

VERÖFFENTLICHUNGEN DER
ÖSTERREICHISCHEN GESELLSCHAFT
FÜR UNTERNEHMENS GESCHICHTE

Alice Teichova, Herbert Matis, Andreas Resch (Hrsg.)

Business History

Wissenschaftliche Entwicklungstrends
und Studien aus Zentraleuropa



MANZ 

Business

History

MANZ 

VERÖFFENTLICHUNGEN DER
ÖSTERREICHISCHEN GESELLSCHAFT
FÜR UNTERNEHMENSGESCHICHTE

herausgegeben von Alois Mosser

Band 21, Wien 1999

Business History

**Wissenschaftliche Entwicklungstrends
und Studien aus Zentraleuropa**

herausgegeben von

**Alice Teichova, Herbert Matis,
Andreas Resch**

MANZ 

Die Drucklegung dieser Publikation wurde durch folgende Institutionen und Firmen ermöglicht, denen unser besonderer Dank gilt:

Bank Austria Aktiengesellschaft

Bundesministerium für Wissenschaft und Verkehr

Amt der Niederösterreichischen Landesregierung,
Abteilung Kultur und Wissenschaft

Österreichische Lotterien GesmbH

Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien regGenmbH

Raiffeisen Zentralbank Österreich AG

Magistrat der Stadt Wien, MA 18 Stadtentwicklung und Stadtplanung

Wirtschaftskammer Österreich

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme:

Business history : wissenschaftliche Entwicklungstrends und Studien aus
Zentraleuropa / [Hrsg.: Österreichische Gesellschaft für Unternehmensgeschichte].
Hrsg. von Alice Teichova ... - Wien : Manz, 1999
(Veröffentlichungen der Österreichischen Gesellschaft für
Unternehmensgeschichte ; Bd. 21)
ISBN 3-214-08328-7

Medieninhaber und Herausgeber:

Österreichische Gesellschaft für Unternehmensgeschichte
1090 Wien, Augasse 2-6

Kommissionsverlag:

MANZsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung
1014 Wien

Satz und Layout: Peter Sachartschenko

Umschlaggestaltung: Wolfgang Buchner

Druck: REMAprint, 1160 Wien

ISBN 3-214-08328-7

INHALT

<i>Vorwort</i>	7
TEIL I	
BUSINESS HISTORY IN EUROPA UND DEN USA	
Terence Gourvish <i>Business History in Theory and Practice in Great Britain and the USA</i>	13
Håkan Lindgren <i>Methodology and Business History: Some Observations from Sweden</i>	21
Toni Pierenkemper <i>Business History in Deutschland. Zur Ortsbestimmung einer Disziplin</i>	33
Alois Mosser <i>Business History in Österreich</i>	53
Milan Myška <i>Business History in der Tschechischen Republik</i>	67
Ágnes Pogány <i>Business History in Ungarn</i>	77
Akos Paulinyi <i>Unternehmensgeschichte und Technikgeschichte</i>	87
TEIL II	
BANKEN UND KARTELLE IN ZENTRALEUROPA	
Peter Eigner <i>Österreichische Bankengeschichte nach 1945: Ein Blick von innen</i>	101
Vlastislav Lacina <i>Die Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt – eine wichtige multinationale Prager Bank zwischen den Weltkriegen</i>	127
Jaroslav Pátek <i>Die Kartellpolitik in der Tschechoslowakei während der Zwischenkriegszeit</i>	139
Andreas Resch <i>Kartelle und Kollusionen in Österreich von der Jahrhundertwende bis in die dreißiger Jahre – Vorüberlegungen zu einem Forschungsprojekt</i>	145

TEIL III
AUSGEWÄHLTE FALLSTUDIEN

- Gerhard Neumeier
*Jüdische Unternehmer in München um 1900: Der Einfluß von Heiratsverhalten
sowie geographischer und sozialer Herkunft auf den Unternehmenserfolg* 157
- Zdeněk Jindra
*Die Geschäftsbeziehungen der Firma Fried, Krupp/Essen
zu Österreich in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts* 173
- Margarita Dritsas
History and the History of Tourism Industry in Greece 181
- Jana Geršlová
*Elektroindustrie in den böhmischen Ländern: Emil Kolben und die
Entwicklung der Firma ČKD Prag* 197
- Oskar Grünwald
Die Geschichte der Erdölindustrie in Österreich 203
- André Pförtner
*Amerikanische „Business Administration“ und deutsche
Betriebswirtschaftslehre* 211

TEIL IV
UNTERNEHMERTUM IM POLITISCHEN SPANNUNGSFELD

- Otto Hwaletz
Die Österreichisch-Alpine Montangesellschaft bis in die 1930er Jahre 229
- Gertrude Enderle-Burcel
*Lobbyismus von Interessengruppen der österreichischen Industrie in den
dreißiger Jahren – unter Berücksichtigung der Veränderungen bei der
Durchsetzung industrieller Interessenpolitik in den zwanziger und
dreißiger Jahren* 247
- Stefan Eminger, Karl Haas
*Die Nazifizierung von Handel, Gewerbe und Industrie in den 1930er Jahren
in Österreich* 269
- Herbert Matis
Die Spedition Schenker & Co während der NS-Zeit 289
- Verzeichnis der Autorinnen und Autoren 317

Vorwort

Wirtschaftshistoriker nähern sich ihrem Forschungsgegenstand zumeist aus einer makroökonomischen Sichtweise, demgegenüber befaßt sich Business History als theoriegeleitete empirische Sozialwissenschaft mit der konkreten Praxis unternehmerischen Handelns. Dies geschieht zumeist in Form von instruktiven *Case Studies*, die aber über den jeweiligen Einzelfall hinaus auch Grundlagen für die Klärung von Entwicklungen auf gesamtwirtschaftlicher Ebene liefern. Sie trägt von der Perspektive der handelnden wirtschaftlichen Akteure aus damit zu einem komplexeren Bild der wirtschaftlichen Entwicklung bei. In diesem Sinne ergab sich im Rahmen des von Alice Teichova geleiteten Forschungsprojekts „Die wirtschaftspolitische Rolle Österreichs im Mitteleuropa der Zwischenkriegszeit“¹, das auf eine internationale Kooperation von Wirtschaftshistorikern zurückgreifen konnte², das Desideratum, die bisherigen Ergebnisse über die Wirtschaftsentwicklung in den Nachfolgestaaten der Habsburgermonarchie um die Perspektive der Business History zu ergänzen. Zu diesem Thema wurde daher am 23. und 24. April 1999 eine Konferenz an der Wirtschaftsuniversität Wien veranstaltet, an der sich die Gesellschaft für Unternehmensgeschichte, die Joseph A. Schumpeter Gesellschaft und das Ludwig Boltzmann Institut für wirtschaftshistorische Prozeßanalyse beteiligten. Dabei sollten einerseits rezente Entwicklungen im Bereich der Business History in Westeuropa und den USA präsentiert werden, um die dabei gewonnenen Ansätze und Erfahrungen auch für die Länder in Zentral- und Ostmitteleuropa nutzbar zu machen, und andererseits auch laufende Arbeiten zur Business History in diesem Bereich vorgestellt werden.

Der vorliegende Sammelband umfaßt insgesamt 21 Tagungsbeiträge, verfaßt von 22 Autorinnen und Autoren aus acht Ländern. Die ersten sechs Beiträge widmen sich der Entwicklung und aktuellen Situation der Business History in den USA und Großbritannien (Terry Gourvish) sowie in Schweden (Håkan Lindgren), Deutschland (Toni Pierenkemper), Österreich (Alois Mosser), dem Gebiet der ehemaligen Tschechoslowakei (Milan Myška) und Ungarn (Agnes Pogány). Dabei stehen Fragen nach dem Stellenwert der historischen und ökonomischen Methodik und Theorie, der fachlichen Abgrenzung und der institutionellen Etablierung der Business History im Vordergrund. Die Business History in den westlichen Staaten wurde in den vergangenen Jahrzehnten in hohem Ausmaß von Anregungen aus dem angloamerikanischen Raum geprägt. Insbesondere die Arbeiten von Alfred D. Chandler Jr. fanden eine weite und über den Kreis der Wirtschaftshistoriker und

1. Gefördert vom Österreichischen Bundesministerium für Wissenschaft und Verkehr.

2. Siehe etwa: Alice Teichova/Herbert Matis (Hrsg.), Österreich und die Tschechoslowakei 1918-1938. Die wirtschaftliche Neuordnung in Zentraleuropa in der Zwischenkriegszeit (Studien zur Wirtschafts- und Wirtschaftspolitik, 4), Wien 1996.

Ökonomen hinausgehende Beachtung, erweckten aber auch kontroverse Meinungen. Vorbildhaft wirkten sicherlich der empirische Ansatz in Form der Case Studies sowie die theoriegeleiteten, insbesondere auch komparatistischen Ansätze. Die nicht zuletzt aus der amerikanischen Perspektive erklärbar Betonung der *Economies of Large Scale* erfuhr in der jüngeren Vergangenheit eine Relativierung und Bereicherung durch postfordistische Sichtweisen und das neuauftretende Paradigma der flexiblen Spezialisierung (Charles F. Sabel, Michael J. Piore). Als weitere aktuelle Themenbereiche, auf die Terence Gourvish, Leiter der Business History Unit an der London School of Economics, in seinem Beitrag hinweist, sind das Verhältnis von Staat und Wirtschaft, wie überhaupt der staatliche Sektor und damit zusammenhängend die Fragen der Privatisierung versus staatlicher Regulierung sowie Technologie als Wachstumsfaktor zu nennen. Von Seiten der modernen Managementwissenschaft wird die Business History wiederum durch Hinweise auf die Bedeutung der Unternehmenskultur und Modelle wie die Principal Agent-Theorie bereichert. Eine wichtige Methode, die bereits seit Jahren erfolgreich angewandt wird, ist auch die historische Bilanzanalyse. Die Business History befindet sich gegenwärtig in einem Entwicklungsstadium, in der sie gegenüber all diesen theoretischen, methodischen und thematischen Anregungen situativ sehr offen ist.

Recht verschieden von der westlichen Business History stellt sich die Situation in den sog. Reformländern dar. In den einzelnen Beiträgen wird einhellig die bestimmende Rolle der nach sowjetischem Vorbild ausgerichteten „Betriebsgeschichte“ hervorgehoben, die hinsichtlich ihrer Qualität eine durchaus unterschiedliche Beurteilung erfährt. Seit dem Systemwandel nach 1989/90 haben sich die Interessenschwerpunkte in den ehemals sozialistischen Staaten von der Betonung der Arbeitsverhältnisse und der Rolle der Technik stärker auf die Rolle des Unternehmertums verschoben, gleichzeitig haben sich aber die materiellen und institutionellen Rahmenbedingungen für das Fach tendenziell verschlechtert.

In den folgenden Abschnitten finden sich einzelne Fallstudien, die möglichst aktuelle Eindrücke von laufenden Forschungsarbeiten vermitteln sollen. Darunter befinden sich Beiträge zur Geschichte von Banken und Kartellen. So berichten Vlastislav Lacina und Peter Eigner aus ihrer Forschungstätigkeit zur tschechoslowakischen und österreichischen Bankengeschichte, Jaroslav Pátek und Andreas Resch präsentieren Forschungsansätze und –ergebnisse zur mitteleuropäischen Kartellgeschichte. Gerhard Neumeier unternimmt den Versuch, mit Hilfe soziodemographischer Daten Determinanten des Unternehmenserfolges jüdischer Unternehmer in München um die Jahrhundertwende herauszuarbeiten, Zdeněk Jindra zeichnet den Ausbau der Geschäftsbeziehungen der Firma Krupp zu Österreich von kleinsten Anfängen bis zur Gründung des Betriebes in Berndorf nach, Margarita Dritsas stellt als Branchengeschichte die Entwicklung der griechischen Tourismusindustrie dar, und Oskar Grünwald kann als Vorsitzender des OMV-Aufsichtsrats aus der Perspektive des aktiven Mitgestalters die Entwicklung der österreichischen Erdölindustrie rekonstruieren. Quasi auf die Metaebene der akademischen Lehre von der Unternehmensführung begibt sich André Pfortner mit seiner vergleichenden Studie über amerikanische „Business Administration“ und die deutsche „Betriebswirt-

schaftslehre". Im Abschnitt über „Unternehmertum im politischen Spannungsfeld“ analysiert Otto Hwaletz die Entwicklung der Österreichisch-Alpine Montangesellschaft in den dreißiger Jahren. Der Autor berechnet mit cliometrischen Methoden, daß sich die Ertragslage unter den veränderten Marktbedingungen nach dem Ersten Weltkrieg extrem verschlechterte, während gleichzeitig die Lohnquote überproportional anstieg. Darauf reagierte das Unternehmen mit Rationalisierungsanstrengungen und politischem Druck auf die organisierte Arbeiterschaft, ab den dreißiger Jahren auch mit deutlich nationalsozialistischer Ausrichtung. Gertrude Enderle-Burcel präsentiert in ihrem Beitrag anhand ausgewählter Beispiele überraschende Einsichten über Lobbyismus und Interventionspolitik. Karl Haas und Stefan Eminger stellen ihr Forschungsprojekt über die „Nazifizierung“ von Gewerbe und Industrie in Österreich während der dreißiger Jahre vor, und Herbert Matis exemplifiziert anhand der Speditionsfirma Schenker in der NS-Zeit die Akkomodation eines Unternehmens an extrem veränderte politische Umfeldbedingungen.

Zurückkommend auf Fragestellungen, die im Rahmen des Forschungsprojektes über die Wirtschaft Zentraleuropas in der Zwischenkriegszeit evolvierten, kann resümiert werden, daß die Business History einen wichtigen Beitrag zur Klärung gegenwärtig diskutierter Fragestellungen hinsichtlich der historischen Entwicklung in diesem Raum zu leisten vermag. Zum Beispiel wird die insbesondere von Zeitgenossen aber auch von nachgeborenen Historikern gerne vermittelte Sichtweise, daß der Zerfall der Habsburgermonarchie 1918 zur unmittelbaren wirtschaftlichen Desintegration des Donauraumes geführt habe und damit eine Hauptursache des ökonomischen Niederganges gewesen sei, durch Untersuchungen auf Unternehmensebene deutlich relativiert. Die ökonomische Rationalität, die bestehenden Unternehmensstrukturen funktionsfähig zu erhalten, wirkte in vielen Fällen dem schädlichen Einfluß der Politik und nationalistischen Strömungen entgegen. Die nunmehr multinational gewordenen Bank- und Industriekonzerne entwickelten eine bemerkenswerte Kreativität, um die Strukturen der bestehenden regionalen Arbeitsteilung trotz der Trennung des ehemaligen Zollunionsgebietes und der Nostrifizierungsbestrebungen in diversen Nachfolgestaaten aufrecht zu erhalten. Häufig entstanden in dieser Umbruchsphase Konzerne mit tschechoslowakischer, österreichischer und westlicher Kapitalbeteiligung, die schon angesichts ihrer vielfältigen Eigentümerstruktur gegenüber einseitiger nationalistischer Unternehmenspolitik relativ immun waren. Erst in der Weltwirtschaftskrise der dreißiger Jahre, die den Zerfall vieler großer Banken- und Industriekonzerne und den Übergang der einzelnen Nationalstaaten zu einer extrem protektionistischen Außenhandelspolitik mit sich brachte, erfolgte tatsächlich eine weitgehende ökonomische Desintegration des Donauraums. Zur besseren wissenschaftlichen Fundierung dieser allgemeinen Entwicklungslinien ist aber noch eine Fülle von empirischer Forschungsarbeit zu leisten. Der Beitrag der Business History bereichert sowohl die Geschichte der politischen als auch der sozialen und wirtschaftlichen Entwicklung.

Gerade anhand der an wirtschaftlichen und politischen Umbrüchen so reichen Geschichte Mitteleuropas werden die neuen Anforderungen an eine zeitgemäße Business History deutlich. Sie muß sich u. a. auch der Fragestellung der Handlungs-

spielräume und Handlungszwänge von Unternehmern und Unternehmungen angesichts komplexer Entscheidungssituationen unter verschiedensten politischen Rahmenbedingungen öffnen. Auch die Wechselwirkungen zwischen wirtschaftlicher und politischer Entwicklung etc. sind in die Analyse mit einzubeziehen. Es ist jedenfalls zu konstatieren, daß die Bezeichnung *Business History* mehr als ein modischer Anglizismus ist, sondern daß dahinter auch ein neues methodisches Konzept steht. Es geht um wissenschaftlich fundierte Fragestellungen, um komparatistische und empirisch abgesicherte *Case Studies*, die auch für die Betriebswirtschaftslehre durchaus neue Einsichten über das soziale, wirtschaftliche und politische Spannungsfeld, in dem sich Unternehmen bewegen, vermitteln können. Das Konzept, das hinter der *Business History* steht, weist damit einen deutlichen Fortschritt gegenüber der traditionellen, meist auf bestimmte Jubiläen abgestellten Firmengeschichte vergangener Jahre auf, die zumeist in panegyrischer Absicht geschrieben wurden.

Wien, im Herbst 1999

Die Herausgeber

TEIL I

BUSINESS HISTORY IN EUROPA
UND DEN USA



Business History in Theory and Practice in Great Britain and the USA

I

While the antecedents of business history as an intellectual activity have German roots as much as anything else, as was clear from Fritz Redlich's survey many years ago,¹ the impetus for the modern study of business history has come mainly from the United States, from the contributions of the Harvard Business School, especially Edwin Gay, the Dean, and Norman Gras, first Straus Professor of Business History in 1928, the founding of a Society in 1925/6 and a journal, the *Bulletin of the Business Historical Society* (later the *Business History Review*) in 1926,² and, more recently from the intellectual contributions of scholars such as Alfred Chandler and Michael Porter.

Early practice in both countries (say from the 1920s to the 1960s) was often pedestrian, frequently biographical, rooted in the concerns of industrial economic history, and only implicitly theoretical. That there was a strong empirical tradition should not surprise us, of course. The importance of utilising business archives was appreciated at an early stage: the Business Archives Council of England & Wales, for example, was established in 1926. Business historians are first and foremost historians; they follow historical methods, and often express contempt for work which applies crude generalisations and formulae in a non-time frame. This explains their qualms about much of the consultancy end of business studies, where problems tend to be explained by a single factor, whether virtuous quality circles, the Boston Consulting Group's 'experience curve', or whatever. The second point is that business historians have often found the work of economists unhelpful or unusable. Neo-classical economics in its purer forms has had little to offer students of the complexity of the firm (cf. for example Lazonick's *Business Organisation and the Myth of the Market Economy*³).

This is not to say that no economists have inspired business historians in the two countries. The work of Edith Penrose, an Englishwoman who spent much of her life in the US, was a potent influence on British business historians in the 1950s and

-
1. Here I am thinking of the German school of industrial history in the 19 century; see Fritz Redlich, 'The Beginnings and Development of German Business History', Supplement to the *Bulletin of the Business Historical Society*, September 1952.
 2. See for example Peter Mathias's inaugural lecture to the Association of [British] Business Historians, 27 September 1991.
 3. William Lazonick, *Business Organisation and the Myth of the Market Economy*, Cambridge 1991.

1960s: Church, Payne, Supple.⁴ And in the post-war world's obsession with economic growth, innovation and entrepreneurship, the Austrian school of Schumpeter, Kirzner and others was a more useful ally.⁵ Finally, the transaction cost approach of Ronald Coase, once a lecturer at the London School of Economics on Political Science, though neglected for decades, was rediscovered and promoted by scholars such as Alfred Chandler and Oliver Williamson in the US, and referred to often, but rarely applied by historians in the UK.⁶

Nevertheless, it is fair to say that there has been a tension between those scholars who have modest expectations of business history, and those who demand that the subject should embrace an ambitious, theory-led agenda. This ambition lay behind the foundation of the Business History unit in 1978. But those of us who have been wrapped up in debates since then, conducted in the 1980's by Leslie Hannah and Donald Coleman, then in the 1990's by Bill Lazonick, Geoffrey Jones and Charles Harvey, Mark Casson and Howard Cox, Tony Corley and I suppose myself,⁷ often forget that this tension is much older. It was in 1960, for example, that Arthur Cole attacked the Grasian tradition of the case study for being intellectual myopic and argued that business history should go beyond company history to embrace a wider agenda, including business thought, systems, and social attitudes to business.⁸ We also often forget that nearly all these passionate supporters of more theory are poachers-turned-gamekeepers. They have frequently prospered by undertaking important, commissioned case studies. Thus, Donald Coleman produced a three-volume work for the textile giant Courtaulds, Leslie Hannah has written a two-volume history of the British electricity industry for the Electricity Council, while Geoffrey Jones has written a commissioned history of the British Bank of the Middle East, and is busy working on an ambitious modern history of Unilever, in the wake of Charles Wilson.⁹ The pleas of these historians for a more theoretical approach must be considered alongside the more obvious fact that the case study is very much alive and well, as their own work demonstrates.

4. Edith T. Penrose, *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford 1959, 2nd edn 1980 and cf. the work of P.L. Payne; B. Supple, 'The uses of business history', *Business History*, IV (1962), 81-90 and R.A. Church, 'Business History in Britain', *Journal of European Economic History*, 5 (1976).
5. e.g. J.A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, London 1943; Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, Chicago 1973 and *Perception, Opportunity and Profit*, Chicago 1979.
6. Ronald H. Coase, 'The Nature of the Firm', *Economica*, 4 (1937), 386-405 and see also the work of Oliver Williamson. Note Coase once wrote a study of *British Broadcasting*, London 1950.
7. Leslie Hannah, 'New Issues in British Business History', *Business History Review*, 57 (1983); D.C. Coleman, 'The Uses and Abuses of Business History', *LSE Quarterly*, 1 (1987), 153-74 + *Business History*, 29 (1987), 141-56; Charles Harvey, Geoffrey Jones, 'Business History in Britain into the 1990's', *Business History*, 32 (1990), 5-16; Tony Corley, 'Firms and Markets: Towards a Theory of Business History', *Business and Economic History*, 22 (1993), 54-66; M. Casson, H. Cox, 'International business networks: theory and history', *ibid.* (1993), 42-53; Terry Gourvish, 'Business History: in defence of the empirical approach?', *Accounting Business and Financial History*, 5 (1995), 3-16.
8. Arthur H. Cole, 'What is Business History?', *Business History Review*, 36 (1962), 102-6.
9. D.C. Coleman, *Courtaulds: An Economic and Social History*, 3 vols., Oxford 1969-80; Leslie Hannah, *Electricity Before Nationalisation* (1979), *Engineers, Managers and Politicians: The First Fifteen Years of Nationalized Electricity Supply in Britain*, 1982; Geoffrey Jones, *The History of the British Bank of the Middle East*, 2 vols., 1986-7.

II

As is well known, Cole's challenge was taken up with awe-inspiring results by Alfred D. Chandler Jr., who has dominated Anglo-Saxon business history since the 1960's. Why is this? The explanation is to be found in the fact that Chandler represents the elements which I believe best define business history:

- 1] a due appreciation of the empirical approach, founded on the Harvard case study method, the use of archives, a belief in the uniqueness of the single case, but with an insistence that cases be incorporated into a much broader theme;
- 2] a determination to provide a theoretical framework and points of comparison, between firms and between countries, but doing so by borrowing theoretical perspectives not only from economics but from other social sciences (note Chandler's debt to Talcott Parsons, Veblen and Weber, and Galambos's reference to his fusion of structural-functional sociology with a Schumpeterian emphasis on the entrepreneur as innovator¹⁰).

Chandler's intention, to provide a set of testable propositions to explain (and to be more unkind, justify) the rise of big business in America, resulted in his three great works:

- 1] *Strategy & Structure*, 1962, provides firm-based case studies, pursuing the notion that strategic shifts led to structural i.e. organisational responses in large firms.
- 2] *The Visible Hand*, 1977, an ambitious survey of the American economy charting US growth via the rationality of replacing the visible hand of markets with the internalised, invisible hand of the modern corporation (emphasising the multi-unit operations of M-form organisation and the importance of managerial hierarchies). The book has been an important influence on many scholars, and not least Bill Lazonick and Oliver Williamson (though in my view not always for the best!),¹¹ *Visible Hand* has been the subject of a recent re-evaluation in the *Business History Review* 20 years on. Richard John's article surveys the book's champions, critics and sceptics, but I feel the criticisms, e.g. the charge that Chandler is overly deterministic and technology-driven, and places undue emphasis upon the managerial enterprise as the prime force in American capitalism, are outweighed by the plaudits. It is clearly the best book of the three.¹²
- 3] *Scale & Scope*, 1990 – the most ambitious and arguably the least successful work – which assesses business success in terms of First Mover Advantage [FMA], created via a three-pronged investment in cost-minimising production facilities, distribution and marketing systems, and management. The book seeks to compare the performance of Britain and Germany against the American template, and has provoked numerous critical responses, not least from Leslie Hannah, in numerous articles, notably

10. Louis Galambos, 'What have CEOs been doing?', *Journal of Economic History*, 48 (1988), 248.

11. Williamson has been held to have misrepresented Chandler in emphasising transaction cost minimisation as important: see Richard R. John, 'Elaborations, Revisions, Dissents, Alfred D. Chandler Jr.'s *The Visible Hand* after Twenty Years', *Business History Review*, 71 (1997), 152.

12. John, 'Elaborations, Revisions, Dissents'.

his 'Towards a European Visible Hand' article in *Business History* in 1991,¹³ and Youssef Cassis's recent book on *Big Business* (1997), which by focussing on profits and other elements, corrects the Chandlerian ranking of Britain and Germany.¹⁴

Michael Porter usually receives less attention from commentators on business history, but I feel this should be corrected. He also wrote three blockbuster books and like Chandler's they moved from case studies of firms to a consideration of competitive strategies in one economy – the USA – to a cross-country comparison, seeking explanations of long-run international competitiveness:

- 1] *Competitive Strategy* (1980) – which deals with structures and positioning
- 2] *Competitive Advantage* (1985) – which examines a company's source of competitive advantage and asks how it may be enhanced
- 3] *The Competitive Advantage of Nations* (1990) – an ambitious multi-country analysis, which examines the factors shaping competitive advantage. The approach is essentially Chandlerian but adds to the framework an emphasis on the importance of industrial clusters (supporting and related industries).¹⁵ Porter has not inspired the same reception among business historians, because his approach is rarely historical, and his attempts to trace a teleological path of country-based competitive advantage have been dismissed as pretty crude. Nevertheless, he did try to embrace the government-business dynamic in economic performance, and his ideas relating to networks of enterprise have been applied, if not necessarily by invoking Porter himself.¹⁶

III

The *International Bibliography of Business History*, which I edited two years ago with Goodall and Tolliday¹⁷ bears tribute to the work of American scholarship in stimulating not only British, but European and Asian approaches to case studies, industries and comparisons. There is now an enormous literature dealing with both the theory and practice of business history, encouraging us to go beyond the limitations of the paradigms explored by Chandler and Porter. Here we refer to just a few of these opportunities.

First, there have been numerous criticisms of Chandler, in particular for his teleological approach to American business in the *Visible Hand*. Here, Chandler is criticised for failing to embrace faltering US competitiveness in the 1970's, inspiring work on maintaining organisational capability (Nelson and Winter¹⁸), competitive

13. Leslie Hannah, 'Scale and Scope: Towards a European Visible Hand?', *Business History*, 33 (1991), 297–309; see also Barry Supple, 'Scale and Scope: Alfred Chandler and the Dynamics of Industrial Capitalism', *Economic History Review*, 44 (1991), 500–14.

14. Youssef Cassis, *Big Business: The European Experience in the Twentieth Century*, Oxford 1997.

15. Michael E. Porter, *Competitive Strategy*, New York 1980; Michael E. Porter, *Competitive Advantage*, New York 1985; Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, New York 1990.

16. e.g. via the interest in flexible specialisation, banking networks etc. (see below).

