

**Historikertag 2010: Wirtschaftsgeschichte**  
*von Mathias Mutz*

Besprochene Sektionen:

„Immigrant Entrepreneurship. The German-American Experience in the 19th and 20th Century“

„Die Entstehung des modernen Unternehmens: Aufkommen, Form und Grenzen der Institutionalisierung und Diffusion in Europa 1400–1900“

„Abschied von der Industrie? Die Bundesrepublik im wirtschaftlichen Strukturwandel der 1970er Jahre“

„Grenzgänge zwischen Wirtschaft und Wirtschaftswissenschaften. Zur Historischen Semantik einer gesellschaftlichen „Leitwissenschaft““

Ein großer Teil der Sektionen des 48. Historikertags in Berlin (28.9.-1.10.2010) näherte sich dem Motto „Über Grenzen“ aus einer räumlichen Perspektive an, indem transnationalen Themen besondere Aufmerksamkeit geschenkt wurde. Insofern ist es aus wirtschaftshistorischer Perspektive erstaunlich, dass sich im Programm keine eigenen Sektionen zum globalen Handel oder zur Rolle transnationaler Konzerne fanden. Dies kann Zufall sein oder darin begründet, dass solche Themen schon lange zum Repertoire der Wirtschaftsgeschichte gehören. Diese Forschungsfelder stellen jedenfalls wichtige Verknüpfungspunkte zu anderen Teildisziplinen und aktuellen Forschungstrends dar. Andererseits war die insgesamt deutlich feststellbare Tendenz zur Internationalisierung des Historikertags in den wirtschaftshistorischen Sektionen besonders stark ausgeprägt, so wurden immerhin sieben der im Programmheft ausgewiesenen 28 Vorträge zur Wirtschaftsgeschichte in englischer Sprache gehalten. Unabhängig davon, das heißt in einem nicht geographisch-politischen Sinne, können jedoch alle für diesen Querschnittsbericht besuchten Sektionen als mehr oder weniger expliziter Debattenbeitrag zum Überwinden und Ziehen von Grenzen in der Wirtschaftsgeschichte gelesen werden. Eben nicht nur räumlich, sondern vielmehr zeitlich, thematisch und konzeptionell.

Im klassisch-räumlichen Kontext bewegte sich hier vor allem die vom Deutschen Historischen Institut (DHI) in Washington initiierte Sektion „Immigrant Entrepreneurship. The German-American Experience in the 19th and 20th Century“. Wie HARTMUT BERGHOFF (Washington) erläuterte, wurde hier ein größeres Forschungsprojekt vorgestellt, das durch eine systematische Beschäftigung mit Unternehmerbiographien die Bedeutung deutschstämmiger Immigranten für das amerikanische Wirtschaftsleben herausarbeiten will. Damit wird eine zweifelsohne interessante Forschungslücke der deutsch-amerikanischen Geschichte angegangen, die gerade auch angesichts der gegenwärtigen Integrationsdebatten von Interesse ist. Allerdings wurde die durch die Perspektive implizierte Frage, was das Besondere an deutschen Einwandererunternehmern in den USA darstellen soll, in den exemplarischen Studien der Vorträge nicht eindeutig beantwortet. Während sich CRISTINA STANCA MUSTEA (Heidelberg) und UWE SPIEKERMANN (Washington) in ihren Beiträgen zum Hollywood-Pionier Carl Laemmle und zur kalifornischen Industriedynastie Spreckels von vorne herein auf herausragende Einzelbeispiele konzentrierten, stellten SUSAN INGALL LEWIS (New York) und GILES HOYT (Indianapolis) die Relevanz deutscher Einwanderer bzw. Einwanderinnen in der lokalen Wirtschaft von Indiana und Albany/New York heraus. Dass dabei Netzwerke zwischen deutschen Einwanderern und die deutsche Sprache als Kommunikationsmittel besonders hervortreten, erscheint angesichts der quantitativen Bedeutung dieser Gruppen wenig überraschend. Spannender sind hier die vor allem von Susan Ingall Lewis aufgeworfenen Fragen, inwiefern deutsche Unternehmer/innen einen besonderen Ruf genossen und wie sie sich möglicherweise von anderen (Einwanderer-)Gruppen unterschieden. Uwe Spiekermann begründete den Erfolg der Spreckels, die mit ihren Unternehmungen wesentlich zur infrastrukturellen Entwicklung Kaliforniens beitrugen, weniger mit den vorhandenen deutschen Netzwerken als mit der schnellen Anpassung an die Regeln des amerikanischen Wirtschaftslebens. Insofern bleibt zu klären, ob ein biographischer

Ansatz nicht wichtige Chancen einer mehrdimensionalen Transfergeschichte verpasst: Hier müssten etwa auch mögliche Rückwirkungen auf Deutschland thematisiert werden. Auch geht es dann letztlich weniger um die Besonderheiten deutscher Wirtschaftsmigranten, sondern vielleicht eher um die Integrationskraft des US-Wirtschaftssystems. Letztlich riskiert ein am Einzelfall orientiertes Vorgehen in Erfolgsgeschichten ähnlich denen der traditionellen Unternehmensgeschichte stecken zu bleiben, auch wenn alle Referent/innen diesen Punkt kritisch reflektierten und eine Einbeziehung des unternehmerischen Scheiterns forderten.

