

Abelshauer, Werner (Hrsg.): *Die BASF. Eine Unternehmensgeschichte*. München: C.H. Beck Verlag 2002. ISBN: 3-406-49526-5; 763 S.

Rezensiert von: Alfred Reckendrees, Seminar für Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Universität zu Köln

Bei der Pariser Weltausstellung im Jahre 1900 trat die Badische Anilin- & Soda-Fabrik (BASF) 35 Jahre nach ihrer Gründung als „größte chemische Fabrik der Welt“ auf und gilt mittlerweile globalisiert - auch heute als der weltweite größte Chemiekonzern. Schon vor mehr als 135 Jahren lag ihr Hauptsitz in Ludwigshafen. Die besprochene Unternehmensgeschichte fragt nach den Gründen für den trotz aller Krisen bemerkenswert dauerhaften Erfolg des Unternehmens, das in Anbetracht der turbulenten politischen, wirtschaftlichen, sozialen und technologischen Entwicklung des vergangenen Jahrhunderts noch immer überraschend viele Merkmale der „alten“ BASF, wie sie sich bei der Pariser Weltausstellung präsentierte, trägt.

Das Buch reiht sich in eine Folge unternehmenshistorischer Auftragsarbeiten zu deutschen Großunternehmen ein, die seit einem Jahrzehnt verstärkt unabhängige Historiker mit der Interpretation ihrer Unternehmensentwicklung beauftragen. Prominenten und international ausgewiesenen Fachhistorikern gewähren diese Unternehmen, erinnert sei beispielsweise an die Studien zur Deutschen Bank und Krupp¹, uneingeschränkter Zugang zu den Archiven. Auf diese Weise hat sich nun auch die BASF zum „Objekt der Untersuchung“ gemacht und ihre eigene Erforschung finanziert.

Im Prinzip handelt es um einen Sammelband. Vier Autoren analysieren jeweils sinnvoll abgrenzbare Perioden der langen Unternehmensgeschichte, stellen besondere Schwerpunkte entsprechend der spezifischen historischen Entwicklungsperiode heraus und verfolgen dabei eigene Untersuchungsstrategien. Solche pragmatischen Konzepte sind autorenfreundlich, indem sie komplizierte inhaltliche Verständigungsprozesse reduzieren, sie können allerdings die Interpretationsmöglichkeiten langfristiger Entwicklungen beeinträchtigen.² Im Un-

terschied zu ähnlich konzipierten Büchern haben die Autoren immerhin eine Definition der Kernbereiche der Analyse vorgenommen, die eine alles in allem bemerkenswerte Kohärenz der recht unterschiedlichen Beiträge gewährleistet: Diese Kernbereiche sind: (1) Herrschafts- und Lenkungsverhältnisse, (2) Finanzsystem, (3) Arbeitsbeziehungen sowie (4) Beziehungen zu anderen Unternehmen der Branche und zur Gesamtwirtschaft. Damit leistet „Die BASF. Eine Unternehmensgeschichte“ einen gewichtigen Beitrag in der Debatte um eine inhaltliche Orientierung der Unternehmensgeschichte, ohne explizit auf diese Diskussion einzugehen. Alle Beiträge sind bestens geschrieben und trotz vieler technischer Details allgemeinverständlich gehalten.

Die Grundgedanken des Buchs: die entscheidende Bedeutung von Wissenschaft als Produktionsfaktor, die Einbindung der Unternehmen in soziale Systeme der Produktion und die Funktion von Unternehmenskulturen, werden in dieser BASF-Geschichte nachvollziehbar durchdekliniert. Dem korrespondieren freilich deutliche Schwächen im Umgang mit Zahlen, die meist in Form schwer entzifferbarer Grafiken erscheinen oder auch als wenig nachvollziehbare Reihung von Zahlen und Prozenten. Die im Anhang vorgestellten Daten zur langfristigen Entwicklung umfassen nur „Umsatz“ und „Gewinn“, Angaben zur Arbeitsproduktivität oder Kapitalrentabilität fehlen. Teilweise bleibt sogar unklar, ob das Unternehmen Gewinne oder Verluste erzielt hat oder ob es beispielsweise im Verhältnis zur Konkurrenz erfolgreich war oder nicht. Insbesondere in dieser Richtung eröffnet das Buch mehr Fragen als es beantwortet. Dies überrascht den kritischen Leser,

¹ Gall, L. (Hg.), *Die Deutsche Bank 1870-1995*, München 1995; Gall, L. (Hg.), *Krupp im 20. Jahrhundert: die Geschichte des Unternehmens vom Ersten Weltkrieg bis zur Gründung der Stiftung*, Berlin 2002. Publikationen dieser Art sind abzugrenzen von der ‚Festschriftenliteratur‘ – auch wenn sie sich heute nicht mehr so nennt. Ihre Zahl ist Legion und wurde in den letzten Jahren, leider auch von professionellen Historikern, noch vermehrt.

