auch Untertanen und Zugewandte) „Eidgenossen“ nannte.

³⁷ Vgl. Allemann, *op.cit.*, GNä, D 15 und 16; SASZ, Ratsprotokolle, Ratsmanuale, Entschiede des Siebner- und Neunergerichts.

ein, war es um seine Freiheit endgültig geschehen. Nach alter eidgenössischer Gepflogenheit verpflichtete sich der Rekrut damit unwiderruflich zum Dienst. „Reufällige“ besaßen theoretisch die Möglichkeit, das empfangene Handgeld zurückzuerstatten, jedoch mit gleichzeitiger Verpflichtung, den Werbern die entstandenen Auslagen für Speise und Trank, Anbringgeld, Musikantenlohn usf. zu vergüten. Dazu waren die Geworbenen oder ihre Angehörigen selten imstande. Das üble Spiel konnte nur wenige Stunden, oft aber auch mehrere Wochen dauern, da die Werbeagenten erst einige Rekruten beisammen haben mußten, bevor sich ein „Transport“ zum Regiment lohnte.

Die engagierten Leute wurden durch Wächter und „Patrouillen“ scharf bewacht. Sobald zehn bis zwanzig Mann beisammen waren, führten Offiziere oder Unteroffiziere die Rekruten zum Regiment. Um Desertionen möglichst zu verhüten, wurden die Rekruten oft gefesselt durch das Land geführt³⁸. Bei Zwischenhalten sperrte man die Leute kurzerhand hinter Schloß und Riegel. Der Anblick eines solchen „übelconditionierten Passes“ wirkte auf die einheimische Bevölkerung zweifellos abschreckend. Die Werbeagenten und Militär-Unternehmer erwiesen damit ihrer Sache bestimmt keinen Dienst³⁹. In Kriegszeiten, wenn der Mangel an Rekruten besonders akut wurde, pflegten die Werbeagenten dieser oder jener Partei einander gegenseitig die Geworbenen „abzudingern“ oder beim Durchmarsch durch andere Kantone – entgegen den obrigkeitlichen Vorschriften – Einheimische anzulocken⁴⁰. Die Militär-Unternehmer in spanischen Diensten erwarben sich den fragwürdigen Ruhm, in Sachen Falsch- und Schleichwerbung besonders tüchtig zu sein, wobei allerdings die Vertragsverletzungen der Spanier fördernd wirkten: ohne königliche Werbevorschüsse konnten die Unternehmer gegen die zahlreiche Konkurrenz auf dem Rekrutenmarkt nicht bestehen und mußten deshalb zu perfiden Werbepraktiken übergehen, um die vertraglich vorgeschriebenen Bestände erreichen zu können⁴¹.

Betrug und Täuschungen wurden aber nicht nur gegen Rekruten angewendet, vielmehr führten die Militär-Unternehmer und ihre Werbeagenten auch Kanzlisten, Schreiber und Landvögte mittels gefälschten Werbepatenten und lügenhaften Identitätsangaben hinters Licht⁴². In Spanien und Neapel selbst erlebten diese Machenschaften ihre Fortsetzung.

³⁸ SASZ, RM 1742–47, Sitzung vom 2. April 1743; GNä; D 15 und 16.

³⁹ SASZ, RP Nr. 23, Sitzungen vom 6. und 18. März 1779.

⁴⁰ EA VII₁/521, 5411; SASZ, RP Nr. 15, Sitzungen vom 9. März 1743.

⁴¹ Vgl. etwa BAB Nr. 11b; BAB Nr. 11g/318 ff., 341 ff.

⁴² EA VI₂/1165e; EA VII₁/1075, 1099.

So kam es vor, daß die geworbenen Rekruten in Spanien illegal an Land gebracht wurden⁴³. Eine Spezialität der schweizerischen Militär-Unternehmer in spanischen Diensten war es, die Inspektoren mit „plazas supuestas“ bzw. „passavolantes“ zu hintergehen: die Kompanie, die sich gerade einer Inspektion unterziehen mußte, ließ sich die zum Sollbestand fehlenden Soldaten von einer andern Kompanie (gegen Bezahlung) aus, ließ die Leute falsche Namensangaben machen und sandte sie hernach wieder zu ihrer ursprünglichen Einheit zurück⁴⁴. Die spanischen Behörden reagierten äußerst heftig auf diese Betrugsversuche: fehlbaren Hauptleuten wurde mit Entlassung gedroht, und jeder Soldat, der falsche Angaben über seine Landes- und Religionszugehörigkeit machte, wurde mit „seis años de Galeras“ bestraft!⁴⁵

Ein typischer Fall ereignete sich im Dezember 1777: den Werbeagenten Rickenbach und Faßbind entwischte in Solothurn ein für spanische Dienste geworbener französischer Deserteur und flüchtete sich zum französischen Gesandten. Nun war die fünfjährige Konvention, die jeweils mit der Republik Genua für das freie Durchmarschrecht der Rekruten abgeschlossen wurde, noch nicht wieder erneuert worden. Frankreich erlaubte daher, die Leute bis auf weiteres durch französisches Territorium nach Spanien zu führen. Infolge des peinlichen Vorfalls von 1777 annullierten die französischen Behörden sofort jegliches Durchmarschrecht für spanische Rekruten. Die verantwortlichen schwyzerischen Werbeoffiziere mußten sich in Solothurn entschuldigen, während die „gnädigen Herren und Oberen“ in Schwyz verlangten, daß inskünftig jeder Rekrut schriftlich registriert und dafür eine Gebühr von fünf Schillingen entrichtet werde⁴⁶. Zwei Jahre später wiederfuhr dem Werbeagenten Betschart ein ähnliches Mißgeschick: er hatte seine Rekruten aufgefordert, bei eventuellen Kontrollen falsche Namen und Herkunftsorte anzugeben. Prompt wurden einige Rekruten erwischt. Dem Wachtmeister Betschart wurde eine Geldbuße aufgebremmt und ein Elsässer, der sich als Basler namens Eggstein ausgegeben hatte, mußte in seiner Heimat – auf Kosten Betscharts – den Taufschein holen gehen⁴⁷.

⁴³ BAB Nr. 11a/152, 28. März 1738.

⁴⁴ BAB Nr. 4a; BAB Nr. 11h/564, 578, 631; BAB Nr. 90 und 91. Der Hauptmann per Kommission, Joseph Betschart, ließ der Kompanie Sury vom 1. März bis 30. Juni 1745 den Soldaten Nicolas Simon aus und verlangte dafür eine monatliche Mietgebühr von 4 Talern (60 Reales de Vellon).

⁴⁵ BAB Nr. 11b/175.

⁴⁶ SASZ, RP Nr. 22, Sitzung vom 23. Dezember 1777.

⁴⁷ SASZ, RP Nr. 23, Sitzung vom 31. Dezember 1779; in seiner Sitzung vom 18. März 1779 stellte der Rat fest, „daß bey solch irregularem Wesen die Führer in die Galeeren sogar auch die Todes-Straff nebst Verlust des Transports könnten gesetzt werden“.

Die Rekruten blieben den hinterlistigen Werbeagenten die Antwort nicht schuldig. Sie erkannten rasch, daß man eine Menge Geld damit verdienen konnte, von einem „Werbplatz zum andern zu laufen“, Handgelder zu kassieren und anschließend zu desertieren. Am nächsten Werbeplatz begann das einträgliche, wenn auch gefährliche Spiel von Neuem. In Verbindung mit den kantonalen Behörden versuchten die Militär-Unternehmer dem immer stärker einreißenden Übel beizukommen. Es verging kaum eine Tagsatzung, an der nicht geeignete Maßnahmen gegen die „unerhört zunehmende Desertion“ beraten worden wären⁴⁸. Zur Zeit des Österreichischen Erbfolgekrieges nahmen die Militär-Unternehmer in Savoyen die Hilfe der „Marichosé“ in Anspruch, um Desertionen zu verhüten⁴⁹. In Spanien wurden innerhalb der Regimenter spezielle Detachements gebildet, die regelrechte Jagden auf Deserteure veranstalteten. Ab 1766 bezahlte Spanien zudem an Unteroffiziere und Soldaten Extraprämien, um der kostspieligen Fahnenflucht Einhalt zu gebieten⁵⁰.

In gleichem Maße wie das Rekrutenangebot im Laufe des 18. Jahrhunderts zurückging, „verfeinerten“ die Werbeagenten ihre Methoden, während die Rekruten ihrerseits jede Gelegenheit zur Desertion ausnützten. Die kantonalen Behörden griffen zu immer drastischeren Maßnahmen gegen fehlbare Werbeagenten und Rekruten. 1743 stellten die Urner den Antrag, inskünftig jedem Deserteur „ein Ohrläppchen abschneiden“ zu lassen⁵¹. Im Sommer 1761 mußten verschiedene Deserteure in Schwyz Gott und Obrigkeit „kniend um Verzeihung bitten und so lang an Ehr und Gewehr eingestellt seyn“, bis sie den geschädigten Militär-Unternehmer „umb seine Anforderung befriedigt“ haben würden⁵². Zudem verweigerte man ihnen die Auszahlung der „Teilkronen“ vom französischen Pensionsgeld. Besonders schlimm erging es dem Deserteur Pfyl: „der Pfyl wegen mehreren Frechheiten sowohl gegen die Obrigkeit als sonst soll ein Viertelstund mit einem Bängel im Maul auf das Bänkli gestellt werden“⁵³. Schwer bestraft wurde auch Jakob Steiner, da er „das sambtliche Geschlecht der Herren Redingen mit gottlosen Reden angegriffen“, ja ausgerufen habe,

⁴⁸ EA VI₂/1165e; EA VII₁/463m, 523f, 541i, 658e, 670c, 694; EA VII₂/429, 3240, 537; EA VIII/313, 850.

⁴⁹ BAB Nr. 111a/159; SASZ, TH 7, 28. Februar 1746 (Zuger-Memorial); RASZ, Rg II Oktober 1743-Eingabe.

⁵⁰ BAB Nr. 6, BAr 23; SASZ, TH 11, Kapitulationsprojekt von 1778, Artikel 42; Ferner: Simancas, Leg. Nr. 4239, Negociado de Junta de Ordenanzas vom 9. Oktober 1764, Art. III; Ord. Suppl. Leg. Nr. 497/Leg. Nr. 5252 (1770–72), Deserteuren versuchten sich der Bestrafung zu entziehen, indem sie sich in ein „Lugar sagrado“ (Kirche, Kloster) flüchteten.

⁵¹ EA VII₁/670c.

⁵² SASZ, RP Nr. 17, Sitzung vom 11. Juli 1761.

⁵³ Ebenda.

man sollte „alle (der Familie von Reding) aufhanckhen“. Steiner entschuldigte sich mit dem Hinweis, er hätte eben damals unter dem Einfluß des (Engagier-)Weins gestanden⁵⁴. Das ganze Jahrhundert über klagten die Unternehmer, daß ihr größter Feind nicht die feindlichen Gewehrkegel und Säbelhiebe, sondern die Desertionen seien. Als ein Beispiel für viele und zugleich als Illustration dafür, daß die Rekruten und Söldner die Desertion oft geradezu als ein Handwerk auffaßten, zeigt der Fall des Ignaz Bachmann: „Herr Oberstl(eutnant) Reding, daß er Ignati Bachmann vor drey Jahren in Dienst aufgedungen undt er hernacher desertiert, daraufhin wider begnadet undt widerumb von da aus mit 8 Mann wider desertiert undt ausgerissen von dannen in genuesischen diensten widerumb gestanden, von dannen ausgerissen undt erdacht auf die Galeren condemniciert von seiner ersten Compagnie wider ausgekauft von dannen widerumb desertiert mit 4 Mann. Nun begehret Hr. Oberstl(eutnant) Reding, daß er ihme was er schuldig bezahlen solle. Erkennt, daß er in Thurm getan undt examiniert werden“⁵⁵. In Spanien selbst und in Italien waren Werbe-Unternehmer tätig, die mit den Dienstherren Verträge zur Anwerbung von zehntausenden von Söldnern abschlossen. Man bezeichnete sie offiziell als „Mercaderos de carne humana“. Die jeweiligen „Lieferfristen“ erstreckten sich über zwei bis vier Jahre⁵⁶.

Rückblickend betrachtet, erscheinen uns die üblen Werbemethoden, die im Verlaufe des 18. Jahrhunderts traurige Höhepunkte erlebten, als Verzweiflungsakt des langsam zerfallenden Militär-Unternehmertums, dessen traditionsgebundene Vertreter das Ende ihrer bisherigen Lebensweise – Solddienste, Beförderung, Ruhm, Verdienst usf. – mit allen Mitteln aufzuschieben suchten. Die zunehmende wirtschaftliche Prosperität in der Eidgenossenschaft, die durch die Heimarbeit geschaffenen neuen Verdienstmöglichkeiten und nicht zuletzt die zweifelhaften Werbepraktiken, ließen die seit dem ausgehenden 17. Jahrhundert an sich schon wenig anziehungskräftigen Solddienste bei der einfachen Bevölkerung schwer in Verruf geraten. Es wäre nun allerdings völlig verfehlt und ebenso ungerecht, wollte man der vorwiegend auf die Solddienste ausgerichteten innerschweizerischen Ämteraristokratie die alleinige Verantwortung für diese Vorkommnisse zuschieben. Die Militär-Unternehmer hatten unter den Vertragsverletzungen ihrer Dienstherren schwer zu leiden: viele opferten im Zuge größerer Werbeaktionen ihr Hab und Gut und setzten sich trotzdem immer

⁵⁴ Ebenda.

⁵⁵ SASZ, RM 1747–52, Sitzung vom 23. Dezember 1749.

⁵⁶ Simancas, Leg. 5213, 5214; Ferner: Segovia, Leg. Nr. 23 (Verträge Castelli, Gustarli, Mailand und Martinez, Barcelona).

wieder für ihre Soldaten ein. Sie kämpften Seite an Seite mit ihren Söldnern in den vordersten Linien, sorgten für menschenwürdige Quartiere und waren bestrebt, entlassenen Söldnern nach Möglichkeit das jährliche Pensionsgeld zu beschaffen. Allerdings wird man den Verdacht nicht los, daß die militär-unternehmerische Sorge um das Wohlergehen der Subalternoffiziere, Unteroffiziere und Soldaten eher dem Streben nach kapitulationsmäßigen Beständen, und damit der Aussicht auf Gewinne entsprang, als einer ehrlichen inneren Verbundenheit zu den Untergebenen. Dafür klaffte ein zu tiefer Graben zwischen den standesbewußten Patriziersöhnen, die überall und zu jeder Zeit Karriere machen konnten und den aus den unteren Bevölkerungsschichten rekrutierten Unteroffizieren und Soldaten.