17. Francis Goodall, Terry Gourvish, Steven Tolliday (eds.), *International Bibliography of Business History*, London, New York 1997.

advantage (Lieberman and Montgomery¹⁹), and above all the post-Fordist, flexible specialisation paradigms associated first and foremost with the work of Sabel and Piore.²⁰ Second, there have been several attempts to try and apply Chandlerian notions, especially in *Scale and Scope*, to other countries: notably by Cassis, and in the book by Chandler, Amatori & Hikino, based on a leading session at the Milan Conference in 1994.²¹ Third, there have been paths trodden by those who find fault with the simplicities of *Scale and Scope*, for example the work which seeks to confirm the importance of family capitalism in Britain and elsewhere (e.g. Germany), and the role of small and Mittelstand business – note the contributions of Blackford and Scranton in the US.²² Historians who work on government-business relations, which were neglected by Chandler, have also been particularly active, and there has been a particular interest in the state sector, in privatisation, and regulatory regimes, and in technology as an engine of growth.²³ Others have sought to apply work on networks and principal-agent theory to historical business: here we may note the work in Britain of Tweedale on Sheffield steel, Boyce on shipping, Rose and Church on family firms, Andrew Godley and Duncan Ross on Banks, Networks and Small Firm Finance, and Gourvish and Wilson on brewing families and networks.²⁴ Another leading shift has been the fusion of accounting and business history to produce stimulating work on the critical importance of information generation and control in the firm – for example, the work of Temin (*Inside the Business Enterprise*), JoAnne Yates, Naomi Lamoureaux, and in the UK Martin Campbell-Kelly.²⁵ Recently, too, there has been an effort to operationalise business culture as an explanatory variable, with work on industries with a strong cultural apparatus such as choe-

18. Richard R. Nelson, Sidney G. Winter, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, MA 1982.
19. Marvin B. Lieberman, David B. Montgomery, 'First-Mover Advantages', *Strategic Management Journal*, 9 (1988), 41–58.
20. Michael J. Piore, Charles F. Sabel, *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, New York 1984.
21. Alfred D. Chandler, Jr., Franco Amatori, Takashi Hikino (eds.), *Big Business and the Wealth of Nations*, Cambridge 1997.
22. Philip Scranton, *Endless Novelty: Speciality Production and American Industrialization, 1865–1925*, Princeton, NJ 1997; Mansel G. Blackford, *A History of Small Business in America*, New York 1991. There are very few good business histories of small firms. Among the best are Blackford's *Pioneering A Small Business: Wakefield Seafoods*, Greenwich, CT 1971 and Roy A. Church, *Kenricks in Hardware*, Newton Abbot 1969.
23. There is a massive literature on these topics. On technology see the work of Hughes, Hounshell and Bijker, e.g. David Hounshell, Wiebe E. Bijker, Thomas P. Hughes, Trevor Pinch (eds.), *The Social Construction of Technological Systems: New Directions in the Sociology and History of Technology*, Cambridge, MA 1987; also Hounshell and Smith's impressive case-study of Du Pont's R & D: *Science and Corporate Strategy*, New York 1988.
24. Cf. Geoffrey Tweedale, *Steel City: Entrepreneurs of Strategy and Technology in Sheffield, 1743–1993*, Oxford 1995; Gordon Boyce, *Information, Mediation and Institutional Development: the Rise of Large-scale Enterprise in British Shipping*, Manchester 1995; Mary B. Rose, 'Beyond Buddenbrooks: the Family Firm and the Management of Succession in 19th Century Britain', Jonathan Brown, Mary B. Rose (eds.), *Entrepreneurship, Networks and Modern Business*, Manchester, 1993; Roy A. Church, *ibid.*; Andrew Godley, 'Duncan M. Ross (eds.), Banks, Networks and Small Firm Finance', special number of *Business History*, 38 (July 1996); T.R. Gourvish, R.G. Wilson, *The British Brewing Industry 1830–1980*, Cambridge 1994.

olate and brewing.²⁶ It should be said that this interest in broadening the agenda is not new; reference to Cole, or even Chandler himself, for example in his contribution to Charles Wilson's festschrift in 1984,²⁷ will quickly dispel any notions that the above-mentioned agenda is a product only of the 1990's.

What, then, is the state of business history in the Anglo-Saxon world? Numerically it is healthy, with two societies in the US, one in the UK (with a combined membership of over 1,000), several journals, and numerous conferences and workshops. It is of sufficient weight to be ranked alongside economic history in the UK, which institutionally has declined quite sharply over the last 10 years. Intellectually, however, there is in some quarters at least disappointment. Despite the exhortations of scholars such as Geoffrey Jones that business historians should develop more theoretical approaches to the subject, the progress made here has been very limited. This should come as no surprise. As I pointed out in my work on empirical business history,²⁸ our subject is necessarily a jackdaw activity, eclectic in its approach, and opportunistic in borrowing theoretical perspectives and devices from other disciplines, such as economics, political science, sociology and so on. That is why I saw some resonance with chaos theory in explaining the rise, decline and survival of firms in a dynamic world economy.²⁹ The search for a theory of business history is like looking for the holy grail. But we should not be alarmed about this. On this point I am more optimistic than my colleague from Reading, who may moderate his position after he has completed his work on Unilever!

Another complaint is that a successor to Chandler has not emerged. This is certainly correct, but we should express the hope that the new millennium will see the emergence of a major contribution from someone brave enough and with sufficient stamina to attempt something heroic. But, in any case, the shift in emphasis from large-scale business and organisational responses to networks, information control, MNEs, collusion and regulation, culture, management education, technological diffusion, and so on represents a vibrant response in a sub-discipline of history that should not fall into the trap of making major claims to displace the mainstream elements in historical study – economic history, social history, political history, and military history.

-
25. Peter Temin (ed.), *Inside the Business Enterprise*, Chicago 1991; JoAnne Yates, *Control through Communication: The Rise of Systems in American Management*, Baltimore, MD 1989; Naomi R. Lamoireaux, Daniel M.G. Raff (eds.), *Co-ordination and Information: Historical Perspectives on the Organisation of Enterprise*, Chicago 1995; Martin Campbell-Kelly, *History of ICL*, Oxford, 1989, and see also his book with William Aspray, *Computer: A History of the Information Machine*, New York 1996.
 26. E.g. Gourvish, Wilson, *Brewing Industry*; Andrew Godley, Oliver M. Westall (eds.), *Business History and Business Culture*, Manchester 1996.
 27. Chandler, 'Comparative business history', D.C. Coleman, P. Mathias (eds.), *Enterprise and History: Essays in Honour of Charles Wilson*, Cambridge 1984, 3–26.
 28. Gourvish, 'Business History'; 'The Empirical Emphasis in Business History: Out of Chaos?', Mita Davids, Ferry de Goeij, Dirk de Wit (eds.), *Proceedings of the Conference on Business History Rotterdam October 1994*, Rotterdam 1995, 145–52; 'Business History: Cinderella, Prince Charming or Ugly Sister?', Kurt Bayertz, Roy Porter (eds.), *From Physico-Theology to Bio-Technology: Essays on the Social and Cultural History of Biosciences: A Festschrift for Mikulas Teich*, Amsterdam 1998, 6–19.
 29. Gourvish, 'Out of Chaos'.

What is left to be said about the single case? There is something in the argument that commissioned business history is like the commissioned portrait painting: technically often brilliant, but lacking in passion and depth! However, I still see properly constituted case studies as valid expressions of the subject, and essential to the improvement of more comparative, or industry-based studies. Indeed, the journal literature reveals evidence of the continuation of both types of work: case studies; and a concern with broader themes or issues. For example, in 1998 seven of the 14 articles appearing in the *Business History Review* were case-based, but they were also issue-related too, dealing with gender, innovation strategy, government-business relations, and governance. It is true that Britain's journal, *Business History*, had less space for the case-study, which provided only four of the 25 articles published in 1998. However, the value of the approach is clearly apparent. Case work undertaken in the Business History Unit in recent years has been progressive in the sense that a case has been used to test a particular proposition, and with due regard to other players in the field. Here, we may note Robert Fitzgerald's work on *Rowntree and the Marketing Revolution* (1995), which was ostensibly a history of a single company but in reality provided an in-depth examination of how the British moved from generic marketing to branding in consumer industries. The same may be said of Richard Coopey's book on *3i*, which is as much about the historical difficulties of venture capital and SME financing in Britain as about the life of a single institution.³⁰

In some ways the future still provides us with very real challenges. I fully share Geoffrey Jones's disappointment with the failure of business history, Chandler apart, to break into the consciousness and teaching of business generally in business schools (Harvard Business School is an exception), in departments of management and business studies and so on. The contributions of major case-studies have not made as much impact as their authors had hoped, and there is something in the view of Arnold Kransdorf that the returns to effort in terms of readership have been disappointingly low.³¹ Recently, there have been brave attempts to provide syntheses of business history in the UK with the books by Kirby and Rose (1994), John Wilson (1995), and David Jeremy (1998), and it is to be hoped that these will penetrate the broader arena of business studies.³² Where business history clearly has a major role to play is in encouraging business to be more aware of the value of maintaining archives, not only for historians to use, but for their own interest and protection. Finally, I hope that business history will break out of Coleman's Catch 22 and be objective and critical while at the same time securing access to and exploiting business archives.³³ Recently, there have been signs that this is taking place, with the appear-

30. Robert Fitzgerald, *Rowntree and the Marketing Revolution 1862-1969*, Cambridge 1995; Richard Coopey, *3i: Fifty Years Investing in Industry*, Oxford 1995.

31. Arnold Kransdorf, *Corporate Amnesia: Keeping know-how in the company*, 1998, 107ff.

32. Maurice W. Kirby, Mary B. Rose (eds.), *Business Enterprise in Modern Britain from the 18th to the 20th Century*, London 1994; John F. Wilson, *British Business History, 1720-1994*, Manchester 1995; David J. Jeremy, *A Business History of Britain, 1900-1990s*, Oxford 1998.

33. Coleman, 'Uses and Abuses'.

ance of critical works on the asbestos and tobacco industries, notably Tweedale and Jeremy's work on Turner & Newall,³⁴ and Howard Cox's work on the British multinational British-American Tobacco.³⁵ A more open approach of the major banks to their involvement in the period of Germany's Third Reich may also be discerned. These are promising signs that corporations are at last recognising that archives and historians can help them in a cathartic process to face up to past mistakes and failures. Current political debates on globalisation, corporate governance, industrial concentration and power, and the environmental impact of industrial effort are also opening up opportunities for the business historian. All this makes me confident that business history in the Anglo-Saxon world is in a healthy state. I fully expect the discipline to perform three functions over the first part of the new millennium:

1] fuse theory and empiricism, not in a over-determined way but naturally by selecting theories and approaches which best suit the topic in question;

2] improve its educational role in history; and

3] improve its educational role in relation to business itself.

These remain considerable challenges but I am certain that we have the scholars to undertake them.

34. Geoffrey Tweedale, David Jeremy, 'Compensating the Workers: Industrial Injury and Compensation in the British Asbestos Industry, 1930s-1960s', *Business History*, 41 (April 1999), 102-20.

35. Howard Cox, 'Learning to do Business in China: The Evolution of BAT's Cigarette Distribution Network, 1902-41', *Business History*, 39 (July 1997), 30-64 and see his book on BAT (Oxford, forthcoming).

*Methodology and Business History:
Some Observations from Sweden*

Business History as Economic History

In 1994 a Swedish colleague, Professor Kersti Ullenhag, attended a business history conference at Erasmus University in Rotterdam. Upon returning to Sweden, she expressed her great distress concerning a session where the participants had questioned whether or not business history has anything in common with economic history. „It was a shocking experience“, she reported.¹

This story illustrates the uniformly strong conviction of Scandinavian scholars that business history is an integral part of economic history. As an academic discipline, business history is rooted in economic history. Over time, their relationship has become truly symbiotic, and today business history is recognized as an important branch of economic history.

There are many reasons for the mutually supportive relationship between business and economic history in Sweden. Perhaps the most important of these is that from their very inception business history was an integral part of economic history departments.

Business history as a scientific research field already had a strong base in Sweden by the 1950s. The early professionalization coincided with the strong standing of iron processing in Swedish business life, both before and after the industrial revolution. Well-preserved source materials from Swedish iron mills in the public central archives and private company archives formed the bases for the new research field that was designated economic history and whose introduction in Sweden and Scandinavia are inseparably associated with Eli F. Heckscher's name. In 1950 Heckscher published a strong plea for business history as an important research field for economic historians. Translated in English, the title of his paper reads "On Swedish Business Companies and their Historical Treatment".²

It was, interestingly enough, a large research project that served as the starting point for the expansion and professionalization of business history research in Sweden in the 1950s. The first academic chairs in economic history at Swedish universi-

1. The story is recounted in Hans Sjögren (ed.), *Aspekter på näringslivets historia* (Aspects of business history), (*Research Report* No. 5), Institute for Research in Economic History at the Stockholm School of Economics 1995, 48.
2. E. F. Heckscher, "Om svenska företag och deras historiska behandling", *Nordisk Tidskrift* 1950.

ties were inaugurated at this time, and the so-called first generation professors in economic history – Artur Attman (Gothenburg), Oscar Bjurling (Lund), Karl-Gustaf Hildebrand (Uppsala) and Ernst Söderlund (Stockholm) – established themselves as significant business historians. A broad-based research project on the history of the Fagersta iron works during the 1950s brought together nearly all the professional economic historians in Sweden. In the five thick volumes on the history of the Fagersta Company, published 1957–1959, different approaches were united and totally different types of archive materials served as the bases for a presentation with clearly broad, contextual ambitions. In reality this voluminous work treated the history of Swedish iron processing as a totality, and it set the norms for how professional business history with scientific ambitions would be conducted in Sweden.³

From the latter half of the 1960s through the 1970s, however, business history research was exposed to growing criticism from two different directions. Firstly, economic historians with leftist sympathies maintained that it amounted to a collection of commissioned works produced on terms established by the corporations studied. Business history, therefore, was by definition not objective scholarship. It concentrated on success stories while sweeping important problems, such as “the contradiction between capital and labor” under the proverbial rug.

Secondly, criticism of business history without political overtones was also leveled by ‘generalizers’ in economic history. Influenced by deductive economics in general and Keynesian growth theory in particular, the generalizers believed in structural explanations at higher aggregate levels. In the hunt for general law-determined behavior which could explain the macro-economic development, there was no room for the individual and the unique, and business history was accused of being narrative, without theory, and overly concerned with singular events. Business history lost ground in the environment of this academic discourse, and with the generational change that took place in economic history in Sweden during the 1970s, the major chairs in the subject were occupied by generalists and structuralists who worked from a Marxist or Keynesian perspective.

The Methodological Reorientation of the Social Sciences and Humanities

Little of this criticism is heard today and business history is accorded the status of a legitimate and useful field of research. There are at least two principal reasons behind this legitimization. Firstly, the intellectual position of Marxism as a scientific method has been undermined by global political and economic developments, and, secondly, the distinction between macro and microanalysis has been blurred by recent developments in the economic sciences, especially economics. The trend has been away from the strongly theoretical and highly generalized research of the 1960's and 1970's towards research on „micro structures“:

3. E. Söderlund, K.-G. Hildebrand, A. Attman et al., *Fagerstabrukens historia*, (5 vols.), Stockholm 1957–1959.

research is focused on the role of incentives in explaining economic behavior. Moreover, case studies have returned to fashion.

The removal of the walls between macro and micro analyses has had an obvious connection with our experiences of the 1970s. Stagflation and crises, as well as the absence of enduring growth in the underdeveloped countries despite massive capital transfers caused many economists of the late 1970s to doubt the ability of Keynesian theory to provide the relevant analytical tools. The use of very broad aggregates as analytical concepts had proven unsuitable for explaining the mechanisms of economic fluctuation and growth, and an intense search for the micro foundations of macro variables was undertaken. One result was the revival of Austrian, Schumpeterian and Institutional Economics.

Secondly, a new social science discipline, business economics or business administration, grew strongly during the 1980s at the Swedish universities. The new subject soon proved to be a real maverick of the academic world. Measured in the number of students and teachers, business administration emerged within a couple decades as the largest discipline without peer in the social science faculties, and as the core subject in the growing number of business schools that were established or spun off from the old universities.

Within the new subject, the scientific management literature grew on a broad front and contributed strongly to increased research on the conditions for the firm's operations and its resource creating abilities. This research had an inductive character and clear empirical direction, often based on case studies of individual firms, and it constituted both an opportunity as well as a challenge for business history. The most important development for business history, however, was the contribution of business economics to an increasing legitimacy of "micro structure" studies which was a result of the establishment of large and influential departments of business administration within social science faculties.

Thus, the methodological renewal and changing structure of the social sciences were important factors explaining the converging relationships of business history and economic history in the Scandinavian countries. These in turn greatly influenced the contents of research in economic history. The competition between institutional, entrepreneurial ("Schumpeterian"), and evolutionary ("Neo-Austrian") theories created an experimental situation in economics and economic history; one outcome was a greater understanding of business history as a research field.

The methodological renewal in the economic social sciences also has a counterpart in the humanities and in general history. This implies that the change in the type and level of approach might be part of a more general scientific renewal, constituting a reaction against the pronounced theoretical and aggregative dominance of research („the tyranny of aggregation“) during the 1960s and 1970s. As early as in 1991, Rolf Torstendahl, professor of history at Uppsala University, noted in an article that anthropologically oriented, historical mentality studies were in the process of squeezing out the quantitative social history that previously had totally dominated research in history. Today, scarcely a decade later, micro history is the height of fa-

shion in history departments. When placed in a broader perspective, this „new“ research has even been endowed with a new name, *mezzo history*.⁴

It is perfectly clear that these developments in scientific methodology also have affected the content of economic history research. The increased acceptance of micro studies in economic history is undoubtedly an important factor in explaining the current far-reaching integration of economic and business history in Sweden. The change in perspective, which in some regards is reminiscent of a Kuhnian paradigm shift, has permitted a number of theoretical impulses to grow and to prosper. These range from institutionally oriented theories, to entrepreneurial, networking and evolutionary, so-called neo-Austrian theories. The competition among alternative approaches has resulted in an experimental and creative research environment. Cumulatively, this situation has contributed to strengthening the position of business history research within the field of economic history, the entire academic community and even society in general.

The Methodological Debate within Business History

But even research development within business history itself contributed to dissolving the old conflict between individual events and law-like behavior, between the narrative description of unique events and theory-tied abstractions at higher aggregate levels. A new generation of business historians had grown up, demonstrating a very different and greater understanding for theoretical approaches. The lively discussions in epistemological and research methodological issues during the latter half of the 1960s and the 1970s, which displayed similar characteristics to the great “*Methodenstreit*” in the economic sciences at the end of the nineteenth century, had the positive result that arguments were sharpened and knowledge was established. For the relatively few younger researchers in economic history who had devoted themselves to business history research with scientific ambitions, the debate involved justifying their existence and their survival in a harsh academic environment.

Fighting a two front war against both Marxists and Keynesians, the younger business historians in the 1970s had to take a conscious position and search for a balance between empiricism and theory in research. Almost three decades after the publication of Heckscher’s programmatic plea for business history in 1950, the (Swedish) *Historisk Tidskrift* published a special issue on business history in 1979. A comparison with Heckscher’s article illustrates in a very dramatic way both the expansion of the research field since 1950, and the greatly increased presence of theory in business history. The 1979 thematic issue on business history in *Historisk Tidskrift* had great significance for the subsequent renaissance in research in the 1980s and 1990s, and therefore warrants closer attention.

The special issue contained a well-conceived defense for what could be termed the traditional business history monograph and pleaded for (1) a contextual business

4. B. Odén, *Leada vid lyvet. Fyra mikrohistoriska essäer om självordets historia*, Lund 1998, 11. Rolf Torstendahl’s article in *Svenska Dagbladet* 2.9.1991.

history focusing on industry and systems levels and (2) new, theoretically more conscious methods in business history research.

For Heckscher in 1950, business history was synonymous to commissioned company histories, monographic histories or case studies of a business organization in its entirety. In his article in the *Historisk Tidskrift* special issue from 1979, Ulf Olsson, Professor in Economic History at the University of Umeå, labeled this way of doing business history as the "organic" approach, aiming at a complete description of the historical development of a company as such. Olsson defended the study of individual processes in its entirety, convincingly arguing that a company history structured organically is something quite different than a simple narrative, "wall-to-wall carpeting" of description, provided the study is done by a professional academic scholar.

His basic argument was that no description of reality can be made at a scale 1:1. The professional judgment of a well-trained academic scholar is needed to organize the empirical material in a way that renders the firm's history interesting, readable and analytically rigorous. When writing a company history, even the most ardent believer in history as a *l'art pour l'art* or in history as a chain of unique events, must decide what aspects, what strategic decisions or what periods in the history of a firm are more important than others. Moreover, to understand why certain strategic decisions were made, or why certain things happened, you must know the value systems of the time period under study; and to develop a more generalized approach, you must know what happened in the world outside the firm under study.

Olsson presented a pure functional selection method in contrast to the traditional company monograph work approach. By "functional selection" Olsson meant a deliberate and conscious choice of certain aspects of a company or of business relations in order to illuminate and give specification to general issues or theories at the micro level. The danger, for example, of illuminating different aspects or testing different theories in various articles in a company anthology was, of course, that the presentation tends to be fragmented: "it can be difficult to explain at the end how the 'firm' once lived and functioned as an organic entity, which after all is not unimportant in the context".⁵

Two other articles appeared in the *Historisk Tidskrift* special issue, by Kersti Ullenhag and Erik Dahmén, which argued for a renewal of business history research in a more consistent theoretical direction. In her contribution "Business History and its Renewal", Kersti Ullenhag, Associate Professor of Economic History at Uppsala University, emphasized the desirability of renewal in two directions. The one direction concerned the extent of small business activity and its conditions. Despite technical difficulties in research, such as deficiencies in official statistics and undeveloped archival awareness among small businesses, she argued that significantly more research should be brought to bear on small and mid-sized companies, which were hopelessly underrepresented in the population of the subjects for serious business history research. Renewal was also demanded to develop the explanatory value of

5. U. Olsson, 'Företagshistoria som ekonomisk historia', *Historisk Tidskrift*, No. 3 (1979).

business history studies in the general sociohistorical development and link together the results with established theory. Through her exemplification of achieved results, Ullenhag hinted that she had primarily Joseph Schumpeter's growth and business cycle theories in mind, where the entrepreneurial function plays a decisive role.⁶

Erik Dahmén's contribution undoubtedly received the greatest attention from the younger generation of business historians. He was the most renowned of the contributors; since 1957 he had been Professor in Economics with Economic and Social History at the Stockholm School of Economics and Director of its Institute for Research in Economic History. For some decades he had acted as special adviser to both Marcus Wallenberg, one of Sweden's most famous entrepreneurs of the twentieth century, and to Stockholms Enskilda Bank, the industrial bank of the Wallenberg family. Dahmén had developed a system of thought in the 1950s and 1960s that was influenced by Joseph Schumpeter and the Swedish economist Johan Åkerman at Lund University in the 1930s and 1940s. This was mostly referred to as "Dahménianism" or the "Dahménian Approach to Economics", which in Sweden became a major intellectual force paving the way for the breakdown of the hegemonic Keynesian macromodels in the 1970s and 1980s.⁷

In his 1979 article, Dahmén convincingly showed in what ways business history research could advance and develop economic theory. He used examples to demonstrate the fallacies of aggregative thinking when approaching certain (and important) questions relating to transformation processes and industrial dynamics. This was most obvious when analyzing the determinants of supply. With the slogan "Macro theory needs micro foundations", Erik Dahmén made a strong plea for increased multidisciplinary cooperation between economic historians, business economists and economists. The shared objective was to develop a new business history, focused on the character and role of the firm's operations, with the power to not only use or "consume" established theories, but also to produce new theories.⁸

A few years earlier, in 1976, Gert Nylander, Chief Archivist of the Stockholms Enskilda Bank and Professor Erik Dahmén had reorganized the Institute for Research in Economic History (EHF), at the Stockholm School of Economics. The EHF had originally been founded by Eli F. Heckscher in 1929. In 1976, the Institute was organized as an interdisciplinary organization, combining economic, historical and social research with special applications to business and industry. The revived Institute was designed to act as an intermediary between business and research, organize commissioned research and thereby guarantee the scientific integrity of the business historian in relation to the sponsor. At the same time, the Institute was provided with its own research resources, sufficient to actively initiate, organize and promote scholarly research in the field of business history research.

6. K. Ullenhag, 'Företagsforskning och fömyelse', *Historisk Tidskrift*, No. 3 (1979).

7. The importance of Erik Dahmén in establishing a Schumpeterian tradition in Swedish social science is developed by R. Swedberg, 'Joseph Schumpeter in Sweden', *Scandinavian Economic History Review*, Vol. XLV (1997), No. 2.

8. E. Dahmén, 'Kan den företagshistoriska forskningen bidra till den ekonomiska teoriens utveckling?', *Historisk Tidskrift*, No. 3 (1979).

The EHF Institute at the Stockholm School of Economics, with its creative interdisciplinary organization, proved to be a good example of far-sighted planning to promote business history into the front line of research. With such professors as Erik Dahmén, Johan Myhrman and Ulf Olsson in the management, the institute has, so well in business life as in scientific society, received a solid reputation for qualitatively superior, advanced business history research. The monograph series of the Institute includes not less than 23 items, starting with *Banking in Pioneer Times. A.O. Wallenberg in Swedish Banking Policy 1850-1856*, which was published in 1981 by Göran B Nilsson. For the time being, the series concludes with two volumes published in 1999: Hans Sjögren's analysis of the claimholder game before and after the bankruptcy in 1984 of one of the largest Swedish shipping firms, Saléninvest, and Ragnhild Lundströms history of Stockholms Enskilda Bank during World War I, *Bank, Industry, Foreign Business*.⁹

In addition to the monograph series, the Institute began publishing research reports in 1991. The aim of this series is two-fold: first to quickly publish the results of research pursued at EHF and, second, to publish surveys of the current state of research in various fields. The latter frequently are in the form of reports on conferences or seminars organized by EHF. An example is the latest report, No. 10, an essay by Michael Bordo of Rutgers University and the NBER entitled „Currency Crises (and Banking Crises) in Historical Perspective“. Recently, the Stockholm School of Economics, supported by EHF, has instituted a Ph.D. program in economic history intended to ensure the development of a new generation of scholars, especially in financial and business history.

Business History Fighting off the Virus of Postmodernism

Just this year Arne Jarriek, Professor of History at Stockholm University, has ignited a controversy concerning the terms under which scholarly work on history is carried out in Sweden.¹⁰ The debate has its origin in the question of the existence of „historical truth“. In this context, it may seem odd to ask what role the search for truth has in establishing the scientific credentials of historical research. Further consideration, however, reveals that it is a highly relevant and eternal problem for all disciplines that examine so-called reality. Scholars who maintain the primacy of the search for truth and the careful evaluation of sources represent one extreme position. They emphasize the need for methods that can separate fact from fiction. Even though most current historians claim to take exception to the „primitive positivism“ of Comte and Popper, it is still not unreasonable to describe this group as being inspired by positivism. The other extreme position is represented by that modern idealism which, in the hunt for fig leaf terminology, has been given labels such

9. G. B. Nilsson, *Banker i brytningsstadi. A.O. Wallenberg i svensk bankpolitik 1850-1856*, Stockholm 1981; H. Sjögren, *Spelet i Saléninvest. Staten, bankerna, ägarna och ledningen 1973-1997*, Stockholm 1999; R. Lundström, *Bank, industri, utlandsaffärer. Stockholms Enskilda Bank 1910-1924*, Stockholm 1999.

10. *Svenska Dagbladet* (contributions so far) 20.6.1999, 16.7.1999, 11.8.1999, 19.8.1999.

as „post modern constructionism“ and „post modern relativism“. Its most literal adherents maintain that every statement concerning reality is a social construct and that, therefore, there are as many truths as there are observers. Accordingly, it is maintained that history „ultimately must be seen as a construct and a tale characterized by current values, insights and prejudices“.¹¹

One scholar, Professor Håkan Arvidsson of Roskilde University in Denmark, has tried to walk a tightrope between these extreme positions by arguing that a methodologically motivated distinction should be drawn between, on the one hand, the determination of „the particularities of the past“ and, on the other hand, the interpretation of actual events and their weaving together into a unified story. The former task still requires the evaluation of sources, even if in practice it does not yield any simple rules for determining what is true and what is false. As for the latter enterprise, it is ensnared in relativism. Interpretations of the past will always be followed by re-interpretations simply because „history is a communication between the past and the present, between then and now“.¹²

Thorstein Veblen, economist, sociologist and moral philosopher, called the basic urge of people to try to understand and explain the reality that surrounds us, „idle curiosity“.¹³ It is also a basic motivation for studying the past. Even if we were unaware of the ends of our instincts, studies of the past will better equip us to deal with the present and to choose our path into the future. In short, it means that we can learn from history.

