

Handel in Alba

-

Handelsregeln für MIDGARD 4

von Eckard Winski

Version: 24. Juli 2016

Vorwort

Meine Zielsetzung für diese Handelsregeln ist, Charakteren (besonders natürlich den Spielercharakteren) weitere Handlungsspielräume zu eröffnen. Da Geld (oder allgemeiner: Wohlstand) bzw. dessen Knappheit eben ein nicht zu leugnender Aspekt im Leben der meisten Menschen war und ist, wäre es nur konsequent, dass auch das Streben der Abenteurer hierauf zielt. Nach den momentanen MIDGARD-Regeln (M4) können die Charaktere Wohlstand vor allem durch Beute im weitesten Sinne oder durch Belohnung erwerben. Ich finde, das Spektrum könnte durchaus noch erweitert werden. Besonders gestört hat mich schon lange, dass z.B. für den Abenteurertyp „Händler“ die namensgebende Aktivität so gut wie gar nicht von den Regeln abgedeckt wird, wenn man einmal vom Feilschen durch die Fähigkeit „Geschäftstüchtigkeit“ absieht, was ja aber kaum die Grundlage für echten Handel sein kann.

Worum es mir beim Entwurf dieser Regeln *nicht* geht, ist die Schaffung eines komplexen Wirtschaftssystems. Ebenfalls gilt für mich in Puncto Realismus nur eine Art Minimalprinzip – nur so viel, dass es nicht augenfällig unrealistisch wird, aber nicht so viel, dass die Spielbarkeit spürbar darunter leidet. „Spielbarkeit“ beinhaltet für mich dabei nicht nur die Einfachheit der Regeln, sondern auch, dass das Spiel damit merklich bereichert wird. Welche der Elemente des vorliegenden Systems dieses Ziel erreichen, wird nur ein Praxistest zeigen können. Man sollte aber zumindest theoretisch darlegen können, welche Bereicherung eine „realistischere“ Regelung denn nun bringt, wenn sie die Regeln gleichzeitig verkompliziert. Deshalb habe ich bei allen Punkten, zu denen ich Fragen am Sinn der Regel für nicht unwahrscheinlich halte, eine Begründung eingefügt, die versuchen soll, dieser Anforderung gerecht zu werden. Begriffe, die für diese Regeln wichtig sind bzw. überhaupt erst definiert werden, sind **fettgedruckt**, wo sie neu eingeführt werden.

Anmerkung 1: Diese Regeln wurden vorrangig für Gruppen erstellt, für die Handel ein wesentlicher Bestandteil der Kampagnengestaltung ist. Für Gruppen, in denen Handel wenn überhaupt nur eine Nebenrolle einnehmen wird, wären Vereinfachungen vorzunehmen. Gedanken dazu finden sich im Abschnitt 1 des Kapitels „Zusätzliche Überlegungen und offene Fragen“ am Ende des Dokuments.

Anmerkung 2: Zur Verringerung des Buchführungsaufwands habe ich ein

Tabellenkalkulationsdokument erstellt, das Vorlagen für die Berechnung von Preisen und Distanzen sowie für die Buchführung beinhaltet. Dies kann bei Interesse ebenfalls bereitgestellt werden.

Anmerkung 3: Da in meinen Gruppen immer noch nach M4 gespielt wird, beziehen sich sämtliche Verweise auf bestehende offizielle Regeln auf M4. Ich bin nicht darüber im Bilde, ob die Regeln für Fernreisen bereits offiziell nach M5 übertragen wurden. Gerade für Fernhandel (den ich in diesen Regeln zwar nicht wirklich abdecke, der aber ein angestrebtes Fernziel wäre), wäre eine solche Regelgrundlage wichtig. Für mögliche künftige Erweiterungen sollte man daher eventuell bei M4 bleiben, bis die Regeln auch für die neue Version verfügbar sind.

Inhaltsverzeichnis

Preisbestimmung.....	3
Marktgrößen.....	6
Modifikatoren auf die Marktgröße.....	8
Zoll:.....	9
Illegaler Handel:	10
Handelsregionen:.....	10
Beispiel: die Wirtschaftsregionen Albas.....	12
Transport:.....	17
Überlegungen zur Integration des Handels in Abenteuer oder eine Abenteuerkampagne.....	17
Tabellenteil.....	20
Anhang:.....	24
Zusätzliche Überlegungen und offene Fragen:.....	24

Preisbestimmung

Die Warenpreise werden derart bestimmt, dass ein virtueller **Nominalpreis (NP)** je nach bestimmten Bedingungen modifiziert wird. Beispielhafte NP.e sind der Tabelle 1 zu entnehmen. Nicht immer werden die Waren tatsächlich zum NP gehandelt. Maßgeblich für die Preisbestimmung sind im Einzelnen folgende Modifikatoren: Nach Tabelle 2: Handelsdistanz und Angebots- und Nachfragesituation und gemäß dem einschlägigen Unterkapitel die Preismodifikation durch die Fähigkeit „Feilschen“. Das Produkt aus NP und Modifikatoren wird als **Realpreis (RP)** bezeichnet.

Handelsdistanz

Je weiter die Handelsdistanz oder je größer die Nachfrage, umso teurer wird das Produkt. Die **Handelsdistanz** ist die Entfernung des aktuellen Handelsortes von der nächsten bedeutenden **produzierenden Region**. Irrelevant für die Handelsdistanz ist hingegen die Entfernung, die eine konkrete Handelsware tatsächlich zurückgelegt hat, also zwischen den Orten, wo sie ge- und später verkauft wurde.

Begründung: Für einen Käufer spielt es keine Rolle, ob das gerade verkaufte Getreide aus einem entfernten Land stammt, wenn das Getreide aus der benachbarten Region ebenso gut und verfügbar ist. Er wird dann nur gewillt sein, den Preis für Getreide aus der günstigeren, sprich näherliegenden produzierenden Region zu bezahlen.

Angebots- und Nachfragesituation

Die **Angebots- und Nachfragesituation** umfasst akute und strukturelle Bedingungen: strukturelle Bedingungen beziehen sich v.a. auf eine dauerhaft hohe Nachfrage nach gewissen Produkten. Wo dies der Fall ist, ist in der Handelsregionenübersicht (s.u., **Handelsregionen**) in der Sparte **hohe**

Nachfrage vermerkt. Alternativ kann auch eine strukturell besonders geringe Nachfrage herrschen, also bei Produkten, die in einer bestimmten Region einfach weitgehend „unnötig“ sind und deshalb nur zufällig Abnehmer finden. Diese sind in der Regionenübersicht nicht extra verzeichnet, da potenziell viele, sehr spezielle Produkte darunter fallen. Ein Beispiel wären Zaubermaterialien in Gebieten, wo Zauberei nicht offen praktiziert wird oder Fleisch eines Tieres, das in dieser Region aus kulturellen Gründen nicht verzehrt wird.

Die Modifikatoren aus beiden Spalten sowie der Zufalls- und Feilschen-Modifikator (s.u.) werden mit dem NP für das Produkt verrechnet.

*Bsp.: Es herrscht landesweit Hungersnot. Ein Käufer kauft in einer großen Hafenstadt direkt beim Fischer ein. Der Preis wird sowohl um 20% reduziert, weil der Fisch beim Produzenten gekauft wird, als auch um 100% erhöht, da eine besondere Nachfrage besteht: $5\text{SS/kg} * 0,8 * 2 = 8\text{SS/kg}$. Sowohl der Käufer als auch der Verkäufer erreichen beim Feilschen jeweils einen großen Vorteil: In dieser Hinsicht entsteht keine weitere Modifikation für den Preis.*

Begründung: Die Preismodifikation nach Tabelle 2 reflektiert mein Verständnis von den Grundlagen des Handels generell. Die Einbeziehung der Angebots- und Nachfragesituation verkompliziert die Berechnung zwar, kann aber mehr Dynamik in den Handel bringen. Gibt es relevante Änderungen in der Spielwelt, so können etablierte Handelsrouten an Profitabilität verlieren, sich aber andere aufbauen, was wiederum neue Chancen eröffnet.