Die Rekrutenwerbungen verschlangen enorme Summen und brachten manche angesehenere Familie in schwere finanzielle Bedrängnis. Davon soll im nächsten Kapitel die Rede sein.

Fünftes Kapitel: Finanzielle Probleme

Finanzierung vor 1670

Beide Hauptepochen in der Geschichte des schweizerischen Militär-Unternehmertums, die Zeit der klassischen Reisläuferei vor 1670 und jene der stehenden Heere, erhielten unter anderem auch durch die Finanzierungsart der Werbeaktionen ihr besonderes Gepräge.

Vor der Einführung der stehenden Heere finanzierten die Militär-Unternehmer ihre spekulativen Geschäfte weitgehend aus eigener Kraft. Der eher symbolischen Charakter tragende Werbevorschuß an die Inhaber eines „Fähnleins“ reichte gerade aus, um den dienstlustigen Söldnern wenigstens einen Teil ihres Handgeldes zu bezahlen. Eine eigentliche Uniform gab es noch nicht, Schlag- und Stichwaffen, Pike, Hellebarde, Zweihänder, Dolch und später die Muskete hatte jeder selbst mitzubringen und entlastete damit den Hauptmann, die kostspielige Ausrüstung und Bewaffnung seiner Leute selbst in die Hand zu nehmen. Drill und damit unbedingter Gehorsam nach heutigen Prinzipien fehlten. Zwar stand man einander im Gefechte gegenseitig tapfer bei, ja, die Ordnung im eidgenössischen Gevierthaufen war beinahe sprichwörtlich. Aber nach geschlagener Schlacht lief alles auseinander, keiner traute dem andern zu, daß er einen Teil der Beute für ihn

aufheben werde. Plündern, morden, rauben und brennen mußte jeder selbst. Zudem dauerten die „Reisen“ nur kurze Zeit: man zog im Frühling aus, holte sich da und dort blutige Köpfe, kehrte zu Beginn der kalten Jahreszeit wieder in die Heimat zurück und freute sich den Winter über an den eroberten Beutestücken. Das Heimweh, das später gar manchen Söldner zur Fahnenflucht trieb, war praktisch unbekannt. All dies trug wesentlich dazu bei, daß den Hauptleuten ungleich mehr dienstlustige Reisläufer folgten, als dies nach der Einführung der stehenden Heere der Fall war.

Der Hauptmann, taktischer Kommandant und Eigentümer seines Fähnleins zugleich, nahm schon damals die Stellung eines selbständigen Unternehmers ein. In finanzieller Hinsicht trug er das volle Risiko für seine Geschäfte. Nach altem, eidgenössischem Brauch hatte er bei Zahlungsunfähigkeit seines Dienstherrn für den Sold und den Unterhalt seiner Untergebenen zu haften, was unabsehbare finanzielle Folgen für ihn haben konnte. Den Königen und Fürsten jener Tage mangelte es stets an Bargeld. Deshalb boten sie den Unternehmern als Entgelt für die vorgestreckten Geldmittel – wenn etwa die Werbevorschüsse, Sold, Zinsen für rückständige Darlehen, Pensionen usf. nicht bezahlt werden konnten – allerhand wertvolle Gegenstände, Juwelen, goldene Ketten, „zusamt köstlicher Präsentation von silbernen Platten undt Kandten (Kannen)“ an¹. Die Großunternehmer des Dreißigjährigen Krieges, zum Beispiel Wallenstein, der Graf von Mansfeld, Tilly usf. erhielten von ihren Dienstherrn sogar ganze Ländereien zugesprochen. Reichten die eigenen Mittel eines einzelnen Militär-Unternehmers, bzw. einer Unternehmerfamilie nicht aus, gewährten reiche Adelige oder Kaufleute gegen bereits vorhandene – oder in künftigen Feldzügen noch zu erwerbende Sicherheiten die notwendigen Kredite.

Die Entwicklung nach der Einführung der stehenden Heere

Mit der Einführung der stehenden Heere, vollzog sich eine der tiefgreifendsten Wandlungen in der Geschichte der Solddienste. Die Fortschritte der Technik brachten neue Waffen und Kampfformen. An die Stelle der individuellen Bewaffnung und Ausrüstung trat die kostspielige Uniform. Vielen Eidgenossen behagte die mehrjährig-obligatorische Dienstzeit keineswegs, umsomehr als die gute alte Zeit des Dreinschlagens und Beutemachens endgültig der Vergangenheit angehörte. Als Folge davon

¹ Vgl. Allemann, op.cit. S. 52.

ging das Angebot an einheimischen Dienstlustigen spürbar zurück. Die Hauptleute mußten nun immer tiefer in ihre Taschen greifen, wollten sie die zwei- bis dreihundert Mann für ihr Fähnlein innert nützlicher Frist zusammenbringen. Die aufkommende absolutistisch-merkantilistische Staatsverwaltung begann die Geschäfte der Militär-Unternehmer gründlicher zu kontrollieren, Gewinnmöglichkeiten zu verringern und die Macht der Söldnerführer einzuschränken, indem sie versuchte, mittels Werbevorschüssen und regelmäßigen Soldzahlungen die Unternehmer in dienstherrliche Abhängigkeit zu bringen. Die ständige Entwicklung des Geld- und Kreditwesens beschleunigte den Zerfall des selbständigen Militär-Unternehmertums: anstatt sich in risikoreiche militär-unternehmerische Geschäfte einzulassen, begannen die Marchands-Banquiers ihre Gelder direkt Königen und Fürsten anzutragen. So gewährte die Stadt Genf (unter der Leitung der Bankiers Joseph Bouer et Fils) während des österreichischen Erbfolgekrieges der königlich-sardinischen Kriegskasse ein Darlehen in der Höhe von fünf Millionen Livres, während die in Savoyen in Garnison liegenden solothurnischen und innerschweizerischen Militär-Unternehmer in spanischen Diensten nur bei einem einzigen Genfer „Commerçant“ direkte finanzielle Unterstützung fanden².

Das rückläufige Angebot an Rekruten und die damit verbundene Teuerung im Werbegeschäft, nebst ständig abnehmenden Gewinnen, unter anderem hervorgerufen durch die intensivierten Kontrollen dienstherrlicher Beamter, beschleunigten den Zerfall des selbständigen Militär-Unternehmertums in doppelter Weise. Zunächst sah sich der einzelne Kompanie- oder Halbkompanieinhaber gezwungen, die Investitionslast auf mehrere Schultern zu verteilen: mit fortschreitendem 18. Jahrhundert begann die Zahl der an den Unternehmungen finanziell Beteiligten weit über den Familien- und Verwandtschaftskreis eines einzelnen Unternehmers hinauszugehen, ohne daß dadurch die finanzielle Frage auf die Dauer positiv gelöst worden wäre, im Gegenteil, die Entwicklung führte in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts soweit, daß der Dienstherr hinfort Werbung und Unterhalt der Söldnerverbände praktisch vollumfänglich mit staatlichen Mitteln finanzierte und damit die bisher selbständigen Militär-Unternehmer faktisch zu bloßen Angestellten wurden. Die Kapitulation des Regimentes Buch von 1755 darf als ein erster Schritt in dieser Richtung bezeichnet werden. 1763 folgte Frankreich nach, während Spanien und Neapel in den 90er Jahren des 18. Jahrhunderts alle schweizerischen Söldnerverbände zu Eigentum erwarben.

² BAB, Nr. 90, 91 und 92.

Werbevorschüsse

Am 7. Oktober 1754 verfügte Neapel eine Erhöhung der Bestände des Garderegimentes Tschudi um drei Füsilierkompanien von je 120 Mann³. Feldmarschall Joseph Anton von Tschudi, dessen Bruder Ludwig Leonhard und Landammann Joseph Fridolin Hauser von Glarus wurden zu Besitzern der Einheiten ernannt und verpflichteten sich „die drey neuwen Gardescompagnien in gemeinschaftlicher Werbung aufzurichten“. Die dabei entstehenden Unkosten sollten „von den erwähnten Proprietairs zu drey gleichen Teilen abgetragen werden“⁴.

Der Soldvertrag mit der neapolitanischen Krone sicherte den Militär-Unternehmern den in spanischen Diensten üblichen Werbevorschuß im Betrage von zweihundertvierzig Reales de Vellon oder einundzwanzig Scudi di Napoli pro anzuwerbenden Rekruten zu, was für dreihundertsechzig Rekruten die Summe von siebentausendfünfhundertsechzig Scudi oder zwölftausendsechshundert Gulden Glarnerwährung ausmachte.

Die Überweisung der Werbevorschüsse aus Neapel in die Eidgenossenschaft erfolgte mittels Wechseln, dem damals wichtigsten Zahlungsmittel der Kaufleute und Industriellen. Die Offiziere pflegten mit ihrem ersparten Sold, Indemnisationsgeldern oder Werbevorschüssen allerhand Waren zu bezahlen, die in Neapel von schweizerischen Kaufleuten eingekauft wurden⁵. Dieser Zahlungsverkehr wurde zur Hauptsache von den beiden Zürcher Firmen Johann Heinrich Schultheß zur Limmatburg und den Gebrüdern Heß besorgt. Allerdings konnten Geldüberweisungen aus Neapel oder Spanien nicht mit der Regelmäßigkeit einer Uhr abgewickelt werden, da sich die Wechsel im gewünschten Zeitpunkt oft nicht finden ließen. Das führte im Werbegeschäft oft zu recht fatalen Situationen, indem die Werbungen mangels Bargeld verzögert oder unterbrochen werden mußten. Im Februar 1779 berichtete der Habilitado des auf Mallorca in Garnison liegenden Regimentes Betschart nach Schwyz, er könne in Palma keinen Wechsel finden und damit die Werbegelder nicht sofort ins Land schicken, er werde aber den Marchand-Banquier Oliver in Barcelona, der gewöhnlich über genügend sichere „Pariser-Wechsel“ verfüge, mit der Überweisung des Betrages beauftragen⁶. 1757 standen die Militär-Unternehmer der beiden Reding-Regimenter vor ähnlichen Schwierigkeiten, worauf ihnen die Kan-

³ May VIII/416.

⁴ GNä, D 16, Vertrag vom 1. Oktober 1755.

⁵ Vgl. Dürst, Elisabeth. Die wirtschaftlichen und sozialen Verhältnisse des Glarnerlandes an der Wende vom 18. zum 19. Jahrhundert, Diss. Phil. Zürich, Glarus 1951 S. 123.

⁶ SASZ, TH 14, Schreiben vom 24. Februar 1779.

tonsbehörden mitteilten, „man will sich auch so vieles erinnern, daß... die kgl. Tresorie in Spanien es (die Geldüberweisung) mit der kgl. französischen Tresorie reguliert und jene die Gelter an diese übermachtet, so daß denzumahlen die kgl. französische Tresorie zu Lyon solche auf Disposition der samt Interessierten hierauf bezahlt habe, welches vortheilhaft für die Interessierten seyn würde, wan es wieder so eingerichtet werden könnte“⁷. Ab und zu mußten die Geldüberweisungen auch über Amsterdam umgeleitet werden.

Am 20. Oktober 1755 holte der Ratsherr Burger von Glarus einen Teil der „Anticipationsgelter“ bei den Gebrüdern Heß in Zürich ab. Für die ganze Werbeaktion stand den Militär-Unternehmern nunmehr der Betrag von zwölftausendsechshundert Gulden plus der „Gewün nach hiesigem Curs“ von vierhundertsechzig Gulden zur Verfügung. Kleinere Barbeträge wurden sofort an die wichtigsten Werbeagenten, die ihren Standort wie üblich im Bodenseegebiet, im Thurgau und entlang des linken Rheinufer bis gegen Zurzach hinunter hatten, weitergeleitet. Den Rest der Gelder behielten die „Proprietairs“ für sich. Damit wurden von ihnen selbst vorgenommene Werbungen finanziert, Werbekonzessionen bezahlt, Schmiergelder verteilt und nötigenfalls den Werbeagenten weitere Vorschüsse gewährt. Zuviel Bargeld in den Händen der Werbeagenten und ihrer Helfershelfer hätte diese nur zu übertriebenen Ausgaben verleitet, daher glaubten die Militär-Unternehmer ihre Werber mit Bargeld kurz halten zu müssen. Diese vorsichtige Knausrigkeit wirkte sich oft unangenehm aus. So schrieb etwa der Sergent Spallt aus Rothenturm (Kanton Schwyz) – unterwegs mit einem Transport von dreiundvierzig Rekruten in Richtung Genua –, „ihro Exzellenz zuo berichten, daß ich heut dato bin mit 22 Recrouten ankommen und Hr. Lt. Büchel mit 21, undt geht mir Gelt ab, ich brauche 60 Dublonen, welches ich verhoffe, sie werden es mir nachschicken, sonst müßte ich das Volck laufen lassen“⁸. Landammann Hauser beeilte sich, den Wünschen seines Werbeagenten umgehend nachzukommen und wenige Tage später ließ sich Spallt vernehmen, „ich berichte Sie, daß die 2 Herrn Cadetten sind glücklich angelangt undt mir das beehrte Gelt richtig abgelieferet“⁹.

Die „gemeinschaftliche Werbung“ oder „Comunella“ trug dazu bei, daß die verschiedenen Werbeagenten einander nicht ins Gehege gerieten, Eifersüchteleien, Neid und Mißgunst weitgehend vermieden werden konn-

⁷ SASZ, TH 14, Schreiben vom 31. Oktober 1778.

⁸ GNä, D 16 Schreiben vom 29. November 1755 an Landammann Hauser.

⁹ Ebenda, Schreiben aus Urseren (Kanton Uri) vom 3. Dezember 1755.

ten. Dank den Werbevorschüssen lief die ganze Werbeaktion reibungslos ab und mußte nie unterbrochen werden. Bis im Frühsommer 1756, nach achtmonatiger Werbung, konnten den neapolitanischen Inspektoren vierhundertzehn Rekruten, von denen allerdings fünfundvierzig als dienstuntauglich zurückgewiesen wurden, präsentiert werden. Die sämtlichen, in der Eidgenossenschaft und auf dem Weg nach Genua entstandenen Unkosten betragen etwas über vierzehntausend Gulden. Für die Weiterreise der Rekruten von Genua nach Neapel war Brigadier Ludwig Leonhard von Tschudi verantwortlich, während die Reedereien Flournois, Vidales & Calas und Pietro Maria Ponte die „Spedition“ der Rekruten übernahmen. Die Überfahrt von Genua nach Neapel kostete im Mittel zwölf bis vierzehn Gulden. Insgesamt bezahlte Brigadier Tschudi für vierhundertzehn Mann 5227 Gulden. Diese Kosten wurden nun nicht etwa mit den erhaltenen Werbevorschüssen gedeckt, sondern direkt von den beiden Regimentern in Neapel aufgenommen oder mittels Einnahmen aus den schon bestehenden Eigentumskompanien bestritten.

