Zeitschrift: ASMZ : Sicherheit Schweiz : Allgemeine schweizerische Militärzeitschrift

Herausgeber: Schweizerische Offiziersgesellschaft

Band: 139 (1973)

Heft: 8

Artikel: Innerschweizer Militärunternehmer im 18. Jahrhundert

Autor: Suter, Hermann

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-48060

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 16.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

nicht imstande waren, dafür zu bezahlen, hat seit dem Jahre 1966 die kommerzielle Seite immer mehr an Gewicht gewonnen. Das *US Department of Defense* gibt darüber folgende Zahlen (in Milliarden Dollar):

Zeitraum	Verkauf der USA	Lieferungen der USA ohne Gegenleistung
1950 bis 1965	6,5	31,7
ab 1966	11,1	4,5
Zusammen	17,6	36,2

In diesem Waffenhandel sind etwa 10000 zivile und beamtete Agenten über die Welt verstreut tätig, die die Wünsche der Kunden erforschen. Die Transaktionen werden gewöhnlich auf Regierungsbasis durchgeführt. Nur etwa 200 Millionen der 7 Milliarden Dollar entfielen im Jahre 1972 auf private Kreise. Als Lieferanten fungieren auch bei den großen Käufen die großen Rüstungsfirmen, aber bevor ein Auftrag ausgeführt werden darf, können bis zu zwölf Bundesbehörden der USA unter Einschluß von drei Departments (Bundesministerien) zuständig werden. Im *Pentagon* muß eine Stelle den Verkauf genehmigen; bei der Kreditierung des Geschäfts durch eine private Bank schaltet sich das *Treasury Department* (Bundesfinanzministerium) ein. Die Genehmigung der Ausfuhr fällt dem *State Department* zu, das darüber entscheidet, ob die Ausfuhr im Interesse der USA liegt oder ob (im Einvernehmen mit dem *Defense Department*) militärische Geheimnisse preisgegeben würden.

Für *Frankreich* steht der Waffenverkauf an dritter Stelle der Ausfuhr (nach Autos und Textilien). Von den 270000 Personen in der Rüstungsindustrie arbeiten 15% für die Ausfuhr. Bei Verkauf von Flugzeugen wird den Kunden Unterrichtung in der Handhabung erteilt.

Noch wichtiger ist das Waffengeschäft für *England*. Bei seiner bedrängten Wirtschaftslage versucht es, mit allen Mitteln seine Stelle als drittgrößter Lieferant der Welt (nach den USA und der UdSSR) zu halten. In Washington, Paris, Bonn, Canberra und Ottawa sind den Gesandtschaften Abteilungen eingegliedert, die sich ausschließlich mit dem Verkauf militärischer Gegenstände befassen. Die konservative Regierung unter *Heath* hat das Waffenausfuhrverbot nach Südafrika und Spanien aufgehoben.

Die Regierung der *Bundesrepublik Deutschland* war im Verkauf von militärischer Ausrüstung an andere Länder aus politischen Gründen bisher sehr zurückhaltend. Jetzt soll der «Leopard»-Tank in andern NATO-Ländern eingeführt werden.

Daten über die *UdSSR* sind schwer festzustellen; die UdSSR dürfte die größte Lieferantin für die Entwicklungsländer sein. Die Lieferungen an Ägypten beliefen sich (vor dem Bruch) im Jahre 1970 auf schätzungsweise 250 Millionen Dollar, im Jahre 1971 auf 420 Millionen Dollar. Indien ist Kunde hauptsächlich für Flugzeuge, Tanks und Flugabwehr. Hauptabnehmer aber sind die Staaten Osteuropas, die schätzungsweise Material im Wert von 10 Milliarden Dollar erhalten haben, meist gegen Bezahlung. Die Zahlungsbedingungen sind entgegenkommender als in westeuropäischen Ländern, 2 bis 2,5% Zins für eine Laufzeit von 6 bis 12 Jahren, während Frankreich und England gewöhnlich 5,5 bis 6% verlangen. Nicht ohne Bedeutung als Waffenlieferant ist die *Tschechoslowakei*. Omnipol ist für den Waffenverkauf errichtet worden. Wo immer in der Welt Unruhe entsteht, sind tschechische Waffen im Gebrauch.

