

Einleitung: Probleme und Möglichkeiten einer quantitativen vergleichenden Unternehmensgeschichte

Tilly, Richard H.

Veröffentlichungsversion / Published Version

Sammelwerksbeitrag / collection article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Tilly, R. H. (1985). Einleitung: Probleme und Möglichkeiten einer quantitativen vergleichenden Unternehmensgeschichte. In R. H. Tilly (Hrsg.), *Beiträge zur quantitativen vergleichenden Unternehmensgeschichte* (S. 9-21). Stuttgart: Klett-Cotta. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-338317>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Einleitung: Probleme und Möglichkeiten einer quantitativen vergleichenden Unternehmensgeschichte

I.

Dieser Band mag manche Leser provozieren, denn auf einer bestimmten Ebene gibt es natürlich längst eine quantitativ und vergleichend arbeitende Unternehmensgeschichte. Unternehmen sind ja ihrem Wesen nach quantitative Gebilde, deren Existenz davon abhängt, daß ihre Einnahmen langfristig die Ausgaben übersteigen. Dieser fundamentalen Tatsache trägt auch — im großen ganzen — die unternehmenshistorische Literatur Rechnung. Schon die frühen Beiträge von Karl Kumpmann über die Rheinische Eisenbahngesellschaft (1910), von Alfred Krüger über die Kölner Privatbankierfirmen (1925) oder von Walther Däbritz über den Bochumer Verein (1934) ließen sich in ihren Darstellungen von quantitativen Angaben prägen, und wer die unternehmens- und unternehmergeschichtliche Literatur in den letzten Jahrzehnten verfolgt hat, weiß, daß sie quantifiziert, wie z. B. bei Arbeiten von Wilhelm Treue oder Wolfram Fischer, wo Bilanzdaten den Text ergänzen oder in Beiträgen von Hansjoachim Henning, Hans Jäger, Jürgen Kocka und Hannes Sigrist, oder — um ein erstklassiges britisches Beispiel zu zitieren — von Charlotte Erickson, in denen die zentralen Aussagen quantitativ formuliert sind¹. Ebenso allgegenwärtig in dieser Literatur ist die Methode des Vergleichs. Wir finden sie sogar bei Firmenfestschriften, am häufigsten vielleicht in der banalen, aber dennoch wichtigen Form des Periodenvergleichs, recht oft auch in der Form einer Gegenüberstellung von Unternehmen und Wirtschaftsbranchen. In der allgemeineren Literatur zur Unternehmens- und Unternehmensgeschichte bietet ja der Vergleich den Schlüssel zur Interpretation

-
1. Karl Kumpmann, Die Entstehung der Rheinischen Eisenbahn Gesellschaft, Essen 1910; A. Krüger, Das Kölner Bankiergewerbe vom Ende des 18. Jahrhunderts bis 185, Essen 1925; Walther Däbritz, Bochumer Verein für Bergbau und Gußstahlfabrikation, Düsseldorf 1934; W. Fischer, WASAG, Die Geschichte eines Unternehmens, 1891–1966, Essen 1966; W. Treue, Die Geschichte der Ilseder Hütte, Peine 1960; H. Jaeger, Unternehmer in der deutschen Politik (1890–1913), Bonn 1967; H. Henning, Verflechtung der Unternehmer in Westfalen, ZfU, Jg. 23 (1978); C. Erickson, British Industrialists, Steel and Hosiery, 1850–1950, Cambridge 1959. J. Kocka u. H. Sigrist, Die hundert größten deutschen Industrieunternehmen im späten 19. und frühen 20. Jahrhundert. Expansion, Diversifikation und Integration im internationalen Vergleich, in: N. Horn u. J. Kocka (Hg.), Recht und Entwicklung der Großunternehmen im 19. und frühen 20. Jahrhundert, Göttingen 1979.

schlechthin, und er ist auch häufig quantitativ, gleichgültig ob es sich um einen Vergleich zwischen Unternehmen derselben Branche (Feldenkirchen z. B.), Unternehmen verschiedener Länder (z. B. Chandler) oder um eine Typologie von Unternehmern (Zorn) handelt².

Das sind bekannte Tatsachen. Genauso bekannt sind die Gefahren der Quantifizierung. Es bestehen z. B. berechtigte Zweifel über die Quantifizierbarkeit der relevanten Determinanten des Handelns, des Entwicklungsverlaufes oder des Erfolges oder Mißerfolges von Unternehmern und Unternehmen, sei es, weil die Zahl der Beobachtungen zu gering ist — wie z. B. bei der Analyse von „strategischen Investitionsentscheidungen“ —, sei es wegen schwer entzifferbaren Interdependenzen — z. B. zwischen „Variablen“ des Unternehmenshandelns wie „Liquidität“ und „Investition“ — bei Vergleichen von Unternehmen in verschiedenen Ländern. Doch gibt es eine Reihe von Gegenargumenten, die für die *explizite* Verwendung des quantifizierenden Vergleichs sprechen. Erstens erleichtert sie die Überprüfung von Hypothesen, denn die vergleichende Methode wird häufig implizit angewandt, ohne daß Regeln über die Relevanz von empirischen Beobachtungen formuliert werden. Dies trägt wenig zur Klärung der entsprechenden Fragestellungen bei. Zweitens ist die gewünschte Antwort auf vergleichende Fragen nicht selten quantitativ, d. h. es kommt oft genau darauf an — um Sir John Clapham zu zitieren — wie stark, wie lange, wie häufig, wie repräsentativ eine gegebene historische Determinante in einer gegebenen Situation gewirkt hat bzw. gewesen ist³. Es ist äußerst interessant festzustellen, daß D. C. Colemans brillantes Essay „Gentlemen and Players“, das die quantitative Wirtschaftsgeschichte bewußt zur Seite schiebt oder gar zurückstufte, letzten Endes auf die Bedeutung einer gesellschaftlichen Trennung zwischen verschiedenen sozialen Gruppen abhebt, deren Interpretation ihrerseits von der Quantifizierung dieser Unterscheidung abhängt⁴.