Sollte die Frage aufkommen, was die Richtlinie für die Festlegung der Preise war, die sich in den Tabellen finden: Ziel ist, dass ein „normaler“ Händler (also keine unglaublich kampfb- und überlebenstüchtige Abenteurergruppe von Grad 6 [M4]) auf einer „normalen“ Handelsroute (mittlere Distanz, von einer produzierenden Region zu einer Region mit strukturell hoher Nachfrage) und einem gemischten Warensortiment nach Abzug der Zölle und Unkosten pro Tag ungefähr so viel Profit machen sollte, dass es mehr oder weniger dem Tageslohn für einen Beruf der Mittelschicht aus DFR (S. 330) entspricht (5-20 GS/Tag) – oder eben dem Lohn, der für einen solchen Beruf in einschlägigen Hausregeln festgelegt wird. Ich hoffe, die Zahlenwerte gewährleisten dies. Ein Praxistest müsste zeigen, ob dies den Tatsachen entspricht.

Umschlagplätze

Wird das Produkt nicht in der produzierenden Region gekauft, sondern an einem **Umschlagplatz** für den Fernhandel, so bemisst sich die Preismodifikation durch Handelsdistanz beim späteren Verkauf in der Zielregion *nicht am NP*, sondern am *Real(-einkaufs)preis am Umschlagplatz*. Der Umschlagplatz nimmt also für die weitere Preisbestimmung den Platz der Produktionsregion ein, allerdings mit einem höheren Ausgangspreis.

Bsp.: Ein Kilo Purpurfarbstoff, der in Eschar hergestellt wurde, wird in Haelgarde gekauft. Für

*den Transport von Eschar nach Haelgarde (drei Wochen) wird dort der Preiszuschlag von 50% auf den NP von 10GS/kg fällig. Der albische Händler bezahlt in Haelgarde also den RP von 15 GS/kg Farbstoff. Transportiert er den Farbstoff nun nach Crossing weiter, was zusätzliche vier Tage benötigt, so wird beim Verkauf dort nicht etwa derselbe Preiszuschlag von 50% für die noch immer „mehrwöchige“ Reise vom Ursprungsort auf den NP verrechnet, sondern der 20%ige Zuschlag für die viertägige Reise auf den in Haelgarde bezahlten RP. Der Farbstoff wird also in Crossing nicht für 15 GS (10*1,5GS), sondern für 18GS (15*1,2GS) verkauft.*

Begründung: Hiermit soll eine größere Differenzierung bei der Preisberechnung für sehr weite Distanzen erzielt werden, sodass z.B. auch ein Handel von scharidischen Produkten von Haelgarde nach Crossing überhaupt lohnt.

Was gilt als produzierende Region?

Die meisten Regionen produzieren die meisten Waren vor allem für die Deckung des Eigenbedarfes und nur selten darüber hinaus für den Export. Wird dort ausschließlich für den Eigenbedarf produziert, so zählt diese Region damit nicht zu den produzierenden Regionen im Sinne von Tabelle 2. Für die Definition als „produzierende Region“ und damit die Preisbestimmung ist nur Produktion über den Eigenbedarf hinaus maßgeblich. Eine Ware kann weiterhin auch dort verkauft werden, wo sie für den Eigenbedarf produziert wird – denn mit dieser Produktion wird selten der gesamte Bedarf gedeckt. An- und Verkauf von Waren sind nach diesen Regeln also (im Rahmen der Marktgröße, s.u.) fast immer und fast überall prinzipiell möglich, nur eben eventuell ohne Profit. *Bsp.: Getreide, das im östlichen Weald ohne Preismodifikation gekauft wurde, kann in der benachbarten Offa-Region mit einem Zuschlag von 20% verkauft werden. Es wird sich schon jemand finden, der es dort auch zu diesem Preis abnimmt, der schließlich dem normalen Kaufpreis dort entspricht. Kaufen kann man es dort ebenfalls, aber da es dort nur für den Eigenbedarf produziert wird, der ohnehin schon schwer zu erfüllen ist, ist auch das nur mit dem genannten Zuschlag möglich.*

Preismodifikation durch Feilschen

Jedem am Handel beteiligten Charakter, der **feilschen** möchte, steht ein EW:Geschäftstüchtigkeit zu, dem anderen ein WW. Gelingt dem Feilschenden ein großer Erfolg, so kann er den Preis um 10% in die für ihn günstigere Richtung bewegen. Ein geringer Vorteil hat keinerlei Effekt. Bei einem kritischen Erfolg, dem nicht kritisch widerstanden wird, kann der Feilschende den Preis sogar um 20% ändern. Bei einem kritischen Fehler verschätzt sich der Händler, und der Preis wird um 10% in die für ihn ungünstigere Richtung verändert. Beide Würfe finden regeltechnisch gleichzeitig statt, d.h. es ist jeweils der *Preis vor Beginn des Feilschens* für die Errechnung der

Preisänderung maßgeblich.

Findet der Handel über einen längeren Zeitraum auf einem größeren Marktplatz statt, hat der Händler meist keinen individuellen, in seinem Erfolgswert für Geschäftstüchtigkeit definierten, sondern eine größere Anzahl unbestimmter Handelspartner. Der Einfachheit halber wird aber auch diese Gruppe für den Vorgang des Feilschens wie ein einziger, quasi kollektiver Handelspartner behandelt, dem (wenn überhaupt) nur ein einziger EW und ein WW:Geschäftstüchtigkeit zustehen. Um den Erfolgswert der Fähigkeit zu ermitteln, muss der Spielleiter anhand des Handelsortes sowie der Art der gehandelten Waren abwägen, ob professionelle Händler unter den Handelspartnern sind und wie groß deren Anteil an der Gesamtzahl der Handelspartner sein dürfte. Es wird davon ausgegangen, dass praktisch nur professionelle Händler¹ die Fähigkeit *Geschäftstüchtigkeit* beherrschen, da diese nicht ungelernt verwendet werden kann. Wird der Marktplatz vor allem von solchen Leuten aufgesucht, kann man von einem Erfolgswert von +6 ausgehen. Ist etwa die Hälfte aller Handelspartner auch Händler, so bildet man einen Durchschnittswert von +3, bei einem Drittel +2 usw. Sind die Handelspartner nahezu ausschließlich nicht Händler, so kann dieser kollektive Handelspartner nicht feilschen, d.h. ihm stehen weder ein EW noch ein WW:Geschäftstüchtigkeit zu.

Marktgrößen

Die **Marktgröße** bestimmt, wie viele kg/l einer **Produktkategorie** *jeden Monat* an einem bestimmten Handelsort von einem bestimmten Charakter gekauft (bzw. verkauft) werden können. Die Marktgröße richtet sich zuerst nach der Größe des Handelsortes, wobei primäres Kriterium die Einwohnerzahl ist. Insgesamt werden natürlich viel größere Mengen gehandelt, aber da ein einziger Händler nie das Monopol innehat, sind die Mengen für den Einzelnen wesentlich geringer. Im Sinne der Marktgröße werden folgende **Produktkategorien** unterschieden: Produkte der Grundversorgung, verbrauchbare / nicht verbrauchbare Gebrauchsgegenstände, verbrauchbare / nicht verbrauchbare Luxusgüter. Diese Unterscheidung wird in Tabelle 1 beispielhaft vorgenommen. Innerhalb eines Monats kann die Marktgröße für jede dieser Produktkategorie von einem Händler einmal voll ausgeschöpft werden, und zwar jeweils einmal für An- und Verkauf. Für die einzelnen Produktkategorien existieren also getrennte Märkte.

Als **Produkte der Grundversorgung** zählen lebensnotwendige Produkte. **Gebrauchsgegenstände** sind Produkte, die zum geregelten Ablauf einer mittelalterlichen Gemeinde notwendig oder sehr begehrenswert sind. **Luxusgüter** sind Produkte, die vor allem der Zurschaustellung sozialen Status

¹ Dies bezieht sich nicht nur auf die Abenteurerklasse „Händler“, sondern auch auf Personen mit dem Beruf „Kaufmann“.

dienen. Diese Einstufung kann kulturell und geografisch variieren und muss daher bei neuen Handelsorten gegebenenfalls überdacht werden.

Dabei ist zu beachten, dass sich die Marktgröße je nach Produktkategorie unterscheidet (s.u., „Modifikatoren auf die Marktgröße“).