Im Nahen Osten versprechen *Iran* und *Saudiarabien* den günstigsten Markt für die Zukunft. Beide verstärken ihre Wehrmacht dank den reichen aus den Ölquellen fließenden Mitteln.

Innerschweizer Militärunternehmer im 18. Jahrhundert *

Hauptmann Hermann Suter

Vorbemerkung der Redaktion. Gerne benützen wir die Gelegenheit zu dem Hinweis, daß vor einiger Zeit unter dem Präsidium von Kkdt a D Professor Dr. Alfred Ernst in Bern die «Schweizerische Vereinigung für Militärgeschichte und Militärwissenschaften» gegründet worden ist. Zweck der aus durch militärwissenschaftliche Publikationen ausgewiesenen Historikern und Militärs bestehenden Vereinigung ist die Pflege und Förderung der Militärgeschichte und Militärwissenschaften in der Schweiz sowie die Zusammenarbeit mit entsprechenden ausländischen und internationalen Organisationen. Unnötig zu sagen, daß damit eine in Anbetracht der lebendigen militärgeschichtlichen Tradition unseres Landes kaum verständliche Lücke endlich geschlossen worden ist. Wir freuen uns auf die Früchte des vielversprechenden Unternehmens und wünschen der neuen Vereinigung in herzlicher Übereinstimmung Glück und Erfolg.

Im Rahmen der ersten Arbeitstagung, die der Problematik der Fremden Dienste gewidmet war, orientierte unter anderem Hermann Suter über die Ergebnisse seiner Dissertation: Innerschweizerisches Militär-Unternehmertum im 18. Jahrhundert, erschienen ist: Mitteilungen der Antiquarischen Gesellschaft in Zürich, Band 45, Heft 3, Zürich 1971.

Indem wir diesen Vortrag hiermit unseren Lesern zur Kenntnis bringen, setzen wir die in ASMZ Nr. 7/1972, S. 377 («Ein Beitrag zur spätmittelalterlichen Militärgeschichte») angekündigten Bemühungen fort, unsere Leser bei Gelegenheit auf hervortretende militärwissenschaftliche Leistungen hinzuweisen. Sbr

Fritz Redlich unternimmt in seinem Werk "The german military enterpriser and his work force" den Versuch, die wirtschaftlichen und sozialen Probleme eines Erwerbszweiges zu ergründen, der während mehreren Jahrhunderten für weite Kreise vorab aristokratischer Bevölkerungsschichten in Europa Lebensinhalt und Existenzgrundlage bedeutete.

Wie die berühmten italienischen Condottiere des 14. und 15. Jahrhunderts, später die Frundsberg und Sickingen, schließlich die Großunternehmer des Dreißigjährigen Krieges, Mansfeld, Tilly, Wallenstein und so fort, so dürfen die unzähligen schweizerischen Militärunternehmer – wenngleich auch bescheidene Maßstäbe anzulegen sind – zu jenem Kreis politisch tonangebender Familien gezählt werden, die das Kriegshandwerk vornehmlich als finanzielles Geschäft auffaßten.

Eben diese Geschäfte ermöglichten es vielen einheimischen Elitefamilien, gerade während des Dreißigjährigen Krieges, überall im Lande stattliche «Herrenhäuser» erbauen zu lassen, so zum Beispiel der Freuler-Palast in Näfels oder die vielen von Reding-Häuser in Schwyz. Die enorme Bautätigkeit schien den guten Geschäftsgang zu beweisen. Doch gerade zu dieser Zeit, in den siebziger Jahren des 17. Jahrhunderts, erlebte das privatwirtschaftlich orientierte Militärunternehmertum seine letzten Höhepunkte: mehr und mehr begannen die Fürsten und Könige Europas ihre Armeen nach schwedischen Vorbildern zu vereinheitlichen, was schließlich in eine gesamteuropäische Einführung stehender Heere ausmündete. Dadurch wurde das Söldnerwesen und mit ihm das Militärunternehmertum aber grundlegend umgestaltet. An die Stelle der Armeen Frundsbergs, Tillys, Wallensteins und so fort, traten nun wesentlich kleinere Verbände, die