Zeitliche Grenzziehungen der Disziplin überschritt im Unterschied dazu die Sektion zur Entstehung des modernen Unternehmens, deren Referenten die Fokussierung der Unternehmensgeschichte auf das späte 19. und 20. Jahrhundert kritisierten, um stattdessen spätmittelalterliche, frühneuzeitliche und frühindustrielle unternehmerische Organisationsformen zu untersuchen. Wie RALF BANKEN (Frankfurt am Main) einleitend bemerkte, sollte diese Ausweitung des Unternehmens-Begriffs neue konzeptionelle Perspektiven auf die heute „alles dominierende Organisationsform Unternehmen“ ermöglichen, da nur so die Veränderungen ab 1800 in den Blick genommen werden könnten. Im Fokus der Beiträge standen dementsprechend Domänenwirtschaft, Bergbau und Bankwesen als frühe Unternehmungen (MICHAEL ROTHMANN, Gießen), das protoindustrielle Textil- und Metallverarbeitungsgewerbe (STEFAN GORIßEN, Bielefeld), die gesellschaftsrechtliche Entwicklung der Sattelzeit (Ralf Banken) sowie der Charakter frühindustrieller Aktiengesellschaften (ALFRED RECKENDREES, Kopenhagen). Hierbei machten die Referenten deutlich, dass die Gleichsetzung von Unternehmen und Industrialisierung zu kurz greift und die Herausbildung von Unternehmen im weiteren Sinne (verstanden als längerfristiger Institutionalisierungsprozess) nicht zwingend auf die industrielle Produktion verweisen muss. Ausgehend von einem funktionalen Unternehmensbegriff finden sich zahlreiche Vorformen von Unternehmen, während einige frühe Aktiengesellschaft-

ten eher nicht als moderne Unternehmen funktionierten. Als entscheidende Frage kristallisierte sich dabei heraus, wie Unternehmen vor diesem Hintergrund überhaupt zu definieren seien und welche Funktion der Begriff zu erfüllen habe. Der wissenschaftliche Wert dieser Begriffsschärfung zwischen heuristischer Beschreibung und Analyse der Institutionenbildung blieb hierbei umstritten. Am weitesten ging in seinem Kommentar CLEMENS WISCHERMANN (Konstanz), der die Suche nach Kontinuitäten und Umbrüchen hin zu einem Idealtyp des modernen Unternehmens insgesamt verwarf und stattdessen die Untersuchung sich wandelnder Konfigurationen der Faktoren Produktion, Koordination und Kooperation forderte. Für ihn sind industrielle Großunternehmen lediglich eine von vielen Formen der koordinierten ökonomischen Leistungserstellung in einer Gesellschaft. Die begriffliche Fokussierung auf Unternehmen sorgt in diesem Sinne für eine zu enge Sicht auf den Untersuchungsgegenstand, während die Beiträge der Sektion auf eine Konkretisierung des Begriffs zielten, um eine Erweiterung zu ermöglichen. Diese unterschiedlichen konzeptionellen Ansatzpunkte deuten angesichts des gemeinsamen Ziels, einer Neubestimmung des Untersuchungsgegenstands, eine gewisse Unzufriedenheit mit dem Status quo der unternehmensgeschichtlichen Forschung an. Gerade hier boten die Vorträge der Sektion aber vielversprechende neue Pfade an.

Konzeptionelle Grenzziehungen durch Begriffe bestimmten auch die von ANDRÉ STEINER und RALF AHRENS (beide Potsdam) organisierte Sektion zum „Abschied von der Industrie?“. Das von den Referent/innen diskutierte Konzept des Strukturwandels ebenso wie das damit verknüpfte Drei-Sektoren-Modell (Rohstoffgewinnung, Rohstoffverarbeitung, Dienstleistungen) haben wesentliche Implikationen für die wirtschaftshistorische Forschung. Mit dem vor allem seit den 1970er-Jahren diagnostizierten wirtschaftlichen Strukturwandel hin zur Dienstleistungsgesellschaft wird nicht zuletzt die wirtschaftshistorische Fokussierung auf die Industrieproduktion in Frage gestellt. Ralf Ahrens beleuchtete in seinem Beitrag spiegelbildlich dazu die