There is another argument for historical research that is also deeply rooted in human nature: the need for identity. Modern social psychology has advanced this need as being basic to an understanding of our reactions and behavioral patterns. It is argued that we have need of role models: good leaders instead of bosses at work and in politics, male teachers in an increasingly feminized school system and female professors in a male dominated university system. The collective memory that history represents is essential for a collective identity, be it of a family, a social class, a province or a nation. Without such a memory, our self-identity and our self-respect are undermined, leaving us easy prey to propaganda that exploits our fear of the unknown.

These „biological“ needs might be sufficient motivation for historical research. In addition, however, there is an additional argument, one that requires such organized research to be based on scientific principles. As long as I can remember, we have taught our students that scientific historical research is essential to critically examine myths and nationalistic metaphors. Thus it is needed to allow us to defend ourselves against all forms of propaganda and disinformation. The scientific perspective is made operational in various ways: in the formulation and analysis of problems, through independent and critical thinking and in an appreciation of context.

11. H. Arvidsson, 'Historiker måste konfrontera då med nu', *Svenska Dagbladet* 19.8.1999.

12. *Ibidem*.

13. T. Veblen, *The Instinct of Workmanship*, New York 1964, 31-35, 85-89.

In particular, the need to display insight and tolerance requires good judgement and respect for the views and values of others. This applies both to colleagues in one's own discipline and to those in related fields who, naturally enough, tend to pose somewhat different questions. In historical studies, moreover, respect for the values and perceptions of earlier generations is absolutely essential. Any serious scholar currently trying to open communication with the past must, to the best of his or her ability, attempt to crack the cultural code that infuses human relations in any society.

The current intellectual fad of postmodern idealism constitutes a danger to historical research in two ways. First of all there is a risk that unlimited methodological individualism and subjectivism might attain scientific acceptability. If two inconsistent assertions, based on the authors' differing outlooks, and which constitute competing descriptions of reality, can both be equally true, then logic requires that all conclusions have scientific validity. This would apply even to conclusions that only amount to a reassertion of the scholar's own values.¹⁴

Secondly, there is an apparent danger that the current outlook will become the sole determinant of what is historically significant. The risk is thus that the norms of our time, or our society, will be used as the basis for judging past events and conditions. Writing history backwards also opens the door to utilizing it for propaganda purposes, a practice not unknown to earlier history writers.

Without an open mind and honest intentions, we will never decipher the cultural codes of the past; something that is essential if we are to understand why people acted as they did in various historical situations. It is, of course, satisfying to approach historical actors with one's conclusions already in hand, but in Göran B. Nilsson's words: it undoubtedly leads „to a trivialization and simplification of events“. History should be written forwards, from a broad perspective, carefully evaluating sources and striving to understand historical actors and their behavior. As Nilsson maintains, „the historian has to take his actors' expectations of their future seriously, even though he knows better“. This methodology constitutes a suitable and well thought out alternative to the moralistic history writing that has become increasingly prevalent as postmodern idealism has won increasing acceptance, especially at American universities.¹⁵

This critical interpretation with its emphasis on the deciphering and acceptance of the motivational basis for the actions of historical actors, by definition contains a strong argument for utilizing an actor perspective – and thus for business history research.

14. This in no way is a denial of the well-known fact that scientific concepts and theories influence our perception of reality. As a result of the immense complexity, not to say richness, of reality, it is not surprising that two researchers may paint two different pictures of some aspect of reality, both of which are reasonable and in fact „true“. Instead of being competitive, however, such pictures are complementary. Thus it is not relativity or arbitrariness in historical research that explains why „history is continually being re-written“. Rather it is the infinitely multifaceted and multidimensional character of reality that makes it possible for the scholarly community to produce new portraits of the past as society changes and the focus of interest shifts.

15. G. B. Nilsson, 'Historia som humaniora', *Historisk tidskrift*, No. 1 (1989), 3; 'Historia som historia', *ibid.*, *Den lycklige humanisten. Tre offentliga essäer*, Calssons 1990, 67.

The Focus of Business History

With hindsight, it is apparent that a major part of the program for a renewal of Swedish business history, launched in a special 1979 issue of *Historisk Tidskrift*, has been fulfilled. This applies especially to the plea for a more contextual business history. Within this well motivated goal, however, there lurks the danger that the core object of our research, the firm, will be shunted into obscurity. Furthermore, the multifaceted content of business history might be taken as reflecting a lack of consensus concerning the object of our research. There is also a tendency, especially relative to economic history, to view our broad agenda as a reflection of imperialistic ambitions. Thus topics such „the value system of society“ or „business systems“ raise legitimate questions about the limits of the business history approach.

A simple answer to that question is that the individual (entrepreneurial or firm) and general (institutional) approaches must be combined in business history research if we want to develop our subject on a solid scientific basis. The perspective of the firm is fundamental, and regardless of the nature of the issue, the firm is and remains the central object of analysis. Therefore, I want to maintain that business history comprises all historical research which seeks answers to different questions at the level of the firm. These questions can be very different in regard to their nature. Business history is then about everything from issues of ownership and leadership functions, power and influence, principal agency problems and information asymmetries to issues on technology, organizational innovations and power over work and the work environment. But without the perspective of the firm, there is no business history.

Personally, I see it as self-evident that future business history research should continue the tradition of scientific history writing that hitherto has been so characteristic of Swedish scholarship. An important part of this tradition is to pay heed to contextual aspects. The firm is studied in relation to its environment and is thus placed in a wider context. The two volume work on Stockholm's Enskilda Bank around the turn of the 20th century by Olle Gasslander, the history of Handelsbanken by Karl-Gustav Hildebrand and the two volume monograph on Skandinaviska Banken's history by Ernst Söderlund were all such path breaking studies. To a great extent they both anticipated and inspired later research.¹⁶

My personal hope is that in the future the method of approach will be to combine and relate individual aspects (the actor – a firm or concern) to general structures (what today are usually referred to as „institutional arrangements“) in a well thought through and analytical manner. I believe this is essential if we are to develop business history on a scientific basis. The methodological reorientation of the social sciences and humanities during the 1980's and 1990's discussed above, which has

16. O. Gasslander, *Bank och industriellt genombrott. Stockholms Enskilda Bank kring sekelskiftet 1900*, Vol I-II, Stockholm 1956, 1959; K.-G. Hildebrand, *Örnvandlingens tjänst. Svenska Handelsbanken 1871-1955*, Stockholm 1971; E. Söderlund, *Skandinaviska Banken i det svenska bankväsendets historia*, Vol I-II, Uppsala 1964, 1978.

increased the interest in micro and mezzo studies, encourages me to believe that this hope will be realized.

With regard to the choice of which research topics can or should be pursued, my views are much more fluid. Within the field of corporate histories, remarkably enough, there are still no comprehensive works concerning a number of large firms. In banking, this is the case with Handelsbanken since 1955 and also Nordbanken (Merita Nordbanken) and its predecessors. Neither has the general history of the Swedish Bank Inspection Authority (now the Finance Inspection Authority) been written. This is the case despite the availability of very high yield archival material concerning bank behavior, bank crises and government regulation of the banking system. In contrast to these lacunae, it can be noted that the history of the S-E-Bank (SEB) and its predecessors are the subject of scholarly works amounting to no less than ten volumes. The most recent of these is Professor Ulf Olsson's survey of the quarter century following the merger of Stockholm's Enskilda Bank with Skandinaviska Banken in 1971.¹⁷

A clear tendency towards utilizing content rich corporate archives to illuminate specific question that have directly emerged from the scholarly debate can be discerned both in Sweden and abroad. Such purely functional problem choosing has sometimes been contrasted to the traditional firm history approach. The danger that the former will result in a fragmented presentation (e.g. corporate anthologies) has been stressed above. Despite objections of this type, however, it is clear that the trend in research will continue to be towards the utilization of corporate records to illuminate various aspects of firm behavior and to empirically test hypothesis.

Business history constitutes an encounter between micro and macro and among ideology, politics and the logic of capitalism. It naturally raises a number of research problems where micro studies based on corporate archival material can produce substantial new knowledge and can enrich social debate in general. Let me just mention a few currently „hot“ problem areas. While they relate specifically to Swedish conditions, they all have analogies abroad.

Currently research activity is especially intense concerning (1) questions of ownership and control (corporate governance) and corporate leadership (the so-called principal-agent problem), (2) the behavioral effects of the extensive government regulation of the Keynesian decades of the 1950's 60's and 70's, (3) the roles of the Riksbank, the Bank Inspection Authority and the banks themselves during the deregulation process of the 1980's and (4) the empirical content and implications for market structures, innovation rates and economic change of the concept of „the ban-

17. In addition to the works by Gasslander and Söderlund listed in note 16, the following volumes are included: G. B. Nilsson, *Banker i brytningsstid. A O Wallenberg i svensk bankpolitik 1850-1856*, Stockholm 1981; R. Lundström, *Bank i industri utlandsaffärer. Stockholms Enskilda Bank 1910-1924*, Stockholm 1999; H. Lindgren, *Bank, investmentbolag, bankirfirma. Stockholms Enskilda Bank 1924-1945*, Stockholm 1987; U. Olsson, *Bank, familj och företagande. Stockholms Enskilda Bank 1945-1971*, Stockholm 1986; T. Enrison, *Skandinaviska Banken i näringsliv och samhälle 1939-1971*, Stockholm 1997 and U. Olsson, *At the Centre of Development. Skandinaviska Enskilda Banken and its Predecessors 1856-1996*, Stockholm 1996.

VERÖFFENTLICHUNGEN DER
ÖSTERREICHISCHEN GESELLSCHAFT
FÜR UNTERNEHMENSGESCHICHTE

Alice Teichova, Herbert Matis, Andreas Resch (Hrsg.)

Business History

Wissenschaftliche Entwicklungstrends
und Studien aus Zentraleuropa



MANZ 



*Business
History*

VERÖFFENTLICHUNGEN DER
ÖSTERREICHISCHEN GESELLSCHAFT
FÜR UNTERNEHMENSGESCHICHTE

herausgegeben von Alois Mosser

Band 21, Wien 1999

Business History

Wissenschaftliche Entwicklungstrends
und Studien aus Zentraleuropa

herausgegeben von

Alice Teichova, Herbert Matis,
Andreas Resch

MANZ 

Die Drucklegung dieser Publikation wurde durch folgende Institutionen und Firmen ermöglicht, denen unser besonderer Dank gilt:

Bank Austria Aktiengesellschaft

Bundesministerium für Wissenschaft und Verkehr

Amt der Niederösterreichischen Landesregierung,

Abteilung Kultur und Wissenschaft

Österreichische Lotterien GesmbH

Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien regGenmbH

Raiffeisen Zentralbank Österreich AG

Magistrat der Stadt Wien, MA 18 Stadtentwicklung und Stadtplanung

Wirtschaftskammer Österreich

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Business history : wissenschaftliche Entwicklungstrends und Studien aus
Zentraleuropa / [Hrsg.: Österreichische Gesellschaft für Unternehmensgeschichte],
Hrsg. von Alice Teichova ... - Wien : Manz, 1999
(Veröffentlichungen der Österreichischen Gesellschaft für
Unternehmensgeschichte ; Bd. 21)
ISBN 3-214-08328-7

Medieninhaber und Herausgeber:

Österreichische Gesellschaft für Unternehmensgeschichte

1090 Wien, Augasse 2-6

Kommissionsverlag:

MANZsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung

1014 Wien

Satz und Layout: Peter Sachartschenko

Umschlaggestaltung: Wolfgang Buchner

Druck: REMAprint, 1160 Wien

ISBN 3-214-08328-7

INHALT

<i>Vorwort</i>	7
TEIL I	
BUSINESS HISTORY IN EUROPA UND DEN USA	
Terence Gourvish <i>Business History in Theory and Practice in Great Britain and the USA</i>	13
Håkan Lindgren <i>Methodology and Business History: Some Observations from Sweden</i>	21
Toni Pierenkemper <i>Business History in Deutschland Zur Ortsbestimmung einer Disziplin</i>	33
Alois Mosser <i>Business History in Österreich</i>	53
Milan Myška <i>Business History in der Tschechischen Republik</i>	67
Ágnes Pogány <i>Business History in Ungarn</i>	77
Akos Paulinyi <i>Unternehmensgeschichte und Technikgeschichte</i>	87
TEIL II	
BANKEN UND KARTELLE IN ZENTRALEUROPA	
Peter Eigner <i>Österreichische Bankengeschichte nach 1945: Ein Blick von innen</i>	101
Vlastislav Lacina <i>Die Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt – eine wichtige multinationale Prager Bank zwischen den Weltkriegen</i>	127
Jaroslav Pátek <i>Die Kartellpolitik in der Tschechoslowakei während der Zwischenkriegszeit</i>	139
Andreas Resch <i>Kartelle und Kollusionen in Österreich von der Jahrhundertwende bis in die dreißiger Jahre – Vorüberlegungen zu einem Forschungsprojekt</i>	145

TEIL III
AUSGEWÄHLTE FALLSTUDIEN

- Gerhard Neumeier
*Jüdische Unternehmer in München um 1900: Der Einfluß von Heiratsverhalten
sowie geographischer und sozialer Herkunft auf den Unternehmenserfolg* 157
- Zdeněk Jindra
*Die Geschäftsbeziehungen der Firma Fried. Krupp/Essen
zu Österreich in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts* 173
- Margarita Dritsas
History and the History of Tourism Industry in Greece 181
- Jana Geršlová
*Elektroindustrie in den böhmischen Ländern: Emil Kolben und die
Entwicklung der Firma ČKD Prag* 197
- Oskar Grünwald
Die Geschichte der Erdölindustrie in Österreich 203
- André Pförtner
*Amerikanische „Business Administration“ und deutsche
Betriebswirtschaftslehre* 211

TEIL IV
UNTERNEHMERTUM IM POLITISCHEN SPANNUNGSFELD

- Otto Hwaletz
Die Österreichisch-Alpine Montangesellschaft bis in die 1930er Jahre 229
- Gertrude Enderle-Bureel
*Lobbyismus von Interessengruppen der österreichischen Industrie in den
dreißiger Jahren – unter Berücksichtigung der Veränderungen bei der
Durchsetzung industrieller Interessenpolitik in den zwanziger und
dreißiger Jahren* 247
- Stefan Eminger, Karl Haas
*Die Nazifizierung von Handel, Gewerbe und Industrie in den 1930er Jahren
in Österreich* 269
- Herbert Matis
Die Spedition Schenker & Co während der NS-Zeit 289
- Verzeichnis der Autorinnen und Autoren 317

Vorwort

Wirtschaftshistoriker nähern sich ihrem Forschungsgegenstand zumeist aus einer makroökonomischen Sichtweise, demgegenüber befaßt sich Business History als theoriegeleitete empirische Sozialwissenschaft mit der konkreten Praxis unternehmerischen Handelns. Dies geschieht zumeist in Form von instruktiven *Case Studies*, die aber über den *jeweiligen* Einzelfall hinaus auch Grundlagen für die Klärung von Entwicklungen auf gesamtwirtschaftlicher Ebene liefern. Sie trägt von der Perspektive der handelnden wirtschaftlichen Akteure aus damit zu einem komplexeren Bild der wirtschaftlichen Entwicklung bei. In diesem Sinne ergab sich im Rahmen des von Alice Teichova geleiteten Forschungsprojekts „Die wirtschaftspolitische Rolle Österreichs im Mitteleuropa der Zwischenkriegszeit“¹, das auf eine internationale Kooperation von Wirtschaftshistorikern zurückgreifen konnte², das Desideratum, die bisherigen Ergebnisse über die Wirtschaftsentwicklung in den Nachfolgestaaten der Habsburgermonarchie um die Perspektive der Business History zu ergänzen. Zu diesem Thema wurde daher am 23. und 24. April 1999 eine Konferenz an der Wirtschaftsuniversität Wien veranstaltet, an der sich die Gesellschaft für Unternehmensgeschichte, die Joseph A. Schumpeter Gesellschaft und das Ludwig Boltzmann Institut für wirtschaftshistorische Prozeßanalyse beteiligten. Dabei sollten einerseits rezente Entwicklungen im Bereich der Business History in Westeuropa und den USA präsentiert werden, um die dabei gewonnenen Ansätze und Erfahrungen auch für die Länder in Zentral- und Ostmitteleuropa nutzbar zu machen, und andererseits auch laufende Arbeiten zur Business History in diesem Bereich vorgestellt werden.

Der vorliegende Sammelband umfaßt insgesamt 21 Tagungsbeiträge, verfaßt von 22 Autorinnen und Autoren aus acht Ländern. Die ersten sechs Beiträge widmen sich der Entwicklung und aktuellen Situation der Business History in den USA und Großbritannien (Terry Gourvish) sowie in Schweden (Håkan Lindgren), Deutschland (Toni Pierenkemper), Österreich (Alois Mosser), dem Gebiet der ehemaligen Tschechoslowakei (Milan Myška) und Ungarn (Agnes Pogány). Dabei stehen Fragen nach dem Stellenwert der historischen und ökonomischen Methodik und Theorie, der fachlichen Abgrenzung und der institutionellen Etablierung der Business History im Vordergrund. Die Business History in den westlichen Staaten wurde in den vergangenen Jahrzehnten in hohem Ausmaß von Anregungen aus dem angloamerikanischen Raum geprägt. Insbesondere die Arbeiten von Alfred D. Chandler Jr. fanden eine weite und über den Kreis der Wirtschaftshistoriker und

1. Gefördert vom Österreichischen Bundesministerium für Wissenschaft und Verkehr.

2. Siehe etwa: Alice Teichova/Herbert Matis (Hrsg.), Österreich und die Tschechoslowakei 1918-1938. Die wirtschaftliche Neuordnung in Zentraleuropas in der Zwischenkriegszeit (Studien zur Wirtschaftsgeschichte und Wirtschaftspolitik, 4), Wien 1996.

Ökonomen hinausgehende Beachtung, erweckten aber auch kontrover­sielle Meinungen. Vorbildhaft wirkten sicherlich der empirische Ansatz in Form der Case Studies sowie die theoriegeleiteten, insbesondere auch komparatistischen Ansätze. Die nicht zuletzt aus der amerikanischen Perspektive erklärbare Betonung der *Economies of Large Scale* erfuhr in der jüngeren Vergangenheit eine Relativierung und Bereicherung durch postfordistische Sichtweisen und das neuauftkommende Paradigma der flexiblen Spezialisierung (Charles F. Sabel, Michael J. Piore). Als weitere aktuelle Themenbereiche, auf die Terence Gourvish, Leiter der Business History Unit an der London School of Economics, in seinem Beitrag hinweist, sind das Verhältnis von Staat und Wirtschaft, wie überhaupt der staatliche Sektor und damit zusammenhängend die Fragen der Privatisierung versus staatlicher Regulierung sowie Technologie als Wachstumsfaktor zu nennen. Von Seiten der modernen Managementwissenschaft wird die Business History wiederum durch Hinweise auf die Bedeutung der Unternehmenskultur und Modelle wie die Principal Agent-Theorie bereichert. Eine wichtige Methode, die bereits seit Jahren erfolgreich angewandt wird, ist auch die historische Bilanzanalyse. Die Business History befindet sich gegenwärtig in einem Entwicklungsstadium, in der sie gegenüber all diesen theoretischen, methodischen und thematischen Anregungen situativ sehr offen ist.

Recht verschieden von der westlichen Business History stellt sich die Situation in den sog. Reformländern dar. In den einzelnen Beiträgen wird einhellig die bestimmende Rolle der nach sowjetischem Vorbild ausgerichteten „Betriebsgeschichte“ hervorgehoben, die hinsichtlich ihrer Qualität eine durchaus unterschiedliche Beurteilung erfährt. Seit dem Systemwandel nach 1989/90 haben sich die Interessenschwerpunkte in den ehemals sozialistischen Staaten von der Betonung der Arbeitsverhältnisse und der Rolle der Technik stärker auf die Rolle des Unternehmertums verschoben, gleichzeitig haben sich aber die materiellen und institutionellen Rahmenbedingungen für das Fach tendenziell verschlechtert.

In den folgenden Abschnitten finden sich einzelne Fallstudien, die möglichst aktuelle Eindrücke von laufenden Forschungsarbeiten vermitteln sollen. Darunter befinden sich Beiträge zur Geschichte von Banken und Kartellen. So berichten Vladislav Lacina und Peter Eigner aus ihrer Forschungstätigkeit zur tschechoslowakischen und österreichischen Bankengeschichte, Jaroslav Pátek und Andreas Resch präsentieren Forschungsansätze und –ergebnisse zur mitteleuropäischen Kartellgeschichte. Gerhard Neumeier unternimmt den Versuch, mit Hilfe soziodemographischer Daten Determinanten des Unternehmenserfolges jüdischer Unternehmer in München um die Jahrhundertwende herauszuarbeiten, Zdeněk Jindra zeichnet den Ausbau der Geschäftsbeziehungen der Firma Krupp zu Österreich von kleinsten Anfängen bis zur Gründung des Betriebes in Berndorf nach, Margarita Dritsas stellt als Branchengeschichte die Entwicklung der griechischen Tourismusindustrie dar, und Oskar Grünwald kann als Vorsitzender des OMV-Aufsichtsrats aus der Perspektive des aktiven Mitgestalters die Entwicklung der österreichischen Erdölindustrie rekonstruieren. Quasi auf die Metaebene der akademischen Lehre von der Unternehmensführung begibt sich André Pförtner mit seiner vergleichenden Studie über amerikanische „Business Administration“ und die deutsche „Betriebswirt-

schaftslehre". Im Abschnitt über „Unternehmertum im politischen Spannungsfeld“ analysiert Otto Hwaletz die Entwicklung der Österreichisch-Alpine Montangesellschaft in den dreißiger Jahren. Der Autor berechnet mit cliometrischen Methoden, daß sich die Ertragslage unter den veränderten Marktbedingungen nach dem Ersten Weltkrieg extrem verschlechterte, während gleichzeitig die Lohnquote überproportional anstieg. Darauf reagierte das Unternehmen mit Rationalisierungsanstrengungen und politischem Druck auf die organisierte Arbeiterschaft, ab den dreißiger Jahren auch mit deutlich nationalsozialistischer Ausrichtung. Gertrude Enderle-Burcel präsentiert in ihrem Beitrag anhand ausgewählter Beispiele überraschende Einsichten über Lobbyismus und Interventionspolitik. Karl Haas und Stefan Eminger stellen ihr Forschungsprojekt über die „Nazifizierung“ von Gewerbe und Industrie in Österreich während der dreißiger Jahre vor, und Herbert Matis exemplifiziert anhand der Speditionsfirma Schenker in der NS-Zeit die Akkomodation eines Unternehmens an extrem veränderte politische Umfeldbedingungen.

Zurückkommend auf Fragestellungen, die im Rahmen des Forschungsprojektes über die Wirtschaft Zentraleuropas in der Zwischenkriegszeit evolvierten, kann resümiert werden, daß die Business History einen wichtigen Beitrag zur Klärung gegenwärtig diskutierter Fragestellungen hinsichtlich der historischen Entwicklung in diesem Raum zu leisten vermag. Zum Beispiel wird die insbesondere von Zeitgenossen aber auch von nachgeborenen Historikern gerne vermittelte Sichtweise, daß der Zerfall der Habsburgermonarchie 1918 zur unmittelbaren wirtschaftlichen Desintegration des Donauraumes geführt habe und damit eine Hauptursache des ökonomischen Niederganges gewesen sei, durch Untersuchungen auf Unternehmensebene deutlich relativiert. Die ökonomische Rationalität, die bestehenden Unternehmensstrukturen funktionsfähig zu erhalten, wirkte in vielen Fällen dem schädlichen Einfluß der Politik und nationalistischen Strömungen entgegen. Die nunmehr multinational gewordenen Bank- und Industriekonzerne entwickelten eine bemerkenswerte Kreativität, um die Strukturen der bestehenden regionalen Arbeitsteilung trotz der Trennung des ehemaligen Zollunionsgebietes und der Nostrifizierungsbestrebungen in diversen Nachfolgestaaten aufrecht zu erhalten. Häufig entstanden in dieser Umbruchsphase Konzerne mit tschechoslowakischer, österreichischer und westlicher Kapitalbeteiligung, die schon angesichts ihrer vielfältigen Eigentümerstruktur gegenüber einseitiger nationalistischer Unternehmenspolitik relativ immun waren. Erst in der Weltwirtschaftskrise der dreißiger Jahre, die den Zerfall vieler großer Banken- und Industriekonzerne und den Übergang der einzelnen Nationalstaaten zu einer extrem protektionistischen Außenhandelspolitik mit sich brachte, erfolgte tatsächlich eine weitgehende ökonomische Desintegration des Donauraums. Zur besseren wissenschaftlichen Fundierung dieser allgemeinen Entwicklungslinien ist aber noch eine Fülle von empirischer Forschungsarbeit zu leisten. Der Beitrag der Business History bereichert sowohl die Geschichte der politischen als auch der sozialen und wirtschaftlichen Entwicklung.