* Hermann *Suter*, Innerschweizerisches Militär-Unternehmertum im 18. Jahrhundert, in: Mitteilungen der Antiquarischen Gesellschaft in Zürich, Band 45, Heft 3, Zürich 1971.

jedoch dauernd unter den Fahnen gehalten wurden. Der Regimentskommandant (Oberst) löste nunmehr die Großunternehmer des 17. Jahrhunderts ab und stieg für kurze Zeit als Regimentsinhaber seinerseits zum "large scale contractor" auf.

Absolutismus und Merkantilismus schränkten alsdann die Macht der Regimentsinhaber von der geschäftlichen Seite her erheblich ein und förderten gleichzeitig die «Kompaniewirtschaft» im Sinne einer administrativen Dezentralisation. Damit verschwand auch dieser «Großunternehmer» allmählich von der Bildfläche, während der Hauptmann (Kompanieinhaber), der bislang im besten Falle "subcontractor" war, in den Mittelpunkt des Interesses rückte. Dabei ging die ökonomische Aufsplitterung der Kräfte im innerschweizerischen Militärunternehmertum noch einen Schritt weiter: die ursprüngliche wirtschaftliche Einheit, die Kompanie, machte Halb- und Viertelskompanien Platz, die ihrerseits wieder unter zahlreichen finanziellen Anteilhabern aufgeteilt wurden. Damit sollte die Investitionslast und vor allem die Frage der Anlaufsfinanzierung – zum Beispiel bei größeren Werbeaktionen – erleichtert werden.

Gleichzeitig begannen die Dienstherren die Kontrollen der ausländischen Söldnerverbände energisch auszubauen: so erhielten die Schweizer Regimenter in spanischen Diensten in den zwanziger Jahren des 18. Jahrhunderts beispielsweise einen Regimentsbuchhalter (Habilitado) zugeteilt: dadurch wurden die Gewinnmöglichkeiten der Unternehmer erheblich eingeschränkt, spekulativen Geschäften der Obersten und Hauptleute das Handwerk gelegt und Betrugsversuche streng geahndet.

Die stetig sinkenden Gewinnmargen mußten irgendwie aufgefangen werden: immer häufiger kam es zu rücksichtsloser Ausbeutung der Söldner durch ihre Vorgesetzten. Hinzu kam eine Reihe anderer Faktoren, so zum Beispiel die im Laufe des 18. Jahrhunderts in der Innerschweiz aufblühende textilindustrielle Heimarbeit, welche dem guten Geschäftsgang im Soldwesen keineswegs günstig waren. Bald einmal nämlich wurde das Angebot an einheimischen Söldnern so knapp, daß die Preise im Werbegeschäft gefährlich in die Höhe kletterten. Weitere Gewinnrückschläge, ein kostspieliges Werbeagentennetz und üble Werbemethoden waren die unausbleibliche Folge.

Gegen Ende des 18. Jahrhunderts wurde der Zerfall des selbständigen Militärunternehmertums zur unwiderruflichen Tatsache, obschon besonders die innerschweizerischen, militärisch-politisch orientierten Ämteraristokratien alles daran setzten, den Verlust ihrer traditionellen Existenzgrundlage und Lebensweise aufzuhalten. Diese Anstrengungen blieben jedoch ohne Erfolg.