Bislang hat sich die Unternehmensgeschichte im deutschsprachigen Raum hauptsächlich an der Entwicklung und insbesondere an der Interpretation des Erfolges oder Mißerfolges von Einzelunternehmen orientiert. *Ex Definitione* trifft dies für alle der hierzulande reichlich vorkommenden Firmenfestschriften zu. Dieses Genre der Unternehmensgeschichte bietet verallgemeinernde vergleichende Aussagen an, allzuhäufig jedoch auf einer implizierten und *ad hoc* Basis, wobei die individualisierende Perspektive hier in der Regel vorherrscht⁵.

-
2. A. Chandler u. H. Daems, Administrative Coordination, Allocation and Monitoring: Concepts and Comparisons, in: N. Horn u. J. Kocka (Hg.), Recht und Entwicklung der Großunternehmen im 19. und frühen 20. Jahrhundert, Göttingen 1979; W. Feldkirchen, Die Eisen- und Stahlindustrie des Ruhrgebiets 1879–1914, Wiesbaden 1982; W. Zorn, Typen und Entwicklungskräfte deutschen Unternehmertums im 19. Jahrhundert, VSWG, Bd. 44, (1957).
 3. J. Clapham, Economic History as a Discipline, in: Encyclopedia of the Social Sciences, Bd. 5, N. Y. 1930.
 4. D. C. Coleman, Gentlemen and Players, in: Econ. Hist. Rev. 2d Ser. (1973).
 5. Vgl. das ähnliche Urteil über die britische „Business History“ bei L. Hannah, „New Issues in British Business History“, in: Business History Review, Bd. LVI, Nr. 2 (1983). Einen Überblick über die deutsche Literatur bietet T. Pierenkemper, Die westfälischen Schwerindustriellen, 1832–1913, Göttingen 1979, Kap. I; J. Kocka, Unternehmer in der deutschen Industrialisierung, Göttingen 1975 und H. Pohl, Unternehmensgeschichte in der Bundesrepublik Deutschland, in: ZfUnt.Gesch. 22 (1977).

Seit 1976 gibt es nun auch in der Bundesrepublik eine Gesellschaft für Unternehmensgeschichte und eine damit in Verbindung stehende Zeitschrift für Unternehmensgeschichte, die beide eine durch bewußte Anlehnung an die angelsächsische „Business History“ Schritte in Richtung einer besseren Integration der Unternehmensgeschichte in das breitere Feld der Wirtschafts- und Sozialgeschichte unternommen haben⁶. Defizite jedoch sind noch erkennbar, insbesondere hinsichtlich der Auseinandersetzung mit Fragestellungen und Hypothesen aus der Wirtschafts- und Sozialwissenschaft. Das ist nicht nur schlecht für die Unternehmensgeschichte, sondern — und vor allem — schlecht für die Wirtschafts- und Sozialgeschichte, die ja zum eigenen Nachteil das Handeln von Unternehmen entweder vernachlässigt oder bloß unsystematisch berücksichtigt. Daher sieht dieser Beitrag — ebenso wie dieser Band überhaupt — seine Aufgabe darin, zu einer intensiveren Beschäftigung mit Fragestellungen aus den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften anzuregen und gleichzeitig Hinweise auf Möglichkeiten einer intensiveren Nutzung unternehmenshistorischer Quellen und Perspektiven im Rahmen solcher Fragestellungen zu geben.

Im folgenden Abschnitt werden deshalb kurz vier methodische Punkte angesprochen: 1. die Priorität der Fragestellung, 2. eine Definition des Forschungsfeldes „Unternehmensgeschichte“, 3. die Rolle der Quantifizierung, und 4. die Bedeutung des Vergleichs. Anschließend wird dann zur Konkretisierung dieser methodischen Überlegungen ganz kurz auf das historische Fallbeispiel der relativen Stagnation der Volkswirtschaft Großbritanniens, 1870–1914, eingegangen. Einige Bemerkungen zu den einzelnen Beiträgen dieses Bandes schließen die Einleitung ab.

II.

1. Eine wichtige Voraussetzung für eine fruchtbare Unternehmensgeschichte ist die Erhaltung und Erschließung relevanter Quellenbestände, wobei die Gewinnung von Material aus Unternehmensarchiven natürlich eine hohe Priorität beanspruchen kann. Jedoch soll hier gerade vor einer zu engen Definition des Forschungsfeldes „Unternehmensgeschichte“ und vor allem vor einer Anbindung jeglicher Definition dieses Forschungsfeldes an vorhandene Quellen gewarnt werden. Es darf nicht allein oder hauptsächlich um Sachverhalte gehen, die mit einem gegebenen Quellenbestand abgedeckt werden können. In diesem Zusammenhang sind Bemerkungen von O. Dascher zutreffend, daß nämlich der jeweilige Quellenbestand veränderbar und selbst als Ergebnis eines Selektionsprozesses zu verstehen ist⁷. Wer sich allein daran orientiert, bleibt bewußt oder unbewußt auf Fragestellungen von Gestern fixiert. D. h., nur das Festhalten an dem Grundsatz: „Vorrang der Fragestellung vor den Quellen“ verspricht, die Entwicklung neuer Perspektiven zu fördern und auch neue Quellen erschließen zu helfen. In diesem Zusammenhang ist es angebracht, darauf hinzuwei-

6. Vgl. Hierzu H. Pohl, Unternehmensgeschichte und J. Jaeger, „Business History: die wichtigsten Zeitschriften, in: Geschichte und Gesellschaft 6, Nr. 3 (1980), S. 456–63.

7. O. Dascher, Archivar und Historiker. Zum Standard eines Berufes im Wandel von historischen Interessen und Methoden, in: Der Archivar, 36 (1983), 26–34. Auf der o. e. Arbeitstagung wies Dascher darauf hin, daß nur ein Bruchteil des überlieferbaren Materials tatsächlich von den Archiven aufgenommen werden kann.

sen, daß die Suche nach neuen Quellen nicht allein eine Suche nach den sogenannten „Primärquellen“ der Unternehmen meinen soll, sondern auch weitere Quellenarten erschließen muß, wie z. B. veröffentlichte Angaben über Warenpreise, Wertpapierkurse, Bankeinlagen oder auch Verzeichnisse von Firmen und Firmenanschriften. Leider werden unternehmensinternen Akten in der Regel kein repräsentatives Bild des unternehmerischen Handelns insgesamt widerspiegeln, so daß auch gut belegte Fallstudien — selbst wenn sie mehrere Unternehmen erfassen — nur bedingt als Grundlage für allgemeine Aussagen und für die Aggregation auf Branchen- oder sektoraler Ebene dienen können⁸.