² Dies wird besonders deutlich an der Unternehmensgeschichte von Krupp (vgl. Anm. 1), wo die vier Autoren abweichende Unternehmenskonzepte vertreten, vgl. die Rezension von C. Rass <http://hsozkult.geschichte.hu-berlin.de/rezensionen/id=2195>.

denn das Paradigma ist eindeutig betriebswirtschaftlich und anschlussfähig an die laufende Diskussion in den Wirtschaftswissenschaften um corporate governance, corporate finance etc. Trotz dieser Kritik setzt das Buch neue Maßstäbe für die historische Unternehmensforschung! Dies liegt insbesondere daran, dass es sich keineswegs „nur“ um eine Geschichte der BASF handelt, sondern um einen allgemeineren Erklärungsversuch der wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland. Diese Perspektive wird durch die pointierte Einleitung und den von Werner Abelshauser verantworteten Beitrag hergestellt, der nationale und globale ökonomische Wandlungsprozesse nicht aus dem Blick verliert und unangestrengt Mikro- und Makroperspektiven verbindet.

1. Teil „Auf dem Weg zum Weltunternehmen (1865-1900)“, Wolfgang v. Hippel (S. 17-116)

Hippel stellt einleitend 1. die günstige Standortwahl, 2. die systematische Aneignung, Schaffung und Nutzung wissenschaftlicher und technologischer Erkenntnisse und 3. die Fähigkeit, neue Märkte auszubauen, um eine gewinnträchtige Großproduktion zu ermöglichen, als die wesentlichen Voraussetzungen für den wirtschaftlichen Erfolg in der Chemieindustrie heraus. Die Grundlage war die Erfindung der Teerfarben und der schnelle Aufstieg der synthetischen „schönen Welt der neuen Farben“. Sie wird uns hier nicht zum ersten Mal erzählt, dennoch liegt eine gewisse Faszination darin, wie die uns heute so vertrauten Farbstoffe für Textilien, deren Namen in den letzten Jahrzehnten wieder reaktiviert wurden („Fuchsin“ oder „Magenta“), die Herausbildung der chemischen Industrie befördert haben, deren Produkte zu Beginn des 21. Jahrhunderts aus keinem Lebensbereich mehr fortzudenken sind. Hippel umreißt in diesem Kontext das betriebliche Wachstum des Unternehmens zum größten seiner Art, beschäftigt sich mit den resultierenden Führungs- und Organisationsproblemen, der Anwerbung und Erhaltung qualifizierter Arbeitskräfte und skizziert den bemerkenswerten wirtschaftlichen Erfolg. Die damalige Leistungsbilanz einer Umsatzrendite von über 19%, einer Dividenden-Ausschüttung von 18,7% bei stetig steigenden Aktienkursen

(im Zeitraum von 1873-1900, S. 102) hätten das Unternehmen unter heutigen Bedingungen zu einem Objekt der Börsenspekulation werden lassen. Dabei wird deutlich, welche eminent langfristige Perspektive die damaligen ökonomischen Akteure ihrem Handeln gegeben haben, und auch dass die heute so viel beschworene „ökonomische Rationalität“ sich im Zeitverlauf wandelte. Bei der BASF um 1900 war bemerkenswerter Weise daher auch niemand daran interessiert, den Erfolg „an die große Glocke zu hängen“ (S. 103).