Im folgenden soll nun der Versuch unternommen werden, die eben aufgezeigte Entwicklung an Hand eines konkreten Beispieles darzustellen. Wir wählen zu diesem Zweck zwei Regimenter aus, die im Spätherbst des Jahres 1742 – also bei Ausbruch des österreichischen Erbfolgekrieges – durch Mitglieder der Schwyzer Familie von Reding aufgeworben und in spanische Dienste geführt worden sind. Dabei ist darauf hinzuweisen, daß die beiden Regimentsinhaber ihre «Werkverträge» (Kapitulationen) mit der spanischen Krone direkt abschlossen, ohne dazu die Hilfe der schwyzerischen Landesregierung in Anspruch zu nehmen. Einer solchen «Partikularkapitulation» fehlte die notwendigste Voraussetzung für einen geordneten Ablauf der Solddienste, nämlich eine zwischenstaatliche Bindung, welche die Truppen liefernden Kantone einerseits und den Dienstherrn andererseits als gleichwertige Vertragspartner anerkannt hätte. Solange die Soldverträge «standesmäßig» unterzeichnet wurden, vermochten die Kantone die einheimischen Dienstlustigen (inklusive die Unternehmer) vor der Willkür des Dienstherrn einigermaßen zu schützen: im andern Falle – und dies trifft auf die beiden Reding-Regimenter zu –, fühlten sich letztere allein dem Regimentsinhaber gegenüber verantwortlich, welcher ihnen auf Gnade oder Ungnade ausgeliefert war.

Entsprechend den Kapitulationen vom 22. Oktober und 26. November 1742 erhielten die beiden Unternehmer Werbevorschüsse zugesichert. Ohne noch im Besitze der spanischen Werbegelder zu sein, begannen die beiden Schwyzer aber mit der Werbung der Söldner. Es sollten insgesamt 10 Kompanien zu 150 Mann (wovon 112 Soldaten) aufgeworben werden. Nach wie vor hielten dabei die Spanier an der berüchtigten Zweidrittelbestimmung fest (das heißt mindestens zwei Drittel aller Soldaten einer Kompanie mußten gebürtige Schweizer und katholischer Konfession sein).

Zwar lief die Werbung der Söldner recht gut an, obwohl die Eidgenossenschaft damals «ein einziger Werbplatz» war, aber da die Spanier den Sammelplatz für die geworbenen Truppen erst im Februar 1743 bezeichneten und außerdem die neuen Söldner nicht wie abgemacht ins friedliche Spanien, sondern in das bereits vom Krieg heimgesuchte Savoyen geführt werden mußten, standen die Unternehmungen von Anfang an unter einem ungünstigen Stern. Bereits im Oktober 1743 gelangte daher Baron von Reding mit einer schriftlichen Eingabe an den spanischen Hof: darin wirft er den spanischen Verantwortlichen schwere Vertragsverletzungen vor.

Die Katastrophe war nicht mehr abzuwenden, als sich die Spanier im Verlaufe des Jahres 1743 weigerten, die vertraglich zugesicherten Werbevorschüsse zu bezahlen, weil – wie sie sagten – die Regimenter nicht komplett seien. Später wiesen die spanischen Beamten darauf hin, daß von der Erfüllung der Zweidrittelbestimmung keine Rede sein könne und man deshalb nicht verpflichtet sei, den Schwyzern auch nur einen Real de Vellon (spanische Währung) zu bezahlen! Schließlich fand man auch zuviele Söldner protestantischer Konfession (sogar protestantische Kompanieinhaber), was wiederum als Vorwand galt, den Unternehmern die Auszahlung der dringend notwendigen Unterstützungsgelder zu verweigern.

Angesichts dieser Lage blieb den Militärunternehmern nur mehr noch die Wahl zwischen zwei Möglichkeiten offen: entweder man stellte die Geschäfte ein, ließ die Truppen im Stich und trug den empfindlichen finanziellen Verlust so gut es ging, oder aber man suchte nach Geldgebern und Lieferanten, welche Geld zu hohen Zinssätzen und teures Ausrüstungsmaterial auf Kredit zu geben bereit waren. Zur ersten Kategorie gehörte Landammann Karl Dominik Jütz: er überließ die von ihm geworbenen Söldner in Savoyen kurzerhand dem Schicksal, stritt sich noch jahrzehntelang mit der spanischen Krone um die Dekkung der erlittenen Verluste (ohne Erfolg) und kehrte verbittert nach Schwyz zurück.