2. Mit den vorausgehenden Bemerkungen ist implizit ein Plädoyer für eine breite Definition bzw. für das Offenhalten des Forschungsfeldes „Unternehmensgeschichte“ gehalten worden. Nach meiner Meinung soll im Mittelpunkt dieses Feldes nicht die Geschichte einzelner Unternehmen stehen, sondern Probleme der Wirtschafts- und Sozialgeschichte, die über Unternehmen ablaufen und in und von Unternehmen entschieden werden, z. B. das Problem der Innovation und der Diffusion technologischer Neuerungen, das Problem der Finanzierung der Investition und des „Kapitalmangels“ oder die Frage nach der Bedeutung von Veränderungen der Arbeitsbedingungen (z. B. Arbeitszeitverkürzung) für die Produktionskosten und internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Wirtschaftsbranche oder gar einer Volkswirtschaft. Das sind Probleme, die ohne mikroökonomische Angaben kaum anzugehen, aber auch allein mit Daten von Einzelunternehmen nicht zu bewältigen sind⁹. Selbstverständlich gibt es Kapitel aus der Unternehmensgeschichte, die an sich zu bedeutsamen wirtschaftshistorischen Aussagen führen — z. B. die Gründung und die ersten Jahre der U.S. Steel Corporation oder der I.G. Farben —, aber die Gefahr einer Überinterpretation der durch prominente Einzelunternehmen bewirkten großen Veränderungen in den Erscheinungsformen mit geringen volkswirtschaftlichen Konsequenzen „per Saldo“ liegt bei solchen Kapiteln sehr nahe¹⁰.

Um diese Gefahr zu begrenzen ist eine Orientierung der Unternehmensgeschichte an Problemen statt an Unternehmen wohl das probateste Mittel.

3. Es besteht ein berechtigtes Interesse an dem systematischen Ausbau der Quantifizierung in der Unternehmensgeschichte, einfach weil so viele Aspekte des unternehmerischen Handelns quantitativ sind, wie z. B. Umsätze, Kosten, Profite, Rentabi-

8. Vgl. den Beitrag von t. Pierenkemper in diesem Band.

9. Aggregationsprobleme ergeben sich bei dem Versuch, von einzelwirtschaftlichen Größenrelationen wie Kassenhaltung: Umsatz oder Investition: Umsatz auf sektorale oder gesamtwirtschaftliche Ebene hochzurechnen. *Markianalysen* sind hier gefragt, aber um das Problem der externen Effekte und Grenzen privatwirtschaftlich ausgerichteter Entscheidungssysteme erkennen zu können, sind eben die Daten aus dem Blickwinkel von Einzelunternehmen wertvoll.

10. Gemeint ist hier sowohl der bereits oben angedeutete „Fehlschluß von Teilmengen auf die Gesamtheit“ („Fallacy of Composition“), wonach das Handeln Einzelner bei Übertragung auf die Gesamtheit aller „Akteure“ das Gegenteil von dem bewirken kann, was auf der Ebene der individuellen Handlung geschieht (z. B. Erhöhung der Spartätigkeit), als auch das Problem der Beurteilung der durch ein Ereignis ausgeschlossenen Alternativentwicklungswege. Vgl. hierzu R. W. Fogel, *Railroads and American Economic Growth*, in: R. W. Fogel und S. Engermann (Hg.), *The Reinterpretation of American Economic History*, N. Y. 1971.

lität usw. Sicherlich liegt auch der mit Quantifizierung verbundene Erkenntnisgewinn zum großen Teil in der größeren Präzision von Ergebnissen, so daß man z. B. nicht nur das tendenzielle Übergewicht der Selbstfinanzierung bei Industrieunternehmen konstatieren, sondern auch dessen konjunkturelle und sektorale Variabilität messen kann¹¹. Quantifizierung kann ebenfalls Interpretationen der Literatur wesentlich modifizieren. So konnte R. W. Fogel z. B. durch Substitution von Angaben über tatsächlich erfolgte, preisbereinigte Ausgaben der Union Pacific Railroad in den 1870er Jahren für Angaben über den Buchwert der Anlagen und von preisbereinigten Nettogewinnen für die nominellen Bruttogewinnraten sowie durch Schätzung des durch den Bau der Union Pacific bewirkten Zuwachses des Bodenwertes zu einer eindeutig positiven Beurteilung staatlicher Subventionen kommen, was ohne diese Modifikationen und auf Grund einer qualitativen Betrachtung der zeitgenössischen Diskussion dieser Frage offensichtlich nicht möglich war¹².

Aber der Vorteil der Quantifizierung in der Unternehmensgeschichte darf nicht allein in größerer Genauigkeit von Aussagen gesehen werden, sondern auch in der Transparenz des Erkenntnisgewinnungsprozesses, denn ein wesentlicher Vorteil der Quantifizierung liegt darin, daß die Aufstellung von klaren, nachvollziehbaren Regeln für die Formulierung und Überprüfung von Hypothesen unumgänglich wird. Will man z. B. wissen, ob es einen signifikanten statistischen Zusammenhang zwischen Unternehmenserfolg und sozialer Herkunft der Leiter solcher Unternehmen in einer gegebenen Periode gibt, so ist man gezwungen, die Variablen so abzugrenzen oder auszuwählen, daß die Grundvoraussetzung der Quantifizierung, die Homogenität der Vergleichsobjekte, erfüllt ist. Dabei kann sich dann herausstellen, daß die meisten der im Zeitraum identifizierten Unternehmen kurzlebig waren, die bekanntesten Unternehmensleiter dagegen mit langlebigen Unternehmen verbunden waren, und somit eigentlich eine unrepräsentative Auswahl darstellen¹³. Bei einem lockeren bzw. qualitativ-bestimmten Untersuchungsfeld wäre ein solches Ergebnis — sozusagen als Nebenprodukt — kaum zu erwarten.

