

Citation style

Erker, Paul: review of: Cornelia Rauh-Kühne, Schweizer Aluminium für Hitlers Krieg? Zur Geschichte der "Alusuisse" 1918-1950, München: Beck, 2009, in: Archiv für Sozialgeschichte, 2011, 06, DOI: 10.15463/rec.1189729579, downloaded from recensio.net

First published: <http://library.fes.de/pdf-files/afs/81245.pdf>



copyright

This article may be downloaded and/or used within the private copying exemption. Any further use without permission of the rights owner shall be subject to legal licences (§§ 44a-63a UrhG / German Copyright Act).

**Adelheid von Saldern, Netzwerkökonomie im frühen 19. Jahrhundert. Das Beispiel der Schoeller-Häuser (Beiträge zur Unternehmensgeschichte, Bd. 29), Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2009, 363 S., kart., 50,00 €.**

**Georg Wagner-Kyora, Vom „nationalen“ zum „sozialistischen“ Selbst. Zur Erfahrungsgeschichte deutscher Chemiker und Ingenieure im 20. Jahrhundert (Beiträge zur Unternehmensgeschichte, Bd. 28), Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2009, 795 S., kart., 84,00 €.**

**Cornelia Rauh, Schweizer Aluminium für Hitlers Krieg? Zur Geschichte der ‚Alusuisse‘ 1918–1950 (Schriftenreihe zur Zeitschrift für Unternehmensgeschichte, Bd. 19), C. H. Beck Verlag, München 2009, 384 S., brosch., 58,00 €.**

Es geht im Folgenden um drei am Historischen Seminar der Universität Hannover entstandenen Arbeiten zur Unternehmensgeschichte im engeren wie im weiteren Sinn.<sup>1</sup> Dabei soll weniger eine akademisch-analytische Sammelrezension unternommen werden, sondern eher eine Konfrontation mit durchaus subjektiv gefärbten Bemerkungen, hinter denen gleichsam eine zweifache Kontextualisierung steht – zum einen die drei Bücher in den Bezugsrahmen der allgemeinen Unternehmensgeschichtsforschung beziehungsweise *business history* zu stellen, zum anderen aber die Studien auch in den Kontext der gegenwärtigen Unternehmens- und Wirtschaftslage einzubetten und als historische Orientierungshilfe zu begreifen. Nach der kurzen Präsentation und Würdigung der wichtigsten empirischen Einzelergebnisse der drei Studien folgen also einige vergleichende Betrachtungen, unter anderem über Methodik und Herangehensweise. Schließlich soll die Frage aufgeworfen werden: Was kann man daraus lernen? Und letztlich folgen noch einige abschließende Bemerkungen zur weiteren Entwicklung der Unternehmensgeschichte.

Zu den Einzelergebnissen: In ihrem Buch zur Alusuisse im ‚Dritten Reich‘ gibt Cornelia Rauh vor allem zur viel diskutierten Frage nach den Handlungsspielräumen und zur Profitabilität der Unternehmen in der NS-Zeit differenzierte Antworten. Die ‚alte‘ Profitabilitätsdebatte führt schließlich nicht weiter, denn wie Rauh argumentiert, der unrechtmäßige Charakter des rassistischen Zwangsarbeitersystems bestand ganz unabhängig davon, ob jemand damit (viel) Geld verdiente oder ob nur wenig beziehungsweise gar nicht. Die Alusuisse büßte auf der einen Seite ihr Konzept der europäischen Verbundwirtschaft (vor allem über die deutschen und italienischen Werke) zunehmend ein und musste einen erheblichen Kontrollverlust über ihre ausländischen, das heißt insbesondere über ihre deutschen Werke, hinnehmen. Die Handlungsspielräume bei der Verfolgung der Konzernstrategie engten sich stark ein, die Schweizer waren, ob sie wollten oder nicht, integrativer Bestandteil der deutschen Kriegswirtschaft (für die deutschen Unternehmen haben wir dagegen eher den Befund von nach wie vor bestehenden enormen Handlungsspielräumen im Aushandlungsprozess mit dem NS-Regime). Dennoch standen bei den Schweizern durch den Zwang zur Reinvestition der Gewinne an den deutschen Standorten bei Kriegsende unter dem Strich ein deutlich gewachsenes Anlagekapital und ein dickes Finanzpolster. Letztlich wird deutlich, dass die Schweiz von einem Überfall der Wehrmacht deshalb verschont blieb, weil sie als ‚quasi-neutraler‘ Rüstungslieferant weit nützlicher war als ein besetztes oder gar zerstörtes Land.

---

<sup>1</sup> Die vorliegende Rezension basiert auf einem Vortrag am 7. Oktober 2009 im Kolloquium des Historischen Seminars der Universität Hannover. Der Vortragscharakter ist dabei im Wesentlichen beibehalten worden.