2. Teil „Die Macht der Synthese (1900-1925)“, Jeffrey Allan Johnson (S. 117-219)

Johnson legt gegenüber den übrigen Autoren stärkeres Gewicht auf die Produkte, die Technik und die Techniker, die übrigen unternehmerischen Probleme treten demgegenüber relativ stark zurück. Die für die Unternehmensstrategie zentralen Themen dieser Zeit, „Dreibund“, Kartellierung, Kriegswirtschaft und Gründung der IG Farben, werden zwar behandelt, jedoch ausschließlich aus der Perspektive der BASF dargestellt und stellen insoweit lediglich Bruchstücke zu einer Interpretation dieser Organisationen und Institutionen dar. Die Konzentration auf die Perspektive der BASF ist im übrigen eine gewisse Schwäche der meisten Beiträge und resultiert auch aus dem Quellenmaterial (Ausnahme Raymond Stokes), denn nur in seltenen Fällen findet Material aus den Archiven anderer Chemieunternehmen, die Konkurrenten oder Partner waren (z.B. im „Dreibund“, der „Kleinen IG“ oder der „IG Farben AG“), oder Unterlagen staatlicher Provenienz Berücksichtigung.

Entsprechend der wirtschaftlichen Entwicklung rückt Johnson zudem die Arbeitsbeziehungen und Entlohnungsfragen stärker in das Blickfeld. Dabei legt der Autor die Interpretation nahe, dass auch die Arbeiter von dem prosperierenden Unternehmen profitierten, indem die Tageslöhne von 1900 bis zum ersten Weltkrieg von 4 RM auf 5,38 RM deutlich stiegen und wie Johnson herausstellt, die Inflationsrate von unter zwei Prozent überstiegen (S. 165). Doch ist das ein angemessener Indikator? Betrachtet man die im Buch angegebenen Zahlen etwas genauer, so handelt es sich nur um eine durchschnittliche jährliche Lohnsteigerung von knapp 2,8%,

die meilenweit hinter dem Produktivitätsfortschritt des Unternehmens und dem Wachstum der Gewinne zurückblieb - die einzige Angabe für diesen Zeitraum beträgt für 1913 37% des dividendenbeziehenden Aktienkapitals (S. 166).³

Der Erste Weltkrieg ließ den Weltmarkt für Farbstoffe, auf dem die deutsche Industrie einen Anteil von 85% besaß, zusammenbrechen. Aus der Perspektive der Unternehmensleitung erzwang dies gleichsam ihre eifrige Integration in die Kriegswirtschaft, zumal die Ammoniak-Synthese die Chance bot, den für Sprengstoffproduktion benötigten Stickstoff durch Salpetersäure zu substituieren und die (staatlich subventionierten) Anlagen nach dem Krieg für die Düngemittelproduktion einzusetzen. 1918 erzielte die BASF 78% des Umsatzes mit Kriegsmaterial.

Die Auflösung der BASF in die IG Farben erklärt Johnson vor allem durch die finanziellen Probleme (S. 116f.). Obgleich die BASF nach der Inflation bereits im Jahr 1924 wieder eine Dividende von 5% ausschütten konnte und damit von der Strukturkrise der Jahre 1924/25 bei weitem nicht in dem Maße betroffen war wie die übrige deutsche Industrie, konnte sie die notwendigen Mittel für Neuinvestitionen nicht alleine aufbringen. Wie die Dividende aufgebracht werden konnte, obgleich die Situation nach dem Krieg angeblich so bedrohlich war, dass „weitreichende Maßnahmen [...] notwendig gewesen (wären), um wenigstens eine minimale Erholung zu erreichen: etwa ein internationales Kartell, um die Märkte zu stabilisieren und weiteren ruinösen Wettbewerb zu verhindern“ (S. 203), erklärt Johnson hingegen nicht.

3. Teil „Von der I.G. Farbenindustrie bis zur Neugründung der BASF (1925-1952)“, Raymond G. Stokes (S. 221-358)

Stokes widmet sich zunächst dem Problem, nicht mehr ein Unternehmen sondern eine Betriebsgruppe (Gruppe Oberrhein) der IG Farbenindustrie AG zu analysieren. Er geht dabei von klar formulierten Arbeitshypothesen aus: (1) die Oberrheingruppe verlor an unternehmerischer Eigenständigkeit (Kontrolle über Umsätze und Finanzen), in Folge dessen traten (2) die Merkmale der Unternehmenskultur der BASF („Primat der Technik“) in der IG Phase noch deutlicher hervor, die

Autarkiepolitik des NS-Regimes stellte (3) die Mittel zu einer tendenziellen organisatorischen Zusammenfassung der Werke in Ludwigshafen, Oppau und Merseburg bereit, integrierte jedoch (4) die IG und insbesondere die Oberrhein-Gruppe in das „System von Auschwitz“. Der „Zusammenbruch“ der IG bei Kriegsende und die Alliierte Kontrolle erzwangen schließlich die Neuformierung eines eigenständigen Unternehmens.