Allerdings wird mit dieser Feststellung deutlich, daß zu den wichtigsten Schritten der Quantifizierung die Auswahl und Abgrenzung der zu messenden Variablen gehören. Es geht hier um die Entsprechung zwischen dem *a priori* oder theoretisch zu prüfenden Kausalzusammenhang und quantifizierbaren Indikatoren, wobei letztere in der Form von absoluten Werten pro Jahr, mehrjährigen Periodendurchschnitten von absoluten Werten, prozentualen Zuwachsraten oder als sonstige Transformationen derselben Daten präsentiert und analysiert werden können — möglicherweise mit unterschiedlichen statistischen Resultaten. Beispielsweise läßt sich *a priori* ein positiver Zusammenhang zwischen Investition und Aktienkurs auf Unternehmensebene erwarten. „Prüft“ man nun diese Relation ökonometrisch mittels linearer Regressions-

-
11. Vgl. hierzu R. Rettig, Investitions- und Finanzierungsverhalten deutscher Großunternehmen 1880–1911, Diss. Univ. Münster 1978, S. 138 ff.; W. Feldenkirchen, Die Eisen- und Stahlindustrie, Kap. 9.
 12. R. W. Fogel, The Union Pacific Railroad. A Case in Premature Enterprise. Baltimore 1960; als Vergleich: Kent Healy, „Transportation“, in: H. F. Williamson (Hg.), The Growth of the American Economy, Englewood Cliffs, N.J. 1951, S. 376 oder R. Robertson, History of the American Economy, N. Y. 1964, S. 286.
 13. Vgl. die Daten bei T. Pierenkemper, Die westfälischen Schwerindustriellen, bes. S. 28–35.

analyse von gleitenden 3-Jahresdurchschnitten und bei Hinzufügung jährlicher Daten über Investition der vorangehenden Periode (als zusätzliche unabhängige Variable), so kann man für eine Gruppe deutscher Großunternehmen, 1880–1911, „gute“ statistische Ergebnisse errechnen, aber durch die eben genannten Modifikationen ist die getestete Hypothese eine andere geworden als ursprünglich formuliert wurde¹⁴. Die entscheidende Frage bleibt, ob auch die transformierten Variablen einen sinnvollen Erklärungszusammenhang herstellen. Die statistischen Probleme sind dabei nicht unwichtig, aber zweitrangig. Unter diesen Bedingungen scheint es besonders wichtig, auf den Zusammenhang zwischen Hypothesen-Testergebnissen und Wahl der konkreten Variablenform zu achten.

4. Das Grundproblem der vergleichenden Methode ist logisch der Grundvoraussetzung der Quantifizierung gleich: die zu vergleichenden Objekte müssen homogen sein, für den Bereich der Unternehmensgeschichte fragt man also, ob Unternehmen und Indikatoren des Handelns von Unternehmern wirklich vergleichbar sind — über internationale, temporale oder sonstige Grenzen hinweg. Bei der Beantwortung dieser Frage wird die Hauptschwierigkeit darin liegen, daß Sachverhalte, welche nominell identisch erscheinen, faktisch jedoch unterschiedlich sind. Unterschiede können konkret darin bestehen, daß z. B. der Unterschied zwischen britischen und deutschen Industrieunternehmen hinsichtlich des Aktienkapitals und des Verschuldungsgrades offenbar wird¹⁵, oder auch implizit und systemgebunden sein, wie bei funktionalen Differenzen zwischen Industrieunternehmen derselben Wirtschaftsbranchen in verschiedenen Volkswirtschaften (z. B. Unternehmen der Stahlindustrie in Großbritannien und Deutschland um 1900)¹⁶. Ob und inwiefern derartige Unterschiede Vergleiche sinnlos machen, hängt von der Fragestellung ab. Es ist hervorzuheben, daß es häufig gerade der Vergleich nominell ähnlicher oder identischer Sachverhalte miteinander ist, der diese tatsächlichen Unterschiede erst deutlich macht. D. h. Vergleiche können auch dann fruchtbar im Sinne der Identifikation weiterer evtl. relevanter Kausalbeziehungen zwischen Unternehmen und ihrem Umfeld sein, wo sie bestimmte Schlußfolgerungen in Frage stellen oder relativieren.

-
14. Vgl. Rettig, Investitions- und Finanzierungsverhalten, S. 174 ff. für eine Diskussion verschiedener Investitionsschätzungen. Das o. a. Beispiel ist nur illustrativ, trägt dem Problem der Autokorrelation nicht ausreichend Rechnung, geht nicht auf die Möglichkeiten und Gefahren bei Querschnittsvergleichen von Unternehmen aus verschiedenen Branchen ein, usw.
 15. In Großbritannien unterscheidet man bekanntlich zwischen „authorized capital“ (Nominalkapital) und „paid-up capital“ (eingezahltes Kapital), wobei die Haftung von Aktionären an jener Größe gebunden war. Außerdem spielten in Großbritannien vor 1914 Vorzugsaktien eine wesentlich stärkere Rolle bei Industrieunternehmen als in Deutschland.
 16. Investitionsverhalten wäre international insofern nicht vergleichbar, als in Großbritannien derartige Unternehmen unter anderen Absatzbedingungen operierten (z. B. ohne Schutzzölle und Kartelle). Will man allerdings Absatzmarktbedingungen als Determinante unterschiedlicher Investitionsneigungen, so ist ein derartiger Vergleich geradezu glücklich. Hierzu S. Webb, „Tariffs, Cartels, Technology and Growth in the German Steel Industry 1879 to 1914“, in: Journ. of Economic History, Bd. 40 (1980, S. 309–25. Aber auch in diesem Falle dürfte man nicht ohne weiteres von der Stahlindustrie auf die gesamte Industrie schließen, da Großbritannien zu dieser Zeit überhaupt eine von Deutschland verschiedene Ausstattung mit Produktionsfaktoren und Präferenzen besaß und daher seiner Stahlindustrie vermutlich eine andere Priorität „einräumte“ als Deutschland.