Das Buch von Cornelia Rauh hebt sich damit wohltuend von einigen jüngeren Publikationen zur Unternehmensgeschichte in der NS-Zeit ab, die man wohl durchaus als neue „Persilscheinhistoriografie“ bezeichnen kann (zu nennen ist hier vor allem Gregor Schöllgen mit seinen diversen Studien zu Diehl, Schaeffler und Schickedanz).

Georg Wagner-Kyora thematisiert demgegenüber in seiner Monografie einen anderen Aspekt. Für die Techniker und Wissenschaftler aus der Chemieindustrie hatte der Übergang vom NS- zum SED-Regime einschneidende Folgen, aber dennoch, so das durchaus überraschende Ergebnis, dominierten die Kontinuitäten, sowohl was die Phase vor/nach 1933 als auch die Phase vor/nach 1945 angeht. Erst mit dem Generationswechsel in den 1960er Jahren setzten ein Mentalitätswandel und ein Wandel des professionell-politisch geprägten Selbstverständnisses ein. Es ist letztlich eine Geschichte des Niedergangs: vom elitären, hochinnovativen IG-Chemiker im führenden und größten Chemiekonzern der Welt zum simplen „Plaste und Elaste“-Produzenten auf der Basis einer rückständigen Technologie und in einem unaussprechlichen Provinzstandort arbeitend. Das steht zwar nirgends explizit bei Wagner-Kyora, aber faktisch war es so. Da erwies es sich als nur eine schwache Kompensation dieses Niedergangs, dass man im Vergleich zu den anderen Werkträgern einen relativen ökonomischen Statuserhalt erzielen konnte beziehungsweise zugewiesen bekam. Salopp gesagt: Die IG-Prägung respektive das IG-Selbstverständnis schlugen die SED-/DDR-Prägung beziehungsweise das SED-/DDR-Selbstverständnis und gingen erst unter, als die Generation der alten IG-Chemiker schlichtweg ausstarb. Die Studie gibt tiefe Einblicke in das Denken und Handeln von wirtschaftlichen/unternehmerischen Führungseliten, aber eine kleine Kritik muss doch angebracht werden: Ein Wissenschafts- und Technikhistoriker würde viel stärker die Berücksichtigung der wissenschaftlich-akademischen Sozialisation/Prägung anmahnen. Sprich: Wie änderten sich die Lehr- und Lerninhalte der Chemischen Wissenschaft und mit welchen Folgen für die Chemiker? Sie lebten schließlich damals in einer Phase der „Chemischen Revolutionen“ – von der Kohle- zur Petrochemie und von der einfachen organischen oder physikalischen Chemie zur Makromolekularchemie/*polymer revolution*. Wie zeigte sich das etwa im Ringen mit der Bewältigung und Beherrschung der chemischen Technologien, der Verfahrens- und Produktionsprobleme bei der Herstellung chemischer Produkte? Das alles wird nicht oder nur am Rande behandelt.

Als über empirische Detailergebnisse hinausgehendes Ergebnis von Wagner-Kyoras Buch sehe ich zweierlei: Erstens zieht es eine dezidierte Verbindungslinie zwischen Arbeiter-/Belegschaftsgeschichte und Unternehmensgeschichte im engeren Sinn und verweist damit auf ein schon länger beklagtes, aber nach wie vor bestehendes Desiderat der *business history*, die noch immer entweder eher betriebswirtschaftlich oder soziologisch daherkommt, aber kaum in verbindender Perspektive von beidem. Zweitens wird hier eine Frage gestellt, die in der Unternehmensgeschichtsforschung in den letzten Jahren verloren gegangen zu sein scheint: die Frage nach Herrschaft und Macht, nach Hierarchien und Autoritäten in unternehmerischen Akteursgeflechten.

Im Folgenden nun zum Buch von Adelheid von Saldern: Es schildert für die Frühe Neuzeit den spannenden Aufbau eines regelrechten Wirtschaftsimperiums aus lokalen Ursprüngen zu einem transnationalen Firmengeflecht, das zudem hoch diversifiziert ist: Textilfabrikation, Papiergroßhandel, Banken und Metallwarenfertigung, Zuckerfabrik und Immobiliengeschäfte – all das waren für die damalige Zeit Hightech-Branchen. Es ging dabei, damals wie heute, um unternehmerische Entscheidungsprozesse, um Investitionsstrategien, innovative Finanzierungskonzepte (auch damals gab es schon Firmenanleihen), um moderne Probleme wie Rohstoffeinkauf (Lumpensammlerprivilegien), um Expansion und Wandel von Absatzmärkten, um Transnationalisierung (Russlandhandel), um Unternehmensführungsorganisation (möglichst konfliktfrei auf Aushandlung basierende und Streitkultur vermeidende Unternehmensführungsregeln), es ging um Wettbewerbs- und Konkurrenzverhältnisse (Tuche aus England), um Marketing- und Vertriebskonzepte (Markenpolitik) sowie um technische Innovationsbemühungen (Papiermaschinenverbesserungen). Und es zeigte sich dabei das scheinbar klassische Erfolgskonzept: Erschließung neuer Märkte, Spezialisierung statt Massenwaren beziehungsweise Qualitätsstrategie und Positionierung im Hochpreissegment, Marketing, Innovationen und nicht zuletzt geordnete Investitions- und Kapitalpolitik. Vielleicht ist dies bis heute das unternehmerische Erfolgsrezept, auf jeden Fall klingt es recht simpel, aber schon damals zeigte sich, dass die Dinge nicht immer so einfach umzusetzen waren. Dennoch stellt man dieses Muster für unternehmerischen Erfolg immer wieder über die Jahrhunderte hinweg fest und man fragt sich dann doch, welche Rolle denn die modernen Unterneh-