Gerade anhand der an wirtschaftlichen und politischen Umbrüchen so reichen Geschichte Mitteleuropas werden die neuen Anforderungen an eine zeitgemäße Business History deutlich. Sie muß sich u. a. auch der Fragestellung der Handlungs-

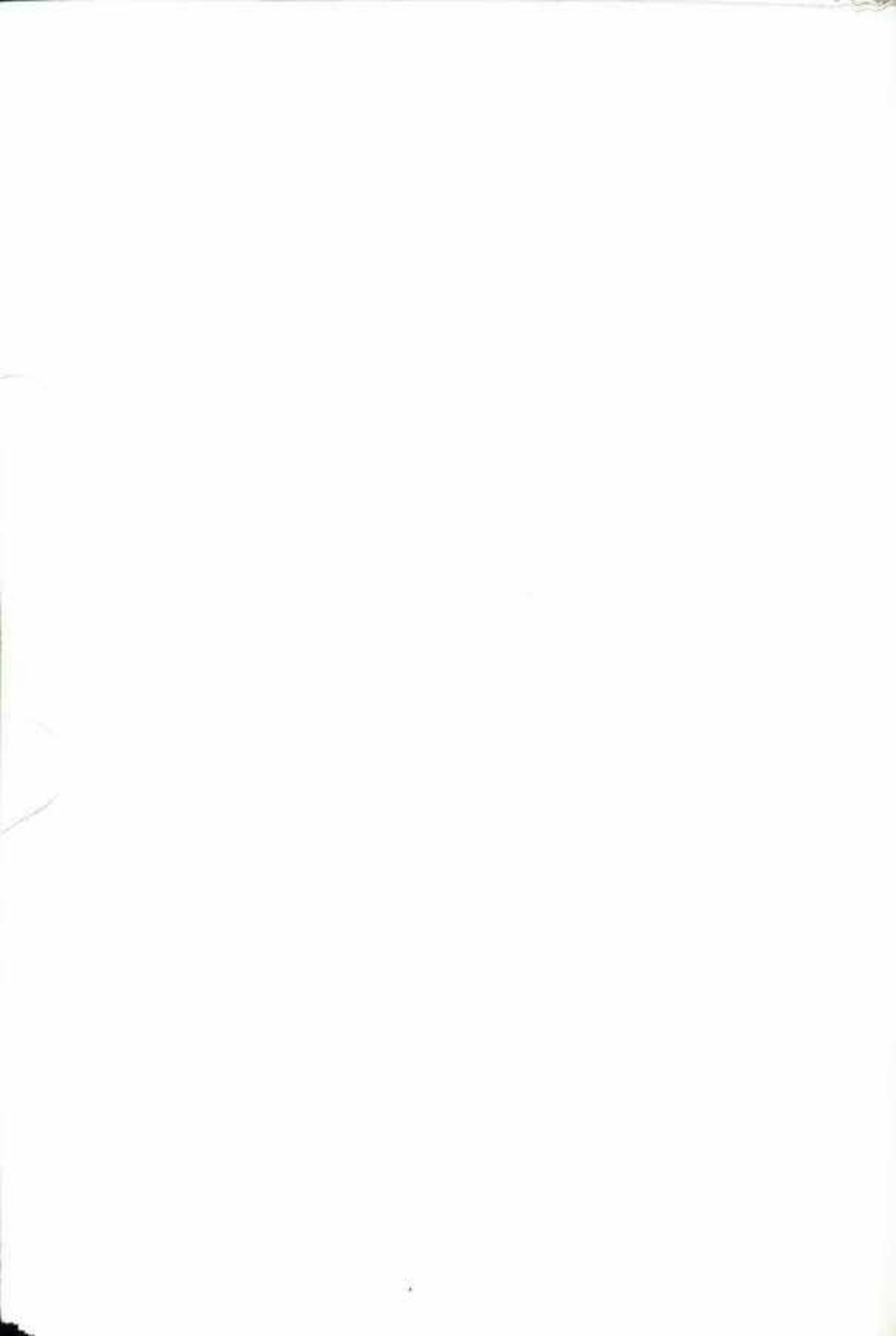
spielräume und Handlungszwänge von Unternehmern und Unternehmungen angesichts komplexer Entscheidungssituationen unter verschiedensten politischen Rahmenbedingungen öffnen. Auch die Wechselwirkungen zwischen wirtschaftlicher und politischer Entwicklung etc. sind in die Analyse mit einzubeziehen. Es ist jedenfalls zu konstatieren, daß die Bezeichnung Business History mehr als ein modischer Anglizismus ist, sondern daß dahinter auch ein neues methodisches Konzept steht. Es geht um wissenschaftlich fundierte Fragestellungen, um komparatistische und empirisch abgesicherte Case Studies, die auch für die Betriebswirtschaftslehre durchaus neue Einsichten über das soziale, wirtschaftliche und politische Spannungsfeld, in dem sich Unternehmen bewegen, vermitteln können. Das Konzept, das hinter der Business History steht, weist damit einen deutlichen Fortschritt gegenüber der traditionellen, meist auf bestimmte Jubiläen abgestellten Firmengeschichte vergangener Jahre auf, die zumeist in panegyrischer Absicht geschrieben wurden.

Wien, im Herbst 1999

Die Herausgeber

TEIL I

BUSINESS HISTORY IN EUROPA
UND DEN USA



Business History in Theory and Practice in Great Britain and the USA

I

While the antecedents of business history as an intellectual activity have German roots as much as anything else, as was clear from Fritz Redlich's survey many years ago,¹ the impetus for the modern study of business history has come mainly from the United States, from the contributions of the Harvard Business School, especially Edwin Gay, the Dean, and Norman Gras, first Straus Professor of Business History in 1928, the founding of a Society in 1925/6 and a journal, the *Bulletin of the Business Historical Society* (later the *Business History Review*) in 1926,² and, more recently from the intellectual contributions of scholars such as Alfred Chandler and Michael Porter.

Early practice in both countries (say from the 1920s to the 1960s) was often pedestrian, frequently biographical, rooted in the concerns of industrial economic history, and only implicitly theoretical. That there was a strong empirical tradition should not surprise us, of course. The importance of utilising business archives was appreciated at an early stage; the Business Archives Council of England & Wales, for example, was established in 1926. Business historians are first and foremost historians; they follow historical methods, and often express contempt for work which applies crude generalisations and formulae in a non-time frame. This explains their qualms about much of the consultancy end of business studies, where problems tend to be explained by a single factor, whether virtuous quality circles, the Boston Consulting Group's 'experience curve', or whatever. The second point is that business historians have often found the work of economists unhelpful or unusable. Neo-classical economics in its purer forms has had little to offer students of the complexity of the firm (cf. for example Lazonick's *Business Organisation and the Myth of the Market Economy*³).

This is not to say that no economists have inspired business historians in the two countries. The work of Edith Penrose, an Englishwoman who spent much of her life in the US, was a potent influence on British business historians in the 1950s and

-
1. Here I am thinking of the German school of industrial history in the 19 century; see Fritz Redlich, 'The Beginnings and Development of German Business History', Supplement to the *Bulletin of the Business Historical Society*, September 1952.
 2. See for example Peter Mathias's inaugural lecture to the Association of [British] Business Historians, 27 September 1991.
 3. William Lazonick, *Business Organisation and the Myth of the Market Economy*, Cambridge 1991.

1960s: Church, Payne, Supple.⁴ And in the post-war world's obsession with economic growth, innovation and entrepreneurship, the Austrian school of Schumpeter, Kirzner and others was a more useful ally.⁵ Finally, the transaction cost approach of Ronald Coase, once a lecturer at the London School of Economics on Political Science, though neglected for decades, was rediscovered and promoted by scholars such as Alfred Chandler and Oliver Williamson in the US, and referred to often, but rarely applied by historians in the UK.⁶

Nevertheless, it is fair to say that there has been a tension between those scholars who have modest expectations of business history, and those who demand that the subject should embrace an ambitious, theory-led agenda. This ambition lay behind the foundation of the Business History unit in 1978. But those of us who have been wrapped up in debates since then, conducted in the 1980's by Leslie Hannah and Donald Coleman, then in the 1990's by Bill Lazonick, Geoffrey Jones and Charles Harvey, Mark Casson and Howard Cox, Tony Corley and I suppose myself,⁷ often forget that this tension is much older. It was in 1960, for example, that Arthur Cole attacked the Grasian tradition of the case study for being intellectual myopic and argued that business history should go beyond company history to embrace a wider agenda, including business thought, systems, and social attitudes to business.⁸ We also often forget that nearly all these passionate supporters of more theory are poachers-turned-gamekeepers. They have frequently prospered by undertaking important, commissioned case studies. Thus, Donald Coleman produced a three-volume work for the textile giant Courtaulds, Leslie Hannah has written a two-volume history of the British electricity industry for the Electricity Council, while Geoffrey Jones has written a commissioned history of the British Bank of the Middle East, and is busy working on an ambitious modern history of Unilever, in the wake of Charles Wilson.⁹ The pleas of these historians for a more theoretical approach must be considered alongside the more obvious fact that the case study is very much alive and well, as their own work demonstrates.

4. Edith T. Penrose, *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford 1959; 2nd edn 1980 and cf. the work of P.L. Payne; B. Supple, 'The uses of business history', *Business History*, IV (1962), 81-90 and R. A. Church, 'Business History in Britain', *Journal of European Economic History*, 5 (1976).

5. e.g. J.A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, London 1943; Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, Chicago 1973 and *Perception, Opportunity and Profit*, Chicago 1979.

6. Ronald H. Coase, 'The Nature of the Firms', *Economica*, 4 (1937), 386-405 and see also the work of Oliver Williamson, Note Coase once wrote a study of *British Broadcasting*, London 1950.

7. Leslie Hannah, 'New Issues in British Business History', *Business History Review*, 57 (1983); D.C. Coleman, 'The Uses and Abuses of Business History', *LSE Quarterly*, I (1987), 153-74 + *Business History*, 29 (1987), 141-56; Charles Harvey, Geoffrey Jones, 'Business History in Britain into the 1990's', *Business History*, 32 (1990), 5-16; Tony Corley, 'Firms and Markets: Towards a Theory of Business History', *Business and Economic History*, 22 (1993), 54-66; M. Casson, H. Cox, 'International business networks: theory and history', *ibid.* (1993), 42-53; Terry Gourvish, 'Business History: in defence of the empirical approach?', *Accounting Business and Financial History*, 5 (1995), 3-16.

8. Arthur H. Cole, 'What is Business History?', *Business History Review*, 36 (1962), 102-6.

9. D.C. Coleman, *Courtaulds: An Economic and Social History*, 3 vols., Oxford 1969-80; Leslie Hannah, *Electricity Before Nationalisation* (1979), *Engineers, Managers and Politicians: The First Fifteen Years of Nationalised Electricity Supply in Britain*, 1982; Geoffrey Jones, *The History of the British Bank of the Middle East*, 2 vols., 1986-7.

II

As is well known, Cole's challenge was taken up with awe-inspiring results by Alfred D. Chandler Jr., who has dominated Anglo-Saxon business history since the 1960's. Why is this? The explanation is to be found in the fact that Chandler represents the elements which I believe best define business history:

- 1] a due appreciation of the empirical approach, founded on the Harvard case study method, the use of archives, a belief in the uniqueness of the single case, but with an insistence that cases be incorporated into a much broader theme;
- 2] a determination to provide a theoretical framework and points of comparison, between firms and between countries, but doing so by borrowing theoretical perspectives not only from economics but from other social sciences (note Chandler's debt to Talcott Parsons, Veblen and Weber, and Galambos's reference to his fusion of structural-functional sociology with a Schumpeterian emphasis on the entrepreneur as innovator¹⁰).

Chandler's intention, to provide a set of testable propositions to explain (and to be more unkind, justify) the rise of big business in America, resulted in his three great works:

- 1] *Strategy & Structure*, 1962, provides firm-based case studies, pursuing the notion that strategic shifts led to structural i.e. organisational responses in large firms.
- 2] *The Visible Hand*, 1977, an ambitious survey of the American economy charting US growth via the rationality of replacing the visible hand of markets with the internalised, invisible hand of the modern corporation (emphasising the multi-unit operations of M-form organisation and the importance of managerial hierarchies). The book has been an important influence on many scholars, and not least Bill Lazonick and Oliver Williamson (though in my view not always for the best!).¹¹ *Visible Hand* has been the subject of a recent re-evaluation in the *Business History Review* 20 years on. Richard John's article surveys the book's champions, critics and sceptics, but I feel the criticisms, e.g. the charge that Chandler is overly deterministic and technology-driven, and places undue emphasis upon the managerial enterprise as the prime force in American capitalism, are outweighed by the plaudits. It is clearly the best book of the three.¹²
- 3] *Scale & Scope*, 1990 – the most ambitious and arguably the least successful work – which assesses business success in terms of First Mover Advantage [FMA], created via a three-pronged investment in cost-minimising production facilities, distribution and marketing systems, and management. The book seeks to compare the performance of Britain and Germany against the American template, and has provoked numerous critical responses, not least from Leslie Hannah, in numerous articles, notably

10. Louis Galambos, 'What have CEOs been doing?', *Journal of Economic History*, 48 (1988), 248.

11. Williamson has been held to have misrepresented Chandler in emphasising transaction cost minimisation as important: see Richard R. John, 'Elaborations, Revisions, Dissents: Alfred D. Chandler Jr.'s *The Visible Hand* after Twenty Years', *Business History Review*, 71 (1997), 152.

12. John, 'Elaborations, Revisions, Dissents'.

his 'Towards a European Visible Hand' article in *Business History* in 1991,¹³ and Youssef Cassis's recent book on *Big Business* (1997), which by focussing on profits and other elements, corrects the Chandlerian ranking of Britain and Germany.¹⁴

Michael Porter usually receives less attention from commentators on business history, but I feel this should be corrected. He also wrote three blockbuster books and like Chandler's they moved from case studies of firms to a consideration of competitive strategies in one economy – the USA – to a cross-country comparison, seeking explanations of long-run international competitiveness:

- 1) *Competitive Strategy* (1980) – which deals with structures and positioning
- 2) *Competitive Advantage* (1985) – which examines a company's source of competitive advantage and asks how it may be enhanced
- 3) *The Competitive Advantage of Nations* (1990) – an ambitious multi-country analysis, which examines the factors shaping competitive advantage. The approach is essentially Chandlerian but adds to the framework an emphasis on the importance of industrial clusters (supporting and related industries).¹⁵ Porter has not inspired the same reception among business historians, because his approach is rarely historical, and his attempts to trace a teleological path of country-based competitive advantage have been dismissed as pretty crude. Nevertheless, he did try to embrace the government-business dynamic in economic performance, and his ideas relating to networks of enterprise have been applied, if not necessarily by invoking Porter himself.¹⁶

III

The *International Bibliography of Business History*, which I edited two years ago with Goodall and Tolliday¹⁷ bears tribute to the work of American scholarship in stimulating not only British, but European and Asian approaches to case studies, industries and comparisons. There is now an enormous literature dealing with both the theory and practice of business history, encouraging us to go beyond the limitations of the paradigms explored by Chandler and Porter. Here we refer to just a few of these opportunities.

First, there have been numerous criticisms of Chandler, in particular for his teleological approach to American business in the *Visible Hand*. Here, Chandler is criticised for failing to embrace faltering US competitiveness in the 1970's, inspiring work on maintaining organisational capability (Nelson and Winter¹⁸), competitive

13. Leslie Hannah, 'Scale and Scope: Towards a European Visible Hand?', *Business History*, 33 (1991), 297–309; see also Barry Supple, 'Scale and Scope: Alfred Chandler and the Dynamics of Industrial Capitalism', *Economic History Review*, 44 (1991), 500–14.

14. Youssef Cassis, *Big Business: The European Experience in the Twentieth Century*, Oxford 1997.

15. Michael E. Porter, *Competitive Strategy*, New York 1980; Michael E. Porter, *Competitive Advantage*, New York 1985; Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, New York 1990.

16. e.g. via the interest in flexible specialisation, banking networks etc. (see below).

17. Francis Goodall, Terry Gourevitch, Steven Tolliday (eds.), *International Bibliography of Business History*, London, New York 1997.

advantage (Lieberman and Montgomery¹⁹), and above all the post-Fordist, flexible specialisation paradigms associated first and foremost with the work of Sabel and Piore.²⁰ Second, there have been several attempts to try and apply Chandlerian notions, especially in *Scale and Scope*, to other countries: notably by Cassis, and in the book by Chandler, Amatori & Hikino, based on a leading session at the Milan Conference in 1994.²¹ Third, there have been paths trodden by those who find fault with the simplicities of *Scale and Scope*, for example the work which seeks to confirm the importance of family capitalism in Britain and elsewhere (e.g. Germany), and the role of small and Mittelstand business – note the contributions of Blackford and Scranton in the US.²² Historians who work on government-business relations, which were neglected by Chandler, have also been particularly active, and there has been a particular interest in the state sector, in privatisation, and regulatory regimes, and in technology as an engine of growth.²³ Others have sought to apply work on networks and principal-agent theory to historical business: here we may note the work in Britain of Tweedale on Sheffield steel, Boyce on shipping, Rose and Church on family firms, Andrew Godley and Duncan Ross on Banks, Networks and Small Firm Finance, and Gourvish and Wilson on brewing families and networks.²⁴ Another leading shift has been the fusion of accounting and business history to produce stimulating work on the critical importance of information generation and control in the firm – for example, the work of Tamin (*Inside the Business Enterprise*), JoAnne Yates, Naomi Lamoureaux, and in the UK Martin Campbell-Kelly.²⁵ Recently, too, there has been an effort to operationalise business culture as an explanatory variable, with work on industries with a strong cultural apparatus such as choc-

-
18. Richard R. Nelson, Sidney G. Winter, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, MA 1982.
 19. Marvin B. Lieberman, David B. Montgomery, 'First-Mover Advantages', *Strategic Management Journal*, 9 (1988), 41–58.
 20. Michael J. Piore, Charles F. Sabel, *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, New York 1984.
 21. Alfred D. Chandler, Jr., Franco Amatori, Takashi Hikino (eds.), *Big Business and the Wealth of Nations*, Cambridge 1997.
 22. Philip Scranton, *Endless Novelty: Speciality Production and American Industrialization, 1865–1925*, Princeton, NJ 1997; Minsel G. Blackford, *A History of Small Business in America*, New York 1991. There are very few good business histories of small firms. Among the best are Blackford's *Pioneering A Small Business: Wakefield Seafoods*, Greenwich, CT 1971 and Roy A. Church, *Keenicks in Hardware*, Newton Abbot 1969.
 23. There is a massive literature on these topics. On technology see the work of Hughes, Hounshell and Bijker, e.g. David Hounshell, Wiebe E. Bijker, Thomas P. Hughes, Trevor Pinch (eds.), *The Social Construction of Technological Systems: New Directions in the Sociology and History of Technology*, Cambridge, MA 1987; also Hounshell and Smith's impressive case-study of Du Pont's R & D: *Science and Corporate Strategy*, New York 1988.
 24. Cf. Geoffrey Tweedale, *Steel City: Entrepreneurship of Strategy and Technology in Sheffield, 1743–1993*, Oxford 1995; Gordon Boyce, *Information, Mediation and Institutional Development: the Rise of Large-scale Enterprise in British Shipping*, Manchester 1995; Mary B. Rose, 'Beyond Buddenbrooks: the Family Firm and the Management of Succession in 19th Century Britain', Jonathan Brown, Mary B. Rose (eds.), *Entrepreneurship, Networks and Modern Business*, Manchester, 1993; Roy A. Church, *ibid.*: Andrew Godley, 'Duncan M. Ross (eds.), Banks, Networks and Small Firm Finance', special number of *Business History*, 38 (July 1996); T.R. Gourvish, R.G. Wilson, *The British Brewing Industry 1830–1980*, Cambridge 1994.

olate and brewing.²⁶ It should be said that this interest in broadening the agenda is not new; reference to Cole, or even Chandler himself, for example in his contribution to Charles Wilson's festschrift in 1984,²⁷ will quickly dispel any notions that the above-mentioned agenda is a product only of the 1990's.

What, then, is the state of business history in the Anglo-Saxon world? Numerically it is healthy, with two societies in the US, one in the UK (with a combined membership of over 1,000), several journals, and numerous conferences and workshops. It is of sufficient weight to be ranked alongside economic history in the UK, which institutionally has declined quite sharply over the last 10 years. Intellectually, however, there is in some quarters at least disappointment. Despite the exhortations of scholars such as Geoffrey Jones that business historians should develop more theoretical approaches to the subject, the progress made here has been very limited. This should come as no surprise. As I pointed out in my work on empirical business history,²⁸ our subject is necessarily a jackdaw activity, eclectic in its approach, and opportunistic in borrowing theoretical perspectives and devices from other disciplines, such as economics, political science, sociology and so on. That is why I saw some resonance with chaos theory in explaining the rise, decline and survival of firms in a dynamic world economy.²⁹ The search for a theory of business history is like looking for the holy grail. But we should not be alarmed about this. On this point I am more optimistic than my colleague from Reading, who may moderate his position after he has completed his work on Unilever!

Another complaint is that a successor to Chandler has not emerged. This is certainly correct, but we should express the hope that the new millennium will see the emergence of a major contribution from someone brave enough and with sufficient stamina to attempt something heroic. But, in any case, the shift in emphasis from large-scale business and organisational responses to networks, information control, MNEs, collusion and regulation, culture, management education, technological diffusion, and so on represents a vibrant response in a sub-discipline of history that should not fall into the trap of making major claims to displace the mainstream elements in historical study – economic history, social history, political history, and military history.

-
25. Peter Temin (ed.), *Inside the Business Enterprise*, Chicago 1991; JoAnne Yates, *Control through Communication: The Rise of Systems in American Management*, Baltimore, MD 1989; Naomi R. Lamoreaux, Daniel M.G. Raff (eds.), *Co-ordination and Information: Historical Perspectives on the Organisation of Enterprise*, Chicago 1995; Martin Campbell-Kelly, *History of ICL*, Oxford, 1989, and see also his book with William Aspray, *Computer: A History of the Information Machine*, New York 1996.
 26. E.g. Gourvish, Wilson, *Brewing Industry*; Andrew Godley, Oliver M. Westall (eds.), *Business History and Business Culture*, Manchester 1996.
 27. Chandler, 'Comparative business history', D.C. Coleman, P. Mathias (eds.), *Enterprise and History: Essays in Honour of Charles Wilson*, Cambridge 1984, 3–26.
 28. Gourvish, 'Business History: The Empirical Emphasis in Business History: Out of Chaos?', Mili Drvids, Ferry de Goeij, Dirk de Wit (eds.), *Proceedings of the Conference on Business History Rotterdam October 1994*, Rotterdam 1995, 145–52; 'Business History: Cinderella, Prince Charming or Ugly Sister?', Kurt Bayertz, Roy Porter (eds.), *From Physico-Theology to Bio-Technology: Essays on the Social and Cultural History of Biotechnology: A Festschrift for Mikulas Teich*, Amsterdam 1998, 6–19.
 29. Gourvish, 'Out of Chaos'.

What is left to be said about the single case? There is something in the argument that commissioned business history is like the commissioned portrait painting: technically often brilliant, but lacking in passion and depth! However, I still see properly constituted case studies as valid expressions of the subject, and essential to the improvement of more comparative, or industry-based studies. Indeed, the journal literature reveals evidence of the continuation of both types of work: case studies; and a concern with broader themes or issues. For example, in 1998 seven of the 14 articles appearing in the *Business History Review* were case-based, but they were also issue-related too, dealing with gender, innovation strategy, government-business relations, and governance. It is true that Britain's journal, *Business History*, had less space for the case-study, which provided only four of the 25 articles published in 1998. However, the value of the approach is clearly apparent. Case work undertaken in the Business History Unit in recent years has been progressive in the sense that a case has been used to test a particular proposition, and with due regard to other players in the field. Here, we may note Robert Fitzgerald's work on *Rowntree and the Marketing Revolution* (1995), which was ostensibly a history of a single company but in reality provided an in-depth examination of how the British moved from generic marketing to branding in consumer industries. The same may be said of Richard Coopey's book on *Ji*, which is as much about the historical difficulties of venture capital and SME financing in Britain as about the life of a single institution.³⁰

In some ways the future still provides us with very real challenges. I fully share Geoffrey Jones's disappointment with the failure of business history, Chandler apart, to break into the consciousness and teaching of business generally in business schools (Harvard Business School is an exception), in departments of management and business studies and so on. The contributions of major case-studies have not made as much impact as their authors had hoped, and there is something in the view of Arnold Kransdorf that the returns to effort in terms of readership have been disappointingly low.³¹ Recently, there have been brave attempts to provide syntheses of business history in the UK with the books by Kirby and Rose (1994), John Wilson (1995), and David Jeremy (1998), and it is to be hoped that these will penetrate the broader arena of business studies.³² Where business history clearly has a major role to play is in encouraging business to be more aware of the value of maintaining archives, not only for historians to use, but for their own interest and protection. Finally, I hope that business history will break out of Coleman's Catch 22 and be objective and critical while at the same time securing access to and exploiting business archives.³³ Recently, there have been signs that this is taking place, with the appear-

30. Robert Fitzgerald, *Rowntree and the Marketing Revolution 1862-1969*, Cambridge 1995; Richard Coopey, *Ji: Fifty Years Investing in Industry*, Oxford 1995.

31. Arnold Kransdorf, *Corporate Amnesia: Keeping know-how in the company*, 1998, 107ff.

32. Maurice W. Kirby, Mary B. Rose (eds.), *Business Enterprise in Modern Britain from the 18th to the 20th Century*, London 1994; John F. Wilson, *British Business History 1720-1994*, Manchester 1995; David J. Jeremy, *A Business History of Britain, 1900-1990s*, Oxford 1998.

33. Coleman, 'Uses and Abuses'.

ance of critical works on the asbestos and tobacco industries, notably Tweedale and Jeremy's work on Turner & Newall,³⁴ and Howard Cox's work on the British multinational British-American Tobacco.³⁵ A more open approach of the major banks to their involvement in the period of Germany's Third Reich may also be discerned. These are promising signs that corporations are at last recognising that archives and historians can help them in a cathartic process to face up to past mistakes and failures. Current political debates on globalisation, corporate governance, industrial concentration and power, and the environmental impact of industrial effort are also opening up opportunities for the business historian. All this makes me confident that business history in the Anglo-Saxon world is in a healthy state. I fully expect the discipline to perform three functions over the first part of the new millennium:

- 1] fuse theory and empiricism, not in an over-determined way but naturally by selecting theories and approaches which best suit the topic in question;
- 2] improve its educational role in history; and
- 3] improve its educational role in relation to business itself.

These remain considerable challenges but I am certain that we have the scholars to undertake them.

34. Geoffrey Tweedale, David Jeremy, 'Compensating the Workers: Industrial Injury and Compensation in the British Asbestos Industry, 1930s-1960s', *Business History*, 41 (April 1999), 102-20.

35. Howard Cox, 'Learning to do Business in China: The Evolution of BAT's Cigarette Distribution Network, 1902-41', *Business History*, 39 (July 1997), 30-64 and see his book on BAT (Oxford, forthcoming).

*Methodology and Business History:
Some Observations from Sweden*

Business History as Economic History

In 1994 a Swedish colleague, Professor Kersti Ullenhag, attended a business history conference at Erasmus University in Rotterdam. Upon returning to Sweden, she expressed her great distress concerning a session where the participants had questioned whether or not business history has anything in common with economic history. „It was a shocking experience“, she reported.¹

This story illustrates the uniformly strong conviction of Scandinavian scholars that business history is an integral part of economic history. As an academic discipline, business history is rooted in economic history. Over time, their relationship has become truly symbiotic, and today business history is recognized as an important branch of economic history.

There are many reasons for the mutually supportive relationship between business and economic history in Sweden. Perhaps the most important of these is that from their very inception business history was an integral part of economic history departments.

Business history as a scientific research field already had a strong base in Sweden by the 1950s. The early professionalization coincided with the strong standing of iron processing in Swedish business life, both before and after the industrial revolution. Well-preserved source materials from Swedish iron mills in the public central archives and private company archives formed the bases for the new research field that was designated economic history and whose introduction in Sweden and Scandinavia are inseparably associated with Eli F. Heckscher's name. In 1950 Heckscher published a strong plea for business history as an important research field for economic historians. Translated in English, the title of his paper reads "On Swedish Business Companies and their Historical Treatment".²

It was, interestingly enough, a large research project that served as the starting point for the expansion and professionalization of business history research in Sweden in the 1950s. The first academic chairs in economic history at Swedish universi-

1. The story is recounted in Hans Sjögren (ed.), *Aspekter på näringslivets historia* (Aspects of business history), (Research Report No. 5), Institute for Research in Economic History at the Stockholm School of Economics 1995, 48.
2. E. F. Heckscher, "Om svenska företag och deras historiska behandling", *Nordisk Tidskrift* 1950.

ties were inaugurated at this time, and the so-called first generation professors in economic history – Artur Attman (Gothenburg), Oscar Bjurling (Lund), Karl Gustaf Hildebrand (Uppsala) and Ernst Söderlund (Stockholm) – established themselves as significant business historians. A broad-based research project on the history of the Fagersta iron works during the 1950s brought together nearly all the professional economic historians in Sweden. In the five thick volumes on the history of the Fagersta Company, published 1957–1959, different approaches were united and totally different types of archive materials served as the bases for a presentation with clearly broad, contextual ambitions. In reality this voluminous work treated the history of Swedish iron processing as a totality, and it set the norms for how professional business history with scientific ambitions would be conducted in Sweden.³

From the latter half of the 1960s through the 1970s, however, business history research was exposed to growing criticism from two different directions. Firstly, economic historians with leftist sympathies maintained that it amounted to a collection of commissioned works produced on terms established by the corporations studied. Business history, therefore, was by definition not objective scholarship. It concentrated on success stories while sweeping important problems, such as “the contradiction between capital and labor” under the proverbial rug.

Secondly, criticism of business history without political overtones was also leveled by ‘generalizers’ in economic history. Influenced by deductive economics in general and Keynesian growth theory in particular, the generalizers believed in structural explanations at higher aggregate levels. In the hunt for general law-determined behavior which could explain the macro-economic development, there was no room for the individual and the unique, and business history was accused of being narrative, without theory, and overly concerned with singular events. Business history lost ground in the environment of this academic discourse, and with the generational change that took place in economic history in Sweden during the 1970s, the major chairs in the subject were occupied by generalists and structuralists who worked from a Marxist or Keynesian perspective.