Stokes gelingt eine solide Analyse der Entwicklung der Oberrhein-Gruppe, deren relativ starkes Wachstum gegenüber den übrigen IG-Gruppen er nachweist. Er kann auch zeigen, dass es der IG nicht gelungen ist, ein einheitliches neues Unternehmen zu etablieren, dass vielmehr allen Zentralisierungsbemühungen zum Trotz die spezifischen Entwicklungspfade der Gründungsgesellschaften erkennbar blieben. Die wichtigsten Triebkräfte der ‚BASF‘ blieben technologischer Fortschritt und Produktivitätssteigerung, die insbesondere durch riesige Investitionen in Leuna und durch technologische Großprojekte (Hochdrucktechnologie) realisiert werden sollten, wobei sich die Erwartungen keineswegs immer erfüllten (Treibstoffsynthese). Letztere erwies sich allerdings aufgrund internationaler Lizenzgebühren bis 1943 als durchaus gewinnträchtig (S. 285). Die technischen Großinvestitionen schränkten freilich die künftigen Entwicklungsmöglichkeiten stark ein.

In der Weltwirtschaftskrise wurden für die Oberrhein-Gruppe die Probleme aller deutschen Unternehmen sichtbar: zu hohe Kapitalbelastung (Zinsen), Überkapazitäten, daher geringe Produktivitätsentwicklung und hohe Personalkosten. Anders als andere Branchen reagierte die Chemieindustrie zwar schon 1931 mit einer Reduzierung der wöchentlichen Arbeitszeit auf 40 Stunden, um eine hohe Beschäftigungsquote und ein hohes Qualifikationspotential zu erhalten, dennoch blieben spätere Massenentlassungen nicht aus. Vergleiche mit anderen Branchen fehlen leider in diesem Band durchgehend. Insbesondere für die Zwischenkriegszeit hätte ein Blick beispielweise auf die Stahlindustrie einiges an

³ An Stellen wie diesen wäre mehr Distanz zu den Geschäftsberichten des Unternehmens geboten oder eine Begründung für den Standpunkt des Autors.

Interpretationsmaterial bereit gestellt.

Die Entwicklungen in der Zeit des NS-Regimes folgten für Stokes dem Muster der klassischen Tragödie. Die IG und die Oberrhein-Gruppe „erhielten [...] alles was sie wollten [...] auch gleichzeitig viel mehr und viel weniger, als sie verlangt hatten.“ (S. 263) Die IG konnte dabei eigene Ziele verwirklichen, zum Beispiel in der staatlich geförderten BRABAG. Sie musste zugleich eine eingeschränkte unternehmerische Autonomie akzeptieren, wozu man allerdings aus wirtschaftlichen Gründen gern bereit war. Dabei „beeinflusste“ die IG durchaus die Autarkiestrebungen des Vierjahresplans und in gewisser Weise auch die Vorbereitung des Angriffskriegs (S. 279). Zugleich wurde die in den 20er Jahren etablierte (Forschungs-) Kooperation mit amerikanischen Unternehmen bis zum Krieg fortgesetzt und die entsprechenden Lizenzgebühren wurden vereinbart.

Großen Raum nehmen die mittlerweile klassischen Themen der Forschung zu Unternehmen im NS ein: Fremd- und Zwangsarbeit sowie Integration in das Vernichtungsprogramm. Hier werden die Ergebnisse der bisherigen Forschung bestätigt einerseits die Abhängigkeit der Unternehmen von der „Skavenarbeit“, andererseits die fehlende Rentabilität dieser Form der Arbeit. Arisierungen und andere Maßnahmen gegen die jüdische Bevölkerung scheinen, hier ist die Interpretation vorsichtig, der IG nicht zur Bereicherung gedient zu haben (S. 295). Entsprechend nahm die IG auch in den besetzten Staaten keine ‚feindlichen Übernahmen‘ vor.