mensberatungskonzerne spielen (Verkauf dieses ‚alten‘ Rezepts in immer neuem Gewande?), und mit Blick auf doch allenthalben sichtbare Managementfehler, warum in den Unternehmen das Rad immer wieder neu erfunden wird und damit aber auch immer wieder dieselben Fehler gemacht werden. (Hier könnte man mühelos eine ganze Reihe von Namen aus der gegenwärtigen Unternehmensführungsriege einsetzen.)

Einige vergleichende Bemerkungen: Die Themen und Untersuchungsperspektiven der drei vorgestellten Bücher sind zweifellos sehr unterschiedlich und dennoch sehe ich einige Punkte und Aspekte, über die man die Studien zusammenbinden kann.

Zunächst handeln alle drei von höchst unterschiedlichen Branchen (Tuch- und Papierfabrik im 19. Jahrhundert, Aluminiumindustrie in der NS-Zeit und Chemieindustrie ab 1916 bis in die 1980er Jahre), aber alle drei bieten Geschichten, in denen Unternehmen beziehungsweise einzelne unternehmerisch handelnde Akteure mit massiven politischen Krisen und Regimes konfrontiert werden: Die Schoellers in der turbulenten Phase zwischen dem autokratischen System Napoleons und der Revolution von 1848, mit Schutzzollsystem und Kontinentalsperre; die Schweizer und deutschen Alusuisse-Manager in der Phase von Entglobalisierung mit NS-Regime, Autarkiepolitik und Zweitem Weltkrieg, und die Buna- und Leuna-Chemie-Manager vor allem mit den Widersprüchen und Zumutungen der sozialistischen Chemiewirtschaft des SED-Regimes. Alle drei Bücher zeigen die dabei auftretenden Erfahrungs-, Lern-, Perzeptions- und auch Deformationsprozesse aufseiten der Manager.

Alle drei Studien sind Habilitationsschriften, das heißt sehr akademische und nicht gerade auf einen breiteren Leserkreis abzielende Bücher. Das erscheint zunächst mit Blick auf die Studie von Adelheid von Saldern als falsch, aber bei näherem Hinsehen, insbesondere was den Aufbau und den methodisch-konzeptionelle Operationalisierung angeht, ist von Salderns Arbeit nachgerade eine klassische Habilitationsschrift (das soll hier explizit als Lob und nicht als Kritik verstanden werden). Es gibt eine schergewichtige, umfangreiche methodisch-konzeptionelle Einleitung, in der das komplette Arsenal der neueren Ansätze, Konzepte und analytischen Begriffe der *business history* aufgebildet wird. Da ist von der Neuen Institutionenökonomie in der kulturellen Erweiterung die Rede, gleichzeitig von einer kommunikationswissenschaftlich ausgerichteten Unternehmensgeschichte, es kommt der *governance*-Ansatz vor (der leider erst sehr weit hinten auf S. 165f. erläutert wird), es ist die Rede von Transaktionskosten, von Netzwerk, Generationen, *Property Rights*, Familienunternehmen, Wirtschaftsbürgertum, *learning base*, Pfadabhängigkeit, *gender history* und von einem praxeologischen Ansatz. Daneben gibt es immer wieder vorbildliche Zwischenzusammenfassungen und einführende Erläuterungen sowie methodisch-konzeptionelle Vorbemerkungen zum nächsten Kapitel. Wenn ich es nicht besser wüsste, dann könnte man annehmen, dass das die Habilitationsschrift einer vielversprechenden Unternehmenshistorikerin ist. Obwohl sie die älteste der drei Autoren ist, kommt Adelheid von Saldern mit dem modernsten (aber auch ambitioniertesten und etwas überladen wirkenden) methodisch-konzeptionellen Ansatz daher. Das soll, wie gesagt, nicht als Kritik, sondern als Kompliment verstanden werden. Man hat den Eindruck, dass hier jemand die sich aus den Quellen ergebende Geschichte einer mittelständischen Unternehmerfamilie Ende des 18., Anfang des 19. Jahrhunderts mit Hilfe der neueren Konzepte neu durchdacht, durchdekliniert und durchanalysiert hat, und sehen wollte, ob und wie weit die vielen Ansätze funktionieren und eventuell neue Erkenntnisse bringen. Und das tun sie durchaus: Hier wird meines Erachtens endlich einmal das viel beschworene Netzwerk-Konzept empirisch rekonstruiert und in seine Funktionen (*network in action*) sichtbar. Man könnte auch fragen: Was haben der Bayer-Konzern heute und die Schoeller-Unternehmen damals gemeinsam? Die einen definieren sich, vor allem seit sie 2002 als strategische Holding fungieren und sich als „New Bayer“ neu erfunden haben, als „flexible Netzwerkorganisation“ – sind es aber meiner Meinung nach nicht, während die anderen sich ganz und gar nicht so definierten, aber faktisch mit ihren fünf Hauptakteuren und deren jeweiligen Firmen und Unternehmungen in Düren, Brünn und Wien durchaus so etwas wie eine flexible Netzwerkorganisation besaßen. Die Arbeit verweist damit auch auf eine neue Perspektive der *business history*, die 2010 Gegenstand der EBHA-Konferenz in Glasgow war: „business beyond the firm“, das heißt die über das eigentliche Unternehmen und die Manager hinausweisenden politischen, sozialen, gesellschaftlichen Kontexte, die für das 19. Jahrhundert wie selbstverständlich mituntersucht wurden, für die Unternehmensgeschichte des 20./21. Jahrhunderts aber vielfach aus dem Blickfeld geraten sind.