*Bsp.: Ein mittlerer Markt hat eine Marktgröße von 4W6*20kg, also im Durchschnitt 280kg. Es können also gehandelt werden: 280 kg verbrauchbare Gebrauchsgegenstände, weiterhin 280 kg nicht verbrauchbare, 420 kg (280*1,5) kg Produkte der Grundversorgung, 46,7 kg verbrauchbare, 46,7 kg nicht verbrauchbare Luxusgüter. Mit welchen konkreten Waren diese einzelnen Mengen tatsächlich erfüllt werden, ist unerheblich – es könnte ein Mischsortiment sein (für nicht verbrauchbare Gebrauchsgegenstände z.B. 280/3 kg Kleider, ebenso viele kg Werkzeuge, und ebenso viele kg Waffen usw.) oder aber nur 280 kg Kleider.*

Wurde das Limit der Marktgröße für den Kauf (bzw. Verkauf) von Waren einer Produktkategorie erfüllt, so kann von dieser Produktkategorie und durch diesen Händler nichts mehr gekauft (bzw. verkauft) werden, bis ein Monat verstrichen ist.

Begründung: Durch die Marktgröße soll verhindert werden, dass insgesamt unsinnig große Mengen gehandelt werden. Wäre die Marktgröße nicht auf einen einzigen Händler bezogen sondern absolut, müsste immer bestimmt werden, wie viele andere Händler gerade auf diesem Markt aktiv sind.

Durch die bestehende Regelung soll der Ablauf vergleichsweise einfach gehalten werden.

Anmerkung: Um bestimmen zu können, wann das Limit erfüllt ist, wird ein „Handelslogbuch“ über die Transaktionen des Charakters *an diesem Handelsort* geführt. Sämtliche Transaktionen werden *mit Datum* vermerkt. Transaktionen, die (im Spiel) über einen Monat zurückliegen, werden von dieser Liste gestrichen. Für An- und Verkäufe (jeweils unterteilt in die unterschiedlichen Produktkategorie) werde getrennte Listen geführt. Beispielhaft wird dies in der einschlägigen Tabelle „Handelslogbuch“ der zugehörigen Tabellenkalkulationsdatei „Verwaltungsdokument Handel MIDGARD“ realisiert.

Wie viele kg einer Ware wie schnell gehandelt werden können, solange das Limit noch nicht erfüllt ist, liegt im Ermessen des Spielleiters. Die Größe des Marktes sollte mit bedacht werden. Ein vorläufiger Richtwert könnte sein, dass das Marktgrößenlimit (immer in Abhängigkeit von der Art des Produkts) innerhalb von drei Tagen abgesetzt werden kann. Es geht lediglich darum, dass der Verkauf der gesamten Waren nicht in einer unsinnig kurzen oder langen Zeit stattfindet.

Bei individuellem Handel durch persönliches Arrangement mit einem Handelspartner bestimmt der SL frei, ob, welche Arten und welche Menge von Waren gehandelt werden kann. Auch Rabatte sind hierbei natürlich möglich. Die persönlichen Beziehungen zu lokalen Händlern können eine große Rolle spielen. Viele Händler sind bereit, einem ihnen vertrauten Händler mehr (oder überhaupt

überhaupt nur einem solchen) Waren abzukaufen. Der Spielleiter sollte Gelegenheiten zur Verfügung zu stellen, diese Beziehungen aufzubauen. Infrage kommen z.B. Handelsgilden, lokale Herrscher oder bedeutende individuelle Kaufleute.

Begründung: Dies ist eine gute Möglichkeit für den SL, Handel in Abenteuer zu integrieren, da individuelle Handelsaktionen z.B. als „Belohnung“ für Abenteuer möglich sind.

Ermittlung der Marktgröße

Die prinzipielle Marktgröße einer Stadt wird nach Tabelle 3a bestimmt. Die so ermittelte, noch unmodifizierte Marktgröße wird als **Standard-Marktgröße** bezeichnet.

Modifikatoren auf die Marktgröße

Die Standard-Marktgröße wird durch die Art des Produktes und das Vorhandensein von Jahrmärkten weiter modifiziert.

Art des Produkts

Da jede Produktkategorie ihren separaten Markt besitzt, wird auch deren spezifische Marktgröße ermittelt. Dazu wird die Standard-Marktgröße für jede Produktkategorie mit einem gesonderten Faktor multipliziert. Diese Faktoren finden sich in Tabelle 3b. Einige Waren werden dabei in Produktkategorien eingeordnet, die ihnen naturgemäß nicht entsprechen. Ein Beispiel wäre Luxuskleidung, die nicht etwa als „nicht verbrauchbar“ sondern als „verbrauchbar“ behandelt wird. Das reflektiert die Tatsache, dass für Adelskleidung ein wesentlich größerer Markt vorhanden ist als für die meisten Produkte der Kategorie „nicht verbrauchbare Luxusgüter“ (z.B. Bücher, wissenschaftliche Präzisionsinstrumente etc.).

Begründung: Hierdurch wird gewährleistet, dass die Verhältnisse der handelbaren Waren nicht unsinnig ausfallen. Es wäre z.B. nicht sinnvoll, wenn in ein und derselben Stadt ebenso viele kg Safran wie Tuch gehandelt werden könnten, obwohl nach allgemeiner Lebenserfahrung die Nachfrage nach diesen Produkten sehr unterschiedlich ist.

Fayres (Jahrmärkte)

Weiterhin beeinflusst die eventuelle Anwesenheit von Fayres (Jahrmärkten) die Marktgröße. Handelt man auf einer Fayre, so wird die Marktgröße **verdoppelt**. Der Zeitpunkt der Fayre kann zufällig oder nach Bedarf des Spielleiters bestimmt werden. Einmal bestimmt, sollte sie aber in einer Stadt immer zur gleichen Zeit im Jahr stattfinden, meist um bestimmte Feiertage herum. Die allermeisten Städte, Klöster und Burgen halten einmal pro Jahr eine Faire ab.

Begründung: Durch die frei variierbare Frequenz von Fayres hat der Spielleiter ein flexibles Instrument, Marktplätze und damit Handelsrouten gezielt attraktiver oder weniger attraktiv zu machen, ohne gleich die zugrundeliegende Standard-Marktgröße selbst zu verändern. Diese richtet sich ja mit wenigen Ausnahmen nach der Bevölkerungszahl und ist daher eher statisch. Weiterhin bieten Fayres als Magnet für Abenteurer aller Art gute Rahmenbedingungen für Abenteuer. Sie auch wirtschaftlich attraktiv zu machen, kann also helfen, Abenteueranlässe zu schaffen.

Zoll:

In Alba wird **Einfuhrzoll** fällig, wenn Warenwerte in eine Stadt importiert werden. Der Zoll reicht in Alba von 1% für Produkte des täglichen Gebrauch bis 10% bei Luxusgütern (QB Alba, S. 41). In der Regel werden auch **Wegzölle** in ähnlicher Höhe veranschlagt, sobald die Ware vom Gebiet eines Grundherren in das eines anderen transportiert wird. Als Pauschale auf Wegzölle werden 1-2 SS pro Person, 4-10 SS pro Pferd oder Wagen fällig (DFR, S. 329f). Wie oft diese Wegzölle fällig werden, wird vom Spielleiter entschieden. Der Einfachheit halber kann man sich dabei z.B. an der Karte über Grundbesitzverhältnisse in Alba (S. 123) orientieren. Jedes Mal, wenn in das Gebiet eines fremden Grundherren gewechselt wird, wird ein erneuter Wegzoll fällig.

Begründung: Diese Zusatzregelung soll vor allem durch die Möglichkeit ihrer Umgehung neue Handlungsspielräume eröffnen. Es kann Schmuggel betrieben werden (s.u.), oder das Bestreben, Handelsprivilegien (z.B. Zollfreiheit) zu ergattern, kann ein Ziel von oder eine Belohnung für Abenteuer sein.

Illegaler Handel:

In Alba gibt es abgesehen von Sklaven im Allgemeinen keine verbotenen Handelsgüter (QB Alba, S. 41). Gewisse Handelsformen jedoch sind ungesetzlich, vor allem Handel unter Umgehung von Zöllen sowie der Handel mit Diebes- und Raubgut. Schmuggel findet bevorzugt in Hafenstädten wie Estragel, Fiorinde oder Haelgarde oder aber in den Grenzregionen im Westen durch die sog. „Orcmänner“ mit den Orcs des Nebelgebirges statt.

