

Citation style

Spoerer, Mark: review of: Werner Plumpe, Unternehmensgeschichte im 19. und 20. Jahrhundert, Berlin: De Gruyter Oldenbourg, 2018, in: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 2019, 2, p. 273-274, DOI: 10.15463/rec.122015190

First published: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 2019, 2



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).

VSWG 106, 2019/2, 273–274

Werner Plumpe

Unternehmensgeschichte im 19. und 20. Jahrhundert

(Enzyklopädie deutscher Geschichte 94), Berlin u. a., de Gruyter Oldenbourg 2018. X, 209 S., 21,95 €.

Für die deutsche Unternehmensgeschichte, die sich laut Plumpe in den letzten drei Jahrzehnten vom „hässlichen“ Entlein zum „stolzen Schwan“ gemauert“ (S. 102) hat, liegt mit seiner Überblicksdarstellung nun die dritte dieser Art vor. Toni Pierenkemper hatte im Jahr 2000 mit einer Darstellung, die ihren Fokus auf das 19. Jh. legte, den Anfang gemacht. 2004 folgte Hartmut Berghoff mit einer thematisch gegliederten Darstellung, die stärker auf das 20. Jh. und auf theoretische Grundlagen ausgerichtet war. Plumpe liefert nun nach der für die EDG-Reihe charakteristischen Dreiteilung (Überblick, Forschungsthemen, Literatur) ein komplettes Narrativ für das 19. und 20. Jh. Auffällig ist schon die Chronologie, die sich nicht nach den beiden Weltkriegen richtet, sondern größeren Linien folgt. Den Zeitraum von 1800 bis 1870 sieht er als „Phase des Durchbruchs der Unternehmung“, die sowohl in Hinblick auf das Eigentum als auch die Leitung noch stark familiär geprägt war. Dies änderte sich in der deutschen Hochindustrialisierung, in der viele heute noch existierende Großunternehmen entstanden, und in der die Leitung immer stärker an professionelle Manager überging, die das Unternehmen funktional organisierten. Den zweiten großen Wandel sieht Plumpe um die 1970er Jahre, als zum einen die gesamtwirtschaftlichen Wachstumsraten zurückgingen und sich zum anderen die Märkte immer stärker internationalisierten. Die deutschen Großunternehmen – kleine und mittlere thematisiert Plumpe nur ganz am Rande – reagierten auf die zunehmende internationale Konkurrenz mit räumlicher Expansion und Aufkäufen, die – oft unter dem Dach einer Konzern-Holding –, eine stärker divisionale Struktur erforderte. Schließlich habe sich seit den 1990er Jahren die vormalige „Deutschland AG“ unter dem immer stärkeren internationalen Konkurrenzdruck und der spektakulären Globalisierung der Finanzmärkte binnen weniger Jahre zerlegt. In Zeiten des *Shareholder value* sind Unternehmen selbst zum Verkaufsgegenstand geworden und haben einen Preis, den sie kurzfristig nur durch Optimierung ihrer Finanzkennziffern beeinflussen können.

Plumpes Setzung der Zäsuren und die Darstellung zeigen, dass er die Phase vom Ersten Weltkrieg bis etwa zum Zusammenbruch des Bretton Woods-Systems Anfang der 1970er Jahre als eine Art Aberration ansieht, die die stets zunehmende (unternehmens)wirtschaftliche Dynamik des Kapitalismus seit dem 19. Jh. in der säkularen Betrachtung nur ein gutes halbes Jahrhundert lang stören konnte. Insbesondere die Phase vom Kriegsausbruch 1914 bis zur Währungsreform 1948 änderte die Wettbewerbssituation auf den internationalen Märkten für die nach dem Zusammenbruch zunächst diskriminierten, dann qua Autarkie von ihnen ferngehaltenen deutschen Unternehmen ganz erheblich. Insofern, und da ist Plumpe ganz zuzustimmen, sind für die deutsche Unternehmenslandschaft Charakteristika, die mit „Rheinischer Kapitalismus“ oder „Deutschland AG“ umschrieben werden, nicht Ausdruck bestimmter preußisch-deutscher mentaler oder ideologischer Sonderwege, sondern Folge der Reaktion der Unternehmen auf sich ändernde außenwirtschaftspolitische Rahmenbedingungen. Plumpes abgeklärtes Herangehen an seinen Untersuchungsgegenstand zeigt sich insbesondere daran, wie er die vor allem in der Vergangenheit, aber zuweilen auch