Während von Saldern unter anderem auch die Neue Institutionenökonomie zu operationalisieren versucht, setzt sich demgegenüber Cornelia Rauh von diesem Ansatz methodisch-konzeptionell explizit ab – in einer angenehm unpräzise und leichtfüßig (aber nicht leichtgewichtig) daherkommenden Einleitung ohne theoretischen Ballast, aber dennoch mit analytischem Tiefgang. Aber dennoch kommt sie, wie auch die anderen beiden Studien, sozusagen als „politische Unternehmensgeschichte“ daher. Das Buch ist dabei vor allem in zweierlei Hinsicht wichtig: Erstens wird hier die Geschichte der multinationalen Unternehmen in der NS- und Kriegszeit geschrieben, von der wir noch immer viel zu wenig wissen, auch wenn inzwischen Studien zu Unilever oder Ford erschienen sind. Zweitens weist das Buch auf ein erhebliches Forschungsdesiderat hin: Es gibt noch immer keine umfassende Geschichte des Vierjahresplans. Wir schlagen uns im Grunde nach wie vor mit dem alten und veralteten Buch von Dietmar Petzina aus dem Jahre 1965/68 herum. Rauhs Studie lässt sich indessen als ein zentraler empirischer Baustein zu diesem umfassenden Problemaspekt lesen. Auch das jüngste Buch von Adam Tooze bringt hier meines Erachtens keine Abhilfe. Entgegen vieler positiver Rezensionen halte ich die Studie keineswegs für so ertragreich wie oft behauptet und in mancher Hinsicht sogar für einen Rückschritt in der NS-Wirtschaftsgeschichtsforschung (unter anderem findet sich darin die alte Mär vom militärstrategischen Motiv des Autobahnbaus).

Die Studie von Wagner-Kyora schließlich verfolgt einen ganz anderen Ansatz. Sie versteht sich als Erfahrungsgeschichte von leitenden Managern, Chemikern und Ingenieuren der Chemieindustrie, als Beitrag zu einer „Sozialgeschichte“ der Chemiebranche, salopp gesagt geht es hier um eine kulturalistisch erweiterte Unternehmensgeschichte, in der der Habitus der Unternehmens-Akademiker als ökonomische Funktionselite auch als Teil eines Professionalisierungsprozesses analysiert wird. Untersucht wird mit einem kollektivbiografischen Ansatz die Identitätskonstruktion, das Selbstverständnis und Selbstbild eines spezifischen Teils der ostdeutschen Wirtschaftselite sowie vor allem dessen Wandel zwischen NS- und DDR-Zeit. Um die Geschichte der „DDR-Manager“ und die Unternehmensgeschichte der SBZ/DDR ist es in letzter Zeit etwas ruhig geworden, insofern ist die vorliegende Studie verdienstvoll und könnte wieder etwas Schwung in die Forschungslandschaft bringen. Ich habe das Buch allerdings, das muss ich zugeben, weniger „kulturalistisch“ gelesen, sondern vielmehr als Teilgeschichte der großen, noch immer Lücken aufweisenden Geschichte der IG und ihrer Werke beziehungsweise deren Nachfolgeunternehmen. Der IG-Konzern bestand aus mehr als 40 Teilunternehmen und Produktionsstandorten, und über viele wissen wir heute noch nicht eingehend Bescheid, hervorzuheben ist etwa die Geschichte der Wacker Chemie. Mit Wagner-Kyoras Werk haben wir eine Geschichte eines spezifischen IG-Werks, nämlich der IG Auschwitz, vorliegen und zudem die Nachfolgegeschichte der Werke Leuna, Buna und Agfa/Wolfen, und der Autor zeigt eingehend die komplexen Aushandlungsprozesse (zwischen Werksleitung und Belegschaft, zwischen Belegschaft und Parteileitung beziehungsweise zwischen Werksleitung und Parteileitung), den permanenten Kampf um Handlungsspielräume und dabei tangierte Loyalitätsstrategien.