These vom Niedergang der Traditionsindustrien am Beispiel des Maschinenbaus in der Bundesrepublik und in der DDR. Dabei kam er zum Schluss, dass es in der Branche nach einer durch strukturelle Defizite verursachten Krise zu erfolgreichen Anpassungsleistungen kam. Auch INGO KÖHLERs (Göttingen) Vortrag zeichnete für die westdeutsche Automobilindustrie ein ähnliches Bild. Veränderte Nachfragestrukturen durch gesamtwirtschaftliche Krisen und die Ölpreisschocks der 1970er-Jahre führten hier zu Anpassungsproblemen, die langfristig durch eine Neuausrichtung der Produktpalette und Marketingstrategien gemeistert wurden. Konträr dazu, die Befunde jedoch bestätigend, schilderte SILKE FENGLER (Wien) die Entwicklung der deutsch-deutschen Fotoindustrie als eine Geschichte des Scheiterns am Druck eines erhöhten internationalen Wettbewerbs bei traditionellen Innovationsmustern. Schließlich untersuchte JÖRG LESCZENSKI (Frankfurt am Main) Entwicklungen im Dienstleistungssektor am Beispiel der Tourismusbranche. Dabei standen für Ost- und Westdeutschland einerseits die Ausdifferenzierung der Nachfrage und andererseits Rationalisierungsbemühungen der Unternehmen (durch elektronische Reservierungssysteme und ähnliches) im Mittelpunkt. Angesichts dieser Befunde scheint es durchaus bedenkenswert, von einer „Industrialisierung des Dienstleistungssektors“ ebenso wie von einer „Tertiärisierung der Industrie“ insbesondere durch den Bedeutungsgewinn des Marketings in verschiedenen Branchen zu sprechen. Will man die Entwicklungen nicht darauf reduzieren, ist zumindest festzuhalten, dass die vorgestellten Branchenstudien zu einem Verwischen klarer Grenzziehungen und Entwicklungslinien beitragen. Auch ANDREAS WIRSCHING (Augsburg) betonte in seinem Kommentar dieses Aufbrechen des Großnarrativs Strukturwandel, an dessen Stelle er Fragen nach dem branchenspezifischen Umgang mit Wettbewerbsdruck, Innovationsblockaden und Konsumentengesellschaft setzte. Für diesen Punkt scheint der in den meisten Beiträgen angelegte Ost-West-Vergleich besonders erhellend, weil sich hier in unterschiedlichen Kontexten durchaus ähnliche Tendenzen ablesen lassen. Auffällig ist

jedoch auch, dass die Mehrheit der Beiträge den Strukturwandel wiederum von der industriellen Seite betrachtete und die Debatte somit zumindest teilweise eine Rückbesinnung auf die Industrieproduktion darstellte, ohne Dienstleistungen selbständig zu würdigen.

Mit dem Verhältnis von wirtschaftlichem Handeln und wissenschaftlicher Theorie führte auch die von ROMAN KÖSTER (München) und JAN-OTMAR HESSE (Bielefeld) organisierte Sektion zur Wissenschaftsgeschichte der Wirtschaftswissenschaft dem Publikum eine weitere Grenzziehung vor Augen. Gleichzeitig boten die Vorträge Anknüpfungspunkte für ein Reflektieren wissenschaftsimmanenter Abgrenzungsmechanismen. Gemeinsamer Tenor der Referent/innen war es, die Historizität und punktuelle Veränderbarkeit dieser Grenzziehungen zu betonen. Vier der fünf Vorträge thematisierten dabei die Zwischenkriegszeit als entscheidenden Ausgangspunkt der (Neu-) Definition der Wirtschaftswissenschaft. NILS GOLDSCHMIDT (München) setzte sich mit dem „Scheitern der Historische Schule an der sozialen Frage“ auseinander. Aus der Kritik am fehlenden systematischen Vorgehen der normativ orientierten klassischen Nationalökonomie ergab sich in der zeitgenössischen Debatte eine Ökonomisierung der Sozialpolitik, da man sich auf die Suche nach ökonomischen Gesetzmäßigkeiten im Rahmen eines systemischen Ansatzes konzentrierte. Roman Köster schilderte die Krise der Nationalökonomie nach dem Ersten Weltkrieg als Konflikt zwischen gesteigener öffentlicher Aufmerksamkeit und fachinterner Orientierungssuche nach dem Ersten Weltkrieg. Er diagnostizierte dabei einen Wandel des Selbstbildes als „Arzt der Gesellschaft“ hin zu einem eher technischen Verständnis der Wirtschaftswissenschaft als Handwerk. Eine engere Grenzziehung wurde dabei als pragmatische Lösung der Wahrheitsfrage und als Möglichkeit gesehen, durch eine stärkere Einheit der Disziplin gesteigerte Praxisrelevanz zu erzielen. Mit dieser praktischen Wirkung setzte sich JEFF FEAR (Redlands) anhand der Arbeiten von Eugen Schmalenbach (1873-1955), dem „intellektuellen Vater der Betriebswirtschaftslehre“, auseinander. Mit dem Blick auf direkte und indirekte Einflüsse vor