Die beiden von Reding dagegen gaben den Kampf gegen die spanischen Beamten nicht so schnell verloren. Da in der Innerschweiz kapitalkräftige Gesellschaften – wie sie etwa in Genf, Basel und zum Teil auch in Zürich bereits vorhanden waren – fehlten, mußte nach anderen Möglichkeiten der Kreditbeschaffung gesucht werden. Die Militärunternehmer wandten sich an

die reichen, den Gotthardverkehr kontrollierenden Urner Speditionsfirmen. Kirchen, Klöster und Bruderschaften traten als Geldgeber auf. Die aus den intensiven Vieh- und Pferdeexporten anfallenden Gewinne wurden sämtlich ins Werbegeschäft investiert. Wertvolle Roben, Juwelen, Silbergeschirr usw. wurden verpfändet. Häuser und Grundstücke wurden mit Hypotheken belastet; sogar französische Pensionsgelder wurden gegen hohe Zinsen direkt an die «spanischen Unternehmer» weitergeleitet. Verwandte und Bekannte der Unternehmer, allerhand Handwerker, Krämer und Wirtsleute griffen in das Werbegeschäft ein; eine regellos wirre, beinahe an Leichtsinn grenzende Darlehenspolitik.

Während die Barkredite zur Anlaufsfinanzierung meist in der Eidgenossenschaft beschafft wurden, kauften die Militärunternehmer praktisch die gesamte Ausrüstung direkt in Savoyen und Frankreich: selbstverständlich auch hier auf Kredit, hatte man doch die Barmittel zur Finanzierung der Handgelder an die Söldner verwendet.

Bereits Ende 1743 mußten sich die beiden von Reding gegen einen drohenden «Geltruof» schwyzerischer Kreditoren wehren. Die entsprechenden Klagen savoyardischer und französischer Kaufleute waren nicht mehr zu überhören.

Hinzu kam, daß die völlig untrainierten und schlecht ausgebildeten Söldnerverbände direkt in die Kämpfe hineingeführt wurden – oft sogar ohne jede Uniform und richtige Waffe – und dies entgegen den vertraglichen Abmachungen. Die Verluste an Menschen (vor allem durch Desertion) und Material waren enorm. Da die Spanier auch weiterhin jede Zahlung irgendwelcher Gelder verweigerten, liefen die geworbenen Verbände allmählich fast ganz auseinander. Was blieb, waren bettelnd umherirrende Offiziere, enttäuschte Unternehmer, riesige Schuldenberge, bis an die Grenzen des Verantwortbaren hypothekarisch belastete Grundstücke in der Heimat und schwer gekränkte Landesregierungen.

Während sich Hauptmann Dietrich Joseph von Reding im Spätherbst 1742 und Frühjahr 1743 an insgesamt elf Personen, die ihm mit kleineren Beträgen von 300 bis 1000 Gulden die Werbungen seiner Halbkompanie finanzieren halfen, gewandt hatte, klagte Theodor von Reding 1771 (29 Jahre später!), daß sich noch immer 4712 Gulden aus der 42iger Schuld von 14000 Gulden «auf des Vatters Güetern sich verhipoticiert befinden».

Sachverständige schätzten die Schulden der innerschweizerischen Militärunternehmer aus der Zeit von 1742 bis 1748 bei inländischen Geldgebern und ausländischen Materiallieferanten auf über 1 Million Gulden (ein gutes Reitpferd war in der Zeit für 60 Gulden zu haben!).

War bis jetzt fast ausschließlich von finanziellen Verlusten die Rede, so sollen im folgenden noch kurz die Einnahmemöglichkeiten der Militärunternehmer zur Darstellung gelangen: die hauptsächlichste und weitaus wichtigste Einnahmequelle eines Kompanieinhabers resultierte aus der Differenz zwischen dem monatlich ausbezahlten «Platzgeld», das während des ganzen 18. Jahrhunderts 90 Reales de Vellon (zirka 10 Gulden) betrug und den entsprechenden Soldbetreffnissen der Subalternoffiziere, Unteroffiziere und Soldaten. Nun war es den Hauptleuten (und analog den Regimentskommandanten) bis in die 1750iger Jahre hinein überlassen, die monatlichen Soldansätze ihrer Untergebenen festzulegen. Es leuchtet ein, daß niedrige Soldansätze vorgezogen wurden, wobei man immer häufiger nicht «teuren» schweizerischen Söldnern, sondern «billigen Ausländern», Deutschen, Tschechen, Polen usw. den Vorzug gab. Damit mußte selbstverständlich gegen die Zweidrittelbestimmung verstoßen werden – was auch geschah ... (die innerschweizerischen Militärunternehmer entwickelten eine besondere Fähigkeit im «Nationalitätenschwindel»: so liehen sich die Kompanieinhaber bei Inspektionen der spanischen Beamten die «effektiven Landeskinder» gegen teures Geld aus, oder sie forderten die Söldner auf, Taufscheine zu fälschen und andere falsche Angaben zu machen).