The Methodological Reorientation of the Social Sciences and Humanities

Little of this criticism is heard today and business history is accorded the status of a legitimate and useful field of research. There are at least two principal reasons behind this legitimization. Firstly, the intellectual position of Marxism as a scientific method has been undermined by global political and economic developments, and, secondly, the distinction between macro and microanalysis has been blurred by recent developments in the economic sciences, especially economics. The trend has been away from the strongly theoretical and highly generalized research of the 1960's and 1970's towards research on „micro structures“:

3. E. Söderlund, K.-G. Hildebrand, A. Attman et al., *Fagerstabrückeas historia*, (5 vols.), Stockholm 1957–1959.

research is focused on the role of incentives in explaining economic behavior. Moreover, case studies have returned to fashion.

The removal of the walls between macro and micro analyses has had an obvious connection with our experiences of the 1970s. Stagflation and crises, as well as the absence of enduring growth in the underdeveloped countries despite massive capital transfers caused many economists of the late 1970s to doubt the ability of Keynesian theory to provide the relevant analytical tools. The use of very broad aggregates as analytical concepts had proven unsuitable for explaining the mechanisms of economic fluctuation and growth, and an intense search for the micro foundations of macro variables was undertaken. One result was the revival of Austrian, Schumpeterian and Institutional Economics.

Secondly, a new social science discipline, business economics or business administration, grew strongly during the 1980s at the Swedish universities. The new subject soon proved to be a real maverick of the academic world. Measured in the number of students and teachers, business administration emerged within a couple decades as the largest discipline without peer in the social science faculties, and as the core subject in the growing number of business schools that were established or spun off from the old universities.

Within the new subject, the scientific management literature grew on a broad front and contributed strongly to increased research on the conditions for the firm's operations and its resource creating abilities. This research had an inductive character and clear empirical direction, often based on case studies of individual firms, and it constituted both an opportunity as well as a challenge for business history. The most important development for business history, however, was the contribution of business economics to an increasing legitimacy of "micro structure" studies which was a result of the establishment of large and influential departments of business administration within social science faculties.

Thus, the methodological renewal and changing structure of the social sciences were important factors explaining the converging relationships of business history and economic history in the Scandinavian countries. These in turn greatly influenced the contents of research in economic history. The competition between institutional, entrepreneurial ("Schumpeterian"), and evolutionary ("Neo-Austrian") theories created an experimental situation in economics and economic history; one outcome was a greater understanding of business history as a research field.

The methodological renewal in the economic social sciences also has a counterpart in the humanities and in general history. This implies that the change in the type and level of approach might be part of a more general scientific renewal, constituting a reaction against the pronounced theoretical and aggregative dominance of research („the tyranny of aggregation“) during the 1960s and 1970s. As early as in 1991, Rolf Torstendahl, professor of history at Uppsala University, noted in an article that anthropologically oriented, historical mentality studies were in the process of squeezing out the quantitative social history that previously had totally dominated research in history. Today, scarcely a decade later, micro history is the height of fa-

shion in history departments. When placed in a broader perspective, this „new“ research has even been endowed with a new name, *mezzo history*.⁴

It is perfectly clear that these developments in scientific methodology also have affected the content of economic history research. The increased acceptance of micro studies in economic history is undoubtedly an important factor in explaining the current far-reaching integration of economic and business history in Sweden. The change in perspective, which in some regards is reminiscent of a Kuhnian paradigm shift, has permitted a number of theoretical impulses to grow and to prosper. These range from institutionally oriented theories, to entrepreneurial, networking and evolutionary, so-called neo-Austrian theories. The competition among alternative approaches has resulted in an experimental and creative research environment. Cumulatively, this situation has contributed to strengthening the position of business history research within the field of economic history, the entire academic community and even society in general.

The Methodological Debate within Business History

But even research development within business history itself contributed to dissolving the old conflict between individual events and law-like behavior, between the narrative description of unique events and theory-tied abstractions at higher aggregate levels. A new generation of business historians had grown up, demonstrating a very different and greater understanding for theoretical approaches. The lively discussions in epistemological and research methodological issues during the latter half of the 1960s and the 1970s, which displayed similar characteristics to the great “Methodenstreit” in the economic sciences at the end of the nineteenth century, had the positive result that arguments were sharpened and knowledge was established. For the relatively few younger researchers in economic history who had devoted themselves to business history research with scientific ambitions, the debate involved justifying their existence and their survival in a harsh academic environment.

Fighting a two front war against both Marxists and Keynesians, the younger business historians in the 1970s had to take a conscious position and search for a balance between empiricism and theory in research. Almost three decades after the publication of Heckscher’s programmatic plea for business history in 1950, the (Swedish) *Historisk Tidskrift* published a special issue on business history in 1979. A comparison with Heckscher’s article illustrates in a very dramatic way both the expansion of the research field since 1950, and the greatly increased presence of theory in business history. The 1979 thematic issue on business history in *Historisk Tidskrift* had great significance for the subsequent renaissance in research in the 1980s and 1990s, and therefore warrants closer attention.

The special issue contained a well-conceived defense for what could be termed the traditional business history monograph and pleaded for (1) a contextual business

4. B. Odén, *Leda vid livet. Fyra mikrohistoriska essäer om självmordets historia*, Lund 1998, 11. Rolf Torstendahl’s article in *Svenska Dagbladet* 29.1991.

history focusing on industry and systems levels and (2) new, theoretically more conscious methods in business history research.

For Heckscher in 1950, business history was synonymous to commissioned company histories, monographic histories or case studies of a business organization in its entirety. In his article in the *Historisk Tidskrift* special issue from 1979, Ulf Olsson, Professor in Economic History at the University of Umeå, labeled this way of doing business history as the "organic" approach, aiming at a complete description of the historical development of a company as such. Olsson defended the study of individual processes in its entirety, convincingly arguing that a company history structured organically is something quite different than a simple narrative, 'wall-to-wall carpeting' of description, provided the study is done by a professional academic scholar.

His basic argument was that no description of reality can be made at a scale 1:1. The professional judgment of a well-trained academic scholar is needed to organize the empirical material in a way that renders the firm's history interesting, readable and analytically rigorous. When writing a company history, even the most ardent believer in history as a *l'art pour l'art* or in history as a chain of unique events, must decide what aspects, what strategic decisions or what periods in the history of a firm are more important than others. Moreover, to understand why certain strategic decisions were made, or why certain things happened, you must know the value systems of the time period under study; and to develop a more generalized approach, you must know what happened in the world outside the firm under study.

Olsson presented a pure functional selection method in contrast to the traditional company monograph work approach. By "functional selection" Olsson meant a deliberate and conscious choice of certain aspects of a company or of business relations in order to illuminate and give specification to general issues or theories at the micro level. The danger, for example, of illuminating different aspects or testing different theories in various articles in a company anthology was, of course, that the presentation tends to be fragmented: "it can be difficult to explain at the end how the 'firm' once lived and functioned as an organic entity, which after all is not unimportant in the context".⁵

Two other articles appeared in the *Historisk Tidskrift* special issue, by Kersti Ullenhag and Erik Dahmén, which argued for a renewal of business history research in a more consistent theoretical direction. In her contribution "Business History and its Renewal", Kersti Ullenhag, Associate Professor of Economic History at Uppsala University, emphasized the desirability of renewal in two directions. The one direction concerned the extent of small business activity and its conditions. Despite technical difficulties in research, such as deficiencies in official statistics and undeveloped archival awareness among small businesses, she argued that significantly more research should be brought to bear on small and mid-sized companies, which were hopelessly underrepresented in the population of the subjects for serious business history research. Renewal was also demanded to develop the explanatory value of

5. U. Olsson, "Företagshistoria som ekonomisk historia", *Historisk Tidskrift*, No. 3 (1979).

business history studies in the general sociohistorical development and link together the results with established theory. Through her exemplification of achieved results, Ullenhag hinted that she had primarily Joseph Schumpeter's growth and business cycle theories in mind, where the entrepreneurial function plays a decisive role.⁶

Erik Dahmén's contribution undoubtedly received the greatest attention from the younger generation of business historians. He was the most renowned of the contributors; since 1957 he had been Professor in Economics with Economic and Social History at the Stockholm School of Economics and Director of its Institute for Research in Economic History. For some decades he had acted as special adviser to both Marcus Wallenberg, one of Sweden's most famous entrepreneurs of the twentieth century, and to Stockholms Enskilda Bank, the industrial bank of the Wallenberg family. Dahmén had developed a system of thought in the 1950s and 1960s that was influenced by Joseph Schumpeter and the Swedish economist Johan Åkerman at Lund University in the 1930s and 1940s. This was mostly referred to as "Dahménianism" or the "Dahménian Approach to Economics", which in Sweden became a major intellectual force paving the way for the breakdown of the hegemonic Keynesian macromodels in the 1970s and 1980s.⁷

In his 1979 article, Dahmén convincingly showed in what ways business history research could advance and develop economic theory. He used examples to demonstrate the fallacies of aggregative thinking when approaching certain (and important) questions relating to transformation processes and industrial dynamics. This was most obvious when analyzing the determinants of supply. With the slogan "Macro theory needs micro foundations", Erik Dahmén made a strong plea for increased multidisciplinary cooperation between economic historians, business economists and economists. The shared objective was to develop a new business history, focused on the character and role of the firm's operations, with the power to not only use or "consume" established theories, but also to produce new theories.⁸

A few years earlier, in 1976, Gert Nylander, Chief Archivist of the Stockholms Enskilda Bank and Professor Erik Dahmén had reorganized the Institute for Research in Economic History (EHF), at the Stockholm School of Economics. The EHF had originally been founded by Eli F. Heckscher in 1929. In 1976, the Institute was organized as an interdisciplinary organization, combining economic, historical and social research with special applications to business and industry. The revived Institute was designed to act as an intermediary between business and research, organize commissioned research and thereby guarantee the scientific integrity of the business historian in relation to the sponsor. At the same time, the Institute was provided with its own research resources, sufficient to actively initiate, organize and promote scholarly research in the field of business history research.

6. K. Ullenhag, 'Företagsforskning och förnyelse', *Historisk Tidskrift*, No. 3 (1979).

7. The importance of Erik Dahmén in establishing a Schumpeterian tradition in Swedish social science is developed by R. Swedberg, 'Joseph Schumpeter in Sweden', *Scandinavian Economic History Review*, Vol. XLV (1997), No. 2.

8. E. Dahmén, 'Kan den företagshistoriska forskningen bidra till den ekonomiska teoriens utveckling?', *Historisk Tidskrift*, No. 3 (1979).

The EHF Institute at the Stockholm School of Economics, with its creative interdisciplinary organization, proved to be a good example of far-sighted planning to promote business history into the front line of research. With such professors as Erik Dahmén, Johan Myrman and Ulf Olsson in the management, the institute has, so well in business life as in scientific society, received a solid reputation for qualitatively superior, advanced business history research. The monograph series of the Institute includes not less than 23 items, starting with *Banking in Pioneer Times. A.O. Wallenberg in Swedish Banking Policy 1850–1856*, which was published in 1981 by Göran B Nilsson. For the time being, the series concludes with two volumes published in 1999: Hans Sjögren's analysis of the claimholder game before and after the bankruptcy in 1984 of one of the largest Swedish shipping firms, Saléninvest, and Ragnhild Lundströmes history of Stockholms Enskilda Bank during World War I, *Bank, Industry, Foreign Business*.⁹

In addition to the monograph series, the Institute began publishing research reports in 1991. The aim of this series is two-fold: first to quickly publish the results of research pursued at EHF and, second, to publish surveys of the current state of research in various fields. The latter frequently are in the form of reports on conferences or seminars organized by EHF. An example is the latest report, No. 10, an essay by Michael Bordo of Rutgers University and the NBER entitled „Currency Crises (and Banking Crises) in Historical Perspective“. Recently, the Stockholm School of Economics, supported by EHF, has instituted a Ph.D. program in economic history intended to ensure the development of a new generation of scholars, especially in financial and business history.

Business History Fighting off the Virus of Postmodernism

Just this year Arne Jarrick, Professor of History at Stockholm University, has ignited a controversy concerning the terms under which scholarly work on history is carried out in Sweden.¹⁰ The debate has its origin in the question of the existence of „historical truth“. In this context, it may seem odd to ask what role the search for truth has in establishing the scientific credentials of historical research. Further consideration, however, reveals that it is a highly relevant and eternal problem for all disciplines that examine so-called reality. Scholars who maintain the primacy of the search for truth and the careful evaluation of sources represent one extreme position. They emphasize the need for methods that can separate fact from fiction. Even though most current historians claim to take exception to the „primitive positivism“ of Comte and Popper, it is still not unreasonable to describe this group as being inspired by positivism. The other extreme position is represented by that modern idealism which, in the hunt for fig leaf terminology, has been given labels such

9. G. B. Nilsson, *Banker i brytningstid. A O Wallenberg i svensk bankpolitik 1850–1856*, Stockholm 1981; H. Sjögren, *Spellet i Saléninvest. Staten, bankerna, ägarna och ledningen 1973–1997*, Stockholm 1999; R. Lundström, *Bank, industri, utlandsaffärer. Stockholms Enskilda Bank 1910–1924*, Stockholm 1999.

10. *Svenska Dagbladet* (contributions so far) 20.6.1999, 16.7.1999, 11.8.1999, 19.8.1999.

as „post modern constructionism“ and „post modern relativism“. Its most literal adherents maintain that every statement concerning reality is a social construct and that, therefore, there are as many truths as there are observers. Accordingly, it is maintained that history „ultimately must be seen as a construct and a tale characterized by current values, insights and prejudices“. ¹¹

One scholar, Professor Håkan Arvidsson of Roskilde University in Denmark, has tried to walk a tightrope between these extreme positions by arguing that a methodologically motivated distinction should be drawn between, on the one hand, the determination of „the particularities of the past“ and, on the other hand, the interpretation of actual events and their weaving together into a unified story. The former task still requires the evaluation of sources, even if in practice it does not yield any simple rules for determining what is true and what is false. As for the latter enterprise, it is ensnared in relativism. Interpretations of the past will always be followed by re-interpretations simply because „history is a communication between the past and the present, between then and now“. ¹²

Thorstein Veblen, economist, sociologist and moral philosopher, called the basic urge of people to try to understand and explain the reality that surrounds us, „idle curiosity“. ¹³ It is also a basic motivation for studying the past. Even if we were unaware of the ends of our instincts, studies of the past will better equip us to deal with the present and to choose our path into the future. In short, it means that we can learn from history.

There is another argument for historical research that is also deeply rooted in human nature: the need for identity. Modern social psychology has advanced this need as being basic to an understanding of our reactions and behavioral patterns. It is argued that we have need of role models: good leaders instead of bosses at work and in politics, male teachers in an increasingly feminized school system and female professors in a male dominated university system. The collective memory that history represents is essential for a collective identity, be it of a family, a social class, a province or a nation. Without such a memory, our self-identity and our self-respect are undermined, leaving us easy prey to propaganda that exploits our fear of the unknown.

These „biological“ needs might be sufficient motivation for historical research. In addition, however, there is an additional argument, one that requires such organized research to be based on scientific principles. As long as I can remember, we have taught our students that scientific historical research is essential to critically examine myths and nationalistic metaphors. Thus it is needed to allow us to defend ourselves against all forms of propaganda and disinformation. The scientific perspective is made operational in various ways: in the formulation and analysis of problems, through independent and critical thinking and in an appreciation of context.

11. H. Arvidsson, 'Historiker måste konfrontera då med nu', *Svenska Dagbladet* 19.8.1999.

12. *Ibidem*.

13. T. Veblen, *The Instinct of Workmanship*, New York 1964, 31-35, 85-89.

In particular, the need to display insight and tolerance requires good judgement and respect for the views and values of others. This applies both to colleagues in one's own discipline and to those in related fields who, naturally enough, tend to pose somewhat different questions. In historical studies, moreover, respect for the values and perceptions of earlier generations is absolutely essential. Any serious scholar currently trying to open communication with the past must, to the best of his or her ability, attempt to crack the cultural code that infuses human relations in any society.

The current intellectual fad of postmodern idealism constitutes a danger to historical research in two ways. First of all there is a risk that unlimited methodological individualism and subjectivism might attain scientific acceptability. If two inconsistent assertions, based on the authors' differing outlooks, and which constitute competing descriptions of reality, can both be equally true, then logic requires that all conclusions have scientific validity. This would apply even to conclusions that only amount to a reassertion of the scholar's own values.¹⁴

Secondly, there is an apparent danger that the current outlook will become the sole determinant of what is historically significant. The risk is thus that the norms of our time, or our society, will be used as the basis for judging past events and conditions. Writing history backwards also opens the door to utilizing it for propaganda purposes, a practice not unknown to earlier history writers.

Without an open mind and honest intentions, we will never decipher the cultural codes of the past; something that is essential if we are to understand why people acted as they did in various historical situations. It is, of course, satisfying to approach historical actors with one's conclusions already in hand, but in Göran B. Nilsson's words; it undoubtedly leads „to a trivialization and simplification of events“. History should be written forwards, from a broad perspective, carefully evaluating sources and striving to understand historical actors and their behavior. As Nilsson maintains, „the historian has to take his actors' expectations of their future seriously, even though he knows better“. This methodology constitutes a suitable and well thought out alternative to the moralistic history writing that has become increasingly prevalent as postmodern idealism has won increasing acceptance, especially at American universities.¹⁵

This critical interpretation with its emphasis on the deciphering and acceptance of the motivational basis for the actions of historical actors, by definition contains a strong argument for utilizing an actor perspective – and thus for business history research.

14. This in no way is a denial of the well-known fact that scientific concepts and theories influence our perception of reality. As a result of the immense complexity, not to say richness, of reality, it is not surprising that two researchers may paint two different pictures of some aspect of reality, both of which are reasonable and in fact „true“. Instead of being competitive, however, such pictures are complementary. Thus it is not relativity or arbitrariness in historical research that explains why „history is continually being re-written“. Rather it is the infinitely multifaceted and multidimensional character of reality that makes it possible for the scholarly community to produce new portraits of the past as society changes and the focus of interest shifts.

15. G. B. Nilsson, 'Historia som humaniora', *Historisk tidskrift*, No. 1 (1989), 3; 'Historia som historia', *ibid.*, *Den lycklige humanisten. Tio offensiva essäer*, Carlsons 1990, 67.

The Focus of Business History

With hindsight, it is apparent that a major part of the program for a renewal of Swedish business history, launched in a special 1979 issue of *Historisk Tidskrift*, has been fulfilled. This applies especially to the plea for a more contextual business history. Within this well motivated goal, however, there lurks the danger that the core object of our research, the firm, will be shunted into obscurity. Furthermore, the multifaceted content of business history might be taken as reflecting a lack of consensus concerning the object of our research. There is also a tendency, especially relative to economic history, to view our broad agenda as a reflection of imperialistic ambitions. Thus topics such „the value system of society“ or „business systems“ raise legitimate questions about the limits of the business history approach.

A simple answer to that question is that the individual (entrepreneurial or firm) and general (institutional) approaches must be combined in business history research if we want to develop our subject on a solid scientific basis. The perspective of the firm is fundamental, and regardless of the nature of the issue, the firm is and remains the central object of analysis. Therefore, I want to maintain that business history comprises all historical research which seeks answers to different questions *at the level of the firm*. These questions can be very different in regard to their nature. Business history is then about everything from issues of ownership and leadership functions, power and influence, principal agency problems and information asymmetries to issues on technology, organizational innovations and power over work and the work environment. But without the perspective of the firm, there is no business history.

Personally, I see it as self-evident that future business history research should continue the tradition of scientific history writing that hitherto has been so characteristic of Swedish scholarship. An important part of this tradition is to pay heed to contextual aspects. The firm is studied in relation to its environment and is thus placed in a wider context. The two volume work on Stockholm's Enskilda Bank around the turn of the 20th century by Olle Gasslander, the history of Handelsbanken by Karl-Gustav Hildebrand and the two volume monograph on Skandinaviska Banken's history by Ernst Söderlund were all such path breaking studies. To a great extent they both anticipated and inspired later research.¹⁶

My personal hope is that in the future the method of approach will be to combine and relate individual aspects (the actor – a firm or concern) to general structures (what today are usually referred to as „institutional arrangements“) in a well thought through and analytical manner. I believe this is essential if we are to develop business history on a scientific basis. The methodological reorientation of the social sciences and humanities during the 1980's and 1990's discussed above, which has

16. O. Gasslander, *Bank och industriellt genombrott. Stockholms Enskilda Bank kring rekelelskaftet 1900*, Vol 1-II, Stockholm 1956, 1959; K.-G. Hildebrand, *I omvandlingens tjänst. Svenska Handelsbanken 1871-1953*, Stockholm 1971; E. Söderlund, *Skandinaviska Banken i det svenska banksväsendets historia*, Vol 1-II, Uppsala 1964, 1978.

increased the interest in micro and mezzo studies, encourages me to believe that this hope will be realized.

With regard to the choice of which research topics can or should be pursued, my views are much more fluid. Within the field of corporate histories, remarkably enough, there are still no comprehensive works concerning a number of large firms. In banking, this is the case with Handelsbanken since 1955 and also Nordbanken (Merita Nordbanken) and its predecessors. Neither has the general history of the Swedish Bank Inspection Authority (now the Finance Inspection Authority) been written. This is the case despite the availability of very high yield archival material concerning bank behavior, bank crises and government regulation of the banking system. In contrast to these lacunae, it can be noted that the history of the S-E-Bank (SEB) and its predecessors are the subject of scholarly works amounting to no less than ten volumes. The most recent of these is Professor Ulf Olsson's survey of the quarter century following the merger of Stockholm's Enskilda Bank with Skandinaviska Banken in 1971.¹⁷

A clear tendency towards utilizing content rich corporate archives to illuminate specific question that have directly emerged from the scholarly debate can be discerned both in Sweden and abroad. Such purely functional problem choosing has sometimes been contrasted to the traditional firm history approach. The danger that the former will result in a fragmented presentation (e.g. corporate anthologies) has been stressed above. Despite objections of this type, however, it is clear that the trend in research will continue to be towards the utilization of corporate records to illuminate various aspects of firm behavior and to empirically test hypothesis.

Business history constitutes an encounter between micro and macro and among ideology, politics and the logic of capitalism. It naturally raises a number of research problems where micro studies based on corporate archival material can produce substantial new knowledge and can enrich social debate in general. Let me just mention a few currently „hot“ problem areas. While they relate specifically to Swedish conditions, they all have analogies abroad.

Currently research activity is especially intense concerning (1) questions of ownership and control (corporate governance) and corporate leadership (the so-called principal-agent problem), (2) the behavioral effects of the extensive government regulation of the Keynesian decades of the 1950's, 60's and 70's, (3) the roles of the Riksbank, the Bank Inspection Authority and the banks themselves during the de-regulation process of the 1980's and (4) the empirical content and implications for market structures, innovation rates and economic change of the concept of „the ban-

17. In addition to the works by Gasslander and Söderlund listed in note 16, the following volumes are included: G. B. Nilsson, *Banker i brytningstid. A O Wallenberg i svensk bankpolitik 1850-1856*, Stockholm 1981; R. Landsström, *Bank industrin utlandsaffärer. Stockholms Enskilda Bank 1910-1924*, Stockholm 1999; H. Lindgren, *Bank, investeringar, bankärenden. Stockholms Enskilda Bank 1924-1945*, Stockholm 1987; U. Olsson, *Bank, familj och företagande. Stockholms Enskilda Bank 1945-1971*, Stockholm 1986; T. Carlsson, *Skandinaviska Banken i näringsliv och samhälle 1939-1971*, Stockholm 1997 and U. Olsson, *At the Centre of Development. Skandinaviska Enskilda Banken and its Predecessors 1856-1996*, Stockholm 1996.

king industrial complex". Research in all these areas has important implications for a currently very important over-arching question: namely the appropriate balance between administrative control („hierarchical co-ordination“) and market solutions, both at the corporate and the societal level.

Swedish business history research has a very good reputation within the international scholarly community. The openness of Swedish firms and their willingness to provide materials for serious scholarly research has contributed greatly to this favorable situation. By international standards, large Swedish firms have also preserved and cared for their historical archives in an admirable fashion. This effort includes much material obtained over the years in conjunction with the purchase of, or merger with, other firms. This has been advantageous for social research in general, and, naturally enough, especially so for business history research. The slogan „no business archives, no business history" contains much truth.

The fact that I advocate an increased awareness of theory among future business historians in no way means that I hope business history will evolve into a branch of economics. The demarcation line is crystal clear. Business history, like economic history, is an empirical, inductive science, firmly rooted in the historical method which includes both traditional source criticism, process analysis and attempts to connect unique observations with more abstract development trends in a scientifically convincing manner. My modest advocacy is that the application of modern economic theory should be made more explicit and be performed more actively than is currently the case. This would strengthen the position of business history in the research society and develop the subject in stride with the other social sciences.

The important task of building a bridge between economics and history is a challenge to business history. Whether business historians in Sweden or elsewhere are ready to meet this challenge is another question. New interdisciplinary research groups need to be created, as well as new academic institutes that would act as intermediaries between business and research. It is important to strengthen the scientific legitimacy of these business history institutes by equipping them with their own research resources and integrating them into an academic environment.

Moreover, a comparative, problem-oriented business history approach is indispensable if business history is to fulfill its scientific mission. This approach needs to be exploited much more systematically than previously. Business history is still too often identified with the production of case studies that provide the full record of the development of single firms. My experience has been that business history will not win full scientific respect until its practitioners gain the opportunity to work in interdisciplinary groups, brought together by a shared interest in projects with specific, clearly defined, research problems. And – need I add? – these projects and research problems are, of course, to be defined by the researchers, not by the granting authorities or sponsors.

Business History in Deutschland Zur Ortsbestimmung einer Disziplin

Entwicklungen und Bewertungen

Es hat den Anschein, daß sich mit einer gewissen Regelmäßigkeit bedeutende Wirtschaftshistoriker in Deutschland der Frage zuwenden, was es denn mit der Unternehmensgeschichte, der *Business History*, in diesem Lande auf sich habe, und wie ihr Zustand im Hinblick auf die Verhältnisse in anderen Ländern zu beurteilen sei.

Bereits 1963 machte Wolfram Fischer, angeregt durch eigene Forschungserfahrungen in den USA, den Anfang und berichtete zunächst dem amerikanischen Fachpublikum von den Traditionen und aktuellen Neuansätzen in diesem Forschungsfeld in den deutschsprachigen Ländern.¹ Ein früherer Versuch von Norman S. B. Gras, bereits 1928 unternommen, die Fortschritte der amerikanischen *Business History* auch in Deutschland bekannt zu machen, war bis dahin weitgehend folgenlos geblieben.² Fischer konnte in seinem Überblick auf zahlreiche Initiativen in Deutschland verweisen, die sich auf die besondere Förderung unternehmensgeschichtlicher Forschung bezogen: die Gründung zahlreicher Spezialarchive, die Sammlung von Festschriften und Biographien bei verschiedenen Institutionen und nicht zuletzt auf die kurz zuvor (1956) erfolgte Gründung einer wissenschaftlichen Zeitschrift im Bereich der *Business History*.³ Doch trotz aller positiven Impulse blieb die Fischersche Bilanz von 1963 eher negativ. Man beschäftigte sich seiner Meinung nach bis zu diesem Zeitpunkt in der deutschsprachigen Forschung nahezu ausschließlich mit isolierten Fallstudien auf rein deskriptive Weise und vernachlässigte übergreifende Fragestellungen. Methodisch sei man daher über die frühen Ansätze der US-amerikanischen Gras-Schule noch nicht hinausgekommen⁴ und institutionell bliebe man vom akademischen Betrieb an den Hochschulen gänzlich isoliert.⁵

1. Wolfram Fischer, Some Recent Developments of Business History in Germany, Austria and Switzerland, in: *Business History Review*, 1963/4, 416-436.
2. Norman S. B. Gras, Unternehmertum und Unternehmensgeschichte, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 1928/1, 416-436.
3. Zu nennen ist hier die Gründung des Historischen Archivs der Firma Krupp 1905 sowie folgende weitere Firmenarchive bei Daimler Benz und Siemens, die Gründung des Rheinisch-Westfälischen Wirtschaftsarchivs in Köln 1906, die Begründung der „Neuen Deutschen Biographie“ und darin die stärkere Berücksichtigung von Wirtschaftsführern, verschiedene Sammlungen von Firmenfestschriften, z. B. im Kieler Weltwirtschaftsarchiv, sowie die kurz zuvor erfolgte Gründung der „Tradition, Zeitschrift für Firmengeschichte und Unternehmerbiographie“.