So unterschiedlich die drei Ansätze auf den ersten Blick erscheinen, so merkt man doch, dass alle drei von der politischen Sozialgeschichte herkommend Unternehmensgeschichte betreiben; bei allen dreien geht es um eine Geschichte des Wirtschaftsbürgertums (H. C. Paulssen, die Leuna-/Buna-Chemiker, die Schoeller-Familienunternehmer), das heißt, es sind sehr personalistische Unternehmensgeschichten, keine Strukturgeschichten, und auch die Belegschaftsperspektive ist fest integriert in diese Untersuchungen. Alle drei sind zudem „Männergeschichten“, was explizit reflektiert wird.

Was kann man hieraus schlussfolgern? Ich will nur einige Punkte herausgreifen:

Cornelia Rauh zeigt die Probleme, in die gerade multinationale Konzerne in politischen Krisenzeiten und Kriegzeiten geraten können (sich verändernde Absatzmärkte, Wettbewerbsverhältnisse, Devisenprobleme, politischer Druck und politische Zwänge). Ihre Leitfrage, wie die Alusuisse im Spannungsfeld widerstreitender nationaler Interessen und Systeme die Herausforderungen der Zwischenkriegszeit und der Kriegsjahre bewältigte und sich als Global Player behaupten konnte, ist sozusagen eine der Gretchenfragen für alle multinationalen Konzerne. Sie zeigt auch, welche negativen Folgen massive staatliche Eingriffe in den freien Welthandel hatten, macht darauf aufmerksam, dass Globalisierung und freier Welthandel keine Einbahnstraße, kein Determinismus waren, sondern dass es immer wieder auch Phasen der Entglobalisierung und des Protektionismus gab. Sie verdeutlicht außerdem, dass

steuersparende Vorabverrechnung von Gewinnen der einen Unternehmenstochter mit Verlusten der anderen nichts Neues ist, sondern schon damals verbreitet war. Und sie legt dar, wie Entscheidungen aus unternehmerischer Logik durch äußere Einflüsse ad absurdum geführt werden oder plötzlich zum durchschlagenden Erfolg kommen können. Nicht zuletzt kann die Geschichte der Alusuisse zudem den Blick schärfen für die Implikationen, die Wirtschaftsbeziehungen zu autoritären Regimes ohne rechtsstaatliche Strukturen mit sich bringen können (sie sind nach wie vor an der Tagesordnung, siehe China).

Was man aus dem Buch von Georg Wagner-Kyora mitnehmen kann, ist vor allem die Sensibilisierung für Perzeptionsprozesse aufseiten leitender Manager. Welche professionellen, aber auch politischen Selbstverständnisse gab es hier, wie änderten sie sich? Interessant wäre zum Beispiel eine Vergleichsstudie über die Identitätskonstruktion von Siemens-Ingenieuren und Siemens-Physikern; anstelle der Zumutungen durch die SED-Planwirtschaft hatte man hier mit den Zumutungen einer Konzernbürokratie und ebenso ausgefeilten innerbetrieblichen Machthierarchien zu kämpfen (SED, Gewerkschaft, Stasi dort – Starkstrom- versus Schwachstrom-Seilschaft, Gewerkschaft, Shareholder/Großaktionäre/Banken hier). Auch das Primat der Politik beziehungsweise die Verwobenheit des industriell-militärisch-staatlichen Komplexes mit der Unternehmenspolitik und das Selbstverständnis beziehungsweise die Loyalisierungspraktiken könnte man so gut untersuchen. Also: Welche Zusammenhänge von Identitätskonstruktion und Loyalitätsmuster gab und gibt es in Unternehmen? Wie laufen werks- und unternehmensinterne Sozialisationsprozesse ab? Viele dieser Fragen sind unter dem Stichwort „Unternehmenskultur“ diskutiert und untersucht worden, aber der Ansatz von Wagner-Kyora geht meines Erachtens darüber hinaus.