III.

Im folgenden dient sozusagen als Anschauungsmaterial ein wichtiges und bekanntes Problem der europäischen Wirtschaftsgeschichte: die relative Stagnation des Wirtschaftswachstums Großbritanniens, 1870–1914¹⁷. 1870 war Großbritannien noch eindeutig und mit Abstand die führende Wirtschaftsmacht der Welt. 1913 war dies nicht mehr der Fall. Spätestens seit den 1890er Jahren meldeten sich erste, zeitgenössische britische Stimmen zu diesem Thema mit warnenden Hinweisen auf die amerikanische und deutsche Konkurrenz¹⁸. Indizien der anhaltenden relativen Schwäche der britischen Wirtschaft in der Nachkriegszeit haben das wissenschaftliche Interesse an deren möglichen historischen Wurzeln wach gehalten; der Kontrast zwischen der heroischen Phase der Industriellen Revolution und den trüben Jahren nach 1870 oder 1890 ist unübersehbar¹⁹. Wirtschaftshistoriker haben sich über diesen relativen Niedergang gewundert. Obwohl zu erwarten war, daß Länder wie Deutschland oder die USA das Entwicklungsgefälle zu Großbritannien abbauen würden, hat die feststellbare Verlangsamung des britischen Wachstums seit dem Ende des 19. Jahrhunderts solche „entwicklungsstufenbedingte“ Erwartungen doch übertroffen. Tabellen 1 und 2 bieten Indikatoren dieser relativen Stagnation.

Die Zahlen reflektieren die Verlangsamung des Wachstums seit den 1890er Jahren und die lange anhaltende relative Überlegenheit von Großbritanniens Hauptivalen, Deutschland und die USA. Dieses Entwicklungsbild hat Historiker in ihren Vermutungen über ein britisches „Versagen“ gestärkt und zu einer Suche nach Ursachen der britischen Stagnation animiert. Im Mittelpunkt der daraus entstandenen Arbeiten finden wir die These des „unternehmerischen Versagens“ („entrepreneurial fail-

Tabelle 1: Jährliche Zuwachsraten des realen Sozialproduktes U. K. 1856–1962 (%)

| | Brutto-Sozialprodukt ¹ | Brutto-Sozialprodukt ¹ pro Mann-Jahr |
|-----------|-----------------------------------|--|
| 1856–99 | 2,0 | 1,1 |
| 1899–1913 | 1,1 | 0,1 |
| 1924–37 | 2,3 | 1,1 |
| 1948–62 | 2,2 | 1,9 |

1. Inlandsprodukt

Quelle: R. C. O., Matthews, „Some Aspects of Postwar Growth...“, zit. in: B. Supple (Hg.), *Essays in British Business History*, Oxford 1977, S. 10.

17. Im folgenden wird „Großbritannien“ und „U.K.“ synonym benutzt.

18. Vgl. D. Landes, *The Unbound Prometheus*, Cambridge 1969, S. 326.

19. Ebd., Kap. 5; für die Nachkriegszeit mit Rückblicken vgl. W. Beckerman (Hg.), *Slow Growth in Britain*, Oxford 1979 (z. B. die Beiträge von Gomulka oder Maddison).

Tabelle 2: Jährliche Zuwachsraten des Industrieoutput pro Beschäftigte, 1890-1974 (%)

| | Periode 1 | Periode 2 | Periode 3 | Periode 4 |
|-------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| U. K. | 0,3 | 1,8 | 2,5 | 3,5 |
| USA | 1,6 | 2,0 | 2,5 | 3,4 |
| Deutschland | 2,2 | 2,6 | 5,1 | 4,2 |
| Schweden | 2,3 | 3,9 | 3,8 | 5,4 |

Periode 1: 1890-99 (Schweden 1892-99) bis 1913

Periode 2: UK 1924, USA 1920, Deutschland 1925, Schweden 1921, bis 1938

Periode 3: UK 1947, USA 1946, Deutschland 1950, Schweden 1948, bis 1960

Periode 4: 1960 bis 1974

Quelle: S. Gomulka, „Britain's Slow Industrial Growth...“, in: Beckermann (Hg.), *Slow Growth in Britain*, Oxford 1979, S. 173.

ure“)²⁰. Nach dieser These haben britische Unternehmer die objektiv vorhandenen Innovations- und Investitionschancen, besonders in den Schlüsselbranchen wie Eisen und Stahl, Maschinenbau, Schwerchemie und Elektrotechnik, im Vergleich zu Unternehmern in Deutschland und den USA nur in unzureichendem Maße wahrgenommen. Als Gründe für dieses Versagen haben jene Historiker u. a. das zunehmende Gewicht aristokratischer Aspirationen bei Unternehmern, die Vernachlässigung der technischen Ausbildung im britischen Bildungssystem (in einem Zeitalter, in dem pragmatisch-empirische technische Problemlösungsfähigkeiten nicht mehr ausreichen), eine gewisse Trägheit oder Selbstzufriedenheit bei der Unternehmensführung, die aus den Jahrzehnten des industriellen Erfolges entstanden ist, u. a. m.²¹ verantwortlich gemacht.

Die These des unternehmerischen Versagens hat die Interpretation der spätviktorianischen Wirtschaft nie vollständig dominiert. Dafür gab es zu viele Ausnahmen (des Erfolges) und zu viele ungelöste Probleme, insbesondere die Schwierigkeit nachzuweisen, daß vorhandene Innovations- und Investitionschancen genauso attraktiv waren im spätviktorianischen Großbritannien als früher dort oder als gleichzeitig in Deutschland und den USA. Schon in den 1960er Jahren haben Autoren wie C. Wilson und C. Kindleberger eine Reihe von Argumenten gegen die These angeführt, z. B. unterschiedliches Einkommensniveau und Einkommenselastizität der Nachfrage, Al-

20. Diese These wird ausführlich und kritisch aber letzten Endes mit Ambivalenz behandelt bei Landes, *Unbound Prometheus*, Kap. 5; bejaht wird sie zunächst bei D. H. Aldcroft, „The Entrepreneur and the British Economy, 1870-1914“, in: *Econ. Hist. Rev.*, 2d Ser. XVII (1964), aber von dems., in: *The Development of British Industry and Foreign Competition, 1875-1914*. London 1968 z.T. wieder eingeschränkt, vgl. auch A. L. Levine, *Industrial Retardation in Britain, 1880-1914*, London 1967.