heute noch aufgeregte Diskussion um das Verhältnis von Unternehmen zum Nationalsozialismus zusammenfasst. Ohne die Exzesse in irgendeiner Form zu verschweigen oder zu banalisieren (Ausnahme vllt. S. 54) stellt Plumpe lakonisch fest, dass Unternehmen opportunistisch sind und sich an die von ihnen kaum veränderbaren politischen Rahmenbedingungen anpassen. Entscheidend für die normative Bewertung seien die sich insbesondere seit 1939 stark verengenden Handlungsspielräume. Inwieweit ein Unternehmen diese in einer Weise nutzte, die vor dem Dritten Reich undenkbar gewesen wäre, hing nicht einmal davon ab, ob die entscheidenden Manager überzeugte Nationalsozialisten waren. Über die Bewertung der Kontroverse über die unternehmerischen Handlungsspielräume zwischen Christoph Buchheim und Jonas Scherner auf der einen und Peter Hayes auf der anderen Seite kann man sicherlich anderer Meinung sein, aber insgesamt ist das Thema so prägnant und sachlich abgehandelt, wie man das kaum anderswo findet. Es spielt in Plumpe's Gesamtdarstellung übrigens keine besonders große Rolle (ebenso wie leider auch die fast gar nicht erwähnte Inflationszeit von 1918 bis 1923). In viel stärkerem Umfang interessiert Plumpe die Geschichte der Großunternehmen nach 1948, insbesondere die Reintegration in die Weltmärkte. Aus unternehmenshistorischer Perspektive und im großen Überblick hat dies noch kein Autor vor ihm gemacht. Plumpe's souverän verfasstes Narrativ, aber auch seine analytischen Überlegungen, sind äußerst anregend, und es wird angesichts seiner Meinungsfreudigkeit hoffentlich zu anregenden und produktiven Kontroversen führen.

Wenn man kritische Punkte sucht, so fallen zwei Dinge auf. Zum einen nimmt Plumpe konsequent die Perspektive der Unternehmer und Manager ein, diejenige der Arbeiter und Angestellten wird komplett ausgeblendet. Zum anderen definiert er nur ganz vage, was er selbst unter einem Unternehmen versteht (S. 1), obwohl er mit Bezug auf Coase, Williamson und North die Theorien der üblichen Verdächtigen der Neuen Institutionenökonomik referiert. Für seinen darstellenden und auch seinen vertiefenden Teil ist das für das 19. und 20. Jh. auch nicht unbedingt notwendig. Doch die Behauptung, dass es vor dem späten 18. Jh. keine Unternehmen in dem von ihm definierten Sinne gegeben hätte (S. 1, 119), ist für den Rezensenten nicht nachvollziehbar, zumal Plumpe selbst sehr starke Gegenargumente anführt (S. 119). In der Verknüpfung der Geschichte des vormodernen Unternehmens mit dem des 19. Jh.s, dessen Bild dadurch mehr Tiefenschärfe bekäme, liegt eine reizvolle Aufgabe, der sich vielleicht die nächste Überblicksdarstellung annehmen sollte.

MARK SPOERER
Regensburg

VSWG 106, 2019/2, 274–276

Manfred Rasch

Kohlechemie im Revier. Zur Geschichte der Ruhrchemie AG 1927–1966

Aschendorff, Münster 2018, 464 S. (zahlr. Abb.), 28,90 €.

Seit rund fünf Jahrzehnten ist das Erdöl die elementare Grundlage der organischen Chemie. Es löste die Steinkohle ab, die mit ihren Nebenprodukten Teer, Ammoniak und Benzol seit dem 19. Jh.

This material is under copyright. Any use outside of the narrow boundaries of copyright law is illegal and may be prosecuted.

This applies in particular to copies, translations, microfilming as well as storage and processing in electronic systems.

© Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2019