Dennoch, trotz dieser Defizite, konnten in den folgenden Jahren auch in Deutschland einige Fortschritte erzielt werden, von denen Hans Pohl fünfzehn Jahre später zu berichten weiß.⁶ Doch insgesamt blieb der Zustand in diesem Forschungsgebiet weiterhin unbefriedigend, und Hans Jaeger beklagt in seinem Forschungsüberblick aus dem Jahre 1972, den er zwei Jahre später mit ähnlichen Argumenten dem amerikanischen Publikum präsentierte⁷, vor allem die fehlende Theorieorientierung der deutschen Unternehmensgeschichtsforschung.⁸ Er versuchte daran anknüpfend, entgegen dem damals vorherrschenden historischen Paradigma in der Unternehmensgeschichtsschreibung, vier Forderungen zu formulieren, die als interdisziplinäre Anknüpfungspunkte dienen konnten.⁹ Sozialgeschichte, Betriebswirtschaftslehre, Makroökonomie und Technikgeschichte scheinen ihm ausreichend Anknüpfungspunkte zu bieten, um einer zukunftsfrächtigen, interdisziplinären Unternehmensgeschichtsschreibung den Weg zu weisen. Charakteristikum der deutschen *Business History* war und blieb bis zu diesem Zeitpunkt aber weiterhin der etwas merkwürdige Widerspruch zwischen einer enormen Anhäufung von unternehmenshistorischem Material durch den Forscherfleiß mehrerer Historikergenerationen einerseits und dem Mangel an wissenschaftlicher Analyse andererseits.

Dies hatte sich auch bis in die Mitte der 1980er Jahre noch nicht wesentlich geändert, wenn auch nun Fortschritte und neue Anstöße in der deutschen *Business History* unübersehbar wurden.¹⁰ Allerdings erwies es sich auf der Basis des weiterhin vorherrschenden historistischen Paradigmas als außerordentlich schwierig, tragfähige methodologische Anknüpfungspunkte an die Nachbardisziplinen zu finden.¹¹ Für die Unternehmen erschien es daher nur in begrenztem Maße möglich, von den Erkenntnissen der *Business History* zu profitieren, und das hatte nach Meinung der Autoren mit der unzureichenden Theorieorientierung des Faches und ganz anders gearteten Ansprüchen der betrieblichen Praxis zu tun.¹² Eine angemessene Reorientierung der *Business History* schien also dringend geboten, weshalb Richard Tilly 1985 einen Versuch unternahm, wesentliche Fixpunkte eines neuen Paradig-

4. Vgl. zu diesem Ansatz insbesondere Norman S. B. Gras, *Why Study Business History?*, in: *Canadian Journal for Economic and Political Science*, 1938/4, 320 ff. und Henrietta M. Larson, *Guide to Business History*, Cambridge Mass. 1948, 6.
5. Das hat auch mit dem Fehlen separater Business Schools in Deutschland zu tun, an die das Fach in den USA ja eng angebunden war.
6. Hans Pohl, *Unternehmensgeschichte in der Bundesrepublik Deutschland – Stand der Forschung und Forschungsaufgaben für die Zukunft*, in: *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 1977/1, 26–41.
7. Hans Jaeger, *Business History in Germany. A Survey of Recent Developments*, in: *Business History Review*, 1974, 28–48.
8. Hans Jaeger, *Gegenwart und Zukunft der historischen Unternehmensforschung*, in: *Tradition. Zeitschrift für Firmengeschichte und Unternehmerbiographie* 1972/3/4, 107–124. Als löbliche Ausnahme nennt er die Arbeit von Jürgen Kocka, *Unternehmensverwaltung und Angestelltenschaft am Beispiel der Firma Siemens 1847–1914*, Stuttgart 1969.
9. Hans Jaeger, *Gegenwart*, 114 f.
10. Vgl. dazu Hans Pohl, *Unternehmensgeschichte und auch Beate Brühninghaus, Gesellschaft für Unternehmensgeschichte. Geschichte ihrer Gründung*, in: *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte*, 1986/1, 1–4.
11. Davon berichtet Dieter Lindenlaub, *Unternehmensgeschichte*, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 1983/1, 91–123 und ders., *What can the Businessman learn from History, especially from Business History*, in: *German Yearbook on Business History* 1984, Berlin 1985, 25–53.

mas für eine moderne Unternehmensgeschichtsschreibung in Deutschland vorzugeben.¹³ Der Vorrang der Fragestellung vor den Fakten, eine möglichst breite Definition des Untersuchungsfeldes, die Quantifizierung und der systematische Vergleich scheinen ihm dabei als zukunftsrichtige Orientierungen zu gelten. Auf dieser Basis sind in den folgenden Jahren dann im Bereich der deutschen Unternehmensgeschichtsschreibung beachtliche Fortschritte gemacht worden.¹⁴ Augenfällig bleibt aber bis heute die ungeheure Heterogenität der Untersuchungen zur Geschichte verschiedener Unternehmen.

Erst unlängst ist eine m. E. längst überfällige Diskussion über die methodologische Orientierung der deutschen Unternehmensgeschichtsschreibung in Gang gekommen.¹⁵ Die enge Anlehnung an die Allgemeine Geschichtswissenschaft wie auch die Nähe zu den Großunternehmen der deutschen Wirtschaft wird zunehmend kritisch gesehen.¹⁶ Auch die neueren Arbeiten in diesem Forschungsfeld sind weiterhin z.T. kritisch zu würdigen.

Gabriele Teichmann hat in einem kürzlich erschienenen Literaturüberblick die zahlreichen Publikationen der jüngeren Zeit drei unterschiedlichen Qualitätsstufen zugewiesen.¹⁷ Sie unterscheidet eine erste Gruppe von Arbeiten, denen ein wissenschaftlicher Anspruch gänzlich abzusprechen ist und die lediglich werbende Wirkung für das Unternehmen haben sollen. Bei einer zweiten Gruppe ist eine gewisse wissenschaftliche Orientierung zwar nicht zu leugnen, die Arbeiten entsprechen aber nicht den wissenschaftlichen Standards des Faches. Lediglich eine kleine Anzahl neuerer Unternehmensgeschichten sind nach Teichmann uneingeschränkt der wissenschaftlichen Literatur zuzurechnen und können daher als Basis für die Begründung einer zukünftigen *Business History* in Deutschland dienen.

Diese „kleine Anzahl“ ist m. E. inzwischen allein in jüngster Zeit auf mehrere hundert Arbeiten angestiegen, doch die Verhältnisse zwischen den drei genannten Kategorien haben sich damit keineswegs umgekehrt. Auch weiterhin trüben noch Hochglanzbroschüren und Festschriften gelegentlich das Bild und in Verbindung

12. Wie problematisch aber die seinerzeit unterstellte Theorieorientierung der Praxis war, wird gegenwärtig in der Diskussion um die Pfadabhängigkeit der Unternehmensentwicklung und die Bedeutung der Unternehmenskultur offenbar.
13. Richard H. Tilly, Einleitung: Probleme und Möglichkeiten einer vergleichenden Unternehmensgeschichte, in: ders. (Hg.), Beiträge zu einer quantitativ vergleichenden Unternehmensgeschichte, Stuttgart 1985, 9–25.
14. Hans Jaeger, Unternehmensgeschichte in Deutschland seit 1945. Schwerpunkte – Tendenzen – Ergebnisse, in: Geschichte und Gesellschaft, 1992/1, 107–132.
15. Harm G. Schröter, Business History in German Speaking States at the End of the Century – Achievements and Gaps, in: Business Around the World at the End of the Twentieth Century, International Colloquium on Business History, unpubliziertes Manuskript, Mailand 1998 gibt einen knappen Überblick über den Zustand der Disziplin in Deutschland am Ende des Jahrhunderts.
16. Toni Pierenkemper, Was kann eine moderne Unternehmensgeschichtsschreibung leisten? Und was sollte sie tunlichst vermeiden, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 1999/1, 13–31. Eine kritische Auseinandersetzung mit diesen Argumenten bei Manfred Pohl, Zwischen Wehrrauch und Wissenschaft. Zum Standort der modernen Unternehmensgeschichte, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 1999/2, 150–163.
17. Gabriele Teichmann, Unternehmensgeschichte – Versuch einer Bestandsaufnahme und Typologie, in: Archiv und Wirtschaft 1995/4, 159–171.

mit den bereits aus mehr als zwei Jahrhunderten vorliegenden tausenden von „Jubelschriften“ über die deutschen Unternehmen beeinflussen sie bis heute das Erscheinungsbild der deutschen Unternehmensgeschichtsschreibung. Dieser reiche Bestand an Festschriften ist durchaus nicht nutzlos, weil er neben den interessengefärbten Aussagen über die „Leistung“ der Unternehmen und ihrer Führungspersönlichkeiten häufig auch zahlreiche Fakten und Daten enthält, die sich bei sorgfältigem Umgang durchaus als nützliche Quellen für unternehmenshistorische Fragestellungen erweisen können.¹⁸ Wenig hilfreich sind sie jedoch dabei, ein methodisch tragfähiges Konzept für die moderne *Business History* zu entwickeln. Die älteren Arbeiten bieten nämlich häufig weitaus mehr Anschauungsmaterial darüber, wie man moderne Unternehmensgeschichtsschreibung besser nicht betreibt, als dafür, wie man eine solche bewerkstelligen sollte.

Hier helfen jedoch möglicherweise die neueren Arbeiten weiter. Paul Erker hat in einem Überblick über die Ergebnisse aus einigen dieser neueren Arbeiten fünf Anknüpfungspunkte für eine deutsche Unternehmensgeschichtsschreibung herausarbeiten können, die einen Bezug zu Entwicklungen auch in anderen wissenschaftlichen Disziplinen deutlich werden lassen.¹⁹ Die fünf Basistrends sind demnach: Erstens ein Trend von der vielfach beklagten Theoriearmut der älteren Arbeiten zu einer bemerkenswerten Methoden- und Theorienvielfalt in zahlreichen neueren Untersuchungen. Zweitens werden vermehrt auch kleinere und mittlere Unternehmen zum Gegenstand der Analyse gemacht und begrenzen die – nicht zuletzt durch die reichere Überlieferung bedingte – Dominanz von Großunternehmen zunehmend. Drittens werden die betrieblichen Entscheidungsprozesse im Unternehmen selbst zunehmend thematisiert und nicht nur lediglich ihre Ergebnisse konstatiert, so daß das Handeln im Unternehmen nicht länger als „black box“ erscheint. Viertens wird die makroökonomische Perspektive gegenüber dem Unternehmen zunehmend zurückgedrängt und die Untersuchung mikroökonomischer Prozesse in ihrer gesamtwirtschaftlichen Verflechtungen gewinnt weiteren Raum. Und schließlich werden fünftens unternehmensmonographische Untersuchungen zunehmend auch von vergleichenden Analysen, z.T. sogar über nationale Grenzen hinweg, ersetzt. Natürlich werden alle genannten Merkmale und Neuorientierungen der unternehmenshistorischen Literatur in Deutschland nicht in jeder einzelnen Studie gleichzeitig offenbar. Und andererseits finden sich auch weiterhin klassische Unternehmensmonographien, die alle diese neuen Aspekte weitgehend ignorieren, während andere Arbeiten lediglich das eine oder andere Element erproben, doch insgesamt scheint ein deutlicher Fortschritt unübersehbar.

18. Zum Quellenwert dieser Überlieferung vgl. Toni Pierenkemper, Die westfälischen Schwerindustriellen 1852–1913, Soziale Struktur und unternehmerischer Erfolg, Göttingen 1979, 171–175, sowie Helmut Richter, Firmen- und wirtschaftsgeschichtliche Quellen in Staatsarchiven, Dortmund 1957 und Fritz Hellwig, Die werksgeschichtliche Forschung in der rheinisch-westfälischen Großindustrie, in: Stahl und Eisen, 61 (1941), 153–164.

19. Paul Erker, Aufbruch zu neuen Paradigmen, Unternehmensgeschichte zwischen sozialgeschichtlicher und betriebswirtschaftlicher Erweiterung, in: Archiv für Sozialgeschichte 37, 1997, 321–365, vgl. auch Thomas Welskopp, Der Betrieb als soziales Handlungsfeld. Neure Ansätze in der Industrie- und Arbeitsgeschichte, in: Geschichte und Gesellschaft, 1996/1, 118–142.

Traditionen und Herausforderungen

Schaut man auf die etwa zweihundert Jahre währenden Traditionen der deutschen Unternehmensgeschichtsschreibung zurück, so wird offenbar, daß es vor allem zwei Quellen sind, aus denen sich diese Traditionen so reichlich speisen: zum einen ist dies die Firmengeschichte und zum anderen die Unternehmerbiographie.²⁰ Wann man diese Form der Geschichtsschreibung beginnen läßt, hat natürlich auch etwas damit zu tun, welcher Auffassung der Unternehmensgeschichtsschreibung man anhängt,²¹ doch ihr früher Beginn in Deutschland ist unbestreitbar. Auffällig ist dabei, daß die Arbeiten des 18. und 19. Jahrhunderts häufig von landesherrlichen oder staatlichen Betrieben berichten und daß erst im späten 19. Jahrhundert auch Arbeiten über private Unternehmen zahlreicher wurden. Hier treten nun Verlagshäuser, Banken oder Handels- und Verkehrsunternehmen besonders hervor, die bis dahin auf eine gewisse Dauer erfolgreicher Geschäftstätigkeit zurückschauen konnten, während Industrieunternehmen erst in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts in größerer Zahl gegründet worden waren und noch mit anderen Fragen als der Rückschau auf die Unternehmensvergangenheit befaßt waren.²²

Die Qualität der damals aufgenommenen Tradition des Verfassens von Festschriften zu Jubiläen und ähnlichen Anlässen ist, wie bereits angedeutet, durchaus kritisch zu hinterfragen. Vorbehalte sind besonders hinsichtlich des werbenden Zwecks solcher Jubiläumsschriften anzumelden, vor allem durch die Auswahl der Autoren und die überwiegende Innenperspektive solcher Arbeiten.²³ Neben diesen prinzipiellen Vorbehalten lassen sich aber auch grundsätzliche Einwände gegenüber ihrem wissenschaftlichen Standard formulieren.²⁴ Das vorgebliche Leserinteresse an positiven Informationen dominiert gegenüber dem kritischen Blick des Wissenschaftlers, soziale Errungenschaften und Leistungen werden in legitimatorischer Absicht hervorgehoben, ebenso häufig technische Details, während quantitative Informationen über den Geschäftserfolg eher spärlich fließen.²⁵

In einer gänzlich anderen Tradition als die Firmengeschichtsschreibung stehen in Deutschland die Arbeiten über Unternehmerpersönlichkeiten, die Unternehmerbio-

20. Ausführlich dazu Fritz Redlich, *Anfänge und Entwicklung der Firmengeschichte und Unternehmensbiographie. Das deutsche Geschäftsleben in der Geschichtsschreibung*, Würzburg 1974.

21. Fritz Redlich, *Anfänge*, 209 ff., läßt dieses Genre in Deutschland mit der Geschichte des Eisenwerkes Luechhammer beginnen, Lutz Hatzfeld, *Zum Anfang der deutschen Firmengeschichtsschreibung*, in: *Tradition*, 1962, 209 ff. weist auf die bereits 1811 erschienene *Werksgeschichte der Gewehrfabrik Suhl* hin und Gabriele Teichmann, *Unternehmensgeschichte*, nennt gar zwei Arbeiten aus dem frühen 18. Jahrhundert.

22. Als eines der ersten Industrieunternehmen läßt die Gelsenkirchener Bergwerks AG bereits 1808 ihre Geschichte der Öffentlichkeit präsentieren.

23. Vgl. dazu auch Wilhelm Trese, *Die Bedeutung der Firmengeschichte für die Wirtschafts- und Allgemeine Geschichte*, in: *Vierteljahrsschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, 1954, 42–65, insbes. 44. Aus neuerer Sicht vgl. Herbert Wendt, *Jubiläumsschriften im Genossenschaftswesen – Aufgaben und Bedeutung*, in: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 1996, 36–49. Daß dies nicht nur eine Eigenart der deutschen Forschungstradition ist, veranschaulichen Herbert Hassinger, *Forschungen über Firmen und Unternehmen in Österreich*, in: *Tradition*, 1957, 172–192 und Gustav Holzmann, *Strukturtypen von österreichischen Unternehmensgeschichten*, in: *Tradition*, 1982/3, 183–192.

24. Toni Pierekenper, *Die westfälischen Schwerindustriellen*, 172.

25. Vgl. dazu Fritz Redlich, *Anfänge und Entwicklung*, 26 f.

graphien.²⁶ Dieses Forschungsgebiet hat sich relativ unabhängig von der Firmengeschichte entwickelt und nimmt nach Fritz Redlich seinen Anfang mit der 1793 erschienenen Arbeit über Peter Hasenclever.²⁷ Weitere, ähnliche Arbeiten finden sich im 19. Jahrhundert nur wenig und erst im 20. Jahrhundert wurde es üblich, private Unternehmer auch in dieser Form zu würdigen. Zumeist boten dabei ebenfalls Jubiläen Anlaß zur Anfertigung derartiger Biographien, und wie bei den Firmengeschichten stand die werbende Wirkung und nicht das wissenschaftliche Interesse an der beschriebenen Person im Vordergrund der Bemühungen. Gelegentlich bieten auch Affären und Skandale Anlaß für derartige Arbeiten, so etwa bei einem der Hauptprotagonisten der Gründerkrise, Bethel Henry Strousberg.²⁸ Bei den später folgenden ausführlichen Unternehmerbiographien fällt jedoch ins Auge, daß es nur selten die geschäftlichen, d. h. im engeren Sinne unternehmerischen, Leistungen waren, die diese Persönlichkeiten zum Gegenstand von Biographien werden ließen. Viel wichtiger war den Zeitgenossen offenbar ihre herausragende gesellschaftliche Stellung oder ihr großer politischer Einfluß, welche eine wissenschaftliche Auseinandersetzung mit der betreffenden Persönlichkeit anregten, wie etwa bei David Hansemann, Gustav Mevissen und Ludolf Camphausen. Biographien, die das unternehmerische Schaffen der untersuchten Persönlichkeit zumindest mehr in den Mittelpunkt der Untersuchung rücken, sind bis heute selten geblieben²⁹, und auch die allerneuesten Untersuchungen in diesem Feld widmen sich diesem Aspekt nur teilweise.³⁰

Für die historische Unternehmerforschung besonders ertragreich haben sich in Deutschland die verschiedenen Sammelbiographien erwiesen, die beginnend mit der ab 1875 erscheinenden Allgemeinen Deutschen Biographie (ADB) seit über 100 Jahren biographisches Material bieten. Die ADB behandelt aber Unternehmer, insbesondere solche aus der Industrie, eher am Rande und erfaßt überwiegend die traditionelle Elite der deutschen Gesellschaft aus Adel, Wissenschaft, Kunst, Militär und Politik.³¹ Unternehmer finden dort erst Aufnahme, wenn sie sich durch andere Merkmale, z.B. Nobilitierung, Titel- oder Ordensverleihungen über die gewöhnliche unternehmerische Tätigkeit hinaus ausgezeichnet haben, Reichtum reicht dazu i.d.R. nicht aus. Spezielle Wirtschaftsbiographien suchten diesem Mangel abzu-

26. Nicht von ungefähr führte die 1956 gegründete „Tradition“ in ihrem Untertitel die Bezeichnung auch dieses separaten Forschungsgebietes als „Zeitschrift für Firmengeschichte und Unternehmerbiographie“, die dann 1976 in der Zeitschrift für Unternehmensgeschichte aufging.

27. Fritz Redlich, Anfänge und Entwicklung, 36-52.

28. Ernst Korfi, Dr. Bethel Henry Strousberg, Biographische Charakteristik, Berlin 1870 und dann als Vertheidigungsschrift später: Bethel Henry Strousberg, Sein Wirken, von ihm selbst geschildert, Berlin 1876.

29. Als ein frühes Beispiel: Theodor Heuss, Robert Bosch, Leben und Leistung, Stuttgart 1946. Als weitere Arbeiten wären zu nennen: Wolfgang Köllmann, Friedrich Harkort, Düsseldorf 1964; Wilhelm Treue, Herbert Quandt, Bad Homburg 1980 u. a. Neuerdings als ein Beispiel Gerald D. Feldman, Hugo Stinnes und zu erwarten ist eine größere Biographie über Hermann Josef Abs von Lothar Gall.

30. Gerald D. Feldman, Hugo Stinnes, Biographie eines Industriellen 1870-1924, München 1998 und Lothar Gall, A man for all seasons? Hermann Josef Abs im Dritten Reich, in: Wolfram Pyta und Ludwig Richter (Hg.), Gestaltungskraft des Politischen, Festschrift für Eberhard Kolb, 483-526, Berlin 1998.

31. Zu den Auswahlprinzipien vgl. Allgemeine Deutsche Biographie 1, Vorrede V-VI, München 1875. Daher kommen hier eher Kunstmalerei und Kapellmeister als Unternehmer vor.

helfen³², blieben aber in ihrer Auswahl notwendigerweise selektiv und unvollständig. Die Neue Deutsche Biographie (NDB), herausgegeben seit 1953 und inzwischen bis „M“ fortgeschritten, versucht die Mängel der ADB zu vermeiden, ist aber bislang leider unvollendet.

Die beiden geschilderten spezifisch deutschen Traditionslinien sind m. E. immer mitzubedenken, wenn es darum geht, die Herausbildung einer modernen Unternehmensgeschichte in Deutschland seit den sechziger Jahren unseres Jahrhunderts nachzuzeichnen. Diese vollzog sich in Deutschland angesichts zweier weiterer Herausforderungen, einerseits durch die amerikanische *Business History*, wie sie sich in den USA in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts etablieren konnte, andererseits aber durch die sozialistische Betriebsgeschichte, die in der DDR seit den fünfziger Jahren Verbreitung fand. Beide spielen für die Entwicklung der westdeutschen Unternehmensgeschichtsschreibung eine nicht zu unterschätzende Rolle.

Eine separate *Business History* wurde in den USA bereits zu Beginn des 20. Jahrhunderts betrieben und hat sich dort, trotz der ungünstigen Rahmenbedingungen angesichts der Wirtschaftskrise in den 1920er und 1930er Jahren, erfolgreich weiterentwickeln können.³³ Wie in Deutschland konnte sich bis in die fünfziger Jahre ein Fundus an über eintausend Firmengeschichten anhäufen, hier wie dort von zweifelhaftem wissenschaftlichen Wert. Eine zentrale Rolle bei der Formierung der amerikanischen *Business History* hatte die Harvard Business School gespielt, insbesondere Norman S. B. Gras und Edwind Gay.³⁴ Zunächst entwickelte sich Norman S. B. Gras zur dominierenden Figur und entwickelte das Konzept einer relativ eng verstandenen *Business History* als einer Geschichte des Geschäftslebens. Diese auf *administration* verengte Perspektive wurde jedoch schon sehr bald einer vehementen Kritik unterzogen, weil damit viel zu sehr das Interesse des Unternehmers gegenüber dem „objektiven“ Standpunkt des wissenschaftlichen Betrachters dominierte. Insbesondere Arthur H. Cole, der 1948 das Research Center in *Entrepreneurial History* an der Harvard University wesentlich mitinitiierte, trug dann wesentlich zur Erweiterung der Forschungsperspektive der amerikanischen *Business History* bei. Der von ihm vorgetragene *entrepreneurial approach* orientierte sich dann weitgehend an der Person des Unternehmers und den daran geknüpften grundlegenden

32. So, z. B. Georg Wenzel, *Deutsche Wirtschaftsführer. Lebensgänge deutscher Wirtschaftspersönlichkeiten*, Hamburg 1929.

33. Fritz Redlich, *Anfänge und Entwicklungen*.

34. Vgl. zu den Einzelheiten der frühen Jahre: Arthur H. Cole, *Economic History in the United States. Formative Years of a Discipline*, in: *Journal of Economic History*, 1968/4, 556–589; Fritz Redlich, *Approaches to Business History*, in: *Business History Review* 1962/1, 61–62; Harold F. Williamson, *Business History and Economic History*, in: *Journal of Economic History*, 1966, 407–417 und Norman S. B. Gras, *Why Study Business History?*, in: *Canadian Journal of Economic and Political Science* (1938), 320 ff. sowie Henrietta M. Larson, *Guide to Business History* 2 (1962), 98–106. Zur Rezeption in Deutschland Hans Jaeger, *Gegenwart und Zukunft in der historischen Unternehmensforschung*, in: *Tradition. Zeitschrift für Firmengeschichte und Unternehmerbiographie* 1972/1, 107–124.

Funktionen im Unternehmen.³⁵ Dabei rückte zwangsläufig das strategische Handeln im Unternehmen in den Mittelpunkt des Interesses – eine äußerst zukunfts-trächtige Perspektive, wie ich meine.

Ganz anders die zweite Herausforderung, der sich die westdeutsche Unternehmensgeschichtsschreibung seit den 1960er Jahren stellen mußte. Die Gründung der Zeitschrift „Tradition“ durch Wilhelm Treue wurde sogleich von der DDR-Geschichtswissenschaft scharf kritisiert und die Unternehmensgeschichtsschreibung der Bundesrepublik als Versuch gewertet, das dortige Proletariat über seine wahre Klassenlage zu täuschen.³⁶ Für die Betriebsgeschichtsschreibung der DDR wird hingegen ein überlegener „objektiver“ Standpunkt beansprucht,³⁷ der in einer Geschichte der Fabriken und Werke – in Anknüpfung an sowjetische Entwicklungen seit den 1930er Jahren – eine methodisch anders orientierte Unternehmensgeschichte, eben eine „Betriebsgeschichte“ zu entwickeln erlaubte.³⁸ In einer ersten Phase der Betriebsgeschichtsschreibung der DDR zeigten sich jedoch bereits die Schwächen und Eigenarten einer bewußt parteilich betriebenen Forschung bei der Sicherung der professionellen Standards dieser Forschungsrichtung, die sich methodisch eindeutig von der westdeutschen Unternehmensgeschichtsschreibung abzugrenzen suchte.³⁹ Gefordert wurde eine kollektive Verfassung von Betriebsgeschichten unter Einbeziehung der betroffenen Arbeiter, die auf der Basis der vorfindbaren Quellen über bloße Chroniken hinausgehen sollten und an den politischen Zielen der Arbeiterklasse orientiert auf der Basis der Theorie des Marxismus-Leninismus entsprechende Arbeiten verfaßten. Erhebliche Diskrepanzen taten sich dabei gegenüber der bürgerlichen Unternehmensgeschichte nicht in der praktischen Quellenarbeit auf, sondern im Hinblick auf die theoretische Basis und die gesellschaftspolitischen Schlußfolgerungen. Eine ideologische Einseitigkeit derartiger Arbeiten scheint unvermeidlich: aber darin unterscheiden sie sich gar nicht so sehr von der Einfalt mancher Jubelschrift westlicher Provenienz. Immerhin finden sich bis heute mehrere tausend solcher Betriebsgeschichten, die, so problematisch ihre Qualität im Einzelfall auch sein mag, als Gesamtheit zur Untersuchung der infrage kommenden Unternehmen bei kritischer Würdigung durchaus herangezogen werden können.