Die Besonderheit des Orc-Handels wird folgendermaßen wiedergegeben: Beim Verkauf von Waren an die Orcs wird bedingt durch die Angebots- und Nachfragesituation ein Preisaufschlag von 50% berechnet, zusätzlich zu den örtlichen Bedingungen. Im (eher seltenen) Fall, dass die Orcs etwas zu verkaufen haben, gilt die Angebots- und Nachfragesituation „Ware zum Selbstkostenpreis erworben“, da es sich dabei immer um Beutegut handelt. Werdende „Orcmänner“ müssen zuerst einmal ihre Handelsbeziehungen mit einzelnen Orcsiedlungen aufbauen. Bewegt sich ein Orcmann im Gebiet eines Orcstammes, mit dem er noch keine Beziehung aufgebaut hat, so wird er zuallererst Ziel von Angriffen. Eine vergleichsweise sichere Art, solche Handelsbeziehungen aufzubauen, eine persönliche Bekanntmachung mit den neuen Handelspartnern durch einen bereits tätigen Händler

(also „Orcmann“). Dies lässt sich der Vermittler einiges kosten, da er sich selbst ja höchstwahrscheinlich Konkurrenz schafft. Er wird dies auch nur für Leute tun, denen er vertrauen kann, da er seine illegale Tätigkeit preisgibt. *Gassenwissen* hilft hier wie auch in anderen Situationen, in denen unerkannt geeignete Partner für illegale Tätigkeiten gefunden werden sollen, so z.B. Handelspartner für Hehlerware in Städten oder skrupellose Söldner für einen Überfall auf einen Handelszug.

Begründung: Schmuggel könnte für Gruppen interessant sein, die moralisch zwar etwas zwielichtig sind, jedoch vor schwereren Verbrechen wie Diebstahl an Individuen zurückschrecken. In solchen Fällen kann illegaler Handel für mehr Nervenkitzel sorgen. Es lassen sich aus dem potenziellen Konflikt mit den geprellten Herrschern auch Abenteureraufhänger konstruieren. Schmuggel oder Handel mit den Orcs stellen natürlich auch für den Spielleiter eine besondere Herausforderung dar: Einerseits sollte er es den Spieler nicht allzu leicht machen, da die örtlichen Machthaber ein definitives Interesse daran haben, diese Handelsform zu unterdrücken und auch durch drakonische Strafen abschreckend zu wirken. Andererseits soll solcher Handel natürlich auch gewinnbringend sein, wenn er denn geschickt durchgeführt wird. Daher sollte den Spielern im Vorfeld jedenfalls klar gemacht werden, welche Konsequenzen einer Entlarvung z.B. als Orcmann folgen. Ebenso sollten die Spieler über die Ermittlungs- und Kontrollmethoden der Herrscher informiert werden – vorerst nur im Rahmen dessen, was ein normaler, ortskundiger Charakter wissen könnte; bei erfolgreichem Einsatz von *Gassenwissen* oder einschlägiger Berufswahl (Beruf „Schmuggler“) natürlich auch darüber hinaus.

Handelsregionen:

Damit die in Tabelle 2a genannten Größen „Angebots- und Nachfragesituation“ und „Handelsdistanz“ sowie „Umschlagplätze“ konkrete Bezugspunkte haben, werden im Folgenden die albischen Handelsregionen definiert. Für diese Regionen wird bestimmt, welche Produkte dort in besonderem Umfang produziert, umgeschlagen oder nachgefragt werden.

Der Einfachheit halber geschieht diese Bestimmung nicht für jeden Ort einzeln, sondern *für jeden Ort innerhalb der jeweiligen Region*. Das soll den Überblick erleichtern.

Die Einteilung der Regionen erfolgt, soweit möglich, nach den im Quellenbuch bzw. der eigenen Spielwelt vorgegebenen Spezifikationen.

Es wird bewusst darauf verzichtet, diese Regionen etwa auf einer Landkarte klar voneinander abzugrenzen, da sie auch innerhalb der Spielwelt fließend ineinander übergehen. Deshalb sind nur die Städte als Kernbereiche der jeweiligen Region angegeben. Es wird davon ausgegangen, dass die Grenzen immer ungefähr auf halber Strecke zwischen den jeweils nächsten Städten zweier

Regionen verlaufen.

Sollten die Spieler versuchen, Handel gezielt in der Nähe dieser impliziten Grenzen durchzuführen, um auf möglichst kurzem Wege zwischen zwei Regionen zu wechseln und so möglichst viel Profit zu machen, so muss der Spielleiter abwägen: Macht eine plötzliche Preisdifferenz, wie sie von den Spielern angepeilt wird, in der Spielwelt Sinn oder nicht? Falls nicht, sollte der SL bei der Preisbestimmung von der oben angegebenen Tabelle abweichen und einen Preis wählen, der für die verkürzte Wegstrecke sinnvoll ist. Da die Marktgröße für die Durchführbarkeit von Handel mit ausschlaggebend ist, wird davon ausgegangen, dass die Spielerfiguren ohnehin nur zwischen den Kernstädten der Regionen Handel führen, nicht aber zwischen Dörfern nahe der Grenzen.

Die Wirtschaftsregionen, und erst recht deren Grenzen, sind den Bewohnern Albas nicht zwingend als solche bewusst. Insbesondere können die Wirtschaftsregionen von in der offiziellen Spielwelt etablierten Regionen abweichen, so z.B. im Falle von Thame, das für jeden Albai klar zum Städtebund des Weald gehört. Wirtschaftlich gesehen aber hängt Thame stärker mit der Artrossregion zusammen, was der einzelne Charakter wissen oder auch nicht wissen kann.

Begründung: Handelsregionen sollten einigermaßen zusammenhängend sein und eine gewisse Größe weder über- noch unterschreiten, damit sie ihre Funktion in diesem Regelwerk überhaupt noch wahrnehmen können. Weiterhin legt das Quellenbuch Alba nahe, dass Thame ein wichtiger Umschlagplatz für den Handel mit den Zwergenstädten sein dürfte (S. 24f, 90). Aufgrund solcher Überlegungen ergibt die Zuordnung Thames zur Wirtschaftsregion „Artrossregion“ Sinn, obwohl Thame doch politisch gesehen Teil des Städtebunds des Wealds ist.

Es folgt eine Erläuterung der Warenkategorien der Handelsregionen. Die Warenangabe in der Liste ist nicht vollständig, sondern gibt lediglich die nennenswertesten Handelswaren an. Sie sollte je Handelsabsicht der Charaktere vervollständigt werden.

Produktion: Es werden nur Waren angegeben, die in bedeutendem Umfang über den Eigenverbrauch der Region hinaus produziert werden. Jedes größere Dorf hat so z.B. seinen Schmied, aber nur wenige Regionen stellen so viel gute Ware her, dass es sich lohnen würde, diese überregional zu handeln.

Umschlag: Die hier aufgelisteten Waren durchqueren die Stadt im Fernhandel. Sie werden weit weg produziert und haben bereits einen weiten Weg hinter sich, was bei der Preisberechnung berücksichtigt werden muss. Ein Teil von ihnen wird hier verbraucht, ein Teil weiter gehandelt. Da dies auch Auswirkungen auf die Nachfragesituation hat, sind die Produkte, die hier verzeichnet sind, meist ebenfalls unter „hohe Nachfrage“ aufgelistet.

Hohe Nachfrage: Hier werden nur solche Waren angegeben, für die die Region in bedeutendem Umfang auf Importe angewiesen ist. Jede Region ist Endverbraucher von Lebensmitteln, aber die meisten werden hier nicht aufgelistet, da sie sich zum größten Teil selbst versorgen.

Anmerkung: Die folgende Zuordnung der Waren in die genannten Kategorien erfolgte teilweise nach den Angaben im QB Alba und teilweise nach meinen eigenen Vermutungen – oder willkürlich. Im Grunde ist diese Einteilung recht flexibel und sollte vor allem von den Gegebenheiten der Spielwelt abhängig gemacht werden, sodass sie nachvollziehbar sind. Damit bleiben sowohl Spielleiter als auch Spieler flexibel in der Anwendung auf oder die dynamische Anpassung innerhalb ihrer eigenen „Version“ Albas.