Die Analyse der Errichtung des Werkes in Auschwitz-Monowitz folgt (wie die Interpretation der IG während des Nationalsozialismus insgesamt) im Großen und Ganzen den Ergebnissen von Peter Hayes⁴, dies betrifft die Terminierung der Bauteilentscheidung wie den Einfluss verfügbarer KZ-Arbeiter auf die Standortentscheidung, die als einer von mehreren Gründen benannt wird. Insgesamt macht Stokes deutlich, dass die IG zwar keine unmittelbare Verantwortung für die Zusammensetzung der Häftlinge in Monowitz und Auschwitz oder für die dortigen Vernichtungsaktionen trug, doch er unterstreicht die bis zur „tödlichen Ausbeutung der Häftlings-

arbeiter“ und zur „Selektion der Menschen, die in den Anlagen von Auschwitz-Birkenau vergast wurden“, reichende Verquickung der IG-Manager in das Vernichtungssystem.⁵ Stokes entlässt daher die an diesen Projekten beteiligten Manager und Techniker nicht aus der Verantwortung, sondern er stellt die Frage nach der Verantwortung meines Erachtens viel radikaler als die so leichte Schuldzuweisung an „die Unternehmen“ als Kollektivsubjekt.

Die notwendige Reorganisation nach dem Krieg und die Entflechtung der IG Farben zwang die BASF dazu, sich wieder auf ihre traditionellen Standorte und Produktionslinien zu konzentrieren, was nach ersten Schwierigkeiten mit den französischen Besatzern schnell gelang. Als Gründe werden der schnelle Aufbau einer eigenständige internationalen Verkaufsorganisation, die an die erfolgreiche Vermarktung vor 1930 anknüpfen konnte, und die weltweit hoch geachtete technologische Kompetenz des Unternehmens ausgemacht.

4. Teil „Die BASF seit der Neugründung von 1952“, Werner Abelshäuser (S. 359-634)

Abelshäusers Beitrag geht als einziger von einem theoretischen Interpretationskonzept aus. Er ermöglicht so eine über die ‚Fallstudie‘ hinausweisende Interpretation der Geschichte der BASF. Ausgangspunkt ist die Pfadabhängigkeit unternehmerischen Verhaltens: Unternehmen (und andere ökonomische Akteure) sind eingebunden in institutionelle Arrangements, die sie nicht voluntaristisch austauschen können, zudem haben sie über die Dauer ihrer Existenz spezifische Unternehmenskulturen ausgeprägt. Die gleichsam ‚doppelt gebundenen‘ Unternehmen müssen sich, um die Möglichkeiten der Märkte nutzen zu können, in Kenntnis und entsprechend den institutionellen Arrangements und der Unternehmenskultur verhalten. Zur Eingrenzung des recht offenen Begriffs der ökonomischen Institutionen nutzt der Autor das Konzept der „sozialen Produktionssysteme“.⁶

⁴ Hayes, P., *IG Farben in the NAZI Era*, New York 1987.

⁵ Die auch die Beteiligung an der Produktion von Zyklon B einschloss und zwar im Rahmen der „Degesch“ einem Tochterunternehmen von IG Farben, Degussa und Theodor Goldschmidt AG (S. 329).

⁶ Abelshäuser, W., *Umbruch und Persistenz. Das deut-*

Die Besonderheit der BASF macht auch Abelshauer am „Bekenntnis zur Kontinuität und zur Tradition“ (S. 374) fest: ihre strategische Orientierung auf Hochtechnologie, Verfeinerung der Verfahren, Qualitätsprodukte und einen hohen anwendungstechnischen Diversifizierungsgrad; zudem eine stabile Struktur der corporate governance, die sich auf einen weitgehenden Konsens von Eigentümern und Arbeitnehmern stützen konnte, und schließlich eine langfristige und stabile Finanzierung des Unternehmens. Diese Interpretation wird auf (zumindest) drei Ebenen plausibel gemacht:

1. anhand der strategischen Neuorientierungsversuche der BASF zu Beginn der 50er, Mitte/Ende der 60er und Anfang der 90er Jahre;

2. hinsichtlich der institutionell angepassten Unternehmensstrategien des globalisierten Konzerns in Deutschland und in den USA, wo ein unterschiedlich ausgeprägtes „soziales Produktionssystem“ andere Verhaltensweisen erforderte und die BASF zunächst mit dem Export ihres ‚deutschen Modells‘ nicht besonders reüssierte.

3. am Beispiel der unterschiedlich erfolgreichen Einführung neuer Produkte und Technologien (Chemiefasern, Lacke, Magnetophonbänder, Pharma-Produkte).