Was man schließlich aus dem Buch von Adelheid von Saldern lernen kann, ist die Bedeutung von Fortune, „Glück“ als Faktor der unternehmerischen Entwicklung – neben natürlich dem Verdienst, der Strategie und dem Management von Unsicherheit und Risiko (bei von Saldern unter dem Begriff „Wagnisse“ untersucht). Das klingt zunächst banal, ist es aber nicht, denn Glück/Zufall wird in der *business history* praktisch nicht thematisiert. Auch die Bedeutung von Misserfolg wird bei von Saldern demgegenüber in das Blickfeld genommen, ebenfalls vielfach ein Arkanum, ein Thema, über das in den Jubiläumsgeschichten nicht gesprochen wird. Es würde sich sicherlich lohnen, die Unternehmensgeschichtsforschung stärker als Risikogeschichten zu schreiben. Wenn man sich beispielsweise den Geschäftsbericht von Bayer für das Jahr 2008 ansieht, dann findet man dort inzwischen einen ausführlichen Risikobericht und eine Aufzählung der Fülle von Risiken, mit denen das Unternehmen konfrontiert ist, von den rechtlichen Risiken über die Produktentwicklungsrisiken bis zu den Kreditrisiken und Marktrisiken. Das müsste in historischer Perspektive näher untersucht werden. Die Schoellers gingen zum Beispiel erhebliche Risiken bei ihrer Vermögensbildung ein, die vom Geldverleih bis zur Lotterie reichte. Im Übrigen fordert das Buch von Salderns beziehungsweise ihr Untersuchungsgegenstand geradezu dazu auf, die Geschichte weiter zu schreiben und zu untersuchen, denn die Schoeller-Familien sind nach wie vor höchst verzweigte, aktive und erfolgreiche Unternehmer, inzwischen unter anderem etwa auch im Bereich *Logistic Provider* und Mehrwegbehälter. Und noch etwas halte ich in dem Buch von Salderns für außerordentlich innovativ und weiterführend für die künftige Forschung: Es geht um die Untersuchung der Briefkultur, der Schreibstile und schriftlichen Kommunikationsformen, aus denen sich Werte, Normen und Sichtweisen herausanalysieren lassen. Adelheid von Saldern macht das methodisch eindrucksvoll, akribisch und exemplarisch. Tatsächlich müsste man sich auch für das 20./21. Jahrhundert die Mühe machen und die Korrespondenzen im Unternehmen, die Briefwechsel und insbesondere die riesigen E-Mail-Datenbanken entsprechend zu untersuchen. Die E-Mail-Dateien sind ja schon vom konservatorischen und archivalischen Gesichtspunkt her ein großes und bislang noch ungelöstes Quellenproblem für die Unternehmensgeschichtsforschung. (In vielen Unternehmen herrscht offenbar die Meinung vor, dass alles, was wichtig ist, auch auf Papier ausgedruckt wurde. Daher erfolgt hier prinzipiell keine elektronische Archivierung.)

Alles in allem: Welche Desiderata und weiterführenden Aspekte drängen sich mit Blick auf die drei rezensierten Bücher auf? Familienunternehmensgeschichten/Geschichten mittelständischer Unternehmen erforschen, Unternehmensgeschichte als Risikogeschichte schreiben, die Geschichte des Vierjahresplans genauer in den Blick nehmen, Arbeitergeschichte und Unternehmensgeschichte verbinden und die Sozialgeschichte von Unternehmen aufhellen, auf eine stärkere Rückbindung der Unterneh-

mensgeschichten an die Regionen achten und in kommunalen Zusammenhängen denken (trotz aller Globalisierung beziehungsweise wegen der Globalisierung wird dieser Aspekt zunehmend vergessen, etwa die Rolle der Unternehmen bei der Infrastrukturentwicklung oder als Gewerbesteuerzahler), dem „polit-ökonomischen Komplex“ stärkere Beachtung schenken (für die bundesdeutsche Unternehmensgeschichtsforschung auch und gerade unter dem Stichwort „Machtnetze/Lobbyismus“; man denke nur an die zahlreichen Beispiele von Politikern, die zu Konzernlobbyisten wurden).

Einige abschließende Bemerkungen zur künftigen Position der Unternehmensgeschichte innerhalb einer „Neuen Wirtschafts- und Sozialgeschichte“ seien noch erlaubt: Ich werde dies in Form von drei Thesen erörtern.