Beispiel: die Wirtschaftsregionen Albas

Östliche Küstenregion (Deorstead, Haelgarde, Vanasfarne, Byrne, Prioressa, Elrodstor, Estragel):

Räumlich ist diese Region recht langgestreckt, aber durch den vergleichsweise schnellen und bequemen Seeweg hat sich zwischen den Küstenstädten hinsichtlich des Handels eine engere Vernetzung herausgebildet als mit den Städten, die weiter landeinwärts liegen. Haelgarde ist aufgrund seiner Größe das eigentliche Lebenszentrum dieser Region. Handel findet besonders in Haelgarde mit Händlern aller Herren Länder statt, besonders aber mit chryseischen und waelischen – trotz der berüchtigten Raubzüge, die Letztere in der Vergangenheit oft anstifteten. Bezeichnenderweise scheinen viele Albai bereit, den Waelingern im Gegenzug für Beutegut Waffen zu überlassen, mit denen diese dann wiederum Beutegut „erwirtschaften“ können (QB Alba, S. 76). Für den Schiffsbau ist die Nachfrage nach Bauholz besonders hoch.

Produktion: Fischereiprodukte

Umschlag:

nach Alba: Luxusgüter (z.B. Gewürze, Wein)

ins Ausland: Textilprodukte (Stoffe und fertige Kleidung), Waffen [nach Waeland]

Hohe Nachfrage: Luxusgüter aller Art, Bauholz; Textilprodukte (Stoffe und fertige Kleidung), Waffen

Südwestliche Küstenregion (Fiorinde)

Diese Region kann ihren Holzbedarf für den Schiffsbau im Gegensatz zur Ostküste noch selbst decken. Fiorinde ist der einzige Ort Albas, der genügend Wärme sowie das Fachwissen für eine nennenswerte Gewinnung von Salz aus Meerwasser bietet.

Produktion: Fischereiprodukte, Salz

Umschlag:

nach Alba: Luxusgüter (bes. Wein)

ins Ausland: Textilprodukte (Stoffe und fertige Kleidung), zwergische Schmiedeprodukte (Werkzeuge, Waffen, nicht verbrauchbare Luxusgüter)

Hohe Nachfrage: Luxusgüter aller Art; Textilprodukte (Stoffe und fertige Kleidung), zwergische

Schmiedeprodukte (Werkzeuge, Waffen, nicht verbrauchbare Luxusgüter)

Artrossregion (Thame, Dungavarn, Zwergenstädte):

Da das Artrossgebirge selbst offensichtlich ein recht mühsames Gelände für den Warentransport ist, dienen nur Thame und Dungavarn als Umschlagplatz für Waren im überregionalen Handel. Der Umfang, in dem Waren von „Orcmännern“ tatsächlich durch den Artross hindurch in die Nebelberge transportiert werden, ist recht gering, und auch hierfür dienen vor allem die beiden Menschenstädte als Handelsort – die Zwerge sind zu misstrauisch und mit der Region vertraut, als dass man dort ohne erheblich erhöhtes Risiko Handel mit den einschlägigen Waren treiben könnte.

Produktion: Schmiedeprodukte (Werkzeuge, Waffen, nicht verbrauchbare Luxusgüter)

Umschlag (nur in Thame und Dungavarn): Textilprodukte (Stoffe und Kleidung)

Hohe Nachfrage: Lebensmittel, Holzkohle, Textilprodukte, Wein; Textilprodukte (Stoffe und Kleidung)

Hauptstadtregion (Beornanburg, Cambrygg, Maris, Harkfast)

Während die Hauptstadtregion dank ihrer Größe wenig überraschend ein wesentlicher Endverbraucher ist, ist sie als Umschlagplatz für den Fernhandel vergleichsweise uninteressant: Alle wesentlichen Handelspartner in allen Himmelsrichtungen sind auf dem Seeweg besser zu erreichen als über Beornanburgh. Was an Handel mit diesen Städten stattfindet, konzentriert sich im Wesentlichen auf die vielen Produkte, die in der Region selbst hergestellt werden. Natürlich kann im für albische Verhältnisse riesigen Beornanburgh alles Mögliche gehandelt werden, aber als Umschlagplatz ist es nur für den Handel innerhalb der Region relevant – und der wiederum ist für den Handel im Spiel weitgehend unbedeutend.

Produktion: land- und forstwirtschaftliche Produkte (Getreide, Fleisch, Holz, Holzkohle, Pelze), handwerkliche Gebrauchsgegenstände

Umschlag: alles außer den hier produzierten Produktsorten

Hohe Nachfrage: alles außer den hier produzierten Produktsorten

Östlicher Weald (Crossing, Moranmuir):

Die Region um das Kloster Moranmuir ist neben der Hauptstadtregion die zweite große Kornkammer Albas, die wie ihr südlicher Nachbar von der relativen Nähe eines großen Meeres und den damit verbundenen Niederschlägen profitiert. Besonders Moranmuir ist bekannt als der größte Produzent albischen Bieres. Durch seine zentrale Position innerhalb Albas dient Crossing auch als wesentlicher Umschlagplatz für alles, was quer durch Alba gehandelt wird, allem voran Luxusgüter und tierische Agrarprodukte. In begrenztem Umfang stellt das Kloster Moranmuir einen

Absatzmarkt für gewisse Luxus- und Verbrauchsgüter dar.

Produktion: pflanzliche Agrarprodukte (v.a. Getreide und handelsübliches Bier)

Umschlag: Luxusgüter und tierische Agrarprodukte, Textilprodukte (Stoffe und fertige Kleidung)

Hohe Nachfrage: Luxusgüter für den Sakralgebrauch (Schmuck, Weihrauch; nur Moranmuir); allg.

Luxusgüter und tierische Agrarprodukte, Textilprodukte (Stoffe und fertige Kleidung)

Südlicher Weald (Adhelstan, Glenachtor)

Der südliche Weald ist weit weniger fruchtbar als der östliche Teil des Wealds. Im Wesentlichen zieht die Region ihren kaum erwähnenswerten Wohlstand aus dem Umschlag von Waren vom Tuarisc zum östlichen Weald und umgekehrt. Die Produktion sowohl handwerklicher als auch landwirtschaftlicher Produkte geht kaum über das für den Eigenverbrauch notwendige Maß hinaus. Dementsprechend bescheiden leben die Menschen dieser Region auch.

Produktion: -

Umschlag: Luxusgüter und Agrarprodukte

Hohe Nachfrage: -

Nordmarken (Norwardstor, Turonsburgh, Twineward, Gwinel-Berge und Hochmoore der Region)

In Twineward und Turonsburgh hat sich aufgrund der Nähe zum Wald von Tureliand und der Lage zwischen Artross und Pengannion eine Forstwirtschaft rund um die Herstellung von Holzkohle entwickelt.

Produktion: tierische Agrarprodukte (bes. Wolle), Textilprodukte (Stoffe und fertige Kleidung),

Uisge, forstwirtschaftliche Produkte (Holz, Holzkohle)

Umschlag: alle Produkte aus dem Halfdal und ins Halfdal [nur Twineward und Norwardstor] (s.u.)

Hohe Nachfrage: Waffen; alle Produkte aus dem Halfdal und ins Halfdal [nur Twineward und Norwardstor] (s.u.)

Offaregion (Irenhart, Offa-Hochland, Offa-Massiv, Dornar-Hügel)

Obwohl der Handel zwischen Crossing einerseits, Deorstead und Haelgarde andererseits über die Straßen der Offaregion führt, findet hier kein wesentlicher Warenumschlag (also An- und Verkauf) statt, sondern reiner Transit: Irenhart als einziger Marktplatz der Region liegt zu weit ab von den entsprechenden Handelswegen, und außer Produkten der Grundversorgung herrscht in den Dörfern entlang dieser Straßen keine wirkliche Nachfrage.

Produktion: tierische Agrarprodukten (bes. Wolle), Textilprodukte (Stoffe und fertige Kleidung),

Umschlag: -

Hohe Nachfrage: Waffen

Tuarisc-Anrainer (Wulfstead, Tidford, Aithir, Corrinis; Dungavarn ist nicht Teil dieser Wirtschaftsregion)

Diese Städte profitieren von der zentralvesternessischen Handelsstraße, die vom Tuarisc quer durch Ywerddon bis nach Darncaer führt. Sie sind denn auch weniger selbst exportorientierte Produzenten als vielmehr lebhaftere Händler. Zwar liegt auch Dungavarn am Tuarisc, es ist aber wirtschaftlich eher dem Artrossgebirge zuzurechnen.