Es fällt auf, daß die Gesamtauslagen für die großangelegte Werbeaktion (in der Eidgenossenschaft oder unterwegs nach Genua) den Betrag der Werbevorschüsse (13060 Gulden) nur um zirka tausend Gulden überschritten. Die Militär-Unternehmer waren stets darauf bedacht, die erhaltenen Werbevorschüsse nach Möglichkeit so einzuteilen, daß eigene Mittel nur in äußerst dringenden Fällen in die Werbegeschäfte hineingepumpt werden mußten.

Wir begegnen dieser – besonders für die zweite Hälfte des 18. Jahrhunderts – typischen Erscheinung bei allen größeren Werbeaktionen. Die schwyzerischen Militär-Unternehmer, die ihre Werbungen während des Siebenjährigen Krieges durchzuführen hatten, verwendeten zur Finanzierung der Werbegeschäfte nicht nur die königlichen Werbevorschüsse, sondern gleich auch einen Teil jener Indemnisationsgelder, die der Dienstherr für die während des österreichischen Erbfolgekrieges erlittenen Verluste gewährte. Die Schwyzer nahmen also Gelder an sich, die nicht für sie bestimmt waren. Damit brachten sie allerdings die rechtmäßigen (nicht-schwyzerischen) Eigentümer dieser Beträge in Harnisch: „Nun ist diese Anleihe denen Supplicanten zu nachhafftem Schaden gewesen, zumahlen so sie dies Geld nach dem anfanglichen Destino verwenden können, hätten sie mit diesen 8000 Thalern bis 12000 Thaler Schulden abführen können, dann die Schuldengläubiger Ihnen solchen Nachlaß würden gethan haben, wo hingegen durch den Verschub nichts mehr erhältlich und solcher zugleich der Nation an dem guten Credit sehr nachtheilig ist, dahero aller Billigkeit gemäß sein wird, daß die 6 nüwen Compagnien, welche von diesem

Geld den Nutzen bezogen, der gemeinen Massa dasjenige vergüthen, so dieselbige daraus hätte beziehen können...“¹⁰.

Die Frage nach den Beweggründen der Militär-Unternehmer, möglichst gar keine – oder zumindest nur geringe Eigenmittel in die Werbeaktionen zu investieren, ist leicht zu beantworten: einerseits mahnten die Folgen der Fehlspekulationen aus der Zeit des österreichischen Erbfolgekrieges zu erhöhter Vorsicht in finanziellen Fragen, andererseits schmolzen die Kapitalreserven der Militär-Unternehmer (infolge der ständig sinkenden Einnahmen aus den Eigentumskompanien und der kontinuierlichen Teuerung im Werbegeschäft wegen) auf ein Minimum ab.

Teuerung im Werbegeschäft

Infolgedessen mußten die Militär-Unternehmer nach Mitteln und Wegen suchen, die Werbevorschüsse möglichst rationell zu verwenden, die Teuerung im Werbegeschäft irgendwie aufzufangen und Eigeninvestitionen zu vermeiden. Welches war dabei ihr Vorgehen, wie wurde diese unerfreuliche Entwicklung aufgefangen? Den Schwierigkeiten wurde ausgewichen, indem man den Dienstlustigen zwar auf den Werbeplätzen laufend höhere Handgelder versprach, aber nur zum Teil in der Eidgenossenschaft in bar ausbezahlte¹¹. Den Rest des Handgeldes sollte jeder Rekrut „beim Regiment“ beziehen können. Dazu kam es jedoch nur in den seltensten Fällen, da der Geworbene für die Unkosten auf dem Werbeplatz und während der Reise zum Regiment weitgehend selbst aufzukommen hatte und nach dem Empfang der persönlichen Ausrüstung (Uniform, Gewehr, Bajonett etc.) seinem Hauptmann bereits soviel schuldig war, daß er gut und gerne auf den Rest des Handgeldes verzichtete, bzw. zur Schuldenregulierung verwendete. Es bestand nämlich seit den frühesten Zeiten der Solddienste die Bestimmung, dem Söldner nach Ablauf der vertraglich festgelegten Dienstzeit nur dann den „ehrlichen Abschied“ zu geben, sofern er „der Compagnie nichts schuldig seyn wirdt“. Pfarrer Faßbind von Schwyz meinte dazu, „die Officiers besaßen die Wissenschaft ihnen (den Söldnern) das Heimgehen unmöglich zu machen, wen schon laut Capitulation nur auf 4 Jahr hin gedinget worden“¹².

Trotz Mißernten (1770/71) und zeitweiligen Rückschlägen in der Textil-

¹⁰ SASZ, TH 11, Schreiben der Kompaniebesitzer Regli, Bompré, Waldner, Christen, Chicheri, Kreuell, Gillet und Vonmentlen an den Stand Schwyz (o.D. um 1761/62).

¹¹ Siehe Anhang, Kapitulationsprojekt von 1747.

¹² SASZ, Faßbind, Profangeschichte II/148.

industrie, hervorgerufen etwa durch den Prohibitivzoll Josephs II. von 1784 und das französische Edikt vom 10. Juli 1785¹³, wurden die einheimischen Dienstlustigen immer rarer. Damit nun die Militär-Unternehmer nicht noch höhere Handgelder ausbezahlen oder zumindest versprechen mußten, erließen sie den Geworbenen einen Teil der „Werbplatz und Reiskosten“, was offenbar besser rentierte. Derartige Vergünstigungen lassen sich in den Werbelisten von 1775 und den folgenden Jahren erstmals feststellen¹⁴.

Wir haben den Begriff der Teuerung bereits mehrere Male mit den Werbegeschäften und dem Zerfall des Militär-Unternehmertums im Laufe des 18. Jahrhunderts in Verbindung gebracht. Im folgenden sollen die Ursachen und Wirkungen dieser Teuerung näher untersucht werden.

Es ist unverkennbar, daß die Preise im Laufe des 18. Jahrhunderts langsam anstiegen. Lebenswichtige Importkonsumgüter wie Getreide und Salz unterlagen besonders in Krisenzeiten starken Preisschwankungen. Die Zeitgenossen klagten alle über die zunehmende Verteuerung der Lebenshaltung, die vor allem wirtschaftlich schwächere, bzw. jene Bevölkerungskreise empfindlich traf, deren Einkommen ganz oder teilweise in Bargeld bestand. Tagelöhner, Handwerker und seit dem Aufkommen der textilindustriellen Heimarbeit auch die Spinner, soweit sie nicht in die Kategorie der „manufacturierenden Bauren“ gehörten, litten schwer unter der Teuerung. Eine einzige Mißernte konnte Hunderte an den Bettelstab bringen. Immer wieder mußten sich Tagsatzung und Kantonsbehörden mit den Problemen des „herumvagierenden Bettelgesindels“ auseinandersetzen.

Dennoch ist der Zeitabschnitt vom spanischen Erbfolgekrieg bis zum Ausbruch der französischen Revolution von einer zunehmenden wirtschaftlichen Prosperität geprägt: ausländische Beobachter bezeichneten die Eidgenossenschaft des ausgehenden 18. Jahrhunderts übereinstimmend als eines der industriereichsten Länder Europas¹⁵.

Die allgemeine Teuerung und Geldentwertung ging an den Werbegeschäften der Militär-Unternehmer nicht spurlos vorüber. „Da es weltkundig ist, wie diese Regimenter (d. h. die schwyzerischen Standes-Regimenter in Spanien) in Ansehung der großen Kosten für die Recrouten, einige Zeit sehr gelitten und daß alles merklich aufgeschlagen habe, und eben darum die Gebühr so die Hauptlüt bis dato empfangen nicht hin-

¹³ Vgl. Kundert, Fridolin, Die Lebensmittelversorgung des Landes Glarus bis 1798. Diss. phil., Bern, Glarus 1936, S. 29.

¹⁴ SASZ, TH 16/17, Werbeliste aus den Jahren 1778/79; SALU, Militärbücher, 1795/18 (Regiment Pfyffer 1763–95); GNä, D 15 und 16; SASO, Militär: Soldatenregister 1711–38, 1721–35, 1784–98; Rekrutenkontrolle der Schweizerregimenter in span. Diensten 1798–1808.

¹⁵ Vgl. Walter, Hedwig, Die Schweiz des 18. Jahrhunderts im Urteile ausländischer Reisender, Diss. phil., Bern 1907.

länglich gewesen...“, müßten die Werbevorschüsse entsprechend erhöht werden¹⁶.

In Zeiten bitterster Not und äußerster Verzweiflung begab sich mancher Eidgenosse widerwillig in fremde Dienste, was die angespannte Lage auf dem Rekrutenmarkt, etwa 1770/71, vorübergehend zu entlasten vermochte. Im allgemeinen aber behielt das Sprichwort „Point d'argent, point de Suisses“ weiterhin seine Gültigkeit. Zwar bemühten sich die Kantonsbehörden den Militär-Unternehmern „billiges Volck“, Strolchen- und Bettelgesindel zuzuführen¹⁷, erwiesen den Offizieren aber damit keinen Dienst, indem diese Leute den physischen Anforderungen oft nicht genügten oder aber bei der ersten besten Gelegenheit wiederum desertierten.

Die Vielfalt der Faktoren, die bei der Bestimmung der Werbe-, Unterhalts- und Transportkosten für die Geworbenen eine Rolle spielten, zwingt uns, die Auswirkungen der Teuerung und des rückläufigen Rekrutenangebotes auf die Rendite militärunternehmerischer Geschäfte auf einige wenige Beispiele zu beschränken.

Zu Beginn größerer Werbeaktionen, die meist mit der Unterzeichnung einer neuen Kapitulation zusammenfielen, hatten die Unternehmer für Werbekonzessionen und -patente, Rekrutenpässe, Zirkularschreiben an die eidgenössischen Stände und Zugewandte Orte etc. allerhand Gebühren zu bezahlen. Hinzu kamen jährliche Auflagen für die Offiziere aller Grade, während die Kompanieinhaber außerdem spezielle Beträge in den Staatsschatz abzuliefern hatten. Die Erhebung aller dieser Betreffnisse variierte von Kanton zu Kanton, oft sogar von Fall zu Fall. Verglichen etwa mit den Auslagen für die Sitzgelder, die an den Landsgemeinden festgelegt und bei Kapitulationserneuerungen an die 16 bis 60 Jahre alte (gefreite), männliche Bevölkerung ausgerichtet werden mußten, nahm sich die Teuerung der von Kompanieinhabern jährlich zu entrichtenden „Kastengelder“ direkt bescheiden aus. Der Jahresbeitrag für eine ganze schwyzerische Standes-Kompanie stieg von 1750 bis 1795 von siebenunddreißig Gulden zwanzig Schilling auf fünfzig Gulden an¹⁸.

Die fristgerechte Bezahlung der unerhörten Summen bereitete den Militär-Unternehmern immer Schwierigkeiten. In der Regel mußten von dem monatlichen Platzgeld (90 Reales de Vellon) zehn bis fünfzehn Reales zurückbehalten werden. Der spanische Gesandte Mahoni, eben erst von

¹⁶ SASZ, TH 11, Kapitulationsprojekt von 1778, Artikel 35.

¹⁷ EA VII/1073.

¹⁸ SASZ, TH 12, 24. April 1780, Schwyz an die Offiziere in span. Diensten; FAW, I/J, 1. Mai 1768; SASZ, Faßbind, Prophanengeschichte II/151; RASZ, GN-Nazar-Akten, 1764 Kompanievertrag.

den schwierigen Verhandlungen betreffend die Schuldenreglierung heimgekehrt, verstand es begreiflicherweise nicht, daß man den bis über die Ohren in Schulden steckenden Militär-Unternehmern nun auch noch Sitzgelder aufhalste: „on les (die Unternehmer) fait payer d'une seule fois les dépenses de l'assemblée générale du peuple quand on aurait pu et dû retenir cette dette nouvelle du produit de la retention qui se fait d'un demi écus par mois...“¹⁹.

1778/79 mußten pro Platz und Monat fünfzehn Reales zurückbehalten werden „und was nit erkläcklich seyn möchte auf das Regiment aufgenommen und überschickt werden sollte...“²⁰. Die nichtschwyzzerischen Hauptleute in den beiden Standesregimentern protestierten vergeblich gegen den monatlichen Abzug. Man drohte ihnen daraufhin mit Entlassung, „als solche (fremde Hauptleute) nur Händel machen undt keiner ferneren Protection würdig“²¹.

Im Gegensatz zu den Jahresbeiträgen, Gebühren und Sitzgeldern unterlagen die Hand- und Anbringelder den durch die jeweilige Lage auf dem Rekrutenmarkt bewirkten Preisschwankungen. In Friedenszeiten bezog ein „Anbringer“ für seine üblen Machenschaften im Mittel drei bis fünf Gulden pro „verführten“ Rekruten, während sein Lohn immer dann, wenn die Eidgenossenschaft „ein einziger Werbplatz“ war, um das Zwei- bis Dreifache anstieg, wobei die persönlichen Voraussetzungen der Rekruten den Betrag den Anbringerentschädigung stark beeinflußten. Für einen in jeder Beziehung diensttauglichen Eidgenossen bezahlten die Werbeoffiziere dem „Anbringer“ vielleicht zehn Gulden, während ein ausländischer, vorbestrafter Deserteur lediglich ein Mittagessen „galt“²². Werbeagenten, die mangels obrigkeitlichen Konzessionen „Schleich-“ oder „Falschwerbung“ betrieben und „an den Grenzen herumschwärmten“, mußten selbstverständlich höhere Anbringerlöhne bezahlen²³. Im Hinterstübli des Bären, Leuen oder Hirschen stritten Werber und „Anbringer“ um die Entschädigung für den oder die gelieferten Rekruten, während Helfershelfer die Opfer auf verborgenen Wegen den Sammelplätzen zuführten. So berichtet etwa ein Zürcher Vogtsdiener, der vom Marthaler „Harschier“ verführt und von englischen Falschwerbern angenommen wurde, „von Rheinau aus habind ihme die Werber nebst noch 12 anderen aus Forcht daß sie auf-

¹⁹ SAS, TH 11, 8. Juni 1758, Schreiben Mahonis an den Stand Schwyz.

²⁰ SASZ, RP Nr. 22, Sitzung vom 20. Juni 1778 und RP Nr. 23, Sitzung vom 4. Januar 1779; Ferner: TH 14, 24. April, 4. August, 21. September und 9. Oktober 1778; 9. Januar und 24. Februar 1779.