*

35. Arthur H. Cole, What is Business History, in: Business History, 1951, 104 f. und ders., An Approach to the Study of Entrepreneurship. A Tribute to Edwin F. Gay, in: Journal of Economic History 1946, suppl. VI, 1–15.
36. Dieter Baudis, Gesicht und Hintergrund der „Tradition“, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 1960/1, 189–202.
37. Eberhard Wächter, Einige Bemerkungen zur besonderen Stellung der Betriebsgeschichtsschreibung innerhalb der Heimatgeschichtsschreibung und ihre Traditionen in Deutschland, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 1960/2, 201–220.
38. Hans Radant, Der Stand der Geschichte der Fabriken und Werke in der Deutschen Demokratischen Republik, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte, 1960/2, 153–199.
39. Vgl. dazu Arndt Kluge, Betriebsgeschichte der DDR – ein Rückblick, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 1993/1, 49–62.

Wie ist also vor dem Hintergrund der geschilderten Traditionslinien und Herausforderungen der gegenwärtige Zustand der *Business History* in Deutschland zu bewerten? Wenig hilfreich erscheint es mir, der angelsächsischen Tradition zu folgen und zu schildern, was für konkrete Forschungsergebnisse in diesem Feld vorliegen. Wie das z. B. John F. Wilson unlängst für die britische *Business History* getan hat.⁴⁰ Gerade die älteren Arbeiten zeigen nämlich eher, wie man eine moderne *Business History* in Deutschland nicht betreiben sollte, als sie Auskunft darüber geben, wie dieser Forschungsbereich bearbeitet werden sollte. Ein schlüssiges Paradigma hat sich hier noch nicht zwischen den konfligierenden Ansätzen etablieren können und hart noch einer Ausformulierung. Dennoch soll im letzten Teil dieser Ausführungen versucht werden, auf der Basis neuerer deutscher Untersuchungen im Bereich der Unternehmensgeschichtsschreibung einige Hauptarbeitsfelder und methodische Orientierungen der jüngeren deutschen Unternehmensgeschichte zu identifizieren. Neben den methodischen Ansätzen aus den USA, von denen schon berichtet wurde, können die neueren Ergebnisse in integrativer Absicht aufgegriffen werden, um daraus möglicherweise ein neues, tragfähiges Paradigma für die *Business History*, nicht nur in Deutschland, zu entwickeln.

Adressaten und Ergebnisse

Die vorfindbare Heterogenität der Untersuchungen über Unternehmen und Unternehmer in Deutschland hat nicht zuletzt auch damit zu tun, daß die verschiedenen Arbeiten mit unterschiedlichen Absichten für recht heterogene Adressatenkreise verfaßt worden sind. Dies ist durchaus nicht anrüchig, sondern legitim. Der Blick auf die Entstehung und die Entwicklungsgeschichte des Faches selbst zeigt, auf welche vielfältigen Wurzeln und mit welcher unterschiedlichen Absichten diese Disziplin entstanden ist.⁴¹ Die Ursprünge der gegenwärtigen deutschen Unternehmensgeschichtsschreibung weisen zumindest in fünf, z.T. sehr disparate Richtungen.

Erstens hat sich die Geschichtswissenschaft allgemein mit diesem Objekt befaßt, und private Unternehmen und ihre Leiter bilden daher immer wieder einen wichtigen Gegenstand bei der historischen Behandlung von Gesellschaft, Kultur und Politik. Ein häufig zitiertes Beispiel dieses Genres stellt die Firma Krupp und dessen herausragende Unternehmerpersönlichkeit Alfred Krupp dar. Der Kanonenkönig und seine Familie, das „Haus“ Krupp, werden gelegentlich geradezu in den Rang einer Dynastie gehoben, weshalb dann Arbeiten mit dem Titel „Krupp und die Hohenzollern“ kaum noch überraschen können.⁴² Andere Unternehmer oder Unterneh-

40. John F. Wilson, *British Business History 1720-1994*, Manchester 1994. Ähnlich für einen spezifischen Aspekt, nämlich das Wachstum von Großunternehmen Christopher J. Schmitz, *The growth of big business in the United States and Western Europe 1850-1930*, Cambridge 1993.

41. Fritz Redlich, *Anfänge der Firmengeschichte und Unternehmerbiographie. Das deutsche Geschäftsleben in der Geschichtsschreibung*, Würzburg 1964 und demnächst ausführlich dazu: Toni Pierenkemper, *Unternehmensgeschichte. Eine Einführung in ihre Methoden und Ergebnisse*, Stuttgart 2000.

42. Willi A. Boelcke, *Krupp und die Hohenzollern*, Berlin 1956 und auch Wilhelm Berdrow, *Alfred Krupp und sein Geschlecht*, Berlin 1943.

merfamilien gelten als prototypisch für sozialstrukturelle Eigenarten der deutschen Gesellschaft, z. B. für die Entwicklung des Bürgertums,⁴³ wiederum andere haben sich im kulturellen Bereich durch ihr Mäzenatentum besondere Verdienste erworben.⁴⁴ Eine weite und vielschichtige historische Literatur über Wirtschaftsbürger, Mäzene, Unternehmer, weitaus seltener jedoch über einzelne Unternehmen liegt vor, deren üppiger Fundus allerdings noch keinesfalls eine eigenständige Unternehmensgeschichtsschreibung begründen kann. Man kann Gerald D. Feldman⁴⁵ sicherlich zustimmen, daß die Unternehmensgeschichte ein bedeutsamer Teilbereich der allgemeinen Geschichte ist, muß jedoch zugleich darauf hinweisen, daß sich diese – und noch viel weniger die Wirtschaftsgeschichte – im Individuellen erschöpft. Gerade darauf weist er selbst immer wieder hin. „Die Kräfte, die hier am Werke waren, können und sollen nicht individualisiert werden“. Ich bestreite auch, daß „wirkliche Einsichten“ hinsichtlich des Einflusses von Kapitalinteressen und Finanzsituationen nur durch die „genaue Analyse eines klar abgrenzbaren und abgegrenzten Einzelfalles“ möglich ist, wie Lothar Gall⁴⁶ zu glauben scheint. Die biographische Methode bietet auch in diesem Forschungsfeld keinen Königsweg!

Auf die übrigen vier Quellen der westdeutschen Unternehmensgeschichtsschreibung, ihre Herkunft aus Firmengeschichte und Unternehmerbiographie sowie ihre Entwicklung durch die Auseinandersetzung mit der amerikanischen *Business History* und der Betriebsgeschichte der DDR, wurde bereits weiter oben ausführlich eingegangen. Ob sich aus diesen unterschiedlichen Konzeptionen und Traditionen und den darin eingebundenen disparaten Absichten tatsächlich ein konsistentes Konzept für eine historische Unternehmensforschung formulieren läßt, kann bezweifelt werden, wäre aber zu prüfen.⁴⁷ Deshalb muß der Frage nachgegangen werden, wie eine eigenständige, moderne Unternehmensgeschichte zu begründen und fortzuentwickeln ist.

Dabei erscheint es sekundär, ob die sachgerechte Auseinandersetzung mit der Geschichte der privaten Erwerbsunternehmen im Sinne einer eigenständigen akademischen „Disziplin“ erfolgt, oder ob dies im Rahmen des Faches Wirtschaftsgeschichte

43. Vgl. Lothar Gall, *Bürgertum in Deutschland*, Berlin 1989, wobei sich die Studie ausschließlich mit der Familie Bassermann beschäftigt, als „Familiengeschichte in allgemeiner Absicht“ wie der Autor vermerkt.

44. Darüber gibt am Beispiel Frankfurt a. M. reichlich Auskunft: Franz Lerner, *Bürgersinn und Bürgertat*, Frankfurt a. M. 1966. Wie über die kulturellen Verdienste des Wirtschaftsbürgertums reichliches Aufschauungsmaterial liefert, denen wir auch die Gründung der dortigen Universität verdanken, vgl. dazu Notker Hammerstein, *Die Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main*, E. Von der Stiftungsuniversität zur staatlichen Hochschule, 1914 bis 1950, Neuwied 1989, insbes. 17–31.

45. Gerald D. Feldman, Hugo Sinnes, VIII, und insbes. 102.

46. Lothar Gall, *A man for all seasons*, in: Wolfram Pyta / Ludwig Richter, 483

47. Fritz Redlich, *Geschichte des Geschäftslebens: Probleme und Aufgaben*, in: *Firmengeschichte, Unternehmerbiographie, historische Betriebsanalysen*, Wien 1971, 12–15 vertritt noch Anfang der siebziger Jahre explizit die Meinung, daß *Business History* keine selbständig lebensfähige Wissenschaft sei, und daß entgegen dem allgemeinen Trend jener Zeit, Geschichte als analytische Wissenschaft zu betreiben, dies wegen der notwendig zu beachtenden nationalökonomischen, kulturanthropologischen und soziologischen Implikationen beim Schreiben der Geschichte des Geschäftslebens nur in einem integrativen-historischen Ansatz erfolgen könne. Ich bin da anderer Meinung!

geschichte. Das hängt auch von den Eigentümlichkeiten des bestehenden Hochschulsystems ab. In den USA – mit der Unterteilung der Hochschulausbildung zwischen „college“ und „professional school“ – liegt es nahe, den bestehenden „business schools“ auch eine eigenständige „business history“, also Unternehmensgeschichte, als selbständige akademische Disziplin zuzuweisen. Angesichts des deutschen Hochschulsystems böte sich eine Berücksichtigung der Unternehmensgeschichte im Rahmen der Wirtschaftsgeschichte an, weil diese gemäß der deutschen wissenschaftlichen Traditionen relativ breit angelegt ist und darüber hinaus als Klammer für die immer stärker auseinanderdriftenden betriebs- und volkswirtschaftlichen Fragestellungen innerhalb der Wirtschaftswissenschaften dienen könnte.

*

Doch an wen kann sich eine solche, zugegebenermaßen hochspezialisierte historische Unternehmensanalyse überhaupt richten? Für wen betreiben wir eine derartige historische Unternehmensforschung? Die Adressaten von Unternehmensgeschichten sind zahlreich und nicht alle goutieren das gleiche Produkt.⁴⁸ Schaut man auf mögliche Gruppen, die Interesse an einem Einblick in das betriebliche Geschehen von Unternehmen zeigen, so wird leicht offenbar, daß deren Informationsinteressen weit voneinander abweichen und sich gelegentlich sogar ausschließen. Diese Tatsache erklärt z. T. auch die ungeheure Vielfalt von Firmenfestschriften, die sich eben nicht alle an den gleichen Adressatenkreis richten.

Eine wichtige Interessentengruppe ist natürlich die breite Öffentlichkeit einschließlich der Kunden und Zulieferer, denen ein prestigeträchtiges Image des Unternehmens vermittelt werden soll. Problemorientierte Betriebsanalysen, Detailinformationen u. ä. würden dieses Image nur stören und den häufig bildhaft, auf Hochglanz präsentierten „guten“ Eindruck verwischen. Diesem Ziel kann eine wissenschaftliche Unternehmensgeschichtsschreibung kaum genügen und sollte es wohl auch gar nicht erst versuchen. Deshalb reicht es noch nicht aus, allein ein „gutes“ Buch über ein Unternehmen zu schreiben, wie das Ludwig Beutin vor mehr als vierzig Jahren als minimale Forderung der Wissenschaft an die Firmengeschichte formuliert hat.⁴⁹ Sicherlich erwartet die Wissenschaft mehr als ein Machwerk, eine Jubelschrift ohne wissenschaftlichen Wert; doch eine Analyse der wirtschaftlichen Vorgänge im Unternehmen, die Auskunft über verschiedene betriebliche Problemkomplexe gibt, und darüber hinaus neue Quellen erschließt, muß hinzukommen. Richtig und wichtig ist es, die verschiedenen Adressaten der Unternehmensgeschichtsschreibung im Auge zu behalten und ihre unterschiedlichen Informationsbedürfnisse zu berücksichtigen.

48. Zu den folgenden Ausführungen vgl. Toni Pierenkemper, Was kann eine moderne Unternehmensgeschichtsschreibung leisten, 24–27.

49. Ludwig Beutin, Was erwartet die Wissenschaft von der Firmengeschichte. In: Tradition. Zeitschrift für Firmengeschichte und Unternehmerbiographie 1 (1956), 62–69, hier 63.

Entsprechende Rücksichtnahmen gilt es – möglicherweise in abgeschwächter Form, dennoch gleichermaßen – gegenüber einem zweiten Adressatenkreis von Unternehmensgeschichten, den Mitarbeitern, zu wahren. Auch deren Identifikation und Leistungsbereitschaft hinsichtlich „ihres“ Unternehmens wird durch das Wissen um die Geschichte des Unternehmens gefördert und gestärkt – oder sollte es wenigstens. Modisch gewendet, die „Corporate Identity“ aller Mitarbeiter soll durch Unternehmensgeschichte gefördert werden.⁵⁰ Dies gilt natürlich auch für das Management selbst, das neben Eignern und potentiellen Investoren ebenfalls an Informationen über den historischen Erfolg eines Unternehmens und dessen langfristige Bedingungen und Veränderungen interessiert sein sollte. Hier wären natürlich insbesondere Gewinnentwicklung, Rentabilität und Kreditwürdigkeit, die ja nicht nur das Ergebnis des Handelns zwischen Bilanzstichtagen sind, sondern auch die Effektivität einer längerfristigen Strategie spiegeln, von Bedeutung. Ähnliche Interessen lassen sich bei staatlichen Behörden, Aufsichtsämtern u. ä. vermuten, die wiederum ganz andere Ansprüche anlegen mögen als die zuvor genannten Personengruppen. Kurzum: es läßt sich eine ganze Reihe von Interessentengruppen und Institutionen aufzeigen, die ein dezidiertes Bedürfnis nach Informationen aus dem Bereich der privaten Unternehmen haben, nur wünschen eben alle unterschiedliche Informationen. Eine wissenschaftliche Unternehmensgeschichtsschreibung, die allen diesen Informationsbedürfnissen entsprechen wollte, wäre hoffnungslos überfordert. Sie ist gut beraten, sich diesen Aufgaben zu entziehen, unternehmerische Pressestellen, Forschungsinstitute, Personalberater u. ä. widmen sich diesem Feld in hinlänglicher Breite.

Unser Adressat hingegen ist die Wissenschaft, und auch hier bleibt das zu beakkernde Feld weit genug. Denn einerseits haben wir gesehen, daß neben einer spezifischen Unternehmensgeschichte zumindest auch die Geschichtswissenschaft ein großes Interesse am Handeln von Unternehmen und Unternehmern zeigt, wobei, wie oben angedeutet, fraglich bleibt, ob die eigentümliche Logik unternehmerischen Handelns allein mit dem historischen Ansatz überhaupt adäquat zu erfassen ist. Gleichwohl bleibt genug Raum für die historische Untersuchung von Unternehmen und Unternehmern außerhalb ihres engeren ökonomischen Handlungsfeldes in Gesellschaft, Politik und Kultur, eben der zweite Schritt, die Analyse der Einbindung von Unternehmen und Unternehmern in ihre historische Umwelt.

Doch selbst im engeren Bereich der Wirtschaftswissenschaften ist der Adressat einer modernen Unternehmensgeschichtsschreibung nicht eindeutig auszumachen. Im Rahmen einer makroökonomischen Analyse drängen sich ganz andere Fragestellungen, z. B. nach den Wachstumsbeiträgen privater Unternehmen, in den Vordergrund als bei einer mikroökonomischen Analyse, wo beispielsweise die Frage nach der einzelwirtschaftlichen Effizienz unternehmerischen Handelns dominieren würde. Demnach scheint es als ganz klar: der Adressat historischer Unternehmensforschung ist die engere Fachwissenschaft! Hier gilt es, Anknüpfungsmöglichkeiten an die theoretischen Arbeiten in der Volkswirtschaftslehre und Betriebswirtschafts-

50. Vgl. dazu Manfred Pohl, *Unternehmen und Geschichte*, Mainz 1992, 99–107.

lehre zu suchen und zu finden und die Leistungsfähigkeit des unternehmenshistorischen Ansatzes unter Beweis zu stellen, in der Unternehmensgeschichte genauso wie in der allgemeinen Wirtschaftsgeschichte. Und hier bietet sich zweifelsohne ein weites Feld. Nicht nur der institutionelle Rahmen eines modernen Wirtschaftsunternehmens, auch ihr Personal, insbesondere Manager und Unternehmer, bieten zahlreiche Anknüpfungsmöglichkeiten. Auch im Hinblick auf die Wachstums- und Industrialisierungsdiskussion wäre mikroökonomische Erweiterung höchst nützlich, denn private, kapitalistische Unternehmen bilden doch in den modernen Industriegesellschaften das dynamische Element der wirtschaftlichen Entwicklung und deren Analyse daher die notwendige Ergänzung zum makroökonomischen Wachstumsparadigma.

Daß die Ergebnisse einer spezialisierten Forschung dann auch dem weiteren Publikum bekannt gemacht werden müssen, steht auf einem anderen Blatt, dies teilt die Unternehmensgeschichte mit anderen spezialisierten Disziplinen. Das Transferproblem wissenschaftlicher Erkenntnis sollte aber vom Produktionsproblem klar getrennt bleiben: eine Problematik, die bei zahlreichen Unternehmensfestschriften, auch und gerade jüngeren Datums, offen zutage tritt.

Nur auf der Basis seriöser wissenschaftlicher Untersuchungen lassen sich auch die Informationsbedürfnisse der oben beschriebenen weiteren Interessenskreise an der Unternehmensgeschichtsschreibung, von den Mitarbeitern bis hin zum Staat, ausreichend befriedigen: nicht unmittelbar durch Fachpublikationen, aber auf der Basis ihrer Ergebnisse. Konzessionen an das breite Leserpublikum haben ihren Preis. Essayistische Unternehmensgeschichtsschreibung im Plural und beliebig untergeordnete Anhängsel im Sinne von Unternehmensgeschichte als Unternehmerbiographie, als Geschichte von Produktion, Technik, Industrialisierung, als Geschichte des Organisationswesens u.ä. führen nicht weiter und bieten eben nicht mehr als Beiträge zur Industriegeschichte usw., alles wohletablierte Fächer im Rahmen der historischen Wissenschaften. Der eigentliche „Clou“ geht verloren und Unternehmensgeschichte erscheint als nicht mehr denn ein Aspekt der allgemeinen Geschichte. Der Anspruch, einen eigenständigen methodischen Ansatz zu vertreten, würde aufgegeben und dies halte ich für falsch.

Auch im engeren Bereich der Wirtschaftsgeschichte vermögen unternehmenshistorische Studien manche Blindstellen und weiße Flecken zu erhellen und auszufüllen.⁵¹ Gerade eine der interessantesten wirtschaftshistorischen Debatten der Gegenwart, die sogenannte Borchardt-Kontroverse über die angebliche wirtschafts- und sozialpolitische Überforderung der Weimarer Republik, wird nahezu ausschließlich mit Argumenten geführt, die sich auf gesamtwirtschaftliche Größen beziehen.⁵² Ob die Löhne tatsächlich zu hoch waren, weil sie die Produktivität der Arbeitskräfte überstiegen,⁵³ die Rationalisierung diese Entwicklung nicht auffangen konnte, überhaupt die Leistungsfähigkeit der Wirtschaft überstrapazierten, all dies kann doch nur sehr unvollkommen auf der aggregierten makroökonomischen Ebene

51. Vgl. dazu Lars Magnusson, *The Content of Control. Metal Industries in Sheffield, Solingen, Romscheid and Eskilstuna during Industrialization*. Oxford 1994.

diskutiert werden.⁵⁴ Rationalisierungen sind doch genuin betriebliche Phänomene. Löhne müssen im Betrieb verdient werden usw. Die generalisierenden Aussagen zur Entwicklung der Weimarer Wirtschaft müßten also dringend auf der Unternehmens- und Branchenebene abgestützt werden. Hier vermag wiederum eine moderne Unternehmensgeschichtsschreibung wichtige Beiträge zu leisten.

*

Eine mehr oder weniger zufällige Auswahl von 105 Arbeiten zu unternehmenshistorischen Themen aus jüngerer Zeit, gibt einen ersten Einblick in die bislang überwiegenden Gegenstandsbereiche dieses Forschungsfeldes. Dabei ist es offensichtlich, daß eine Klassifikation derartiger Arbeiten mit einigen methodischen Problemen der Kategorienbildung und Zuordnung konfrontiert ist. Ich habe versucht, diesen Problemen pragmatisch zu begegnen und habe in einem ersten Schritt die unterschiedlichen Arbeiten zunächst danach unterschieden, ob es sich bei ihnen um Monographien handelt, die nur ein einziges Unternehmen zum Gegenstand haben (Einzelstudien), oder ob mehrere Unternehmen behandelt werden (Sammeluntersuchungen). Darüber hinaus werden die Beiträge dahingehend unterschieden, ob sie sich auf den Zeitraum vor 1850 (Frühindustrialisierung), auf die Jahre zwischen 1850 und 1913 (Hochindustrialisierung) oder auf das folgende 20. Jahrhundert beziehen. Schließlich wurden sieben interne Unternehmensbereiche, von Fraktionale und regionale Differenzierungen sowie Marktregulierungen durch Konzentration und Kartellierung. Bei der so gewonnenen Häufigkeitsverteilung, die in einer Tabelle präsentiert wird, handelt es sich also nicht um eine einfache Klassifikation der in der angeführten Liste verzeichneten Bücher, sondern um eine Kategorisierung ihres Inhalts. Dabei konnten im Sinne des oben erläuterten dreidimensionalen Gliederungsschemas nach Form der Arbeit, Untersuchungszeitraum und Untersuchungsgegenständen insgesamt 821 Untersuchungsgegenstände identifiziert werden. Die sich daraus ergebenden Eigentümlichkeiten der gegenwärtigen deutschen unternehmenshistorischen Forschung lassen sich wie folgt beschreiben:

52. Knut Borchardt, Zwangslagen und Handlungsspielräume in der großen Weltwirtschaftskrise der frühen dreißiger Jahre; Zur Revision des überlieferten Geschichtsbildes, in: ders., Wachstum, Krisen und Handlungsspielräume der Wirtschaftspolitik. Studien zur Wirtschaftsgeschichte des 19. und 20. Jahrhunderts, Göttingen 1972, 165-182. Eine neuere Arbeit, die auch die mikroökonomische Perspektive der Fragestellung berücksichtigt: Mark Spoerer, Vom Scheingewinn zur Rüstungskonjunktur, Die Eigenkapitalrentabilität der deutschen Industrieaktiengesellschaften 1925-1941, Stuttgart 1996.
53. Carl-Ludwig Holtfrerich, Zu hohe Löhne in der Weimarer Republik? Eine Auseinandersetzung mit Holtfrerichs Berechnungen zur Lohnposition der Arbeiterschaft 1925-1932, in: Geschichte und Gesellschaft (1990), 375-402.
54. Dazu vgl. Christian Kleinschmidt, Rationalisierung als Unternehmensstrategie. Die Eisen- und Stahlindustrie des Ruhrgebietes zwischen Jahrhundertwende und Weltwirtschaftskrise, Essen 1993, 10. Das hat auch Knut Borchardt, Wirtschaftliche Krisen als Gegenstand der Unternehmensgeschichte, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 2 (1977), 81-90 selbst so gesehen, allerdings hier mit Hinweis auf die sogenannte „Große Depression“ 1873-1895, 82, und die Konjunkturen der Zwischenkriegszeit, 84.

Tabelle: Verteilung der Untersuchungsschwerpunkte der aktuellen deutschen unternehmenshistorischen Literatur

	Schwerpunkte											Summe				
	Gründung	Struktur, Organisation	Management	Wachstum	Entwicklung	Finanzierung	Investitionen	Technik, Rationalisierung	Arbeits, Allokation	Sozialpolitik	Absatz, Export		Sektoren, Branchen, Unternehmen	Regionen, Standorte	Länder	Kartelle, Verbände
Frühindustrialisierung (vor 1850)	Einzelstudien	5	5	6	4	3	6	3	3	7	5	1	2	2	47	
	Sammeluntersuchungen	2	3	3	3	2	0	4	3	1	26					
Hochindustrialisierung Mitte 19. Jh.-1913)	Einzelstudien	30	22	23	14	17	20	11	26	9	5	12	179			
	Sammeluntersuchungen	7	15	13	9	13	11	4	25	14	8	3	122			
20. Jahrhundert	Einzelstudien	25	32	28	18	25	31	17	38	20	8	12	254			
	Sammeluntersuchungen	8	29	19	2	23	18	7	37	22	8	10	193			
	Summe	67	106	92	60	84	88	42	137	73	32	40	821			

- Erstens stehen die verschiedenen Zeitepochen nicht in gleichem Maße im Interesse der Forschung. Es überwiegen Themen des 20. Jahrhunderts mit 54,4 % gegenüber der Phase der Hochindustrialisierung mit 36,7 % und der Frühindustrialisierung mit lediglich 8,9 % aller Fälle.
- Zweitens dominieren interne Unternehmensprobleme mit zwei Dritteln aller Fälle (65,7 %) gegenüber externen Problemen, die nur auf ein halb so großes Interesse (34,3 %) stoßen.
- Drittens verteilen sich die 821 Fälle relativ ausgewogen auf Sammelwerke (41,5 %) wie auf Einzelstudien (58,5 %). Ein leichtes Überwiegen der Bearbeitung in Einzelstudien gilt auch jeweils für die drei unterschiedlichen Untersuchungszeiträume.
- Viertens fanden bei den unternehmensinternen Fällen Fragen der Organisationsstruktur und des Managements in der Literatur am häufigsten Berücksichtigung (19,7 %), gefolgt von den Fragen des Unternehmenswachstums (17,1 %), der Arbeiterpolitik (16,3 %), der Technik (15,6 %), der Gründungsprobleme (12,4 %), Finanzierungsfragen (11,1 %) und schließlich Fragen des Absatzes (7,8 %). Dabei fällt auf, daß alle diese Unternehmensgeschäftsfelder relativ gleichmäßig mit Fällen besetzt waren und daher entsprechende Berücksichtigung in der Forschungsliteratur fanden.
- Fünftens schließlich ist ein solches Gleichgewicht des Interesses bei den externen Bereichen nicht der Fall. Hier dominieren ganz eindeutig Fragen der sektoralen Struktur mit fast der Hälfte der Fälle (48,6 %), während sich die andere Hälfte auf regionale Besonderheiten (25,9 %), auf Konzentrationsprozesse (14,2 %) und Kooperationsbemühungen (11,3 %) verteilte.

*

Mit einer derartigen Klassifikation der Gegenstände der neueren unternehmensgeschichtlichen Literatur ist natürlich noch keine Analyse ihres wissenschaftlichen Gehalts verbunden. Dazu bedarf es u. a. auch einer intensiven Auseinandersetzung, mit den diesen Studien unterlegten wissenschaftlichen Konzepten und ihren Ergebnissen. Auch in diesem Feld hat sich in den letzten Jahren in Deutschland einiges getan. Unter Hintanstellung des für die Unternehmensgeschichte wenig hilfreichen neoklassischen volkswirtschaftlichen Paradigmas lassen sich auch in den Wirtschaftswissenschaften eine Reihe von Ansätzen finden, deren Bausteine verhaltenswissenschaftlich, organisations- oder auch systemtheoretisch geprägt sind und die eine theoretische Basis für moderne Unternehmensgeschichtsschreibung bieten könnte. Hier ist an erster Stelle der organisationstheoretisch orientierte Ansatz von Alfred D. Chandler zu nennen.⁵⁵ Darüber hinaus finden sich aber auch verhaltenswissenschaftlich orientierte Arbeiten, die nicht die abstrakten Gebäude ökonomi-

55. Alfred D. Chandler, *Strategy and Structure. Chapters in the History of the Industrial Enterprise*; ders., *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge 1995; ders., *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge 1994.

scher Theorie als Ausgangspunkt wählen, sondern konkrete Äußerungen des Handelns in Unternehmen zum Gegenstand haben: das tatsächliche Wirken von Unternehmen, ihre empirische bzw. historische Realität also. Deshalb gilt es von den blutleeren Definitionen der neoklassischen Theorie den Blick zu wenden auf empirische Studien über das praktische Handeln von Unternehmen und Unternehmern.