Erstens: Obwohl wir in höchst ökonomisch geprägten Zeiten leben, leidet die Wirtschaftsgeschichte in Deutschland schon seit über zehn Jahren unter einem rapiden Verfall. Ungeachtet dessen (aber auch vielleicht als Folge dessen) hat sich inzwischen die Unternehmensgeschichte zum wichtigsten und am stärksten boomenden Zweig beziehungsweise Teilbereich der Wirtschaftsgeschichte entwickelt – mit weitreichenden Folgen, denn damit gab es zum einen von der *business history* ausgehend schon sehr früh wichtige Impulse für die methodische Erneuerung und Erweiterung der Wirtschaftsgeschichte (Stichworte: Unternehmenskultur, Transaktionskostentheorie, Neue Institutionenökonomie); bahnbrechend war hier, daran sei erinnert, 1984 Volker Berghahn mit seinem Buch über Wirtschaft und Unternehmen in Deutschland, mit dem er das Konzept der Wirtschaftskultur und zugleich das Amerikanisierungsparadigma eingeführt hat. Damit verbunden war zum anderen ein Wandel vom jahrzehntelang dominierenden volkswirtschaftlichen, makroökonomischen Ansatz (Stichworte: Wachstum, Industrialisierung) zu betriebswirtschaftlichen, mikroökonomischen Ansätzen. Lange waren die klassischen Wirtschaftshistoriker auch ausgebildete Volkswirte, künftig dürfte eine stärkere betriebswirtschaftliche Provenienz wichtig sein. Dieser Wandel hat auch etwas mit den realwirtschaftlichen Entwicklungen zu tun, nämlich dass Unternehmen heute zum Teil Bilanzsummen in der Größenordnung von Staatshaushalten aufweisen und riesige, transnationale (oft unsteuerbar gewordene) Gebilde, Institutionen und Organisationen sind, die die Entwicklung der Gesamtwirtschaft maßgeblich bestimmen. Zum Teil ist dieser Trend auch in der Neuausrichtung diverser wirtschaftshistorischer Lehrstühle sichtbar.

Zweitens: Der größte Erfolg der Wirtschafts- und Sozialgeschichte stellte zugleich das größte Problem dar, nämlich die Inkorporierung in die Allgemeingeschichte. Früher gab es noch klare Abgrenzungen zwischen Politikgeschichte und Wirtschafts- und Sozialgeschichte. Heute gelten diese Grenzen vielfach nicht mehr. Das hat nicht nur Vorteile, sondern auch einen Flurschaden mit sich gebracht, denn letztlich hat Wirtschafts- und Sozialgeschichte auch etwas mit spezifischen methodischen Zugriffen und Kompetenzen zu tun (Bilanzlesen, Arbeitsteilung), und am deutlichsten sind diese Schäden dort zu sehen, wo klassische Politikhistoriker sich der lukrativen Unternehmensgeschichte angenommen haben (als Beispiel habe ich die Bücher von Gregor Schöllgen bereits genannt). Es gibt aber auch andere bedenkliche Trends, etwa einige Studien zur Geschichte der Banken in der NS-Zeit, die eine rein politische Unternehmensgeschichte ohne finanzwirtschaftlichen Kontext präsentieren, oder Geschichten von Produktionsunternehmen, die „with technology left out“ geschrieben wurden. Hier zeigt sich ein gewisser Flurschaden des Unternehmensgeschichte-Booms für die NS-Zeit. Es wäre sicher hilfreich, wenn wieder stärker die Arbeitsteilung der Kompetenzen zum Tragen käme.

Drittens: Von der Unternehmensgeschichte ausgehend könnte meines Erachtens ein Brückenschlag zu einer „Neuen Wirtschafts- und Sozialgeschichte“ ausgehen, unter anderem durch das Aufgreifen der Ansätze der New Economic Sociology (NES) im Sinne eines *institutional turn*. Der zentrale Teil der NES ist die Marktsoziologie (darunter als Teilbereich wiederum die Kapitalmarkt-Soziologie). Sie umfasst drei Ansätze: 1. Märkte als Netzwerke, das heißt das Konzept der sozialen Einbettung, explizit gegen die neoklassische Markttheorie gerichtet, behandelt wird unter anderem die Frage nach der Lösung von Informations- und Kooperationsproblemen auf Märkten; 2. Märkte als Institutionen, im Vordergrund steht die Frage nach der institutionellen Einbettung der Marktakteure, es geht um informelle, kulturell verankerte Regeln und um Handlungserwartungen; 3. Märkte und (ökonomisches) Wissen, hier ist die Frage nach der Performierung von Märkten durch ökonomisches Wissen/Theorien zentral. Wissen wird als Teil/Infrastruktur von Märkten und deren Reflexivität verstanden. In diesen kurz vorge-

stellten Konzepten der New Economic Sociology sehe ich erhebliches analytisches Potenzial und damit auch innovative Impulse für eine moderne Wirtschafts- und Sozialgeschichte.

Unternehmensgeschichte wird weiterhin ein boomendes Forschungsfeld sein, von dem im Sinne eines noch zu kreierenden Forschungszweigs der *prospective history* auch in Zukunft innovative Impulse ausgehen werden: Was lässt sich über den Zusammenhang von Unternehmen und Ungleichheit sagen? Auf welche Weise beeinflussen Unternehmen die Verteilung von Lebenschancen in modernen Gesellschaften? Wie haben Unternehmen die Sozialstrukturen moderner Gesellschaften verändert, in welche Handlungsfelder sind sie mit ihren Strukturmustern und Regeln diffundiert und welche sozialen Beziehungsmuster oder Standards sozialen Handels haben sich dadurch verändert?

