

Dejung, Christof: *Die Fäden des globalen Marktes. Eine Sozial- und Kulturgeschichte des Welthandels am Beispiel der Handelsfirma Gebrüder Volkart 1851–1999*. Köln: Böhlau Verlag Köln 2013. ISBN: 978-3-412-20986-5; 516 S.

Rezensiert von: Laura Rischbieter, Institut für Geschichtswissenschaften, Humboldt-Universität zu Berlin

Immer mehr Historikerinnen und Historiker interessieren sich für Globalgeschichte. Dieser Trend schlägt sich deutlich in den Veröffentlichungszahlen von Publikationen nieder, die im engeren oder weiteren Sinne globalhistorische Fragestellungen behandeln. Eine Leerstelle gab es bisher aber zu beklagen: Im Unterschied zur Legion an Studien zu einzelnen Kaufleuten, kaufmännischen Netzwerken oder den Strukturen des sogenannten Überseehandels bis zu den napoleonischen Kriegen, rückte die Geschichte des Welthandels aus der Perspektive von Handelsunternehmen für den Zeitraum ab der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts nur selten in den Fokus der Geschichtswissenschaft. Über den Kaufmann frühneuzeitlicher Prägung, der zwischen zwei bestimmten Regionen mit Rohstoffen oder Halbfertigwaren handelte und dabei oft in Personalunion als Schiffseigner, Lagerhalter und Merchant Banker agierte, liegt eine Reihe von Studien vor. Fast ebenso gut ist die Literaturlage zum Typus des multinationalen und vertikal diversifizierten Unternehmens in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Doch über die Metamorphose vom frühneuzeitlichen Kaufmann zum managergeführten, global agierenden Handelsunternehmen wissen wir bisher wenig.

Genau diese Leerstelle adressiert die vorliegende Studie. Anhand der Schweizer Handelsfirma Gebrüder Volkart möchte Christoph Dejung eine „Sozial- und Kulturgeschichte des Welthandels“ von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis zur Jahrtausendwende schreiben. Die zentrale Bedeutung von „soziokulturellen Prozessen“ (S. 17) aufzuzeigen und dies mittels einer Firmengeschichte zu exemplifizieren bildet also das Erkenntnisinteresse der Studie, mit der sich der Autor an der Universität Konstanz habilitierte. Der Gang der Untersuchung orientiert sich an den

Schwerpunkten der Aktivitäten der Winterthurer Firma und folgt der Evolution des Unternehmens überwiegend chronologisch von seiner Gründung durch die Brüder Salomon und Johann Georg Volkart 1851 bis zum Jahr 1999, als Volkart alle Handelsgeschäfte einstellte. Um sein Fallbeispiel in allgemeine Trends einzuordnen oder auf Besonderheiten hinzuweisen, schiebt der Autor aber immer wieder thematische Exkurse ein oder ergänzt die Firmengeschichte durch allgemeine Erläuterungen auf der Basis einer breit referierten Sekundärliteratur. Als Quellengrundlage dienen Dejung neben zwei Firmenfestschriften vor allem der Nachlass des Unternehmens sowie ergänzende Überlieferungen zu den Aktivitäten von Volkart, die er aus Archiven in Indien, Europa und den beiden Amerikas zusammengetragen hat.

Das Buch gliedert sich in vier Teile. Zuerst werden die Gründung des Unternehmens und seine Entwicklung bis zum Ersten Weltkrieg beschrieben. Volkarts Aktivitäten konzentrierten sich aufgrund der schon vor 1851 gemachten Erfahrungen der Gründer auf den Handel mit Indien. Über gute Kontakte zu mitteleuropäischen Geschäftsleuten und Banken sowie zu indischen Mittelsmännern und lokalen Zwischenhändlern gelang es den Kaufleuten recht schnell, in die Gruppe der umsatzstärksten Baumwollexporteure des indischen Subkontinents aufzusteigen. Daneben handelte Volkart aber auch mit anderen Rohstoffen und vertrat unter anderem europäische Versicherungsunternehmen in Indien.

Interpersonelles Vertrauen, der Handel mit möglichst großen Volumina sowie die Errungenschaften der Transport- und Kommunikationsrevolution bewertet Dejung als ursächlich für den Erfolg. Dieser basierte – dies führt Teil zwei der Studie aus – aber auch auf der Art und Weise, wie die Firmenleitung das Unternehmen organisierte und ihre Angestellten behandelte. Ein patriarchaler Führungsstil gekoppelt mit dem von der Firmenleitung stark forcierten Ideal eines familialen Betriebsklimas kennzeichnete den Umgang miteinander. Zugleich nivellierte dieses Model aber in keiner Weise die Unternehmenshierarchien im Allgemeinen und insbesondere nicht den unterschiedlichen Umgang mit Mitarbeitern. Löhne und Aufstiegschancen orientierten sich

auch an der ethnischen Herkunft der Mitarbeiter. Erst die indische Unabhängigkeitsbewegung zwang Volkart dazu, auch lokalen Angestellten verantwortungsvollere Positionen anzubieten und sie dementsprechend besser zu bezahlen.