²¹ SASZ, RP Nr. 23, Sitzung vom 20. März 1779.

²² GNä, D 15 und 16.

²³ EA VII₂/65 n.

Schwyz: Kapitulationserneuerungen mit Spanien (im 18. Jb.) und Sitzgeldempfänger

	1728 (Nideröst)	1742/43 (Reding) (Reding)	1757/58 (Reding) (Reding)	1778/79 (Ehrler/ Betschart)	Zunahme in Prozent	1795/97 (Reding/ Betschart)	Zunahme in Prozent
Artherviertel			637	729	14.4	781	7.1
Steinerviertel			545	641	17.6	729	13.7
Neuviertel			380	470	23.6 ¹	471	- ²
Altviertel			275	363	32 ¹	366	- ²
Nidwässerviertel			544	626	15	710	13.4
Muotathalerviertel			591	684	14	843	23.2
Total Empfänger ³	?	?	2 972	3 513		3 900	
Sitzgeld pro Kopf	Pauschal	1 Taler à 30 Batzen Alt-Red. ½ Taler Jung-Red.	2½ Gulden	2 Kronen- taler = 3 Gulden		2 Kronen- taler = 3,5 Gulden	
Total in Gulden ⁴	1 000	?	14 860	21 078		27 300	

Quellen: SASZ LG-Buch 1676-1764, siehe 533 ff. Landleuterödel 1761/65, 1777/79, 1797. Rats- und Landsgemeindeprotokolle 1728, 1742/43, 1757/58, 1778/79, 1795/97. Theken 12 und 14.

¹ Auswirkungen des Linden- und Hartenhandels. Zahlreiche Vertreter der französischen Partei erhielten kein Sitzgeld ausbezahlt.

² Folgen der aristokratischen Abschliessungstendenz.

³ Es sind nur jene Personen aufgeführt, die das Sitzgeld tatsächlich erhalten haben. Landesabwesende hatten kein Anrecht darauf.

⁴ Extraverehrungen an Ratsmitglieder sind hier nicht miteinbegriffen.

gehoben werden möchten, bey Nacht und bey Nebel fort und nach Schaffhausen transportiert, um desto minder erkennt zu werden“²⁴.

Ein anderer Rekrut, „welcher von dem als Taugenichts und wirklichen Dieb im Land herum vagierenden Gerold Frey von da auf eine niederträchtige und höchst strafbare Weise den englischen Werbern zugeführt und denselben gleichsam verkauft worden“, wurde freigesprochen²⁵.

Die Anbringer betrieben ein ebenso gefährliches wie rentables Geschäft.

Die Löhne des übrigen Rekrutierungspersonales, wie Tambouren, Pfeiffer, Wächter, Musikanten usw., blieben während des ganzen Jahrhunderts einigermaßen konstant. 1755 bezog ein „Giger“ täglich 36 –, ein Tambour oder Pfeiffer 20 –, ein Wächter 25–35 Kreuzer, während ein Hackbrettspieler einen täglichen „Sitzlohn“ von 24 Kreuzern bezahlt bekam. Vergleichsweise verdiente eine geübte Spinnerin in den „goldenen Jahren“ von 1757–1765 bis zwanzig Schilling am Tag²⁶.

Die Militär-Unternehmer stellten offiziell zwar recht strenge Anwerbungsbedingungen auf, in der Praxis aber vermochten sie sich kaum durchzusetzen. Der Mangel an „schönen und starken“ Rekruten war zu groß. Deshalb drückten die Werbeagenten oft beide Augen zu und hofften, die königlichen Inspektoren in Spanien und Neapel würden dasselbe tun²⁷.

Die rückläufige Entwicklung des Erwerbsbedarfes der Landbevölkerung durch fremde Kriegsdienste, bzw. die Aufwärtsbewegung der Werbeunkosten im allgemeinen und der Handgeldtarife – im Sinne eines Rarer-Werdens der Arbeit und Verdienst suchenden „Landskinder und Eidgnossen“ – im Laufe des 18. Jahrhunderts, verdeutlicht die nebenstehende Zusammenstellung.

Handgelder

Es wäre wohl interessant, die Preisentwicklung der Handgelder anhand jährlich zusammengestellter Listen von 1700 bis 1798 zu verfolgen. Die in den von uns bearbeiteten Quellenbeständen vorhandenen Angaben erlauben es aber nicht, ein vollständiges Bild zu geben, da für einigermaßen zuverlässige Preisvergleiche wenigstens einige Hundert Einzelwerte notwendig sind, um den Mittelwert der am Rekrutenmarkt herrschenden Preise feststellen zu können. Wir beschränken uns daher auf ein Beispiel, das diese Voraussetzung erfüllt:

²⁴ SAZH, A 168 Bericht vom 1. September 1781 an Adj. Rudolf Grebel in Zürich.

²⁵ Ebenda.

²⁶ GNä D 15 und 16; Vgl. auch Dürst, Elisabeth, *op. cit.*, S. 52.

²⁷ Vgl. Anwerbungsbedingungen.

Spanische Dienste: Rekruten-Werbungen (exkl. Uof.) der beiden Reding-Regimenter von 1757/1759: Handgeld

Jahr	Monate	Herkunft der Rekruten	Handgeld Minimum	Maximum	Anzahl der eingeschriebenen Empfänger	Total
1757	Oktober bis Dezember	Flecken Schwyz	15 G	23 G	14	
1758	Januar bis November		18 G	30 G	6	20
1757	Oktober bis Dezember	Umgebung von Schwyz,	10 G	20 G	18	
1758	Januar bis Dezember	March, Höfe	10 G	30 G	52	
1759	Januar bis März		14 G	39 G	23	93
1757	Oktober bis Dezember	Übrige Eidgenossenschaft	6 G	19 G	37	
1758	Januar bis Dezember		6 G	25 1/2 G	54	
1759	Januar bis Mai		15 G	36 G	19	110
1757	Oktober bis Dezember	Gemeine Herrschaften (zugew. Orte)	8 G	18 G	50	
1758	Januar bis Dezember		8 G	16 G	153	
1759	Januar bis Juli		10 G	36 G	39	242
1757	Oktober bis Dezember	Ausländer (u. a. Süddeutsche)	6 G	15 G	46	
1758	Januar bis Dezember		8 G	18 G	272	
1759	Januar bis Juli		10 G	20 G	41	359
						824

Anteilprozente:

1. Landeskinder	13.7	113	Kronentaler	KT = 3 fl.
2. Eidgenossen	13.3	110	Taler	T = 2 fl.
3. Untertanen (Zugewandte)	29.4	242	Span. Taler	SpT = 2 fl.
4. Ausländer	43.6	359		
	100.-	824		

Quelle: Staatsarchiv SZ Rekrutenprotokoll seit 18. November 1757. Gemeinschaftswerbungen für 6 neue Schwyzerische Standeskompanien. Offizielle Inhaber:

1. Kompanie: LA Karl Dom. Jütz		4. Kompanie: Oberstlt. Dom. Reding	(1/2)
2. Kompanie: L'Seckelm. Franz A. Betschart	(1/2)	Josef Anton Ehrler	(1/2)
Felix Abyberg	(1/2)	5. Kompanie: Hptm. Louis Reding	
3. Kompanie: Alt'Seckelm. Franz A. Reding	(1/2)	6. Kompanie: Hptm. Theodor Reding	(1/2)
Hptm. Franz T. Betschart	(1/2)	Hptm. Thomas Faßbind	(1/2)

Da die Zahl der dienstwilligen „Landeskinder“ (113 Rekruten) nicht einmal Kompaniestärke erreichte, begannen die Werbungen in den Gemeinen Herrschaften und ennetbirgischen Vogteien sofort nach der Unterzeichnung der Kapitulation. Rekruten aus Zürich, Luzern, Uri, Glarus, Zug usf., die ja nicht in ihren Heimatkantonen von schwyzerischen Werbern geworben werden durften, suchten entweder die Werbeplätze in den Gemeinen Herrschaften auf, oder ließen sich in der Innerschweiz heimlich anwerben und in die Werbelisten, in die Unberufenen einen Blick zu werfen nicht erlaubt war, eintragen. Diese Werbelisten sollten es den Hauptleuten verunmöglichen, die mit den Geworbenen abgeschlossenen Dienstverträge zu brechen. Gar zuviele Hauptleute schreckten nicht davor zurück, die auf dem Werbeplatz gegebenen Versprechungen hinterher zu widerrufen. So verhiess Johannes Pächter, Werbeoffizier der tschudischen Regimenter, dem Rekruten Brunner zwölfteinhalb Gulden Handgeld. „Er wolle es alle Mahl auf die Bekanntnus des Soldaten ankommen lassen“. In Neapel angekommen, mußte sich Brunner mit zehn Gulden zufrieden geben²⁸.

Von einigem Interesse ist die Tatsache, daß selbst die „Landeskinder“ in verschiedene Handgeldkategorien eingeteilt wurden. Die Söhne „ehrlicher Burgersgeschlechter“ durften mit höheren Handgeldern rechnen als etwa die Einsiedler, Küßnacher, Arther und Märchler. Erst nach mehrmonatiger intensiver Werbetätigkeit, als sich auf dem Rekrutenmarkt allmählich „Austrocknungserscheinungen“ zu zeigen begannen, erfolgte eine gewisse Angleichung der Tarife, wobei aber die Mindestansätze weiterhin deutlich unter jenen der Burgerssöhne lagen. Etwas schlechter kamen die „Eidgenossen“ weg, während die ausländischen Dienstlustigen in der Bewertungsskala offensichtlich an letzter Stelle standen. Die Landeskinder erhielten ihr Handgeld in der Landeswährung ausbezahlt oder versprochen, während man den Eidgenossen und Ausländern, die ihr Handgeld in der Regel erst beim Regiment bezogen, Dukaten, Dublonen, Kronentaler, spanische Taler usf. zu bezahlen verhiess. Ob sich damit die Militär-Unternehmer die Freiheit der Kursumrechnung wahren und mögliche Gewinne in die eigene Taschen stecken wollten?

Wie bereits erwähnt, sank die Werbekapazität schon wenige Monate nach Beginn einer größeren Werbeaktion, die „Engagierungskosten“ stiegen, die Preise für Anbring- und Handgelder schnellten in die Höhe. Zwar blieben die bekannteren Werbeplätze, Kreuzlingen, Stein am Rhein, Dießenhofen, Kaiserstuhl, Zurzach, Rheinau, Frauenfeld, Muri etc., das ganze Jahr über geöffnet, die laufend ankommenden dienstlustigen Rekruten

²⁸ GNä, D 16.

genügte aber kaum, um die Lücken in bereits bestehenden Söldnertruppen aufzufüllen. Erst recht zu Beginn einer größeren Werbeaktion mußten die Militär-Unternehmer daher „eine costbare und weithläufige Werbungscorrespondenz“ aufziehen²⁹.

Bis gegen Ende des 17. Jahrhunderts war es dank dem ausgiebigen Rekrutenangebot möglich, selbst einzelne Kantone in Werbekreise aufzuteilen³⁰. Im selben Maße wie die Zahl der Dienstwilligen im Laufe des 18. Jahrhunderts zurückging, wuchs das Heer der Werbeagenten, Anbringer und Helfershelfer. Zwar sollten unzählige obrigkeitliche Erlasse, Werbevorschriften und Tagsatzungsbeschlüsse Ordnung in die Dinge bringen und vor allem die Rekrutierungsgebiete (wenigstens truppenweise) räumlich und zeitlich begrenzen; dennoch gerieten die Werber einander oft ins Gehege, was zu Eifersüchteleien führte und die „Engagierungskosten“ zur Freude der Rekruten in die Höhe trieb.

Mit besseren Handgeldern, ausgiebigeren Gelagen oder gar höheren Soldansätzen versuchten die Werber einander gegenseitig das „Volck abzudingern“ und die Rekruten zu „debauchieren“³¹. „Damit sie (die Hauptleute) nicht selbst unter Ihnen einander das Volck vorkauffen, und den Markt auftreiben müessen“, begannen die Militär-Unternehmer um die Mitte des 18. Jahrhunderts bei größeren Werbeaktionen für ein und denselben Dienst in Gemeinschaft – „in Comunella“ zu werben³². Die Konkurrenz englischer –, französischer –, holländischer – und anderer (nicht in spanischen oder sizilianischen Diensten stehender) Werbeagenten blieb jedoch bestehen. Selbst zwischen „spanischen“ und „neapolitanischen“ Werbeagenten kam es oft zu Reibereien. 1788 baten sogar die Kompanieinhaber des Regimentes Betschart, die Obrigkeit möge dem ebenfalls in spanischen Diensten stehenden schwyzerischen Landesregiment Ehrler die Werbung „auf einige Zeit verbieten, daß es ihnen leichter gehe“³³.

Wir haben gesehen, daß die Handgeldtarife gegen das Ende einer größeren Werbeaktion anstiegen und vor allem die Zahl der einheimischen (schweizerischen) Dienstwilligen stark abnahm. Dies gilt nun nicht nur für das ausgewählte Beispiel aus der Zeit des Siebenjährigen Krieges, sondern stellt für die Gesamtentwicklung des Werbewesens, bzw. der Werbekapazität der Eidgenossenschaft im 18. Jahrhundert ein Charakteristikum dar:

²⁹ Siehe oben, Anmerkung 24.

³⁰ Vgl. Allemann, op. cit.

³¹ EA VII/541 i, 521 b.

³² SAZH, A. 253/3, 8. April 1758, Schwyz an den Stand Zürich. Begründung der „Comunella“, da einige Landvögte in den gemeinen und ennetbirgischen Vogteien Schwierigkeiten machten.

³³ SASZ, TH 12, 24. März 1788, Regiment Betschart an den Stand Schwyz.