Produktion: -

Umschlag:

nach Alba: Luxusgüter (bes. Wein)

ins Ausland: [Waren, die mit Clanngadarn gehandelt werden²], zwergische

Schmiedeprodukte (Werkzeuge, Waffen, nicht verbrauchbare Luxusgüter)

Hohe Nachfrage: Luxusgüter aller Art; [Waren, die mit Clanngadarn gehandelt werden], zwergische Schmiedeprodukte (Werkzeuge, Waffen, nicht verbrauchbare Luxusgüter)

Halfdal (ländliche Region)

Da die Halblinge gerne auf allzu viele menschliche Besucher verzichten, versuchen sie, den Handel mit Alba durch ihre eigenen Händler außerhalb des Halfdals abzuwickeln, besonders in Twineward, in geringerem Umfang auch in Norwardstor. Zwar ist es menschlichen Händlern nicht verboten, das Halfdal zu betreten, aber der Umfang der handelbaren Waren ist vergleichsweise gering. Zwar gibt es einen Markt in Valbron, doch zählt das Halfdal als rein ländliche Region, mit den damit verbundenen Auswirkungen auf die Marktgröße.

Produktion: agrarische Produkte (v.a. Getreide), Luxusgüter (Fleischprodukte, Pfeifenkraut, Zucker, hochwertiges Bier („Dvarnauter Doppelbock“), Halfdalwein

Umschlag: -

Hohe Nachfrage: exotische Lebens- und Genussmittel (bes. Gewürze), Uisge

Hjalta-Inseln (Scarpa)

Die Inselgruppe verfügt selbst kaum über Wälder, weshalb sie für den eigenen Schiffsbau in gewissem Maße auf Importe angewiesen ist. Auch Waffen werden wegen der regelmäßigen Auseinandersetzungen mit waelischen Plünderern in größerem Umfang benötigt. Ansonsten leben die Menschen dieses rauen Stück Lands weitgehend autark.

Produktion: tierische Agrarprodukte (bes. getrocknetes Rindfleisch und Käse), Fischereiprodukte

² Wichtige Handelswaren mit Clanngadarn sind mir momentan unbekannt. Gibt es Hinweise dazu aus offiziellen Materialien, so können diese hier berücksichtigt werden. Andernfalls obliegt es gänzlich dem Spielleiter, hier ein sinnvolles Warenangebot zu benennen.

Umschlag: -

Hohe Nachfrage: Waffen, Bauholz

Pengannion (Tanast, Dvarnaut)

Im Gegensatz zu ihren Vettern im Artross-Gebirge halten sich die die Zwerge des Pengannion beim Handel mit Menschen eher zurück, was Auswirkungen auf die Marktgröße der betreffenden Städte hat.

Produktion: Schmiedeerzeugnisse (Werkzeuge, Waffen, nicht verbrauchbare Luxusgüter)

Umschlag: -

Hohe Nachfrage: Lebensmittel, Holzkohle

Nebelgebirge (namentlich unbekannte Orcsiedlungen – *HANDEL ILLEGAL!*)

Kaum ein Albai wagt es, seinen Fuß in die Nähe der Orcsiedlungen des Nebelgebirges zu setzen, denn wer will schon als Bettvorleger eines Orchäuptlings enden? Und noch weniger der stolzen Albai würden es über sich bringen, mit diesen elenden Kreaturen Handel zu treiben. Aus welchem Grund sollte man sie denn auch noch für ihre Raubzüge belohnen, indem man ihnen für ihr Beutegut Wein, Uisge und Waffen liefert – noch dazu, da jeder anständige Albai einem den Garaus machen würde, sollte er davon erfahren? Vielleicht ist der Grund aber auch völlig klar: Profit. Mit den Gefangenen der grausamen Raubzüge ist hier auch ein ganz besonderes „Handelsgut“ verfügbar, nämlich Sklaven. Sklavenhandel ist in Alba zwar verboten, jedoch gibt es Gerüchte, findige Schurken schafften Schiffsladungen voller Sklaven über den Tuarisc ins Ausland. Ob diese Gerüchte auch nur ein Körnchen Wahrheit beinhalten, ist ungeklärt – ebenso wie die Frage, ob es in fernen Ländern nicht vielleicht doch einen großen Markt für die ebenso schroffen wie großgewachsenen und in jedem Falle exotischen Albai-Damen gibt ...

„Produktion“: nicht verbrauchbares Beutegut (Schmuck und andere Luxusgüter, Gefangene als Sklaven)

Umschlag: -

Hohe Nachfrage: verbrauchbare Luxusgüter (v.a. Wein und Uisge), Waffen

Broceliande (namentlich unbekannte Elfenstädte)

Kaum ein Mensch hat die mysteriösen Elfenstädte des Broceliande je betreten und ist zurückgekehrt, um davon zu berichten. Ob und wie mit ihnen Handel zu treiben ist, ist ungewiss – nur die tollkühnsten Händler würden es wagen, in die Elfenreiche einzudringen, wo doch immer wieder elfische Kriegerscharen die menschlichen Siedlungen um den Broceliande verheeren, um ihren Rachedurst für Taten aus längst vergangenen Zeiten zu stillen. Manche meinen, diese Gruppen

seien nur einige wenige Irregeleitete, während die Städte selbst von friedliebenden Elfen bewohnt seien, die nur darauf warteten, Handel zu treiben. Wer weiß?

Produktion: ?

Umschlag: ?

Hohe Nachfrage: ?

Transport:

Für den Überland- oder Seetransport wichtige Textstellen der Regelwerke sind im Folgenden verzeichnet:

- Regeln für Überlandreisen (DFR, S. 85)
- Regeln für Transporttiere und Reisekosten (DFR, S. 328)
- Regeln für Seereisen (Kompendium, S. 127-130)
- Regeln für Wetterverhältnisse (Kompendium, S. 121-125)
- Ausarbeitung eines beispielhaften albischen Handelsschiffs (Kompendium, S. 130-132)
- Für besonders anspruchsvolle Transportrouten können die Entbehrungsregeln (Kompendium S. 106-117) relevant werden.
- Wollen sich die Abenteurer intensiv dem Handel widmen, sollten möglichst alle laufenden Kosten mit berücksichtigt werden. Einen Überblick erhält man in den Kapiteln „Unterkunft und Verpflegung“ sowie „Der Etablierte Abenteurer“ (DFR, S. 328-330).
- Pflegen die Abenteurer regelmäßigen Umgang mit ganz bestimmten Nichtspielercharakteren, so z.B. mit angestellten Leibwächtern zum Schutz des Handelszuges oder festen Handelspartnern, so ist das Kapitel „Das Verhalten der Bewohner Midgards“ (kleines Kompendium, S. 80-87) maßgeblich.

Überlegungen zur Integration des Handels in Abenteuer oder eine Abenteuerkampagne

Handel muss finanziell rentabel sein, aber wenn er quasi automatisch ablaufen kann, wird das Handelssystem nicht nur zur unerschöpflichen und damit unrealistischen Geldquelle, sondern sorgt auch schlicht für Langeweile. Deshalb sollten immer wieder Herausforderungen oder neue Möglichkeiten eingestreut werden, deren Überwindung den Weg zum Profit freimacht. Im Idealfall nimmt der Handel, das eigentliche Ziel der Gruppe, nur einen kurzen Teil der Spielzeit ein, bringt dabei aber einen sehr hohen Profit. Damit ist auch eine Alternative zu den üblichen Geldquellen in Abenteuern (Beutegut oder Belohnung durch einen Auftraggeber) geschaffen. Gleichzeitig kann der

Handel auch einen klaren roten Faden für die Kampagne bieten: Es geht darum, Profit zu erwirtschaften, und dem stehen konkrete Probleme (Abenteurer) im Weg, die gelöst werden müssen. Dabei gibt es sowohl die Möglichkeit, dass die Spieler neue Handelsrouten erschließen möchten, oder aber dass sie bereits etablierte Handelsrouten vor unvorteilhaften Änderungen schützen möchten. Stellt der Spielleiter fest, dass er die Schwierigkeit des Abenteurers zur Einrichtung der Handelsroute (im Vergleich mit dem Profit) zu gering angesetzt hat, so kann er nachträglich Probleme aufkommen lassen. Damit soll aber nicht der Handel auf der Route gänzlich unterbunden werden, sondern die Abenteurer eher unter Zugzwang gesetzt werden, sich dem Problem zu stellen. Handelt es sich dabei um Hindernisse, die schwer wieder rückgängig zu machen sind, wenn sie einmal existieren (z.B. die Einführung des Stapelrechts in einer Stadt, s.u.), sollte der Spielleiter die Spieler durch entsprechende Gerüchte im Spiel frühzeitig informieren. Beispiele für die Integration von Handelsaktivitäten in Abenteuer sind folgende:

- Handelsrouten sind gesperrt oder nur schwer nutzbar (Räuberbanden oder eine Fehde machen den Weg unsicher; der lokale Machthaber verlangt auf einmal Wegzoll auf der Handelsroute). Die Abenteurer müssen entweder eine neue Route suchen oder versuchen, die Änderung der Bedingungen rückgängig zu machen.
- Gilden vergeben an einzelne Händler Privilegien (s.o., *Marktgröße*), dies aber nur an Händler ihres Vertrauens. Dieses muss man sich zuerst erarbeiten.
- Durch Änderungen auf politischer Ebene tun sich neue Möglichkeiten auf: König Beren möchte den Überlandhandel mit Clanngadarn intensivieren. Einige abenteuerlustige Händler folgen seinem Ruf und stürzen sich auf ins Ungewisse. Der Sonnenorden will den Nordwesten Albas stärker erschließen und gibt mehrere Bauvorhaben für Burgen und Siedlungen in Auftrag. In dieser Grenzregion entsteht ein großer Bedarf an allem, was Großbaustellen und Siedler benötigen. Das Rauschkraut Karpantin (s. QB Corrinis) erobert eine albische Stadt nach der anderen – bis es schließlich fast überall verboten wird. Der Schmuggel blüht auf, was die Machthaber zu strengsten Gegenmaßnahmen veranlasst. Nur der Findigste ist noch in der Lage, den Handel dennoch aufrechtzuerhalten; dem aber winkt ein kleines Vermögen. Die Stadt Corrinis plant, das Stapelrecht³ einzuführen. Damit würde die einträgliche Handelsroute von Fiorinde den Tuarisc aufwärts nach Reginsvid für nicht-corrinische Händler wesentlich unattraktiver. Die Abenteurer müssen die zuständigen

3 Stapelrecht: Eine Vorschrift, die passierende Kaufleute zwingt, ihre Waren in der betreffenden Stadt zeitweise zum Verkauf anzubieten. Dies war vorteilhaft für die Stadt, aber weniger für die Kaufleute, wenn diese ihre Waren am eigentlichen Zielort ihrer Reise günstiger hätten verkaufen können. Ein Beispiel ist das Kölner Stapelrecht, verliehen von Erzbischof Konrad von Hochstaden um 1259. Das Stapelrecht existiert in der offiziellen Version Albas nicht. Es spricht jedoch nichts dagegen, dass der Spielleiter dieses Recht als Instrument zur Schaffung eines Konflikts ins Leben ruft. Alba selbst scheint sich auf einem Entwicklungsstand zu befinden, der dem beginnenden Hochmittelalter West- und Mitteleuropas entspricht, also in etwa der Mitte des 11. Jahrhunderts. Die Entwicklung eines Stapelrechts in naher albischer Zukunft ist daher auch historisch nicht zu weit hergeholt.

corrinischen Amtsträger „beeinflussen“, sodass das Stapelrecht nicht Realität wird.

- Ein Konkurrent der Abenteurer möchte ihnen schaden und ergreift unterschiedliche Arten von Maßnahmen gegen sie (Rufmord, rechtliche Anschuldigungen, Diebstahl, Übergriff).
- Die Abenteurer sind professionelle Wegelagerer. Zuerst spähen sie in der nächstgelegenen Stadt aus, welche Handelszüge mit profitabler Ware unterwegs sind, überfallen diese anschließend und müssen die Hehlerware möglichst gewinnbringend absetzen.

Tabellenteil

Tabelle 1: Nominalpreise

Produktkategorie		NP pro kg oder l
reines Gold		ca. 150GS
Goldstücke, z.B. valianische Orobor (60% Gold, 40% Silber)		100 GS
Produkte der Grundversorgung: Grundnahrungsmittel (pflanzlich, tierisch); Getränke: Bier		2-5 SS
verbrauchbare Gebrauchsgegen- stände:	Holzkohle	5 SS
	Wein	4-20 SS
nicht verbrauch- bare Gebrauchsgegen- stände	einfache Werkzeuge (handwerklich, agrar- und forstwirtschaftlich)	2-3 GS
	einfache Waffen (diverse Hieb-, Schlag- und Stichwaffen)	8 GS
	Metallrüstungen und -teile (gemischtes Sortiment)	10 GS
	Textilprodukte (Mittelschicht) einfacher Stoff	4 GS 33 SS
verbrauchbare Luxusgüter	Genussmittel u.Ä.: Zucker, Salz, exotische Tees, Tabak, Gewürze, Weihrauch, Fleisch vom Rotwild, starke Alkoholika wie Branntwein, Karpantin (Rauschkraut, vgl. QB <i>Corrinis</i>)	2-10 GS
	Kleidung (Adel), Pelze, Seide ⁴	20 GS
nicht verbrauchbare Luxusgüter	Bücher, Schmuck, Buntglas, Kristallspiegel, kanthanisches Porzellan, primitive wissenschaftliche Instrumente wie Eieruhren, Vergrößerungsgläser etc. ...	100-200 GS

⁴ Kleidung zählt als „verbrauchbar“, um den für diese ausgewählten Waren größeren Markt zu reflektieren, s.o. Kapitel „Marktgröße“.

Tabelle 2: Preismodifikation durch Angebots- und Nachfragesituation und Distanz

Angebots- und Nachfragesituation	Handelsdistanz	Modifikation auf NP
akut extrem gesteigerte Nachfrage oder extrem gesunkenes Angebot essentieller Produkte (z.B. Nahrungsmittel bei Hungersnot, militärische Ausrüstung in schlecht gerüsteter Stadt vor Belagerung)	extreme Distanz: monatelange Reise oder nur unter großen Gefahren erreichbar (z.B. wochenlange Reise durch von Räubern heimgesuchtes Gebiet)	+100%
-	hohe Distanz: wochenlange Reise oder kürzere Wegstrecke, aber wegen vieler Zollschranken nur mit höheren Kosten möglich	+50%
strukturell hohe Nachfrage (z.B. Holzkohle im Artrossgebirge) oder akut gesunkenes Angebot nichtessentieller Produkte (z.B. bei unterbrochenen Handelswegen)	mittlere Distanz: mehrtägige Reise. Der Transport lohnt sich nur für professionelle Händler, bleibt aber ohne große Unwägbarkeiten (z.B. über 200km Königsstraße).	+20%
Es sind keine eindeutigen Sondersituationen feststellbar.	Die Ware wird auf einem Markt in der produzierenden Region gekauft.	0%
akutes Überangebot bzw. gesunkene Nachfrage von normalerweise wichtigen Produkten (z.B. Getreide nach überreicher Ernte bzw. Winterkleidung im Frühjahr); strukturell geringe Nachfrage (z.B. Winterkleidung in den Küstenstaaten)	Die Ware wird nicht auf einem Markt, sondern direkt vom Erzeuger gekauft (z.B. Erz beim Bergwerk, <i>Marktgröße „individueller Handel“</i>)	-20%
Ware zum Selbstkostenpreis oder als Hehlerware gehandelt (z.B. Schmuck in Orcsiedlungen im Nebelgebirge)	-	-40%

Tabelle 3a: Marktgröße nach Bevölkerungszahl für Alba

Standard-Marktgröße	Beschreibung
großer Markt (4W6*40 kg?)	Städte über 15000 Einwohner (Beornanburgh, Haelgarde, Fiorinde; Corrinis bzw. Crossing gehören trotz ihrer 4000 bzw. 10000 Einwohner dank ihrer bevorzugten Lage als Handelszentren ebenfalls zu dieser Kategorie)
mittlerer Markt (4W6*20 kg?)	Städte von 5000-15000 Einwohner (Deorstead, Estragel, Thame, Twineward, Wulfstead, Aithir; Zwergenstädte des Artrossgebirges; Zwergenstädte des Pengannion für zwergische Händler)
kleiner Markt (4W6*12 kg?)	Städte mit Marktrecht unter 5000 Einwohner (alle weiteren Städte Albas und Scarpa, Klöster und Burgen; Orcsiedlungen im Nebelgebirge; Zwergenstädte des Pengannion für nichtzwergische Händler)
ohne Markt (3W6*4 kg?) <i>keine Luxusgüter!</i>	Dörfer ohne Marktrecht
individueller Handel <i>variable Mengen</i>	durch persönliches Arrangement mit einem Handelspartner