Trotz des Erkenntnisinteresses einer „Sozial- und Kulturgeschichte des Welthandels“ bleiben gerade die inner- und intraorganisatorischen kulturellen Grundlagen kaufmännischer Tätigkeit und die sozialen Beziehungen zwischen Akteuren, wohl aufgrund der Quellenlage, Eigentümlich-blass. Dejung erklärt zwar zum Beispiel immer wieder, der Erfolg des Unternehmens habe auf einer „enge[n] Koppelung von familiärer und unternehmerischer Sphäre“ (S. 178) beruht. Die Bedeutung, die dem weiteren Familienverband im Rahmen der bürgerlichen Gesellschaft und jenseits von strategischen Eheschließungen eventuell zugekommen sein mag, findet dennoch kaum Beachtung. Auch die Perspektive der indischen, chinesischen, japanischen oder US-amerikanischen Angestellten lässt sich anscheinend eben nicht mittels der konsultierten Archivalien beschreiben. Dies sind Probleme, die sich aus einer Konzentration auf ein Unternehmen und seine Überlieferung durchaus zwangsweise ergeben können. Die überhaupt fassbaren sozialen Beziehungen bleiben aber hierdurch weitgehend auf die mitteleuropäischen höheren Angestellten und Teilhaber und deren Geschäftspraktiken beschränkt.

Der dritte Teil der Studie schließt chronologisch an den ersten Teil an und wendet sich wieder den Geschäften des Unternehmens und damit der Zwischenkriegszeit zu. Volkart konnte zu Beginn der 1920er-Jahre auf ein besonders erfolgreiches Jahrzehnt zurückblicken. Der Erste Weltkrieg hatte noch eine äußerst gewinnträchtige Episode der Firmengeschichte dargestellt, die erst der zunehmende Protektionismus der Zwischenkriegszeit und schließlich die Weltwirtschaftskrise beendeten. Um die allgemeinen Tendenzen des Welthandels dieser Phase zu analysieren, entwickelt Dejung überzeugend das Konzept einer „Ent-Europäisierung des Globalen“: Hier prägte nicht etwa eine Deglobalisierung den internationalen Handel in der

Zwischenkriegszeit, sondern vielmehr reduzierte sich allein der europäische Anteil am Welthandel. Hiervon war auch das Handelshaus Volkart betroffen, dessen Umsätze nun stagnierten oder gar einbrachen. Die Unternehmensleitung reagierte hierauf nicht etwa mit einer vertikalen Integration mittels zum Beispiel eines Einstiegs in die indische Textilproduktion, sondern indem sie begann, die Geschäftsaktivitäten geographisch auszuweiten. Über Niederlassungen und durch Beteiligungen an selbständigen Unternehmen expandierte die Firma nach Ost (Japan und China) und West (USA) und versuchte sich dabei unter anderem auch kurzzeitig und wenig erfolgreich im europäischen Maschinenexport nach Asien. Dejung verfolgt diese Expansionsstrategien des Unternehmens chronologisch, doch aus der Summe der Teilkapitel wird im Detail ersichtlich, welche Möglichkeiten sich multinational agierenden Firmen bieten, welche Probleme sich im globalen Geschäft zugleich ergeben und auf welche Grenzen internationale ambitionierte Unternehmer stoßen können. Unternehmerische Netzwerke und Warenkenntnis als Garant für Erfolg werden dabei ebenso thematisiert wie Misstrauen, Informationsasymmetrien, illegale Währungsoperationen oder Schmiergeldzahlungen.

Der vierte und letzte Teil der Studie widmet sich der Entwicklung des Unternehmens nach dem Zweiten Weltkrieg bis zur Aufgabe seiner Großhandelsgeschäfte 1999. Mit der Entkolonialisierung veränderten sich die Grundlagen von Handelsunternehmen, die sich vor allem auf Geschäfte zwischen ehemaligen Kolonien und Europa konzentriert hatten. In dieser Phase macht Dejung zwei Haupttrends aus, die die Geschichte der Firma bestimmten: zum einen die zunehmende staatliche Regulierung und Politisierung des Rohstoffexportes im Zuge der Entkolonialisierung, zum anderen die Tendenz, dass nun wenige, aber dafür multinational agierende Unternehmen den globalen Handel mit Rohstoffen dominierten. Im Angesicht dieser Entwicklungen wandelte Volkart in dieser Periode viele Dependancen zu selbständigen Tochtergesellschaften um, in denen nicht mehr die Geschäftsleitung in Winterthur sondern einheimische Partner die Mehrheit stell-

ten. Zugleich stieg der Wintherturer Hauptsitz in den Großhandel mit Kaffee aus Lateinamerika ein.

Insgesamt hat Dejung einen wichtigen Beitrag über die Genese von Handelsunternehmen in den letzten zwei Jahrhunderten vorgelegt. Dass soziale Beziehungen eine entscheidende Rolle im Überseehandel spielten sowie auch international tätige Kaufleute eine jeweils eigene Kultur besaßen, die bei ihren Geschäften mit lokalen Händlern mal förderlich und mal hinderlich sein konnte, ist wenig überraschend, aber dennoch ein wichtiges Ergebnis. Sprachlich ansprechend erörtert Dejung seinen Gegenstand umsichtig und auf empirisch gesättigter Basis. Dabei wird manch beliebte These, wie diejenige einer Deglobalisierung in Zeiten der Weltkriege, durch das Beispiel Volkart in Frage gestellt. Es bleibt zu hoffen, dass diese Studie kein Einzelfall bleibt und Globalisierungsprozesse zunehmend auch aus der Perspektive von Handelsunternehmen als einer ihrer wichtigsten Akteursgruppen erforscht werden.

HistLit 2014-1-111 / Julia Laura Rischbieter über Dejung, Christof: *Die Fäden des globalen Marktes. Eine Sozial- und Kulturgeschichte des Welthandels am Beispiel der Handelsfirma Gebrüder Volkart 1851–1999*. Köln 2013, in: H-Soz-Kult 13.02.2014.