Handgeldtarife von 1670-1785 (Nur schweizerische Dienstnehmer)

Zeitraum	Dienst	Pro Kopf-Handgeld (Mittelwert)	Quelle
1670-1723	F	Bis 24 G	SASO, Militärbücher, Vgl. auch Allemann, s. 142
1721-1728	S	6-24 G	SASO, Sdt. Register 1721-35
1733-1735	S	15-30 G	SASO, Sdt. Register 1721-35
1747	S	Min. 15 G	SASZ, TH 11, Kap. Projekt, November 1747
1755	N	10 bis 20 G	GNä, D16, Werbeverträge
1757-1759	S	15 bis 40 G	SASZ, Rekrutenprotokoll ab 18. November 1757
1768-1785	N	15 bis 35 G	GNä, D15, Kp. Rechnungen
1778-1779	S	15 bis 40 G plus Erlaß der Unterhalts- und Transportspesen.	SASZ, TH 16/17, Werbeliste 1778/79 SASO, Soldatenregister 1784-1798
1784-1798			SASO, Span. Kommission, Rekrutentransportprotokoll 1783-1794

F = Frankreich
N = Neapel
S = Spanien

Zwar trugen die Handgeldtarife wesentlich zur ständig ansteigenden Teuerungskurve im Werbegeschäft bei. Indes spielten andere Faktoren eine ebenso wichtige Rolle: mit sinkendem Rekrutenangebot erfuhr die Dauer der Anwerbung der notwendigen Mannschaften eine kostspielige Verlängerung. Während die Werber im ausgehenden 17. Jahrhundert nur „einige Wochen auf der Werbung lagen“, warteten sie in unserer Periode oft monatelang, bis sich einige wenige Rekruten meldeten. Die Wartezeiten für die zu Beginn einer Werbeaktion angeworbenen Rekruten mußten mit teuren Festgelagen ausgefüllt werden, wollte man der Leute nicht verlustig gehen. Diese unliebsame Entwicklung traf einmal mehr die schwächste Stelle (inner)schweizerischen Militär-Unternehmertums – die Frage der Bargeldmittel. Die Bezahlung der Unterhaltskosten für die Geworbenen (in der Eidgenossenschaft und auf der Reise zum Regiment) konnte im Gegensatz etwa zu den Handgeldern kaum aufgeschoben werden.

Rekrutierungskosten

Betrachten wir abschließend die Preisentwicklung der gesamten Rekrutierungskosten in der Zeit von 1724 bis 1796, so stellen wir eine Vervierfachung der Aufwendungen für einen einzelnen Geworbenen fest. Im gleichen Zeitraum erhöhte der Dienstherr die Werbevorschüsse von zweihundertvierzig (1728) auf achthundert Reales de Vellon (1795), also um

rund das Dreifache. Mit anderen Worten, Werbeunkosten und Barvorschüsse hielten sich in unserer Periode einigermaßen die Waage, was die Frage der Bargeldbeschaffung für Werbezwecke zwar wesentlich vereinfachte. Andererseits darf aber nicht vergessen werden, daß Werbevorschüsse nur bei größeren Werbeaktionen gewährt wurden und später dem Dienstherrn teilweise zurückerstattet werden mußten. Für alle Nachwerbungen, bzw. jährlichen Ergänzungen der Kompaniebestände hatten die Militär-Unternehmer selbst aufzukommen und bezogen erst nach Admission der Geworbenen beim Regiment eine Werbeentschädigung. Zudem blieb das vorgestreckte Kapital, einerlei ob vom Dienstherrn oder vom Militär-Unternehmer investiert, mit steigenden Rekrutierungskosten auch längere Zeit eingefroren, da die Soldansätze für die Söldner aller Grade in unserer Periode nur unbedeutend erhöht wurden und der Soldat also seine von der Anwerbung herrührende Schuld abzahlen unvergleichlich mehr Zeit aufwenden mußte, als dies in früheren Zeiten der Fall war. Was die Unternehmer dank des verlängerten „Abverdienens“ der Soldaten an Nachwerbungen einsparten, ging durch Desertionen – dem Krebsübel aller Söldnerverbände – und infolge ständig steigender Handgelder, zu denen sich im letzten Viertel des 18. Jahrhunderts allerhand zusätzliche Vergünstigungen gesellten, wieder verloren.

Erst seit dem 6. August 1795 entsprachen die Werbevorschüsse den effektiven finanziellen Aufwendungen für die Werbung der Rekruten. Die selbständigen Militär-Unternehmer profitierten davon nichts mehr, nachdem Madrid und Neapel die seit Jahrhunderten privatwirtschaftlich betriebenen Eigentumskompanien dem schweizerischen Patriziat abgekauft hatten und hinfort ihrerseits als selbständige Militär-Unternehmer auftraten.

Hielt sich nun aber der Dienstherr nicht an die vertraglichen Abmachungen, d. h. blieben die versprochenen Werbevorschüsse aus, so konnten die Militär-Unternehmer nurmehr noch von den Verträgen zurücktreten, oder aber die Werbungen mit eigenen Mitteln finanzieren, in der Hoffnung, der Dienstherr werde seinen Verpflichtungen früher oder später doch noch nachkommen. Zu Beginn des österreichischen Erbfolgekrieges verweigerte Spanien die Auszahlung der vertraglichen Werbevorschüsse, dennoch begannen die Militär-Unternehmer mit den Werbungen.

Im folgenden gelangen die schwierigen Kreditbeschaffungen, die schließlich – wegen den spanischen Vertragsverletzungen – in eine finanzielle Katastrophe ausmündeten und zahlreiche Patrizierfamilien an den Rand des Ruins brachten, zur Darstellung.

Rekrutierungskosten, Verkaufspreise für ausgerüstete Soldaten, Werbevorschüsse 1724–1796

Jahr	Dienst S = Spanien N = Neapel	Pro Rekruten	Pro Soldaten	Werbe- vorschuß pro Geworbenen	Bemerkung	Quelle
1724	S	= 150 RV*		–		BAB 4a, Kap. Rgt. Nideröst 24. 11. 1724
1723–25	S	= 150 RV*			Bis Barcelona	SASZ, TH 7, 14. 5. 1749
1728	S			240 RV		BAB 4a, Kap. Rgt. Nideröst Art. 3
1742–48	S		600 RV	240 RV	Inkl. Rekrutierungskosten	BAB 4e, 11f, 119, 11h–119/356, 46
1746	S	= 270 RV*		240 RV		BAB 6, 30. 12. 1745 Ges. Wagner, Art. 3
1747	S	= 200 RV*		300 RV	Bis Genua, vorgeschlagener Werbevorschuß	SASZ, TH 11, Kap. Projekt, Nov. 1747
1747	S	180 RV	375 RV		Zwangsverkäufe abgedankter Kompanien (Reform von Digne)	BAB 5/144, BAB 91/57 ff.
1749	N		= 332 RV		Zwangsverkäufe infolge Reform	SASZ, TH 7, 14. 5. 1749
1749	N		= 298 RV		(Neapol. Reduktionsgeschäft)	G Nä B22, 1750 UW an GL
1750	N		= 420 RV			G Nä B22, S. 9ff und S. 59
1752	N		= 250 RV		Zwangsverkäufe infolge Reform	SASZ, TH 7, 19. 2. 1752, OW an SZ
1759	N		= 298 RV		(Neapol. Reduktionsgeschäft)	SAOW, FKD Neapel vor 1798, 1. 9. 1759

1755	S		225 RV	450 RV	Zwangsverkauf des Rgts. Buch an Spanien	BAB 5, Konv + Regl. 13. 11. 1757, BAB 3
1756-63	S	= 300 RV*	= 700 RV	240 RV (Donativo) + 60000 RV Indemnisation	Bis Genua	SASZ TH 16/17, Kp. Buch Jütz; Rekr. Prot. 18. 11. 1757, BAB 4h, 4i
1768-76	N	= 400 RV*				GNä, D 15 Kp. Rechnung Landammann Hauser
1776-81	N	= 640 RV*				
1779	S		800 RV	450 RV		SASZ, TH 11, Kap. vom 6. 8. 1779, Art. 34
1784	N	= 680 RV*				GNä. D 15, Kp. Rechnung Landammann Hauser
1789	S		800 RV		„Ohngeachtet, daß heutiges Tags ein Mann über 1000 RV zu stehen kombt“!!	SASZ, TH 12, 11. 4. 1789 Theodor Reding an SZ (Prozess Gillet-D'Augustini)
1791	S			540 RV	Plus Soldvergütung bereits, ab Admission der Rekruten in Solothurn	BAB 4h, Kap. Schwaller 1791
1793	S		800 RV		Zwangsverkauf der Halbkp. Schmidig an Felke	SASZ TH 15, Kaufvertrag vom 12. 4. 1793

Jahr	Dienst S = Spanien N = Neapel	Pro Rekruten	Pro Soldaten	Werbe- vorschuß pro Geworbenen	Bemerkung	Quelle
1795	S	700 RV		700 RV	Bis Genua min. Dienstzeit 4 J. Bis Genua min. Dienstzeit 5 J.	BAB 4p, Kap. vom 6.8.1795, Art. 40
		800 RV		800 RV		
		820 RV		820 RV	Bis Barcelona min. Dienstzeit 4 J.	
		920 RV		920 RV	Bis Barcelona min. Dienstzeit 5 J.	
					Plus für zusätz- liche (über 4 J.) freiwillige Dienst- jahre 100 RV	
1796	S		800 RV		Zwangsverkauf der Regimenter Reding und Betschart an Spanien	RASZ, GN-Akten, 18.4.1796, BAB 4p, Kap. vom 6.8.1795, Art. 2

Bei den mit * versehenen Zahlen handelt es sich um Mittelwerte. Die Handgelder sind darin nur zum kleineren Teil mitinbegriffen, da sie in der Regel erst beim Rgt. ausbezahlt, bzw. mit den Rekrutierungskosten verrechnet wurden.

Wo ein = vor den Zahlen steht, wurden die Beträge nach den in den Quellen vorhandenen Kursvergleichen in Reales de Vellon (RV) umgerechnet.

Die Regimenter Sury und Aregger

Zur großen Überraschung ihrer Berufskollegen verzichteten die beiden Solothurner Obersten 1733/34 auf eine finanzielle Unterstützung ihrer Regimentsaufrichtungen durch den spanischen Dienstherr, obwohl ihnen die erforderlichen Geldmittel offensichtlich fehlten³⁴.

Oberst Sury entlich bei dem Marchand-Banquier Samuel Rognon & Cie., Neuenburg/Madrid, Bargeld im Betrage von 212000 Reales de Vellon, zu dessen Sicherheit „il (Sury) a hypothéqué toutes ses compagnies“³⁵. In Solothurn gewährte ihm das Stift Sankt Urs und Viktor ein Darlehen von zwölftausend – das Waisenhaus ein solches von achttausend Solothurner Franken³⁶. Neben dem Bruder des Regimentskommandanten, Seckelmeister Sury und dessen Schwester Frau Jungrätin Wagner, bürgten Ignaz Wagner und Frau Jungrätin Byhs für diese beiden Darlehen.

„A causa de no llegar el prest à tiempo“, sah sich Sury in der Zeit vom 1. März 1736 bis Ende Oktober 1738 gezwungen, in verschiedenen spanischen Städten weitere Darlehen im Betrage von 166625 Reales de Vellon aufzunehmen³⁷. Die beiden Regimentsbuchhalter (Habilitados) Manuel Heranz und Christoph Högger hatten diese Kredite zu beschaffen und wendeten allein für Reisespesen 8131 Reales de Vellon auf.

Die zweite Kapitulation vom 12. August 1742 sicherte den Militär-Unternehmern zwar Werbevorschüsse im Betrage von 240 Reales de Vellon pro angeworbenen Rekruten zu³⁸. Allein, die versprochene Unterstützung blieb aus. Die Gründe für das neuerliche Ausbleiben der Werbevorschüsse lagen teils in der finanziellen Unvermögenheit der spanischen Kriegskasse teils in der bewußten Hintanhaltung der versprochenen Gelder durch die Inspektoren (Vanmarcke!). Zwar verfügte das „Secretario del Despacho universal de la Guerra“ am 10. Januar 1743 die Auszahlung der Barvorschüsse in Madrid und kurze Zeit später – auf Drängen der Militär-Unternehmer hin – an den Sammelplätzen in Savoyen, stellte jedoch gleichzeitig die Bedingung auf, die Werbungen bis spätestens Ende Mai 1743 zu beenden, ansonsten die Auszahlung der Vorschüsse weiterhin verweigert werde³⁹. Spanien glaubte die finanziellen Schwierigkeiten der Militär-Unternehmer dadurch lindern zu können, daß es im Herbst 1742 aus-

³⁴ BAB Nr. 4a, Kapitulationen vom 23. Mai 1734; BAB Nr. 11a/131.

³⁵ BAB Nr. 90/BAr 13, Nr. 91/62; BAB Nr. 3/70 ff., Nr. 4d, 5 und 6.

³⁶ SASO, Ausland, Acta Spanien 1700–1797, Band Nr. 9; BAB Nr. 3/177 ff.

³⁷ BAB Nr. 11a.

³⁸ BAB Nr. 46, Artikel zwölf.

³⁹ BAB Nr. 11b.

nahmsweise die Werbung eines Drittels protestantischer Offiziere, Unteroffiziere und Rekruten zugestand. Infolgedessen begannen sich verschiedene protestantische Geschäftsleute, so die Forel und Warneri in Morges, die Rognon, Jeanneret und Sandoz in Yverdon und Neuenburg, die Convert, Henschod und Leony in Bern, Aguiton in Genf, Huber und Brodbeck in Basel, Pollier und Descombes in Lausanne an den Unternehmungen zu interessieren⁴⁰.

Die Kredite für die Komplettierung der vier bereits bestehenden Bataillone wurden ausnahmslos in Spanien selbst aufgenommen. Das Regiment Sury entlehnte u. a. bei Miguel de la Gandara und Antonio de la Torre in Sevilla im Herbst 1742, 288 747 Reales de Vellon zu einem monatlichen Zinssatz von einem Prozent! Erst 1750 gelang es Manuel Heranz, eine Verminderung der Zinsschuld um fünfzig Prozent zu erwirken⁴¹.

Anfangs 1743 erfolgte die Verschiebung dieser vier Bataillone von Malaga nach Savoyen. Auf dem Marsch desertierten fünfhundertachtzehn Mann des Regimentes Sury. Dadurch wurde die ohnehin schon prekäre finanzielle Lage der Militär-Unternehmer weiter verschärft. Infolgedessen mußten sie sich in vermehrtem Maße in der Eidgenossenschaft selbst nach Geldgebern umsehen. Den beiden Regimentskommandanten Sury und Aregger und ihren Hauptleuten fiel dieser Gang begreiflicherweise nicht leicht. Seit 1734 warteten nämlich in Solothurn, der Heimatstadt der Militär-Unternehmer, zahlreiche Gläubiger noch immer vergeblich auf die Rückerstattung ihrer Guthaben. Die Vertragsverletzungen der Spanier blieben den Eidgenossen natürlich nicht verborgen. Umsomehr schreckten viele davor zurück, neue Investitionen zu riskieren bzw. den Militär-Unternehmern wiederum Kredite zu gewähren. Es kam sogar soweit, daß die Solothurner Behörden in Anbetracht der „bedenklichen Umstände“ die Erteilung von Werbekonzessionen zeitweise einstellten⁴².