Tabelle 3b: Marktgrößenmodifikation nach Produktkategorie

Produktkategorie	Faktor auf Standard-Marktgröße
Produkte der Grundversorgung	x4
Gebrauchsgegenstände, verbrauchbar	x1
Gebrauchsgegenstände, nicht verbrauchbar	x 3/4
Luxusgüter, verbrauchbar	x 1/20
Luxusgüter, nicht verbrauchbar	x 1/50

Anmerkung: Bei der Bestimmung der Marktgröße tat ich mich anfangs schwer. Deshalb habe ich die vor längerer Zeit festgelegten Werte in Klammern gesetzt. Nach erneuter Durchsicht habe ich zwar noch immer keine Zeit, konkrete Werte festzulegen, möchte aber meine momentane Zielsetzung zur Diskussion stellen: Die Formel zur Bestimmung der Marktgröße ist m.E. dann nützlich, wenn sie Handel mit kleinen Märkten deutlich limitiert, weil das Limit für einzelne professionelle Händler mit beladenem Packpferd (100 kg) schnell erreicht sein sollte. Bei mittleren Städten wird angepeilt, dass ein vierspänniger Ochsenkarren (1000 kg) das Limit erreichen sollte.

Große Städte werden ständig von kleinen Frachtschiffen angelaufen, die schnell eine Frachtkapazität von 80 Tonnen erreichen können (KOM S. 130). Ob diese Zielsetzung sinnvoll ist, oder ob bei Städten dieser Größenordnung andere Zahlen angemessen sind, soll hier zuerst zur Diskussion gestellt werden. Dann kann man überlegen, wie dies in Formeln zu übersetzen ist. Beachtet: Es handelt sich bei der Marktgröße um die Menge der Waren, die ein durchschnittlicher Händler pro Monat absetzen kann. Für Produkte der Grundversorgung gilt jeweils das Vierfache, für verbrauchbare Luxusgüter ein Zwanzigstel der allgemein angegebenen Marktgröße.

Anhang:

Beispielhafte Berechnung der Gewinnspanne ...

... bei durchschnittlichen Handelsrouten („durchschnittlich“ bedeutet: auf mittlere Distanz, von einer produzierenden Region in eine Region mit durchschnittlicher Nachfragesituation):

Stockfisch von Deorstead nach Crossing

Menge: 1000 kg (ein vierspänniger Ochsenkarren)

Distanz: 200 km, auf einer Königsstraße (Geländetyp I nach DFR, S. 85) → mit schwerem Wagen 25 „Nettostunden“, bei einem Acht-Stunden-Tag also drei volle Tagesreisen.

Sortiment: Stockfisch (2 SS/kg)

Einkaufspreis in Deorstead: 200 GS

Verkaufspreis in Crossing: (ohne Feilschen) 240 GS

Steuern zur Einfuhr nach Crossing: 1% (billiges Grundnahrungsmittel) = 24 GS

Kost und Logis auf der Reise: 1 GS/Tag = 3 GS

Reingewinn: 13 GS für 3 Tage. Das liegt etwas unter dem im DFR für Mittelschichtberufe festgelegten Bereich für Lohnhöhe (5-20 GS/Tag), was aber dadurch erklärbar ist, dass die Handelsroute nicht besonders profitabel ist: Der Absatzmarkt hat keine strukturell oder akut hohe Nachfrage.

Zusätzliche Überlegungen und offene Fragen:

1. Kann / muss man die Regeln vereinfachen, wenn Charaktere sich nur als Gelegenheitshändler verdingen und daher mit häufig wechselnden Routen arbeiten müssten? Sind zwei unterschiedliche Komplexitätsstufen für Gelegenheitshändler einerseits, im Wesentlichen auf Handel spezialisierte Abenteurerfiguren andererseits sinnvoll? Wenn ja, sollte gewährleistet werden, dass ohne größeren Logikbruch von der einfachen auf die komplexe Regel umgestellt werden kann, d.h. dass sich an den bereits in der Spielwelt etablierten Tatsachen nichts ändert, dass die Preise nicht völlig über den Haufen geworfen werden etc.? Z.B. könnte die Marktgrößenregelung wesentlich heruntergebrochen werden. Man könnte sie auch ganz ignorieren, da Gelegenheitshändler eine Route nicht regelmäßig befahren und daher die Marktgröße vermutlich ohnehin nicht auslasten. Schätzt der SL ein, dass die Figuren dies doch tun, so kann er jederzeit entscheiden, die Marktgrößenregelung zu berücksichtigen. Der zusätzliche Verwaltungsaufwand liegt bei den Spielern. Eine Selbstbeschränkung der Spielfiguren könnte somit eine Vereinfachung bringen. Eine weitere Selbstbeschränkungsmöglichkeit: Die Figuren handeln nur mit Luxusgütern, die auch wegen

ihrer geringeren Mengen für Gelegenheitshändler attraktiv sind. Das beschränkt den Buchführungsaufwand.

2. Wieso läuft mein Preisfindungssystem nicht wie bei Mercator⁵ primär über einen Zufallswurf, der lediglich durch Distanz etc. modifiziert wurde? Mein System funktioniert ja gerade andersherum: Die primäre (und quantitativ wesentliche?) Preisfindung ist von nicht zufälligen Variablen abhängig. Ich will im Gegenteil, dass die Spieler selbst profitable Handelsrouten ins Auge fassen können und dann die dort bestehenden Probleme (Raubritterbanden, hohe Zölle, Handelsurlaubnis nur von Gilde zu erstehen etc.) selbständig zu lösen versuchen. Sind aber die Preisfindung und damit die Handelsrouten wie bei Mercator überwiegend zufällig, so fällt dieser langfristige Planungsaspekt weg.
3. Überlegung für Fernhandel rund um das Meer der Fünf Winde: Da eine derart detaillierte Untergliederung von Handelsregionen wie unten für Alba vorgenommen natürlich für eine große Region wie die Anrainerstaaten des Meeres der Fünf Winde nur schwer umsetzbar ist, wird hier eine gröbere Unterteilung vorgenommen. Dabei werden für jedes wesentliche Land ein bis zwei „Nationalgüter“ definiert, die
 - a) nahezu im ganzen Land produziert werden und daher in den großen Umschlagplätzen des Landes in entsprechend großer Menge verfügbar sind und
 - b) neben dem „Standardprodukt“ (das selbst durchaus ein Luxusprodukt sein kann) auch eine „Luxusversion“ in besonders hoher Qualität verfügbar sind, also die creme de la creme. Diese Produkte bringen einen höheren Ausgangspreis und damit auch eine größere Gewinnspanne mit sich.

Die „Nationalgüter“ heben sich also durch die Faktoren „Marktgröße“ und „Nominalpreis“ von normalen Handelsgütern ab und werden so für den Fernhandel attraktiv. Dabei werden für diese Produkte keine Sonderregelungen zur Vergrößerung der Marktgröße eingeführt. Diese ist bei bedeutenden Handelsorten alleine durch deren starke Einwohnerzahl bereits hoch genug (z.B. übertrifft Geltin mit seinen ca. 60.000 Einwohnern Beornanburg nochmals um knappe 50% und wäre somit in einer höheren Marktgrößekategorie als die albische Hauptstadt). Beispiele für diese Nationalprodukte wären: Olivenöl in Chryseia (kaltgepresstes „extra vergine“-Öl wäre die „Luxusversion“ von Olivenöl, das ohnehin selbst Luxusprodukt ist,) oder Pelze in Moravod (Silberfuchs- oder Nerzpelz wären die entsprechenden hochqualitativen Produkte), Farbstoffe in Aran (Purpur als „Luxusversion“), Uisge in Alba (momentan besonders geschätzt und daher als „Luxusversion“ gehandelt wird der dreimal gebrannte und über mindestens zehn Jahre im Weißeichenfass ausgebaute single malt Marke „Lefroyg“, im Gegensatz zum handelsüblichen einmal gebrannten, ein bis drei

5 Quelle: <http://www.freelancetraveller.com/magazine/2010-04/mercator.pdf>

Jahre in einem beliebigen Eichenholzfass gelagerten und tendenziell etwas fuseligen Brand).