21. Sehr eloquent der bereits o. e. Essay von D. C. Coleman, „Gentlemen and Players“, der die „Variablen“ soziales Prestige, Nachahmung traditionaler Elitewerte (des „Gentleman“), Ausrichtung des Bildungssystems und Rekrutierungspraxis der Industrie locker verbindet.

ter des Kapitalstocks, Grad der vertikalen Desintegration des Produktionsprozesses bzw. des Marktes für Zwischenprodukte, die relativen Preise der Produktionsfaktoren etc.²². Neue Akzente setzen die Arbeiten von D. McCloskey²³. Er griff nicht nur die These des unternehmerischen Versagens an, sondern stellte überhaupt die Vorstellung verschiedener Historiker in Frage, die behaupteten, die britische Wirtschaft habe während des Zeitraums 1870–1914 bemerkenswert schwach abgeschnitten. Hinsichtlich des unternehmerischen Versagens argumentiert McCloskey, daß ein „Versagen“ nur nach Eliminierung anderer relevanter Kostenfaktoren auf Unternehmensebene festgestellt werden kann und daß in bestimmten Branchen, wie z. B. bei Eisen und Stahl, im Steinkohlenbergbau und in der Baumwollindustrie, deren Kosten und Profitabilität international vergleichend untersucht wurden, die Wahl der Technologie sowie Produktivitätsunterschiede überhaupt nur durch die Inputkosten hinreichend erklärt werden können. „Unternehmerisches Versagen“, oder anders formuliert, die Qualität der Unternehmensleitung, wird als Residual nach Abzug aller quantifizierbaren Inputs von den Gesamtkosten quantifiziert, deren Umfang in den von McCloskey benutzten Studien als relativ gering ausgewiesen wurde²⁴. Darüber hinaus betont McCloskey, daß unternehmerisches Versagen in bestimmten wichtigen Branchen der Wirtschaft nicht unternehmerisches Versagen oder gar wirtschaftliches Versagen Großbritanniens insgesamt bedeutet. Für diese Schlußfolgerung kommt es auf das makro-ökonomische Aggregat an. Zur Analyse der makroökonomischen Entwicklung gibt es grundsätzlich nur einen Weg: der Vergleich der Entwicklung des ex post Produktionspotentials mit seinen hypothetischen Alternativen. Zur Bestimmung dieser Alternativen verwendet McCloskey ein Modell der britischen Wirtschaft, in dem eine Cobb-Douglas makroökonomische Produktionsfunktion und input-limitiertes Wachstum unterstellt werden. Er vergleicht dabei die hypothetische Wachstumsrate der britischen Wirtschaft (3,71% pro Jahr), die bei Fortschreibung der 1850–1870er Export-Output-Relation auf die Periode 1870–1914 beobachtbar gewesen wäre mit der tatsächlichen Wachstumsrate (von 1,69% pro Jahr) und berechnet die Konsequenzen — bei der Annahme einer Cobb-Douglas Volkswirtschaft ohne technischen Fortschritt — mit und ohne Faktorsubstitution. Mit Faktorsubstitution ergeben sich historisch unplausible Kapitalkoeffizienten und Sparquoten — letztere steigt von ca. 30% auf über 60% des Volkseinkommens im Jahre 1900 —, während die andere Alternative historisch genausowenig realistisch erscheinende Zuwachsraten des Arbeitskräftepotentials impliziert. Umgekehrt kann eine hypothetische, aber historisch plausible Sparquote — z. B. die damalige Sparquote der USA — in McCloskeys Modell der britischen Wirtschaft eingesetzt werden, um zu zeigen, welche Erhöhung der Wachstumsrate damit hätte erreicht werden können, ceteris paribus: das Resultat wäre eine Erhöhung des Volkseinkommens um 10–12% eines Prozentpunk-

22. C. Kindleberger, *Economic Growth in France and Britain, 1851–1950* Cambridge 1964; und C. Wilson, „Economy and Society in late-Victorian Britain“, in: *Econ. Hist. Rev.* 2d. Ser., XVIII (1965).

23. D. McCloskey (Hg.), *Essays on a Mature Economy. Britain after 1870*, London 1971; ders., *Economic Maturity and Entrepreneurial Decline: British Iron and Steel, 1870–1913*, Cambridge 1973; ders., „Old Victorian Britain Fail?“, in: *Econ. Hist. Rev.* 2d. Ser. XXIII (1970), und die Sammlung von dems., *Enterprise and Trade in Victorian Britain*, London 1981.

24. Vgl. die Diskussion in McCloskey, *Enterprise and Trade*, Kap. 3 und 4.

tes pro Jahr²⁵. Diesen Berechnungen fügt dann McCloskey eine dritte hinzu: ausgehend von einem historisch dokumentierten Renditegefälle zwischen Auslands- und Inlandskapitalanlagen und von den gegebenen Vorteilen des Volkseinkommens, die in diese zwei Anlageformen hineinfließen, läßt McCloskey (1) die Kapitalsumme berechnen, die bei den geschätzten Elastizitäten in Bezug auf Renditedifferenzen zwischen Auslands- und Inlandsanlagen durch eine Bewegung zugunsten der Inlandsinvestition das beobachtete Renditegefälle eliminiert hätte; und (2) den daraus resultierende Netto-Einkommensgewinn schätzen. Der Gewinn ist gering. In McCloskeys Worten:²⁶ „The elimination of the largest possible imperfection during the period 1870-1913, even though it would have required enormous capital imports, would have raised income by the end of the period by only 7.3 percent and would only have raised the rate of growth of income from 2.40 percent per year to 2,58 percent.“

Aus allen diesen Berechnungen zieht McCloskey den Schluß, daß die Wirtschaft Großbritanniens, unter den gegebenen historischen Bedingungen zu dieser Zeit, kaum bessere Ergebnisse hätte erzeugen können als sie es tatsächlich tat. Aus der Sicht der Unternehmens- und Unternehmensgeschichte ist dieser Schluß interessant, weil er britische Unternehmer von dem Vorwurf des „Versagens“ entlastet, einmal durch den Nachweis vergleichsweise respektabler Produktivitäten in wichtigen Branchen der Wirtschaft und zum zweiten durch den Nachweis gesamtwirtschaftlicher Wachstumsraten, die den gegebenen Möglichkeiten entsprachen²⁷.