Mit Recht schrieben Sury und Aregger den spanischen Verantwortlichen in Savoyen: „Die neuen Hauptleute gehören den regierenden Familien an. Würde man ihnen die vertraglich zugesicherten Barvorschüsse nicht ausbezahlen, müßten Ehre und Ansehen dieser Männer schwer darunter leiden“ (les redundaría en deshonor...)⁴³.

Am 9. Juni 1743 nahmen Sury und seine Hauptleute bei Brodbeck in Basel ein Darlehen von neuntausend Reichsgulden zu einem Zinssatz von

⁴⁰ BAB Nr. 5, 98 und 99; BAB Nr. 11c/182, Schreiben des Grafen Glimes an Buch vom 15. Oktober 1742.

⁴¹ BAB Nr. 90 (Manuskript).

⁴² BAB Nr. 3/169 und Nr. 11b (26. März 1743); BAB Nr. 11d/184 (Desertionen auf dem Marsch von Spanien nach Savoyen).

⁴³ BAB Nr. 11b.

sechs Prozent auf: neben Seckelmeister Sury, Ignaz Wagner und Schützenhauptmann Johann Jakob Schmid leistete diesmal das ganze Regiment Bürgschaft⁴⁴. Frau Jungrätin Wagner, Schwester Oberst Surys, verpfändete bei Huber in Basel einen Teil ihres Schmuckes, der später von Säckelmeister Sury mit Verlust zurückgekauft wurde⁴⁵. Im August 1745 bewilligten die Solothurner Behörden dem Amtsschultheißen Buch, aus der Verlassenschaft von Viktor Sury achttausend Pfund für den Unterhalt des Regimentes Sury „aufzubrechen“. In den 1750er Jahren verkaufte Frau Jungrätin Wagner einen Teil des ihr von Oberst Sury hinterlegten Silbergeschirrs nebst einigen „Weiberkleidern“ und Möbelstücken: der Erlös betrug rund 1900 Kronen und wurde ausschließlich zu Rekrutierungszwecken verwendet⁴⁶. Unter den weiteren Geldgebern des Regimentes Sury figurierten u. a. Amtsschreiber Dürrholz, Bankier Jean Roll, Landvogt Krutter, Frau Jungrätin Byhs, Chorherr Sury, Jungrat Balthasar Byhs, Stadtschreiber Hümlerlin in Mellingen, Anton Tschan, das „allhiesige Thürringerhaus“, der Schneider Leontzi Keller, Sattler Wolfgang Born und der Maler Wilhelm Schwaller. Der weitaus wichtigste Kreditgeber, die Firma Rognon + Jeanneret in Neuenburg, schoß dem Regiment Sury, bzw. der am 30. Dezember 1745 gegründeten Gesellschaft Wagner, am 9. Januar 1746 und am 1. Januar 1747 Bargeld im Betrage von zwölftausend Kronen zu fünf Prozent vor. Jeanneret und Sandoz wendeten für Werbegeschäfte 1692 Kronen auf. Zudem bezahlten die Neuenburger der Firma Bois de la Tour in Lyon für Ausrüstungsgegenstände 38635 Livres. An Henchod in Bern, Farel, Privat und Vialast in Montpellier leisteten die Neuenburger Zahlungen für Waffen, Uniformen usf. in der Höhe von 5381 Livres.

Die Werbegeschäfte des Regimentes Aregger wurden finanziell unterstützt durch Altschultheiß Urs Viktor Glutz, Landvogt Niklaus Glutz, Jungrat Laurenz Aregger, Anton Tschan, Bankier Jean Roll, verschiedene Wirtsleute und Handwerker, Franz Joseph Schwaller, Altrat Schwaller, die Kaplanei zu Allerheiligen, Schützenhauptmann Schmid, die Metzgerzunft, die Pfrund zu St. Joseph und Leontzi Keller⁴⁷. Ferner beteiligten sich auch die Rognon & Jeanneret an der Aufrichtung der im Regiment Aregger stehenden Kompanie Rodt/Planta und an den Werbungen in der Eidgenossenschaft⁴⁸.

Nach den 1758 zusammengestellten, definitiven „Schuldenlisten“,

⁴⁴ BAB Nr. 3/177 ff.

⁴⁵ Ebenda.

⁴⁶ BAB Nr. 3/185, 186.

⁴⁷ BAB Nr. 3/211 ff.

⁴⁸ BAB Nr. 11a/138.

betrogen die Forderungen schweizerischer Gläubiger des Regimentes Sury rund 820000 Reales de Vellon, jene des Regimentes Aregger rund 210000 Reales de Vellon ⁴⁹. Diese Beträge wurden mit wenigen Ausnahmen ausschließlich für Werbezwecke aufgewendet. In Wahrheit dürften die Ausgaben für die Rekrutierungen aber weit höher gelegen haben. Viele Gläubiger verzichteten nämlich 1758 in Anbetracht der aussichtslosen Lage ganz auf ihre Forderung, andere (etwa Rognon & Jeanneret) gewährten den Schuldnern Nachlässe bis zu fünfzig Prozent. Einige gingen ihrer Guthaben infolge mangelhafter Unterlagen und Quittungen verlustig. Vieles geriet im Laufe der Jahre in Vergessenheit. Obschon die „Schuldenlisten“ zweifellos unvollständig und daher kritisch zu betrachten sind, werfen sie doch ein deutliches Licht auf die Art der Bargeldbeschaffung jener Militär-Unternehmer, die auf dienstherrliche Werbevorschüsse verzichteten und ihre Geschäfte mit eigenen Mitteln finanzieren mußten.

Wie immer bestrebt, möglichst wenig oder gar keine eigenen Mittel in die spekulativen Geschäfte zu investieren – versuchten die Unternehmer ihr Glück zunächst bei spanischen Marchands-Banquiers. Da jedoch die Überweisung größerer Bargeldbeträge aus Spanien in die Eidgenossenschaft mit etwelchen Schwierigkeiten verbunden – und man dennoch das eigene Familienvermögen zu opfern nicht bereit war, versuchten die Militär-Unternehmer erst einmal bei einheimischen vermögenden Institutionen, wie Klöstern und Bruderschaften, Kredite zu bekommen. So 1734 beim Stift Urs und Viktor, dem Waisenhaus, der Kaplanei zu Allerheiligen, dem Frauenkloster zu Sankt Joseph, der Metzgerzunft usf. Die finanzielle Beteiligung Familienangehöriger und Verwandter, an den Geschäften der Militär-Unternehmer, beschränkte sich vorerst auf Bürgschaften. Zwar erleichterte der Eintritt protestantischer Geschäftsleute die Bargeldbeschaffung für Werbezwecke wesentlich. Der Rückgriff auf das Familienvermögen, der Verkauf von Wertgegenständen und Verpfändungen, die Kreditaufnahme bei Verwandten, Bekannten und Freunden, bei Wirten, Krämern und Handwerkern blieb aber den Militär-Unternehmern, bei den anhaltenden Vertragsverletzungen der Spanier und ihrer ungenügenden Soldzahlungen, nicht erspart.

Weshalb ließen sich trotzdem zahlreiche Solothurner, Welsche, Institutionen und Privatleute in die spekulativen Geschäfte ein? Die Antwort liegt auf der Hand: Erfahrungsgemäß kämpften auch die Dienstherren gegen finanzielle Schwierigkeiten, so daß die Militär-Unternehmer die Anlauffinanzierungen oft aus eigener Kraft besorgen mußten. Später hoffte

⁴⁹ BAB Nr. 3/235, Nr. 90 und 91; SASO, siehe oben Anmerkung 36.

man die Investitionen mit Zins und Zinseszinsen wieder einzubringen. Man war sich also in Patrizierkreisen der finanziellen Risiken bewußt, ließ sich aber nicht so schnell entmutigen. Denn, und das war das Entscheidende, insofern die Dinge schließlich doch zum Klappen kamen, lachte den Beteiligten ein reicher Gewinn.

Gerade am Beispiel der spanischen Werbungen zu Beginn des österreichischen Erbfolgekrieges läßt sich diese verhängnisvolle Spekulationslust gepaart mit sorgloser Zuversicht, mit aller Deutlichkeit erkennen. Zwar protestierten die Obersten Sury und Aregger gegen die Verlegung der Regimenter nach Savoyen und die verspätete Bekanntgabe der Sammelplätze Valences und Vienne⁵⁰. Sie protestierten gegen die vertragswidrige Zurückhaltung der Werbevorschüsse. „Es ist mir (Sury) und meinen Hauptleuten absolut unmöglich mit der Werbung fortzufahren, wenn uns die Krone die versprochenen 240 Reales de Vellon (pro Rekrut) nicht sofort ausbezahlt. Die Bezahlung dieser Gelder muß in Savoyen und nicht in Spanien erfolgen. Werden diese Bedingungen nicht sofort erfüllt, so wird die Werbung ab sofort eingestellt“⁵¹.

Sie protestierten dagegen, daß die Aufrichtung der neuen Bataillone in „Savoje als ein zur Formation neuerer Truppen unbequembliches Ohrt angenommen, alwo die ankommende Recruten mit größten Unkosten haben mueßen mondirt und armiert werden, undt zwarh mehreren Theils gegen bahrer Bezahlung“⁵². Trotzdem liefen die Rekrutenwerbungen praktisch ununterbrochen weiter. Bis Ende 1743 warben die beiden Regimenter 2919 Rekruten⁵³. Obwohl ihnen die Spanier bereits im September 1743 mitgeteilt hatten, „weil die neuen Bataillone die vorgeschriebenen Bestände nicht innerhalb der vertraglich bestimmten Zeit erreicht hätten, sehe sich Spanien nicht mehr verpflichtet, Donativ und Antizipation zu bezahlen“⁵⁴, besorgten die Militär-Unternehmer vertragsgemäß die notwendigen Ausrüstungen für die in Savoyen eintreffenden Rekruten!

Es gelang ihnen, französische und savoyardische Kaufleute an den Geschäften zu interessieren und gegen unbedeutende Anzahlungen große Mengen an Waffen, Uniformen, Schuhen usf. zu beziehen. Der findige Manuel Heranz leistete dabei den Regimentern manchen Dienst: sobald er irgendwo ein paar Batzen ergattern konnte, lief er zum nächsten Großlieferanten, bezahlte aufgelaufene Zinsen und nahm dem Händler nötigen-

⁵⁰ BAB Nr. 11 b.

⁵¹ BAB Nr. 5/104, Schreiben Surys vom 12. November 1742 an Tineo.

⁵² SASZ, TH 7, Zuger Memorial vom 28. Februar 1746.

⁵³ BAB Nr. 11 g/268, 295.

⁵⁴ BAB Nr. 11 b.

falls einige teure Ladenhüter ab – nur um neues Material für die Regimenter zu erhalten und die Abzahlung der enormen Schulden hinauszuschieben. So schuldeten verschiedene Kompanien des Regimentes Sury einigen spanischen Händlern über 450000 Reales de Vellon, „y para prorogar (aufschieben) parte de dicha deuda se tomaron dos aderezos (Schmuckgarnitur) de Cavalleros y un vestido de Mujer (Frauentracht)“⁵⁵. Bei Rocca in Annecy bezog das Regiment Sury vom 5. Februar 1745 bis zum 11. Februar 1747 Waren im Werte von 109678 Reales de Vellon. Vidal in Chambéry lieferte Aregger für 126518 Reales de Vellon allerhand Ausrüstungsgegenstände. Den Dupuy & Perrier und Botont & Cie in Grenoble schuldeten beide Regimenter zusammen 178407 Reales de Vellon. Die Forderungen Schallmeyers & Co., Lyon, an das Regiment Aregger betrugen 85993 Reales de Vellon. Bei Kriegsende (1748) verlangten gegen dreißig savoyardische und französische Firmen in Annecy, Chambéry, Grenoble, Lyon, St. Etienne, Montpellier etc., die Bezahlung von 864579 Reales de Vellon für vorgeschossene Gelder und geliefertes Material⁵⁶.

Als die auf Grund der Konvention von Nizza im Mai 1745 vorgenommene Reorganisation der „schweizerischen“ Regimenter die in sie gesetzten Hoffnungen nicht erfüllte (die Spanier glaubten, die Unternehmer würden die Nizzagelder für Schuldenregulierungen – und nicht für Werbungen verwenden), Oberst Sury am 16. Oktober 1745 fiel und dessen Angehörige die Erbschaft begreiflicherweise ausschlugen, schien der endgültige Zusammenbruch des Regimentes unmittelbar bevorzustehen. Am 1. November 1745 erfolgte die offizielle Übernahme des Regimentes durch Oberst Felix G. Buch, einen Neffen des Verstorbenen. Der neue Oberst hoffte den Dingen, trotz allen Widerwärtigkeiten, endgültig eine positive Wendung geben zu können. In Zusammenarbeit mit Manuel Heranz übernahm er die unter anderem von den zugerischen Militär-Unternehmern Landtwing, Boßhart, Heinrich, Staub und Andermatt verlassenen Kompanien und gründete am 30. Dezember 1745 in Yverdon die „Société Wagner“⁵⁷. Staatsanwalt Anton Wagner vertrat die Interessen der Erben Oberst Surys und anderer solothurnischer Kreditoren, Staatsrat François Sandoz und Henry Jeanneret unterzeichneten den Vertrag namens des Salzdirektors Denis Jeanneret und Samuel Rognons & Cie., Neuenburg/Madrid. Buch und Heranz bildeten die dritte und vierte Partei der Gesellschaft. Fürs Erste mußten dreihundert

⁵⁵ BAB Nr. 11 f/215; BAB Nr. 90 (Kompanieheft).

⁵⁶ BAB Nr. 91/11 g ff. und 211 ff.

⁵⁷ BAB Nr. 11 d/184 und Nr. 11 h/515; Ferner: SASZ, TH 7, 1752, wobei der Urner Oberst Jauch die bissige Bemerkung fallen ließ, der Wille der Zuger sei „dahin gerichtet, in Friedenszeiten Geldt zu ziechen...“ (im Krieg aber) ... „ihre Kompanien im Ruin stehen zu lassen, bis ihnen der König nicht Recroutierungsgeldter anticipiert haben werde.“

Rekruten geworben werden: Die Gesellschaft schätzte die mutmaßlichen Kosten für diese Werbeaktion auf 15 000 Livres und ließ sich diesen Betrag von den Herren Rognon & Jeanneret vorschießen. Oberst Buch unterstützte die Gesellschaft mit einem Teil seines Stabsgeldeinkommens. Die übrigen Vertragspartner stellten der „Société“ die Einnahmen aus den verschiedenen Rumpfkompagnien zur Verfügung. Bei Henschod & Cie. und Leony in Bern, bei Bois de la Tour in Lyon, sowie bei Farel, Privat & Vialast in Montpellier wurde die für die 300 Rekruten notwendige Ausrüstung bezogen und von den Neuenburger Financiers bezahlt⁵⁸. Bis zur Reform in Digne (Februar 1747) schienen sich die Bemühungen Oberst Buchs zu lohnen. Sein Regiment warb in dieser Zeit 2518 Mann⁵⁹. Durch die Reform von Digne verlor Oberst Buch zwei Bataillone seines Regimentes und damit die Hälfte seines monatlichen Einkommens. Die protestantischen Offiziere wurden aus dem Dienst entlassen und die Mannschaft der reformierten (entlassenen) Kompagnien den im Dienst verbleibenden – zum Preise von 375 Reales de Vellon für einen vollausgerüsteten Soldaten und 180 Reales de Vellon für einen Rekruten verkauft und inkorporiert⁶⁰.