1945 einerseits und der Rolle als unbelastete Symbolfigur und Ausgangspunkt von Netzwerken in Nachkriegsdeutschland andererseits konnte er die diskutierten Verknüpfungen zwischen wissenschaftlichem Werk und praktischem Einfluss in Betriebsorganisation und Wirtschaftspolitik konkretisieren. Vorwiegend biographisch argumentierte auch Jan-Otmar Hesse in seinem Beitrag zum erfolgreichen Bankier und anerkannten Geldtheoretiker Albert Hahn (1889-1968), den er als „Personifikation der Grenzüberschreitung“ vorstellte. Einerseits legitimierte sich Hahn in beiden Sphären über seine Kenntnisse in der jeweils anderen, andererseits irritierte er die „Scientific Community“ durch seine am Marktwettbewerb orientierte wissenschaftliche Selbstdarstellung. Diese Konflikte unterschiedlicher Logiken interpretierte Jan-Otmar Hesse als Indikatoren von Grenzziehungen in der fachwissenschaftlichen Kommunikation, die Grenzgänger nur in bestimmten Ausnahmen zuließ. Mit einem anders gelagerten, aber ebenso konkreten Fall des Grenzgängertums befasste sich schließlich ESTHER-MIRJAM SENT (Nijmegen) am Beispiel des Spieltheoretikers und Nobelpreisträgers Thomas Schelling (\*1921). Dabei unterschied sie sich nicht nur in ihrem regionalen (USA) und zeitlichen Fokus (Kalter Krieg) von den anderen Beiträgen, sondern auch in der Form des Praxisbezugs. Im Mittelpunkt stand die Heranziehung der ökonomischen Spieltheorie für militärische Zwecke, die Schelling zu einem führenden Strategieexperten des Vietnam-Kriegs machte, wobei die Praxis die Theorie der Konfliktbegrenzung gravierend widerlegte. Sents Beitrag ergänzte damit die Überlegungen zu disziplinären Grenzziehungen um Perspektiven auf den viel diskutierten Hegemonialanspruch der Wirtschaftswissenschaft sowie die Grenzen einer sich methodisch abschließenden, mathematisierten Wirtschaftswissenschaft.

Die Grenzen der Wirtschaftswissenschaften sind in gewisser Weise immer auch Grenzen der wirtschaftsgeschichtlichen Forschung. Der Reiz der wissenschaftsgeschichtlichen Perspektive liegt deshalb nicht zuletzt darin, theoretische Überlegungen über die Historizität von Disziplinengrenzen sowie deren Öffnung und Abschließung auf die

Wirtschaftsgeschichte selbst anzuwenden. Schließlich fungiert diese nicht nur als Selbstreflexionssystem der Wirtschaftswissenschaften. Wenn sich die deutschen Wirtschaftshistoriker auf dem Historikertag 2010 an einigen ihrer thematischen Grenzen abarbeiteten, stellt sich deshalb zwangsläufig die Frage, in welche Richtung Grenzen möglicherweise verschoben werden oder aus Sicht der Beteiligten verschoben werden sollten. Die Erweiterung der Unternehmensgeschichte um die besondere Situation von Migranten, der Versuch einer Neufassung des Unternehmens-Begriffs, die Konkretisierung des ökonomischen Strukturwandels als zentrale Entwicklung der Zeitgeschichte und die Wissenschafts- und Praxisgeschichte der Wirtschaftswissenschaften zielten hier in ihrem Selbstverständnis bewusst auf Grenzüberschreitungen. Sie repräsentieren wichtige Themen, um die Konturen des Faches zu stärken. Bei genauerem Hinsehen stellen die Versuche der Erweiterung in den besprochenen Sektionen aber auch eine konzeptionelle Selbstbegrenzung dar, indem sie die neuen Fragen am Ende wieder auf zuletzt klassisch gewordene Kernthemen wie Unternehmen, Branchen und wirtschaftstheoretische Ansätze fokussieren. Die Grenzen des Faches werden dadurch eng definiert und Querverbindungen zu anderen historischen Themenfeldern tendenziell vernachlässigt. Das ist eine erfolgsversprechende Strategie der Selbstbehauptung, die aber gleichzeitig dazu führen könnte, nur scheinbar periphere thematische und methodische Chancen aus dem Blick zu verlieren. Es ist zumindest bezeichnend, dass auf dem Historikertag beispielsweise Reichtum (frühneuzeitlicher Händler) und Macht (durch ökonomisch wirksame Infrastrukturen) von Wissenschaftler/innen jenseits der selbst gesetzten Grenzen der Disziplin Wirtschaftsgeschichte verhandelt wurden.