Zwar ließ man die Zweidrittelbestimmung in der 2. Hälfte des 18. Jahrhunderts fallen, gleichzeitig jedoch wurden bestimmte minimale Soldansätze für alle Grade verbindlich und damit die Aussicht auf Gewinne zunichte gemacht. Betrugen die monatlichen Einnahmen einer 150 Mann starken Füsilierkompanie um 1750 rund 15000 Reales de Vellon, die Soldauszahlungen dagegen rund 11000 Reales, so blieben dem Kompanieinhaber theoretisch 4000 Reales als Gewinn übrig und er hätte einen Jahresverdienst von gegen 50000 Reales realisieren können. Nun kam aber die Aufwerbung und Ausrüstung dieser Kompanie auf zirka 120000 bis 150000 Reales zu stehen, was unter idealen Bedingungen: keine Todesfälle, keine Desertionen, Seuchen usw., eine Amortisationszeit von zweieinhalb bis drei Jahren erfordert hätte. Aus dem umfangreichen Material der «Extractos de Revista» (Musterungslisten) geht aber klar hervor, daß die jährlichen Verluste an Deserteuren, Kranken usw. in Friedenszeiten im Mittel 30 Prozent des Gesamtbestandes betrugen, während die Verlustziffern in Kriegszeiten um das Doppelte anstiegen. Mit anderen Worten: mit fortschreitender Zeit wurde die Amortisation des investierten Kapitals unwahrscheinlich schwierig, wenn nicht sogar unmöglich. Den Militärunternehmern blieb nurmehr die Möglichkeit offen, die Investitionslast durch «billigere» Werbungen zu verringern und die Söldner vermehrt zu belasten: dies ist geschehen. Werbemethoden übelsten Stils waren die Folge und die Söldner staken schon vor dem eigentlichen Dienstantritt tief in Schulden.

Gegen Ende des Jahrhunderts erreichte die Entwicklung einen Punkt, an dem auch die schwyzerischen Militärunternehmer einsehen mußten, daß man die Geschäfte hinfort nicht mehr auf dem «alten Fueß» weiter betreiben konnte. Nach langem Hin und Her verkauften sie deshalb ihre «Standeskompanien» mit Verlust dem spanischen Dienstherrn. Das selbständige Militärunternehmertum alter Ordnung hatte aufgehört zu existieren. Der Staat trat hinfort nun selbst als Militärunternehmer auf.

Die innerschweizerischen Patrizierfamilien standen gegen Ende des 18. Jahrhunderts vor dem Scherbenhaufen unerhörter aber vergeblicher Anstrengungen, ihre traditionelle Existenzgrundlage zu erhalten. Manche Familie hatte den spanischen Bourbonen Hab und Gut geopfert. Selbst die verzweifeltsten Bemühungen, den Dienst auf dem «alten Fueß» zu behalten, trugen nichts ein: weder etwa die bewußte Förderung des Gespensts der Übervölkerung (von der in der Innerschweiz des 18. Jahrhunderts keine Rede sein konnte), noch die Versuche zur Erhaltung der Werbekapazität durch den Aufbau eines engmaschigen Werbeagentennetzes oder etwa die reservierte Haltung der Militärunternehmer neuen Industriezweigen gegenüber. Der Zerfall, beziehungsweise die Abschaffung des selbständigen Militärunternehmertums entzog dem innerschweizerischen Patriziat (sofern es an spanischen Diensten Anteil hatte) die traditionelle Grundlage seiner Lebensweise. Dem Verlust der wirtschaftlichen Basis folgte in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts beinahe zwangsläufig jener der politisch tonangebenden Elite.