Nach Digne wurden die „Schweizerischen“ Regimenter, bzw. Teile davon dem italienischen Kriegsschauplatz zugeführt. Ungenügende Bestände, Kampfverluste und Desertionen machten weiterhin umfangreiche Werbungen und damit Kreditbeschaffungen notwendig. In den Jahren 1748 und 1749 nahm das Regiment Buch bei den Barbieri, Falck, Vauthier & Cie., Brand und De la Rue in Genua, zu sechs Prozent verzinsliche Darlehen im Betrage von 52 842 Reales de Vellon auf. Die Genueser Kaufleute Luis Regis, Duboisson, Phelipe Avancino und Antonio Barrasino lieferten dem Regiment Ausrüstungen im Betrage von 55 554 Reales de Vellon⁶¹.

Zwar blieben finanzielle Unterstützungen der Werbeaktionen von seiten der Familienangehörigen, Verwandten und Bekannten der Militär-Unternehmer nicht aus, hielten sich jedoch in bescheidenem Rahmen. Im Sommer 1749 kehrten die Reste der Regimenter von Genua nach Barcelona zurück. Die Regimentskommandanten strengten gegen die spanischen Beamten, an deren Spitze Las Minas und Vanmarcke standen, sofort einen Prozeß an. Die Unternehmer vermochten ihre Truppen kaum mehr zu unterhalten, verweigerten ihnen doch die Spanier weiterhin die Auszahlung der Stabs- und Invalidengelder, Indemnisationen für Kriegsverluste und

⁵⁸ BAB Nr. 11g/268 und Nr. 11e/201.

⁵⁹ Ebenda. An der Musterung vom 14. Januar 1746 wies das Regiment einen Bestand von 1157 Mann auf. Ein Jahr später, am 12. Februar 1747 zählte es 1650 Mann. Mit anderen Worten: innerhalb eines Jahres fielen oder desertierten 2025 Mann oder 80% des Gesamtbestandes!

⁶⁰ BAB Nr. 5/142 und Nr. 11c/181.

⁶¹ BAB Nr. 3, Nr. 90 und Nr. 91.

Gratifikationen. Zudem bezahlte die „Real Hazienda“ seit dem Januar 1746 pro Platz und Monat nur noch 75 anstatt der vertragsmäßigen 90 Reales de Vellon⁶². An Neuwerbungen war kaum mehr zu denken, umsoweniger, als Ausmusterungen von Rekruten und Soldaten, ohne Rücksicht auf die bedenkliche finanzielle Lage der Regimenter, weiterhin vorgenommen wurden und die Schulden der in Digne entlassenen Kompanien den im Dienst verbleibenden Militär-Unternehmern aufgeladen wurden. Die Mitglieder der Gesellschaft Wagner stellten enttäuscht fest, „que plusieurs de nos familles les plus distinguées ont sacrifié le plus liquide de leurs biens pour le service du roi, il n'est pas à prévoir qu'eux ny le régiment se tireront jamais de la quantité prodigieuse des dettes dont ils sont surchargés...“⁶³.

Der Kampf der Militär-Unternehmer mit der spanischen Verwaltung dauerte bis 1755 mit unverminderter Heftigkeit an. Während Oberst Buch, Dunant und beide Reding über den Weg der Kapitulationserneuerung zu ihrem Recht zu kommen hofften, glaubte Spanien die neuen Verträge ganz einfach diktieren zu können.

In Solothurn standen die Sury, Wagner, Aregger, Schwaller, Buch, Glutz, Schmid, Tschan, Byhs usw. vor dem totalen Ruin. Finanzielle Verluste erlitten unter anderem das Stift Urs und Viktor, das Waisenhaus, verschiedene Zünfte, Handwerker und Wirtsleute, das Frauenkloster Sankt Joseph, die Kaplanei zu Allerheiligen und vor allem die Rognon, Sandoz, Jeanneret und ihre Geldgeber in Neuenburg, ferner die Forel und Warneri in Morges, Pollier und Descombes in Lausanne, Aguiton in Genf.

Sie alle hatten die Werbungen der Militär-Unternehmer finanziell unterstützt und mußten nun zusehen, wie Spanien die Reste der Regimenter Aregger und Sury in einem einzigen Regiment (unter Oberst Felix Buch) zusammenfaßte und zu Eigentum erwarb. Die im Dienst verbliebenen Soldaten wurden der Krone für 225 Reales de Vellon verkauft⁶⁴, während der Dienstherr für inskünftig anzuwerbende Rekruten 450 Reales de Vellon zu bezahlen sich verpflichtete. Da „bei Untersuchung dieses Geschäfts (Frage der Regimentsschulden) bedenkliche Umstände sich vorgefunden“, die Schulden der Regimenter Sury und Aregger in Spanien, Savoyen, Frankreich, Italien und in der Eidgenossenschaft gegen 4,5 Millionen Reales de Vellon betrugen und einige namhafte Gläubiger der solothurnischen Regierung angehörten, beeilten sich die Behörden, den von Eslava erzwungenen Soldvertrag vom 8. Juni 1755 anzunehmen und das Regiment Buch zu avouieren. Nur so bestand eine gewisse Gewähr dafür, daß die von Spanien

⁶² Damit sollten die immensen Schulden der Regimenter abbezahlt werden.

⁶³ BAB Nr. 3/161 (Verhandlungen mit Mahoni im Frühjahr 1758).

⁶⁴ BAB Nr. 3/83.

versprochenen Indemnisationen ausbezahlt und die mit Mahoni verhandelte Schuldenfrage entsprechend den Abmachungen gelöst werden konnte⁶⁵.

Am 1. Mai 1758 wurde mit dem Rückhalt eines halben Talers (7,5 Reales de Vellon) pro Platz und Monat zwecks Schuldenreglierung begonnen. Bei einem durchschnittlichen Bestand von 140 Mann bezahlte somit eine Kompanie jährlich gegen 13000 Reales de Vellon in die „Schuldencassa“. 1760 erfolgte eine erste Überweisung von 133883 Reales de Vellon in die Eidgenossenschaft. Ende Juni 1782 traf die siebenundvierzigste und letzte Geldsendung in Solothurn ein⁶⁶. Damit waren 1,03 Millionen Reales de Vellon alter und neuer Schulden in der Eidgenossenschaft abbezahlt. Die Regelung der im Ausland „contrahierten Schulden“ dauerte dagegen bis 1790.

Bis in die neunziger Jahre des 18. Jahrhunderts wurden die Werbevorschüsse für das „Solothurner“ Regiment in spanischen Diensten laufend erhöht. 1791 bezahlte die Krone für einen Rekruten 36 Kronen, während die übrigen Regimenter nur 30 Kronen erhielten, weil nämlich „dieses Regiment S.M. eigen für alle Zeit in seinen kgl. Diensten verbleibet, da hingegen die anderen nur für die bestimmte Zeit ihres Contracts dienen“⁶⁷. Zudem sollte die Auszahlung des Soldes bereits in der Eidgenossenschaft Geltung haben, vorausgesetzt, daß die Reise eines einzelnen Rekruten nach Spanien nicht länger als zwei Monate dauern würde.

Die Reding-Regimenter

Während ihrer über fünfzigjährigen Dienstzeit (1742–1795) unter den spanischen Bourbonen hatten die innerschweizerischen Regimentsinhaber ebenso unter der Willkür königlicher Beamter zu leiden wie ihre solothurnischen Berufskollegen. Entgegen den Kapitulationen vom 22. Oktober und 26. November 1742 erfolgte die Aufrichtung der beiden Reding-Regimenter nicht in Spanien, sondern in Savoyen. Damit fiel für die Innerschweizer die Möglichkeit außer Betracht, bei spanischen Marchands-Banquiers die für die Werbungen notwendigen Kredite aufzunehmen. Kam hinzu, daß die Spanier den beiden Regimentern die Auszahlung der versprochenen Werbevorschüsse vorenthielten und deshalb den Militär-Unternehmern nichts anderes übrigblieb, als die erforderlichen Barmittel zunächst in ihrer

⁶⁵ BAB Nr. 3/III, 112, 30. August 1756, Solothurn an Madrid.

⁶⁶ BAB Nr. 91 und Nr. 92/68 ff.

⁶⁷ BAB Nr. 44, Artikel 20 und 21.

engeren Heimat zu beschaffen. Zwar stiegen die Innerschweizer (im Gegensatz zu den Solothurnern) schuldenfrei in die Unternehmungen von 1742/43 ein, auf der andern Seite aber bestanden in der ganzen Eidgenossenschaft Bestimmungen, welche die Kreditaufnahme bei außerkantonalen Privatpersonen und Institutionen wesentlich hemmten⁶⁸.

Kapitalkräftige Gesellschaften – wie sie etwa Genf, Basel und zum Teil auch Zürich bereits kannten – fehlten in der Innerschweiz durchwegs. Ebenso war die seidenindustrielle Tätigkeit, die den Reichtum der Zürcher begründete, in den 1740er Jahren in der Innerschweiz noch wenig entwickelt⁶⁹.

Die den Gotthardverkehr kontrollierenden Speditionsfirmen Nager und Müller in Hospenthal und Andermatt, Muheim & Cie. in Altdorf und Vörenten & Chicheri in Bellinzona verfügten am ehesten über größere Barmittel, gewährten aber in erster Linie ernerischen Militär-Unternehmern finanzielle Unterstützung. Nur ein einziges Mal, 1738, entlehnte Baron von Reding († 1747) zur Aufrichtung seiner Gardekompanie in neapolitanischen Diensten eintausend Gulden bei den Gebrüdern Müller⁷⁰. Hauptmann Theodor von Reding, Inhaber einer Halbkompagnie nahm 1742 bei luzernischen Kaufleuten ein Darlehen von vierzehntausend Gulden auf⁷¹. Wie in Solothurn, so finden wir auch in Schwyz Kirchen, Klöster und Bruderschaften unter den Geldgebern.

Daneben wurden die aus den intensiven Vieh- und Pferdeexporten anfallenden Gewinne in die Militär-Unternehmungen investiert: die welschen Viehhändler kamen 1743 schon vor „St. Johann Baptist (24. Juni) ins Land“ und bezahlten „unerhörte Preise, 40–50 Kronen für eine Kuh, ja was man verlangte“⁷². Damit Hauptmann Ceberg seine „französische“ Kompanie aufrichten konnte, stellte ihm Altlandammann Baron von Reding sein französisches Pensionsgeld im Betrag von gegen 5000 Gulden zur Verfügung⁷³.

Schließlich folgen die Verwandten und Bekannten der Unternehmer, allerhand Handwerker, Krämer und Wirtsleute, die das ganze Werbegeschäft

⁶⁸ ZBZ, L. 107, Coll. Helv. Joh. Leu-Lexikon, 2. Schwyz 1730–60, fol. 342/43, 17. Mai 1734 Hauptmann Nideröst von Schwyz an Bürgermeister Leu in Zürich. Es „wirdt (ihnen) nit unbekandt sein, daß wier lauth unseren Landtsbräuchen keine hier liegendte Capitalia aussert unser Landt hipotisieren können...“

⁶⁹ Faßbind, Schappe-Industrie, in: Gfd. Nr. 107/5 ff.

⁷⁰ RASZ, R II, Kompanievertrag vom 3. Juni 1738.

⁷¹ RASZ, R III, Kompanievertrag vom 9. März 1771.

⁷² Ringholz, Odilo, Geschichte der Rindviehzucht im Stifte Einsiedeln, in: Landwirtschaftliches Jahrbuch der Schweiz, Bern 1908.

⁷³ RASZ, R II, 31. Januar 1748, wobei der Kreditgewährer die halbe Cebergische Kompanie dafür „in Versicherung und Uderpfandt“ nahm.

von 1742/43 eifrigst mit mehr oder weniger Bargeld unterstützten: eine regellos wirre, beinahe an Leichtsinn grenzende Darlehenspolitik.

Die Unternehmer mußten die für die Werbungen notwendigen Bargelder in recht mühevoller Einzelarbeit zusammentragen. Hauptmann Joseph Dietrich von Reding beispielsweise wandte sich an elf verschiedene Personen, die ihm mit kleinen Geldbeträgen von 300 bis 1000 Gulden die Werbungen für seine Halbkompagnie finanzieren halfen⁷⁴. Andere Unternehmer verkauften oder verpfändeten allerhand wertvolle Gegenstände, Schuldbriefe, Landstücke oder ganze Liegenschaften.

Bestechungen und Schiebereien spielten im gesamten Militär-Unternehmertum und speziell innerhalb der oligarchisch regierten innerschweizerischen Kantone eine bedeutende Rolle: Gegen die Zusicherung, wiedergewählt zu werden, erklärten sich zahlreiche Amts- und Ämteinhaber gerne bereit, die spekulativen Unternehmungen nach Kräften finanziell zu unterstützen. So wirbelte etwa die Wahl Betscharts zum Regimentskommandanten in Schwyz sehr viel Staub auf. Im Volke herrschte die Auffassung vor, Oberst Ludwig von Reding würde diese einträgliche Stelle bekommen. Ein gewisser Abbate Nideröst behauptete sogar, er wette den Kopf, daß Betschart nicht Oberst werde „und dann habe er mit der Hand wie Geld zellend gemacht und deutet, aber niemand darbey specifiert“⁷⁵.