Aber noch interessanter als diese Erörterungen selbst ist m. E. für die Unternehmensgeschichte die Reaktion auf die Thesen McCloskeys, vor allem die versuchte Revision durch William Kennedy²⁸. Kennedy bemerkt kritisch zu dem o. a. Modell McCloskeys, daß bei der hypothetischen Erhöhung der Kapitalakkumulationsrate die technische Fortschrittsrate sowie die Struktur der Wirtschaft — gemeint sind eigentlich das Gewicht und die Produktivitätsdifferenzen unter den verschiedenen Branchen — und schließlich auch das Arbeitskräftepotential, konstant gehalten werden. Es gibt theoretische Argumente gegen diese Annahmen²⁹, aber der eigentliche Grund für die Einwände liegt in der empirisch-historisch begründeten Überzeugung, daß (1) das Produktivitätsgefälle zwischen Großbritannien und den erfolgreicherer Rivalen Deutschland und den USA eine Folge des unterproportionalen Wachstums der modernen Sektoren und des Übergewichts von traditionellen Branchen mit relativ niedriger Produktivität in Großbritannien war, daß (2) die für die Expansion der mo-

25. McCloskey, *Did Victorian Britain Fail?*, S. 98.

26. Ebd., S. 101.

27. In Kap. 6 „Controversies“, *Enterprise and Trade in Victorian Britain* (bes. S. 118, Anm. 2), McCloskey zitiert Schätzungen der jährlichen Wachstumsrate der Gesamtfaktorproduktivität, 1880-1910, für Großbritannien (von 0,87%) und Deutschland (von 1,13%), die „nur ein geringes Gefälle belegen. Allerdings kann man sich fragen, ob dieses Gefälle (fast 30%) wirklich als gering zu bezeichnen ist.“

28. W. Kennedy, „Foreign Investment, Trade and Growth in the United Kingdom, 1870-1913“, *Explorations in Economic History*, XI (1914), ders., „Institutional Response to Economic Growth: Capital Market in Britain to 1914“, in: L. Hannah (Hg.), *Management Strategy a Business Development*, London 1976; ders., „Economic Growth and Structural Change in the United Kingdom, 1870-1914“, in: *Journal of Economic History*, XLLI (1982).

29. Z. B. daß technischer Fortschritt von der Kapitalakkumulationsrate abhängt. Vgl. Kennedy, *Foreign Investment*, bes. Anm. 9 S. 419.

deren Branchen notwendigen Ressourcen sich durch eine historisch plausible Schrumpfung der traditionellen Sektoren der Wirtschaft mobilisieren ließen sowie daß (3) eine Eliminierung von nachweisbaren Kapitalmarktimperfektionen, welche eine Umlenkung des Kapitalstromes von Auslands- zu Inlandsinvestitionen hätte zur Folge haben können, möglich gewesen wäre³⁰. Nach Kennedy ist in dem schlechten Funktionieren dieses Kapitalmarktes eine Hauptursache der britischen Stagnation, die also nicht eine „natürliche“ Begleiterscheinung der „industriellen Reife“ gewesen ist, zu sehen, weil dieser Markt eben „falsche“ Signale über die realisierbaren realen Grenzerträge des Kapitals in den verschiedenen Sektoren der Wirtschaft ausstrahlte.

Interessant an dieser Revision der „Versagens“-These ist die Konzentration der Aufmerksamkeit auf Strukturprobleme: nicht Unternehmer „versagten“, sondern ihr Handeln war von einem im Laufe der Zeit sich befestigenden institutionellen Rahmen eingeengt. Unternehmer haben sich diesem Rahmen angepaßt, „rationelle“ Entscheidungen gefällt, deren Nettosozialerträge bzw. -kosten im Sinne entgangener Wachstumschancen nur bei der Aufstellung einer hypothetischen Alternative, die ja einen anderen institutionellen Rahmen impliziert, abschätzbar sind. Was so gemessen werden kann, ist also nicht „unternehmerisches Versagen“, sondern „Marktversagen“. Das Handeln von Unternehmern und Unternehmen wird nicht untersucht, um sie zu Sündenböcken zu machen, sondern weil dieses Handeln das Funktionieren der Märkte und des institutionellen Rahmens illustriert bzw. nachvollziehen läßt.

IV.

Im Sinne dieser letzten Bemerkung sollen die folgenden Beiträge verstanden werden: sie berühren das historische Feld unternehmerischen Handelns, um allgemeinere Aussagen über Wirtschaft und Gesellschaft zu machen. Gleichzeitig versuchen sie, das quantitativ oder vergleichende Element ihrer Untersuchungen hervorzuheben, damit aus ihnen methodische Lehren gezogen werden können.

In gewisser Weise ist die Reihenfolge der Beiträge eine chronologische. Rainer Fremdlings Aufsatz greift das frühindustrielle Problem der Übertragung technologischer Neuerungen von Großbritannien auf den europäischen Kontinent auf. Am Beispiel der Eisenindustrie thematisiert er den regionalen Vergleich, aber auch den Zusammenhang zwischen unternehmerischem Versagen und volkswirtschaftlichem Umfeld. Er zeigt, daß beide Komplexe schwer voneinander zu trennen sind und kommt dabei insgesamt zu dem Schluß, daß der Abstand zwischen Großbritannien und dem Kontinent nicht bloß technologisch, sondern ökonomisch begründet war³¹.