Wir brauchen nicht nur, aber auch, historisch denkende Manager/Unternehmer. Wir leben in für Sozial- und Wirtschaftshistoriker ebenso spannenden wie turbulenten Umbruchzeiten. Man denke nur an den historisch bewussten amerikanischen Fed-Präsidenten, der in der ersten globalen Kapitalmarktkrise des 21. Jahrhunderts verzweifelt versucht, aus der Geschichte der Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre Lehren zu ziehen und als Lösungsversuche umzusetzen. Gleichzeitig ist die Unsicherheit in den Unternehmen und in der Wirtschaft groß und damit auch der Orientierungs- und Erklärungsbedarf, die vielfach als anonym und hochkomplex erfahrenen Entwicklungen und Ereignisse wenigstens halbwegs zu verstehen. Es gibt mithin eine gewaltige Nachfrage nach sozial- und wirtschaftshistorischen Erkenntnissen. Die Realität sieht dennoch anders aus. Zwar lassen sich inzwischen eine ganze Reihe von Unternehmen dicke, oft auch sehr gegenwartsnahe Geschichten schreiben, die dann aber ins Regal gestellt werden. Eine Rezeption der Erkenntnisse, weder in innerbetrieblichen Weiterbildungsmaßnahmen (Unternehmenskultur) geschweige denn im operativen Management findet nicht statt. Noch einmal zu den Erfahrungs-, Lern-, Perzeptions- und auch Deformationsprozesse aufseiten der Manager: Diese verweisen als Programm und Auftrag auf eine moderne *business history*. Was wir in jüngster Zeit im Zusammenhang mit der Banken-, Finanz- und Wirtschaftskrise erfahren haben, schreit sozusagen nach einer historisch-analytischen Studie. Deren Ergebnisse dürften zwar differenziert ausfallen, aber vermutlich doch auf den alten Nenner zu bringen sein, dass – gleichgültig welche Zeiten und politischen Regimes herrschen – die Unternehmen dazu tendieren, Gewinne zu privatisieren und Verluste zu sozialisieren. Wo waren denn die Wirtschafts- und Unternehmenshistoriker in den letzten Monaten? Wo haben sie ihre durchaus reichhaltigen Aussagen zu historischen Perspektiven und gegenwärtigen Problemen der Krise beigesteuert (Analogien zur Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre, zur Inflation während der 1970er Jahre; zu politische Dimensionen von ökonomischen Krisen)? Die Experten für die ständig diskutierten historischen Referenzzeiträume sind wir Historiker. Stattdessen haben wir das Feld denjenigen Ökonomen überlassen, die vorher weniger Staat und neoliberale Modelle gepredigt haben und nun plötzlich als Berater und Rufer nach staatlicher Regulierung auftreten. Die kritische Analyse von politisch-gesellschaftlich-ökonomischen Diskursen gehört zum Geschäft der Historiker – wo aber bleiben die mahnenden Worte zu den zum Teil haarsträubenden wirtschafts- und finanzpolitischen Debatten der jüngsten Vergangenheit? In meinem Wissenschaftsverständnis haben Wirtschafts- und Unternehmensgeschichte nach wie vor einen zentralen Auftrag: die Vermittlung von historischem Wissen sowie die gesellschaftspolitische Aufklärung und kritische Sensibilisierung.

Damit schlage ich den Bogen zurück zur Universität Hannover und den hier vorgestellten Büchern. Vielleicht ist ja damit der Startschuss gelegt, um den Lehrstuhl für Deutsche und Europäische Zeitgeschichte herum ein neues spezifisches Profil moderner, gegenwartsbezogener und aufklärerisch-sensibilisierender Unternehmensgeschichtsforschung zu etablieren. Meine Hoffnung ist jedenfalls, dass die drei besprochenen Bücher nicht das Ende, sondern der Anfang einer regen, innovativen Erforschung von Unternehmen ist. Themenfelder und Untersuchungsaspekte gibt es wahrlich genug!

Paul Erker, München



**Zitierempfehlung:**

Paul Erker: Rezension von: Adelheid von Saldern, *Netzwerkökonomie im frühen 19. Jahrhundert. Das Beispiel der Schoeller-Häuser* (Beiträge zur Unternehmensgeschichte, Bd. 29), Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2009; Georg Wagner-Kyora, *Vom „nationalen“ zum „sozialistischen“ Selbst. Zur Erfahrungsgeschichte deutscher Chemiker und Ingenieure im 20. Jahrhundert* (Beiträge zur Unternehmensgeschichte, Bd. 28), Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2009; Cornelia Rauh, *Schweizer Aluminium für Hitlers Krieg? Zur Geschichte der ‚Alusuisse‘ 1918–1950* (Schriftenreihe zur Zeitschrift für Unternehmensgeschichte, Bd. 19), C. H. Beck Verlag, München 2009, in: *Archiv für Sozialgeschichte* (online) 51, 2011, URL: <<http://www.fes.de/cgi-bin/afs.cgi?id=81245>> [16.6.2011].