Die einheimischen Bargeldvorräte mußten dennoch sehr bald erschöpft sein. Die glücklicheren unter den Militär-Unternehmern fanden in den größeren Städten (Genf, Basel, Bern, Zürich etc.) Freunde, die die Rolle eines Kreditvermittlers übernahmen und sich bereit erklärten „auff eines ehren Mannes Handt undt Worth (zu) trauwen“⁷⁶ – wenigstens so lange, als eine reelle Chance dafür bestand, die geliehenen Geldbeträge pünktlich zurückzuerhalten. Dieser Art der Bargeldbeschaffung kam jedoch untergeordnete Bedeutung zu, der Grund dazu ist im vorsichtigen Operieren der städtischen „Kapitalisten“ zu suchen. Während die Zürcher Firmen der Gebrüder Heß, Joh. Heinrich Schultheß zur Limmatburg, Orelli zum Kronentor, Goßweiler zum Brunnen, Heidegger & Co. etc., den Zahlungsverkehr der innerschweizerischen Militär-Unternehmer mit Spanien und Neapel-Sizilien das ganze 18. Jahrhundert über regelten und für Seidengeschäfte jederzeit Hand boten, gewährten sie den Offizieren nur äußerst selten größere Barkredite⁷⁷.

⁷⁴ RASZ, R II, Hypotheken-Aufnahme (Schmiedgasse) und Grundstückverkauf vom 3. August 1748, bzw. 31. Dezember 1758.

⁷⁵ SASZ, TH 16/17 (als ein Beispiel).

⁷⁶ Siehe oben, Anmerkung 68.

⁷⁷ SAE, Schlageter-Diarium, März 1763, S. 37.

Die Ausrüstung der beiden Reding-Regimenter wurde in Frankreich, Savoyen und in Italien ausnahmslos auf Kredit besorgt. Verhältnismäßig unbedeutende Käufe bei Convert und Henchod in Bern, Aguiton, Labat & Cie. in Genf, kamen vermutlich durch die Vermittlung der solothurnischen Militär-Unternehmer zustande.

Die beschränkten finanziellen Mittel der Innerschweizer wirkten sich auf die Werbungen aus. Vom März bis Dezember 1743 warb das Regiment Alt-Reding 1933 – von Januar bis Dezember 1744 dagegen nur noch 552 Rekruten⁷⁸. Der allgemeine Geldmangel zwang die Unternehmer zur Werbung „billigen“ Volkes, die Desertionsziffern waren dementsprechend hoch, „perdiá la mitad de la gente, por desercion como siempre“⁷⁹ und die Ausrüstung der Truppe völlig ungenügend. In einer Eingabe an den spanischen Hof, im Oktober 1743, betonte Oberst Baron Karl Josef von Reding (der Ältere), „ohne welches (Geld) in frömden Fürstenlanden und allein auf Credit solche (Ausrüstungen) nit können gefunden und aufgenommen werden“⁸⁰. Erst im November 1743 erhielt das Regiment Alt-Reding seine Uniformen⁸¹!

Die Nizzagelder (April 1745) erlaubten es den Militär-Unternehmern, in der Eidgenossenschaft wieder größere Werbeaktionen durchzuführen. Die Spanier machten diese Bemühungen jedoch zunichte, indem sie die ankommenden, unerfahrenen Rekruten unvermittelt in neue verlustreiche Kämpfe führten. Einige Kompanieinhaber, unter anderen Hauptmann Brandenburg von Zug, Hauptmann Thomas Faßbind und Karl Dominik Jütz von Schwyz kehrten dem spanischen Dienst den Rücken und ließen ihre Kompanien in Savoyen und in Italien regelrecht zugrunde gehen⁸². Die Reform von Digne (Februar 1747) brachte Regimentskommandanten und Stabsoffiziere um einen Teil ihres Einkommens (Stabsgeld), welches wesentlich zu Werbezwecken verwendet wurde. Diese Reform brachte eine Lawine ins Rollen, die eigentlich schon im Herbst 1744 hätte ausgelöst werden müssen und die nun – nach vierjähriger Dauer des Krieges und der Entbehrungen, der Menschen- und Materialverluste – umso größeren Schaden anrichtete.

Zwar versuchte Vanmarcke die erregten Gemüter zu beruhigen, indem er erklärte: „es wurden nur Kompanien von Protestanten, Häretikern, Ausländern und jene solcher Unternehmer aufgehoben, welche ihre Einheit im Stich gelassen hatten“⁸³ und versicherte die Militär-Unternehmer, keine

⁷⁸ BAB, Nr. 11g/334.

⁷⁹ SASZ, TH 8/9, Las Minas an den Stand Schwyz, Schreiben vom 15. April 1747.

⁸⁰ RASZ, R II, Oktober 1743 (Eingabe).

⁸¹ BAB Nr. 11g/319.

⁸² Siehe oben, Anmerkung 79.

⁸³ BAB Nr. 11c/171, Nr. 11g/324 und Nr. 11h/426.

„dolo ò colpa grave“ begangen zu haben. Dennoch sah sich eine ganze Reihe von Kompanieinhabern ihres Eigentums beraubt, zu dessen Auf- richtung sie „nicht nur ihr ganzes persönliches –, sondern auch große Teile des Vermögens ihrer Verwandten und Bekannten“ geopfert hatten⁸⁴. Zu den Geprellten zählten aber auch alle jene Marchands-Banquiers, Kaufleute und Privatpersonen, die die Regimenter mit Geld und allerhand Material versorgten und nun teuer für die gewagten Spekulationen bezahlen mußten⁸⁵. Viele Offiziere verloren ihre Stelle und „mußten richtiggehend Betteln gehen“⁸⁶. Manuel Heranz, der es wagte im Namen der Militär- Unternehmer für die Reform von Digne Indemnisation zu fordern, wurde am 31. August 1747 kurzerhand ins Gefängnis geworfen und ab 17. De- zember des selben Jahres unter Hausarrest gestellt.

Nach dem Eintreffen der ersten Berichte der kapitulationswidrigen Vor- gänge in Digne, herrschte besonders in Zug und Schwyz eine zorngefüllte Stimmung. Am 13. April 1747 wurde in Schwyz eine „spanische Commis- sion“ gebildet⁸⁷. Die „gnädigen Herren und Oberen“ waren entschlossen, die Dinge von nun an fest in die Hand zu nehmen und unter Kontrolle zu bringen. Dies umsomehr, als die meisten von ihnen die Geschäfte der Unter- nehmer finanziell unterstützt hatten und somit auch zu den Geschädigten gehörten.

In erster Linie ging es jetzt darum, den zahlreichen Gläubigern im In- und Ausland Recht und Entschädigung zu verschaffen. Daß die Inner- schweizer dabei zuerst für sich schauten, ist durchaus verständlich. Sie hatten die Geschäfte ihrer Verwandten und Freunde in guten Treuen finan- ziell unterstützt, wenn auch in der Hoffnung, hinterher fette Gewinne ein- streichen zu können. Die krassen Vertragsverletzungen der Spanier über- raschten die Militär-Unternehmer und ihre finanziellen Teilhaber ebenso- sehr, wie die Regiments- und Kompanieinhaber damit rechnen mußten, daß die Geldgeber nötigenfalls Schadenersatz – oder zumindest annehmbare Sicherheiten für ihre Guthaben fordern würden. Dies führte unter anderem dazu, daß verschiedene, den „spanischen von Reding“ zugehörige Liegen- schaften und Grundstücke, so das „Obere und untere Brüöl“, die „Weiß-

⁸⁴ BAB Nr. 11c/174.

⁸⁵ BAB Nr. 113/206 ff., Auf die Vorwürfe der spanischen Beamten antworteten die Regi- mentsinhaber unter anderem „los acrehedores estavan gustosos con la buena correspondencia y no se les diò lugar à la menor queja, y se huviera continuado con la misma buena correspondencia, si semejante reforma no se huviera practicada...“

⁸⁶ Siehe oben, Anmerkung 84.

⁸⁷ SASZ, RM 1746–53, Sitzung vom 13. April 1747. Die Kommission setzte sich aus den Herren Landammann Reichmuth, Pannerherr Reding, Alt-Landammann Würner, Statthalter Betschart und Reding und aus Hauptmann Stadler zusammen.

ehren“, das „Feld“ und die „Schmiedgaß“ bis an die Grenzen des Verantwortbaren hypothekarisch belastet wurden⁸⁸. Zum Zweiten galt es, die militärisch-technische und materiell-geschäftliche Frage mit Spanien in einer für alle Beteiligten zufriedenstellenden Weise zu klären. Dadurch sollte eine zweite, noch schlimmere Auflage dieser Katastrophe vermieden werden. Die gnädigen „Herren und Oberen“ standen den Dingen ziemlich ratlos gegenüber. Sie ließen es zwar an lautstarken Protesten, sei es direkt an die spanische Adresse oder in Tagsatzungen, keineswegs fehlen, umsomehr aber an sachlichen Reorganisationsvorschlägen. Waltert Rudolf von Reding, einem unscheinbaren Mann, gebührt die Ehre, die Dinge mit bemerkenswertem Scharfsinn durchschaut und den weitaus gründlichsten Kapitulationsvorschlag für ein zukünftiges „Restablecimiento“ der spanischen Dienste erarbeitet zu haben. In seinem savoyardischen Winterquartier fand er die nötige Zeit und Ruhe, „mit Beyhilff eines patriotisch gesinnten Cameraden in St. Pierre d’Arenne im Monath November, Anno 1747“, diesen (für die damaligen Vorstellungen selbständigen Militär-Unternehmertums zweifellos revolutionären Charakter tragenden) Soldvertrag zu entwerfen, indem es eingangs heißt: „Project ein Schweitzer Regiment von 4 Bataillonen auff die *Proprietet* und *Protection* eines hochlobl. Standts Schweytz in Diensten Ihro königl. cath. May(estät) aufzurichten“⁸⁹.

Reorganisationsvorschläge

Das Kernproblem allen (inner)schweizerischen Militär-Unternehmertums stellte eindeutig die für die Werbungen notwendige Bargeldbeschaffung dar. Waltert Rudolf von Reding läßt sich darüber denn auch eingehend aus. Seine Ansichten widerspiegeln die Vorgänge jener ersten Jahre des Österreichischen Erbfolgekrieges klar und deutlich und zeigen das Bedürfnis der Militär-Unternehmer, die Frage der Bargeldbeschaffung ein für alle Mal abzuklären. (Siehe den Text im Anhang).

Vorab innen- und außenpolitische Überlegungen und die schlechten Erfahrungen, die man im Laufe der Zeit mit den Spaniern gemacht hatte, mögen die „gnädigen Herren und Oberen“ in Schwyz veranlaßt haben, den Vorschlag Waltert Rudolf von Redings abzulehnen. Immerhin erklärten sich die Spanier 1757 bereit, hinfort die Kapitulationen direkt mit den schwyzerischen Standesbehörden abzuschließen und stark erhöhte Werbevorschüsse zu gewähren.

⁸⁸ Siehe oben, Anmerkung 74.

⁸⁹ SASZ, TH II.

Der Artikel drei des Vertrages vom 5. Oktober 1757 enthält die wichtigste und zugleich in die Zukunft weisende Neuerung: „Se pagarán anticipadamente, y sin descuento alguno, á disposicion del Canton, 16 pesos Donativo (sin que esto sirva de exemplar por lo venidero) por cada Recluta... cuyas cantidades se entregarán con la brevedad possible“. Obendrein erhielten die Unternehmer 16000 Pesos (= 240000 Reales de Vellon) Indemnisation für die während des österreichischen Erbfolgekrieges erlittenen Schäden zugesprochen. Die Hälfte dieses Betrages wurde sofort in die Werbungen investiert. Spanien mußte den finanziell erschöpften Militär-Unternehmern diese massive Hilfe gewähren. Zwar blieben die Militär-Unternehmer Eigentümer der erblichen Familienkompanien, ihre finanzielle Lage erlaubte es ihnen jedoch kaum, weiterhin eigene Investitionen zu tätigen. Im Unterschied zur ersten Periode (1742–1757) wurden ab 1757 keine privaten Mittel mehr in die Unternehmungen investiert, es sei denn in äußerst dringenden Fällen. So etwa nach den verlustreichen Kämpfen um Gibraltar (1779–83), welches die Spanier dem englischen General Eliott nicht zu entreißen vermochten. Die Regimenter Ehrler und Betschart nahmen an den verlustreichen Kämpfen teil, wurden auf „Flotantes-Schiffen“ herangeführt und sollten die Festung von der See her stürmen⁹⁰. In dieser schwierigen Situation unterstützte das Kloster Einsiedeln die Werbungen der schwyzerischen Unternehmer mit einem Darlehen im Betrage von 1000 Louis d’Or⁹¹.

Zudem begannen die in spanischen und neapolitanischen Diensten stehenden Militär-Unternehmer seit den 1750er Jahren die Werbeaktionen in der bereits erwähnten „Comunella“ durchzuführen, was natürlich von Seiten anderer Orte Klagen absetzte, die Werbungen aber spürbar verbilligte. Im April 1758 begegneten die Schwyzer einem entsprechenden Zürcher Protest:

„In Ansehung zusammen habender lobl. Freundschaft und Wohlverständnuß, und damit sie (die schwyzerischen Hauptleute) nicht selbst unter ihnen einander das Volckh vorkaufen, und den Marcht auftreiben müeßen, in einer Comunella zu werben vorgenommen haben“⁹².

In der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts ging man allmählich dazu über, in den Regimentern und Kompanien Reservefonds, die eigens für

⁹⁰ SASZ, TH 13, 24. April 1784, Oberst Betschart an den Stand Schwyz.

⁹¹ RASZ, GN-Nazar-Akten, Quittung vom 3. September 1784. Ferner: Am 28. Dezember 1786 schrieb Abt Beat dem Landeshptm, Theodor A. von Reding, „Uns freuet sehr, wenn zu einigem Vortheile zweyer angesehener Regimenter mein liebes Gotteshaus was beyzutragen im Stande gewesen ist.“

⁹² Siehe oben, Fünftes Kapitel, S. 63, Anmerkung 32.

Werbezwecke bestimmt waren, anzulegen⁹³. Nach der endgültigen Abschaffung des selbständigen Militär-Unternehmertums in spanischen Diensten – im Anschluß an die blutigen Kämpfe gegen die französischen Revolutionsheere – gewährte Spanien nicht mehr nur Werbevorschüsse, sondern übernahm die Finanzierung der gesamten Werbeaktion. Für beide schwyzerischen Regimente erhielt Alois von Reding als Leiter der Werbeaktion, vom spanischen Gesandten in Luzern, Caamano, rund 226800 Gulden ausbezahlt, übrigens ein recht lukratives Geschäft für Alois von Reding: „Indem ich nebst der täglichen Gratification von 1½ Neuthaler, welche mir das Regiment gab, den beträchtlichen Gewinn auf den Wechselln, welcher sonst dem Sekretär zugefallen war, mir habe zueignen und mit dem Castell, der das Geld geliefert hat, habe teilen können“⁹⁴.

⁹³ BAB Nr. 41, Artikel 16; Nr. 4g, Artikel 12; SASZ, EM/284 ff., Artikel 21.

⁹⁴ RASZ, Alois von Reding, Memoiren.