30. Im Unterschied zu den o. a. Berechnungen McCloskeys läßt Kennedys Methode das Sozialprodukt für jedes Jahr 1870-1914 — entsprechend dem angenommenen Strukturwandel — separat bestimmen.

31. Dies ist auch das Thema von Fremdlings Habilitationsschrift: Technologietransfer in der Eisenindustrie. Britische Exporte und die Ausbreitung der Koksverhüttung und des Puddelverfahrens in Belgien, Frankreich und Deutschland, Münster 1983.

Der Beitrag von William Kennedy folgt der historischen Realität und kehrt die bei Fremdling thematisierte frühindustrielle Relation zwischen Großbritannien und seinen Nachbarn für die Periode 1870–1914 um: er sieht in dem britischen Kapitalmarkt bzw. Bankensystem Gründe für das bereits oben angesprochene Problem des Versagens der britischen Industriewirtschaft nach 1870. Die Überprüfung dieser These läuft über einen portfolio-theoretisch ausgerichteten Vergleich industrieller Vermögensnachlässe mit gesamtwirtschaftlichen Anlagemöglichkeiten und einem Vergleich zwischen britischen und deutschen Banken hinsichtlich ihrer Beziehungen zu Industrieunternehmen. Unabhängig von der Überzeugungskraft des Vergleichs verkörpert Kennedys Versuch in hervorragender Weise das Anliegen dieses Bandes: die Verbindung einer expliziten theoretischen Fragestellung mit quantitativen Daten über unternehmensrelevantes Verhalten in einer allgemeinen, vergleichenden wirtschaftshistorischen Perspektive³².

W. Feldkirchens Darstellung der Finanzierungsprobleme deutscher Großunternehmen vor 1914 schließt sich gut an den Kennedy-Beitrag an, weil er sich explizit — am Beispiel einiger Großunternehmen in den innovationsreichen Branchen der elektrotechnischen und chemischen Industrie — mit der Bedeutung der deutschen Banken für das Unternehmenswachstum in Deutschland auseinandersetzt. Mittels Bilanzkennzahlen sowie unternehmensinternen Akten bringt Feldenkirchen eine quantitative und branchenvergleichende Darstellung, die sowohl Branchen- als auch individuelle Unternehmensdifferenzen erkennen läßt.

Mit dem Papier von Martin Daunton und Michael Wagner werden die vergleichenden finanzhistorischen Betrachtungen fortgesetzt, allerdings hier unter Konzentration auf ein spezialisiertes *öffentliches* Unternehmen: die Postsparkasse in Großbritannien und Österreich (1861–1913). Die Länder reflektieren deutliche Differenzen in den politischen und administrativen Strukturen sowie in Bankensystemen überhaupt. Obwohl die Ergebnisse an sich nicht überraschend sind, dient der sie produzierende explizite Vergleich als ein fruchtbares Instrument der Identifikation wichtiger Strukturunterschiede zwischen den Ländern.

„Unternehmensgeschichte“ im weiteren Sinne umfaßt auch sinnvollerweise die Sozialgeschichte der im Unternehmen tätigen Personen, insbesondere der Unternehmer selbst. Zu den wichtigsten Fragen der Sozialgeschichte der deutschen Industrialisierung überhaupt gehört nach wie vor die Frage nach der sozialen Position und den sozialen Ambitionen der deutschen Unternehmer(schaft). Daher bietet Hartmut Kaelbles Beitrag nicht nur eine wertvolle Ergänzung der mehr ökonomisch argumentierenden Beiträge des Bandes, sondern auch eine wichtige empirische Bereicherung der Sozialgeschichte des Kaiserreiches. Für diesen Band ist Kaelbles wertvolles Material über Vermögen und dessen vergleichende Interpretation von besonderem Interesse. Daraus ergeben sich interessante Querverbindungen u. a. zu dem o. e. Beitrag von W. Kennedy.

Nicht nur Unternehmer sind in Unternehmen tätig gewesen. Auch die Sozialgeschichte der Arbeitnehmer gehört zum Bereich der Unternehmensgeschichte. In dem Beitrag von Toni Pierenkemper geht es um die Gruppe der Angestellten, eine in der

32. Viele der untersuchten Nachlässe entsprachen nicht Unternehmern im Schumpeter'schen Sinne, aber Portfolioverhalten ist sicherlich ein wichtiger und auch unterbelichteter Aspekt der Unternehmensgeschichte.

deutschen Sozialgeschichte besonders beachtete Gruppe. Wie Kaelble übermittelt auch Pierenkemper eine Fülle von empirischen, sozialhistorisch interessanten Informationen, z. B. über Einkommen, Stellung in Betrieb und Qualifikation, aber sein Hauptanliegen ist methodisch und deckt sich ausgezeichnet mit den Intentionen dieses Bandes, nämlich zu zeigen, unter welchen Bedingungen betriebliche Fallstudien einem auf anderen Quellen und breiterer Perspektive beruhenden Untersuchungsansatz für die Geschichte von sozialen Gruppen vorzuziehen sind. Besonders die Hinweise auf die Interpretation von Einkommensdaten verdienen Beachtung.

Diese einleitenden Bemerkungen sind als Plädoyer für eine theoriebewußte, problemorientierte, quantitative und vergleichende Unternehmensgeschichte zu verstehen. Dahinter verbirgt sich die Hoffnung, daß schon allein die Erörterung der hiermit verbundenen Möglichkeiten einen positiven Denkanstoß geben kann, der dann durch die hier vorgelegten Beiträge potenziert weiter wirken könnte. Damit verbindet sich aber auch die Überlegung, daß eine stärkere Beachtung der hier betonten Gesichtspunkte durch Historiker eine willkommene Mehrung vor allem solcher unternehmenshistorischen Kenntnisse herbeiführen könnte, die für allgemeine wirtschafts- und sozialgeschichtliche Fragestellungen erkenntnisfördernd sind. Nutznießer und Hauptadressat des eben erwähnten Denkanstoßes soll ja die Wirtschafts- und Sozialgeschichte sein: gerade sie benötigt mehr relevante unternehmenshistorische Kenntnisse.