Abelshauer demonstriert in den faktenreichen und eindrucksvollen Fallstudien, dass Verbraucherprodukte zu den Problembereichen zählten, weil das Unternehmen als Ganzes oder in den entsprechenden Teilen nur unzureichend auf Endkonsumenten eingestellt werden konnte. Gleichmaßen problematisch war der Einstieg in völlig neue technologische Bereiche (Pharma), der auch über Akquisitionen nicht gelang.

Die Verbundchemie wird als strategischer Kern der BASF herausgearbeitet. Solche Standorte wurden neben Ludwigshafen in Geismar und Freeport (USA) errichtet, in Antwerpen (Belgien) sowie in den letzten Jahren in China, weitere Großanlagen bestehen unter anderem in Brasilien und Spanien. Heute versteht sich die BASF nicht als „globaler“, sondern als „transnationaler“ Konzern und agiert mithin gemäß der grundlegenden Interpretation des Buches im Rahmen unterschiedlicher „sozialer Produktionssysteme“.

Erst die bewusste Einbindung der einzelnen Konzern-Unternehmen in jeweils national spezifische institutionelle Arrangements, vorherrschende Wertvorstellungen und Kulturen stellt die Möglichkeiten bereit, die jeweiligen komparativen Wettbewerbsvorteile hinsichtlich Produktions- wie Transaktionskosten zu nutzen.

Das Abschlusskapitel fragt nach dem Verbindenden in der langen Geschichte der BASF und verortete es in der „technologischen Kompetenz“, die als „Kern der Unternehmenskultur“ (S. 632) ausgemacht wird, hinter der marketing- und ertragsorientierte Unternehmenskonzepte zurückblieben. Die BASF von heute zählt Abelshauer nicht zur „alten Industrie“, sondern betont ihre seit dem 19. Jahrhundert anhaltende Anpassungs- und Wandlungsfähigkeit, die er eng mit einer Orientierung auf wissenschaftlichen Fortschritt und Innovation verbindet, in der nicht die unmittelbare materielle Produktion, sondern „immaterielle Wertschöpfung“ den gewinnträchtigsten Bereich der Tätigkeit ausmachen.

Abelshauer arbeitet überzeugend die Einbettung unternehmerischer Handlungen und Handlungsmöglichkeiten in den Konjunkturverlauf und die institutionellen Arrangements heraus und verbindet auf diese Weise einzelwirtschaftliche und Makro-Prozesse miteinander. Dies gilt meines Erachtens weniger für die Entwicklung unternehmerischer Entscheidungen innerhalb der BASF. Denn aus der Perspektive des Buches fallen die Entscheidungen an der Spitze des Unternehmens, im Vorstand respektive durch den Vorstandsvorsitzenden. Hier feiert der Schumpeter'sche Unternehmer Renaissance, während die Figur des „Unternehmers“ in den letzten Jahren durch konstruktivistisch inspirierte Interpretationen und die Unternehmenskulturforschung eher funktional aufgefasst wird. Zwar ist hinsichtlich der Verantwortung von Entscheidungen ein personaler Unternehmerbegriff wohl unverzichtbar, insbesondere wenn es um Fusionen und ähnlich spe-

sche Produktionsregime in historischer Perspektive, in: GG 27 (2001), Heft 4, S. 503-523. Es sei allerdings angemerkt, dass m.E. das Konzept der „sozialen Produktionssysteme“ der vertieften Diskussion bedarf, weil relevante Faktoren ökonomische Systeme wie beispielsweise spezifische Formen der Kapitalakkumulation unberücksichtigt bleiben.

kulative Projektionen geht. Doch auch strategische Entscheidungen werden vorbereitet, Entscheidungskorridore durch viele Beteiligte geschaffen - erst eine genaue Analyse der funktionalen Arbeitsteilung und die detaillierte Rekonstruktion solcher Prozesse ermöglichen, den Anteil der Unternehmensspitze am Geschick des Unternehmens genauer zu bestimmen.

Zusammenfassend: „Die BASF. Eine Unternehmensgeschichte“ ist eine herausragende Unternehmensgeschichte, die mit ihrer allgemeinen Erklärungsabsicht intellektuell anregend wirkt und einen wichtigen Beitrag zur Diskussion über die Perspektiven des „rheinischen Kapitalismus“ darstellt.

HistLit 2003-3-009 / Alfred Reckendrees über Abelshauser, Werner (Hrsg.): *Die BASF. Eine Unternehmensgeschichte*. München 2002, in: H-Soz-Kult 03.07.2003.