Zunächst ist dabei der Ansatz von Cyert und March zu nennen.⁵⁶ Diese beiden Autoren wandten sich vor allem gegen die Annahme einer eindeutigen und unveränderlichen Zielfunktion von Unternehmen und postulierten demgegenüber, daß Unternehmen nicht über ein klares und eindeutiges Ziel verfügen, sondern daß dieses Ziel erst ein Ergebnis des Aushandelns von Ansprüchen verschiedener Parteien im Unternehmen sei. Es zeigt sich in der Realität, daß in Unternehmen verschiedene Koalitionen divergierender Ansprüche denkbar sind, von denen sich eine vorläufig durchsetzt und daß solche Koalitionen wandelbar sind und sich entsprechend auch die Ziele von Unternehmen verändern können.

In ähnlicher Weise wie Cyert und March hatte sich zuvor bereits Herbert A. Simon geäußert.⁵⁷ Auch er wandte sich gegen das ausschließliche Ziel der Gewinnmaximierung als ausschließliches Ziel des Handelns in Unternehmen und setzte dem eine Vielzahl möglicher Einwände entgegen. Häufig bestehe im Unternehmen Unklarheit darüber, ob der Gewinn kurz- oder langfristig maximiert werden solle, die Eigentümer-Unternehmer bezögen aus ihrer Tätigkeit häufig „psychologisches Einkommen“, das monetär kaum zu gewichten sei und sie würden häufig nicht nach maximalen, sondern nach zufriedenstellenden Ergebnissen streben. Bei den Kapitalgesellschaften hingegen würden Manager häufig andere Ziele als die Eigentümer verfolgen, und unter Konkurrenzbedingungen stelle die absolute Gewinnmaximierung wegen möglicher Reaktionen der Konkurrenten ein viel zu hohes Risiko dar.

Ähnliches gilt auch für systemtheoretische Ansätze, von denen der sogenannte „Betriebsansatz“ im Rahmen der deutschen Industrie- und Betriebssoziologie⁵⁸ eine gewisse Rolle spielt, der im Bereich der Betriebswirtschaftslehre aber weitgehend folgenlos blieb. Hierbei geht es um die Analyse betrieblicher bzw. unternehmerischer Strategien im historischen Kontext. Determinanten dieser betrieblichen Strategien sind demnach vor allem die Marktbedingungen (Konkurrenz der Einzelkapitale), die der betrieblichen Autonomie und dem daraus abgeleiteten Strategien

56. Richard M. Cyert and James G. March, *A Behavioral Theory of the Firm*, Engelwood Cliffs 1963, 43, 115–123.

57. Herbert A. Simon, *Theories for Decision-Making in Economics and Behavioral Science*, in: *Surveys of Economic Theory*, Vol. III, London 1968, 1–28, insbes. 9–11; ders., *Administrative Behavior. A Study of Decision-Making-Processes in Administrative Organizations*, New York 1957; ders., *Model of Man. Social and Rational Mathematical Essays on Rational Human Behavior in Social Settings*, New York 1957.

58. Norbert Ahlman, Günter Bechte, *Betriebliche Herrschaftsstruktur und industrielle Gesellschaft. Ein Ansatz zur Analyse*, München 1971 und Günter Bechte, *Betrieb als Strategie. Theoretische Vorarbeiten zu einem industriosozologischen Konzept*, Frankfurt a.M. 1980. Kritisch dazu Toni Pierenkemper, *Allokationsbedingungen im Arbeitsmarkt. Das Beispiel des Arbeitsmarktes für Angestelltenberufe im Kaiserreich, 1880–1913*, Opladen 1982 und neuerdings Heiner Minssen, *Der soziale Prozeß des betrieblichen Wandels, 1880–1913*, Opladen und Thomas Welskopp (Hg.), *Mikropolitik im Unternehmen. Arbeitsbeziehungen und Machtstrukturen in industriellen Großbetrieben des 20. Jahrhunderts*, 16–47, Essen 1994.

Grenzen setzen. Für ein zukunftsweisendes Konzept erscheint dieser Ansatz hingegen zu begrenzt und auch zu eng an grundlegende Paradigmen klassischen ökonomischen Denkens angelehnt, nämlich an die Zielfunktion der Gewinnmaximierung.

Neben diesen verhaltenswissenschaftlichen, entscheidungslogischen und systemtheoretischen Versuchen der Rekonstruktion der Betriebswirtschaftslehre als Theorie der Unternehmung finden sich weitere Ansätze, den traditionellen und produktionsorientierten Standpunkt der deutschen Betriebswirtschaftslehre zu überwinden. Dabei erfolgt zunehmend eine Auflösung der Annahmen eines gegebenen Datenkranzes für das unternehmerische Handeln, womit die Gestaltung der Bedingungen unternehmerischen Handelns durch das Unternehmen selbst in das Blickfeld gerät. In einem grundlegenden Aufsatz ist Ronald Coase bereits im Jahre 1937⁵⁹ der Frage nachgegangen, wann es günstiger ist, ökonomische Aktivitäten hierarchisch innerhalb eines Unternehmens zu organisieren und wann man diese besser über den Markt abwickelt. Damit wurde nicht nur ein wesentlicher Beitrag zur Wiederbelebung einer Wissenschaftsrichtung, der sog. „Institutionenökonomik“, geleistet, nachdem ihre älteren Vorläufer in Vergessenheit geraten waren. Diese neue Schule widmet sich der Untersuchung der Ursachen und Entwicklungsmöglichkeiten gesellschaftlicher Institutionen und mithin auch derjenigen der Unternehmen.⁶⁰ In diesem Sinne werden Unternehmen als Gemeinschaft von Ressourceneignern verstanden und sie werden deshalb gebildet, weil die Vorteile der Ressourcenallokation über hierarchisch strukturierte Unternehmen größer erscheinen als eine derartige Allokation über Märkte: man verspricht sich dadurch Kooperationsgewinne!

Der bemerkenswerte Ansatz von Coase blieb lange Zeit in der ökonomischen Theoriebildung wenig beachtet. Erst durch die moderne Institutionenökonomik rückte dieser wieder in das Blickfeld des wissenschaftlichen Interesses. Unternehmen werden danach nun als Institutionen betrachtet, die sich im genannten Sinne der Koordination ökonomischer Aktivitäten widmen. Sie bilden insoweit ein hervorragendes Beispiel für eine effiziente Form der Organisation von Transaktionen. Allerdings werden auch die Grenzen des Ansatzes für die Analyse des Handelns in Unternehmen sichtbar, denn die Höhe der Transaktionskosten ist rechnerisch schwer zu bemessen. Kostensparende Innovationen sind nicht vorhersehbar und verändern stetig die Kalkulationsbasis und schließlich sollte man auch das Potential der Unternehmung zur strategischen Gestaltung der Transaktionen nicht unterschätzen.

Die Neue Institutionenökonomik hat nun in vielfältigen Formen und Ansätzen bereits im Bereich der ökonomischen Theorie ihre Anwendung gefunden, die natür-

59. Ronald Coase, *The Nature of the Firm*, in: *Economica*, New Series 1937, 386–406.

60. Oliver E. Williamson, *Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus*, Unternehmen, Märkte, Kooperationen, Tübingen 1990; Rudolf Richter, *Institutionen ökonomisch analysiert*, Tübingen 1994; Horst Feldmann, *Eine institutionalistische Revolution? Zur dogmenhistorischen Bedeutung der modernen Institutionenökonomik*, Berlin 1995; Eva Bössmann, *Warum gibt es Unternehmen? Der Erklärungsansatz von Ronald H. Coase*, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 137 (1981), 667–674.

lich nicht alle und in vollem Umfang für die Betriebswirtschaftslehre oder gar die Unternehmensgeschichte relevant sind. Wichtige Grundgedanken dieser Ansätze lassen sich aber ohne Zweifel sinnvoll auch in historische Untersuchungen integrieren. Eine solche Möglichkeit bietet sich z.B. hinsichtlich der Tatsache, daß Unternehmer nicht zugleich Leiter und Eigentümer eines Unternehmens bzw. der Produktionsmittel sein müssen.

Eine weitere und letzte hier zu behandelnde Variante der modernen Unternehmensgeschichte im Sinne einer erweiterten Theorie der Unternehmung knüpft an den Sachverhalt, daß Unternehmen eben auch soziale Konstrukte sind und daß die Genese und Aufrechterhaltung einer spezifischen Kultur des Unternehmens möglicherweise ebenfalls zur Lösung des Informations- und Kontrollproblems beizutragen vermag.⁶¹ Auch dieses Unternehmenskonzept kann wiederum auf gesamtwirtschaftliche und gesamtgesellschaftliche Bezüge zurückgreifen, denn Douglas North sieht in der Schaffung von Vertrauen durch die formlosen Beschränkungen einer Gesellschaft die weitaus wichtigere Funktion gegenüber den formgebundenen Regelungen. Hierin ist eine wesentliche ökonomische Rolle von Kultur und Geschichte zu finden.

Dieser knappe und unvollkommen bleibende Abriss theoretischer Anschlußmöglichkeiten für die moderne Unternehmensgeschichte mag an dieser Stelle veranschaulichen, daß mit einer Klassifikation der neueren Forschungsliteratur zwar ein Einblick in die Schwerpunkte der unternehmenshistorischen Forschung gewonnen werden kann, vieles jedoch noch zu tun bleibt, um zu hinreichenden Erklärungen unternehmerischen Handelns zu gelangen. Dies bleibt noch eine anspruchsvolle, wenngleich ebenfalls reizvolle Aufgabe für die Zukunft.

61. Christian Depper, Unternehmenskultur. Selbstbeobachtung und Selbstbeschreibung im Kommunikationssystem Frankfurt a.M. 1992; Erich Ogilvie, Die Kulturperspektive von Unternehmungen. Eine Analyse aus wirtschaftspsychologischer Sicht, Frankfurt a. M. 1992; Theo Bungarten, Die Unternehmenskultur aus semiotischer und kompetenztheoretischer Sicht, Zur materiellen und „geistigen“ Repräsentationsebene der Unternehmenskultur, in: ders. (Hg.), Unternehmenskultur als Herausforderung für Gesellschaft und Unternehmen, 9-50, Torstedt 1994; Günter Schreyögg, Unternehmenskultur. Zur Unternehmenskulturdiskussion in der Betriebswirtschaftslehre und einige Querverbindungen zur Unternehmensgeschichtsschreibung, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte, 1993/2, 21-35. Sowie auch Harmut Berghoff, Unternehmenskultur und Herrschaftstechnik, Industrielles Paternalismus bei Hohner von 1857 bis 1918, in: Geschichte und Gesellschaft, 1997/2, 167-204; Herbert Meis, Unternehmenskultur und Geschichte, in: Wilfried Feldenskirchen u.a. (Hg.), Wirtschaft, Gesellschaft und Unternehmen, Festschrift für Haas Pohl zum 60. Geburtstag, Bd. 2, Stuttgart 1995, 1028-1053 und auch Edmund Heinen, Peter Dill, Unternehmenskultur aus betriebswirtschaftlicher Sicht, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 56 Jg. 1986/3, 202-218.



Business History in Österreich

Es wird zunehmend schwieriger und auch fragwürdiger, die Forschungserträge auf dem Gebiet der Business History nach Staatszugehörigkeit der einschlägig Arbeitenden zu ordnen und daraus Folgerungen abzuleiten. Ohne Zweifel kommt dem regionalen Aspekt im Wissenschaftsbetrieb auch der Unternehmer- und Unternehmensgeschichte nach wie vor große Bedeutung zu. Universitäten, Archive und Forschungsinstitutionen haben ein Naheverhältnis zu den bodenständigen Problemen, die Mehrzahl der heute interessierenden Fragen findet jedoch in den nationalstaatlichen Grenzen keine ausreichenden oder zwingenden Rahmenbedingungen mehr. Die einzelstaatlichen Sonderwege in Wirtschafts- und Sozialpolitik nähern sich einander an, ohne jetzt nur an die Staaten der Europäischen Union zu denken. Außerdem kann der Feststellung der nationalen Zugehörigkeit etwa der Arbeiten von Fritz Redlich oder Alice Teichova kaum ein wissenschaftliches Bedürfnis unterlegt werden. Die Raumabhängigkeit der Business History in Österreich soll daher in diesem Beitrag in den Hintergrund treten. Es kann in einem kurzen Essay nur darum gehen, Hinweise auf Eigenheiten und Schwerpunkte der Forschung zu geben.

Als 1963 der am Institut für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Universität Münster tätige Privatdozent Wolfram Fischer im 37. Band der „Business History Review“ auf zwanzig Seiten über „Some Recent Developments of Business History in Germany, Austria, and Switzerland“ berichtete, verwies er dreimal auf österreichische Forschungserträge, nämlich auf die Unternehmerbiographie „Alexander von Schoeller“ von Heinrich Benedikt (Wien 1958), die Firmenfestschrift „Ein Jahrhundert Creditanstalt-Bankverein“ (Wien 1957) und den ebenfalls 1957 erschienenen bibliographischen Essay von Herbert Hassinger mit dem Titel „Forschung über Firmen und Unternehmer in Österreich seit 1945“.¹

In der Tat gibt Hassinger in seiner mit gewohnter Akribie ausgeführten Studie einen repräsentativen Einblick in die wissenschaftliche Provenienz der Autoren, das fachspezifische Problembewußtsein sowie die vorrangigen Themenschwerpunkte. So entsteht das Bild einer von Vertretern der Historischen Landeskunde, aber auch von Neuzeithistorikern und Wirtschaftspraktikern dominierten Unternehmensgeschichte. Die Wirtschafts- und Sozialgeschichte, das erste Universitätsinstitut glei-

1. Wolfram Fischer, *Some Recent Developments of Business History in Germany, Austria, and Switzerland*, in: *Business History Review* 37 (1963) 416–436; Herbert Hassinger, *Forschung über Firmen und Unternehmer in Österreich seit 1945*, in: *Tradition, Zeitschrift für Firmengeschichte und Unternehmerbiographie* 2 (1957) 172–192.

chen Namens wurde erst 1961 an der Universität Wien eingerichtet, hatte zu diesem Zeitpunkt noch keine fachspezifische Problemsicht entwickelt. Das bedeutet nicht, daß kein Problembewußtsein vorhanden gewesen wäre. Dieses war vielmehr, so paradox es erscheint, traditionell zu komplex, um daraus ohne weiteres Erklärungsansätze für systematische Analysen entwickeln zu können. Die im Rahmen der Historischen Landeskunde tätigen Historiker, Geographen, Volkskundler, Rechts- und Wirtschaftswissenschaftler waren um eine ganzheitliche Sicht ihres gemeinsamen, aber interdisziplinären Forschungsgegenstandes bemüht, die anfänglich den Weg der Ausdifferenzierung beantwortbarer wissenschaftlicher Fragestellungen erschwerte. Und doch haben die frühen, bei Hassinger zusammengefaßten Firmengeschichten und Unternehmerbiographien einen hohen Quellenwert, ermitteln sie Datenreihen und beschreiben Zusammenhänge, die zu Vergleich und analytischer Durchdringung der Sachverhalte anregen.

Betont man den Quellenwert der älteren Literatur, wird unausgesprochen deren Erkenntniswert in Frage gestellt. Die durch jeden Erkenntniszuwachs bewirkte Relativierung des überlieferten Wissensstandes weckt jedoch auch das Bedürfnis, sich des Erreichten zu vergewissern.

In der vorgegebenen Problemsicht kann dies nicht allein mit Blick auf die Unternehmensgeschichte geschehen. Die alleinige Betrachtung der zweifelsohne im Bereich der Business History erzielten Forschungsergebnisse würde die strukturellen Eigenheiten dieses Faches unberücksichtigt lassen. Weder im Hochschulbetrieb (Lehre und Forschung) noch in der Praxis (als angewandte Spezialdisziplin) nahm dieses Fachgebiet eine eigenständige Entwicklung; vielmehr wurde es in Theorie und Praxis vom Selbstverständnis jener etablierten Fachdisziplinen geprägt, die sich unter anderem auch mit Business History beschäftigten.

Auf den besonderen Einfluß der sich als Integrationsfach verstehenden Historischen Landeskunde wurde schon verwiesen. Vor allem bekannte Einzelfirmen und Pionierunternehmer erhielten Fest- und Gedenkschriften, auch einzelne Branchen oder die Gesamtwirtschaft bestimmter Regionen kamen ins Blickfeld. Neben den selbständigen Monographien erschienen viele Studien in den landeskundlichen Zeitschriften von Niederösterreich bis Vorarlberg, wobei die regionalen Branchen- und Betriebsverhältnisse im Mittelpunkt standen. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurden im Zuge der Wiederaufbauaktivitäten wissenschaftliche Vereinigungen gegründet, die diese Tradition fortsetzten. So hielt der Landesarchivar Alfred Hoffmann bei den Veranstaltungen der 1946 gegründeten „Wirtschaftswissenschaftlichen Gesellschaft für Oberösterreich“, der Geographen, Historiker, Statistiker und Ökonomen angehörten, Referate über die wirtschaftliche Entwicklung des Landes. Im Auftrag der Handelskammer baute Hoffmann diese Studien zu einer Wirtschaftsgeschichte des Landes Oberösterreich aus (bis 1850),² die von Erich Meixner bis zum Zweiten Weltkrieg weitergeführt wurde, wobei stärker firmengeschichtliche und unternehmerbiographische Inhalte betont wurden.³

2. Alfred Hoffmann, Werden, wachsen, reifen: von der Frühzeit bis zum Jahre 1848, Wirtschaftsgeschichte des Landes Oberösterreich, Bd. 1, Salzburg 1952.

Von den anderen Bundesländern sind Herbert Klein (Salzburg), Karl Dinklage und Hermann Wießner (Kärnten), Hans Pirchegger, Fritz Posch und Ferdinand Tremel (Steiermark), Otto Stolz und Hermann Wopfner (Tirol) oder auch Hans Nägele (Vorarlberg) zu nennen. Die meisten von ihnen hatten den Archivarsberuf erlernt, waren federführende Mitglieder in den landeskundlichen Vereinigungen und, wie Hoffmann, Pirchegger, Posch oder Dinklage, maßgeblich am Aufbau wirtschafts- und sozialgeschichtlicher Institute an den Universitäten beteiligt. Es wäre eine lohnende Aufgabe, den Beitrag dieser „Gründergeneration“ zu einer Unternehmensgeschichte zu untersuchen, die im Rahmen übergreifender politischer wie sozio-ökonomischer Fragestellungen konzipiert war.⁴

Die Vielfalt der Zugänge zu Themen des Geschäftslebens rückte jedoch nach dem Zweiten Weltkrieg allmählich die Frage nach Aufgabe und Erkenntnisinteresse einer wissenschaftlich betriebenen Unternehmensgeschichte in den Mittelpunkt. Der nun „beliebig“ erscheinende Zugriff seitens der „betroffenen“ Fachrichtungen wurde vermehrt zur Diskussion gestellt.

Am 11. März 1971 konstituierte sich der von Alois Brusatti ins Leben gerufene „Verein der wissenschaftlichen Forschung auf dem Gebiete der Unternehmerbiographie und Firmengeschichte“,⁵ zu dessen kooptierten Vorstandsmitgliedern auch der als Pionier der deutschen Firmen- und Unternehmensgeschichte geltende Wilhelm Treue zählte. Und Fritz Redlich legte in der ersten Publikation des „Vereins“ seine Gedanken zu Problemen und Aufgaben einer historischen Betrachtung des „Geschäftslebens“ nieder, wie er *Business History* ins Deutsche zu übersetzen vorschlug. Dabei schien es ihm angebracht, eine auch heute noch aktuelle „Warnung“ vorzuschicken: „Bittere amerikanische Erfahrungen in den 1930er und 1940er Jahren“ hätten nämlich gezeigt, „daß business history selbst im weitesten Sinne keine in sich lebensfähige selbständige Wissenschaft“ sei, und sie nur gedeihen könne „in engster Zusammenarbeit mit traditioneller und moderner quantitativer Wirtschafts- und Sozialgeschichte“⁶. Brusatti selbst sah den Zweck der Vereinsgründung erstens in der Suche nach wissenschaftlichen Kriterien für die Abfassung einer Firmengeschichte, zweitens in einer Korrektur des Unternehmerbildes und drittens in der Bereitstellung analytischer Fallstudien für Studienzwecke in Lehre und Praxis.⁷

Ein Jahr später (1972) stellte Hans Jaeger „aus ernstlichen Zweifeln an den Zukunftschancen“ der „historischen Unternehmerforschung“, die „zwar in einer Phase

3. Erich Meixner, *Milaner, Mächte, Betriebe: von 1848 bis zur Gegenwart. Wirtschaftsgeschichte des Landes Oberösterreich*, Bd. 2, Salzburg 1952.

4. Das umfangreiche Œuvre dieser vielseitigen Gelehrten kann unschwer unter dem jeweiligen Namen bibliographiert werden, so daß hier von einer genauen Auflistung Abstand genommen wird.

5. Der „Verein“ gab, beginnend mit dem Gründungsjahr 1971, jährlich im Eigenverlag eine unter einem Rahmenthema stehende Fachpublikation heraus. Die erste trug den Titel „Firmengeschichte. Unternehmerbiographie. Historische Betriebsanalyse“.

6. Fritz Redlich, *Geschichte des Geschäftslebens: Probleme und Aufgaben*, in: *Firmengeschichte, Unternehmerbiographie. Historische Betriebsanalyse*, hg. vom Verein der wissenschaftlichen Forschung auf dem Gebiete der Unternehmerbiographie und Firmengeschichte, Wien 1971, 15.

7. Alois Brusatti, *Ein neuer Verein für Unternehmerbiographie und Firmengeschichte*, in: *Tradition. Zeitschrift für Firmengeschichte und Unternehmerbiographie* 16 (1971) 105 ff.

äußeren Aufschwungs begriffen" scheine, deren „innere, theoretische Entwicklung aber nicht befriedigen“ könne, die Frage, ob diese wissenschaftliche Disziplin „am Anfang oder . . . am Ende ihrer Entwicklung“ stehe.⁸ „Die deutsche Unternehmerforschung seit 1945 bietet ein zwiespältiges Bild.“ Und er begründet dies: „Sie hat umfangreiches Material zusammengetragen und solide Leistungen auf dem Gebiete der Firmengeschichte und Unternehmerbiographie erbracht, indessen kann von methodischen Fortschritten des Faches nur hier und da die Rede sein.“⁹

Diese nahezu zeitgleich erfolgten Aussagen haben trotz unterschiedlichem Bezug auf Probleme und Ziele der Unternehmensgeschichtsschreibung viel gemeinsam: Es gibt ein zunehmend breiter werdendes Schrifttum über einzelne Unternehmerpersönlichkeiten und Firmen, dessen Ertrag mangels methodischer Fortschritte nur als ein „äußerer“ erscheint. Wie die „Erfahrung“ lehre, müsse Business History als ein Zweig der Wirtschafts- und Sozialgeschichte gesehen werden, in deren Rahmen analytische, komparative Studien zu erstellen seien, die sowohl für die akademische Lehre wie für die Unternehmenspraxis von Bedeutung wären.

Hält man dazu die in jüngster Zeit, also ein Vierteljahrhundert später, von prominenter Seite gemachten Aussagen, scheinen trotz Fortschritten die alten Mängel nicht behoben zu sein: Die fehlende theoretische und methodische Grundlage vieler Arbeiten verhindere bislang, daß die Unternehmensgeschichte „stärker Eingang in die Wirtschaftswissenschaften“ finde¹⁰, und die „bislang nicht befriedigend gelöste Aufgabe“ der „Herausarbeitung einer überzeugenden Theorie unternehmerischen Verhaltens (und damit einer Theorie der Unternehmung)“ sieht Hans Jaeger in der „geringen Fähigkeit“ der Unternehmensgeschichte zur Theoriebildung begründet¹¹. Trotz grundsätzlichem Bemühen um theoriegeleitetes Fragen und systematisches Vorgehen in vielen der einschlägigen Arbeiten, prägt eine ähnliche Einschätzung auch die österreichische Diskussion, sie ist zu einem *ceterum censeo* im Fachgespräch geworden.

Die folgenden Ausführungen sollen kein Versuch der Widerlegung dieser Anschauung sein, ein angesichts der komplexen Sachlage wohl nicht unbedingt erfolgreiches Bemühen, aber es sollen einige wissenschaftstheoretische wie -praktische Positionen aufgegriffen und hinterfragt werden.

Einmal muß auf den erreichten Stand der Wissenschaftstheorie reflektiert werden. Seit außer Streit steht, daß jede wissenschaftliche Aussage, ja alle Theorie einen „unaufhebbar hypothetischen Charakter“ besitzt¹², relativiert sich die Einsicht, über keine allgemeingültige Theorie der Unternehmung zu verfügen. Als Theorie

8. Hans Jaeger, Gegenwart und Zukunft der historischen Unternehmerforschung, in: Tradition, Zeitschrift für Firmengeschichte und Unternehmerbiographie 17 (1972) 107.

9. Ebenda, 110.

10. Hans Pohl, Die unternehmensgeschichtliche Forschung in der Bundesrepublik Deutschland seit 1945, in: Entrepreneurship and the Transformation of the Economy (10th-20th Centuries), Essays in Honour of Herman Van der Wee, ed. by Paul Klep and Eddy Van Cauwenberghie, Leuven 1994, 131.

11. Hans Jaeger, Unternehmensgeschichte in Deutschland seit 1945, Schwerpunkte - Tendenzen - Ergebnisse, in: Geschichte und Gesellschaft 18 (1992) 127.

12. Diese Formulierung findet sich bei Elisabeth Ströker, Einführung in die Wissenschaftstheorie, Darmstadt 1977, 90.

von unbegrenzter Reichweite ist sie wohl unerreichbar und wäre letztlich auch ohne Erklärungswert. Die moderne Historische Sozialforschung ist um die Herausarbeitung von Theorien mit begrenzter Reichweite bemüht, die Teilaspekte des zu erforschenden Phänomens zu erklären instande sind. So kennt auch die jüngere Business History zahlreiche Arbeiten, die Teilaspekte des historischen Phänomens „Unternehmung“ ansprechen und zur Theoriebildung beitragen.

Parallel zur Relativierung wissenschaftlicher Erkenntnisleistung geht eine Neubewertung des „historischen Ereignisses“. Das Eingeständnis, keine allgemeingültigen und zeitautonomen Modelle entwickeln zu können, verwies die Sozialwissenschaften zurück zur zeitgebundenen Beobachtung, wodurch der Prozeßcharakter aller historischen Phänomene in die Theoriebildung Eingang fand: Das Verlaufsmodell löst die zeitlosen Modelltypen ab. Der in den sechziger Jahren ausgebrochene Streit zwischen den „Historikern“ und den „Cliometrikern“, zwischen „Hermeneutikern“ und „Quantifizierern“ in der Geschichtswissenschaft, erweist sich heute, gerade aus dem Blickwinkel der Business History, als ein nicht einmal sehr gelehrter Streit. Die verstärkte Berücksichtigung des empirischen, also historischen Befunds ist kein Neohistorismus, und die Verwendung quantifizierender Methoden, um die Erscheinungen des sozialen Lebens zu „messen“, ist kein Neopositivismus, wenn zuvor eine theoretische Annahme steht. Nicht wenige der in Österreich veröffentlichten oder an den Universitäten entstandenen Arbeiten, die der Business History zuzuordnen sind, erfüllen diese Voraussetzung, nämlich Themenausschnitt und Erklärungsansatz in Übereinstimmung zu bringen.

Schwerer als die Bestimmung der theoretischen Ausgangslage fällt dem Beobachter sicherlich die konkrete Beurteilung von Arbeitsrichtungen und Arbeitszielen, wie sie aus dem einschlägigen Schrifttum zu entnehmen sind. Wir müssen davon ausgehen, daß es in Österreich weder eine Instituts- oder Lehrstuhlbezeichnung, geschweige denn eine Studienzweigsbenennung gibt, worin Business History oder Unternehmensgeschichte aufscheint. Sie spielt auch keine nennenswerte Rolle in den an den Universitäten angesiedelten Richtungen der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, auch nicht der Wirtschafts- und Sozialgeschichte. Man mag diese Situation mit dem Hinweis auf eine gewisse Ubiquität des Faches erklären, denn was wäre z.B. die Betriebswirtschaft ohne Anbindung an die Unternehmens- und Unternehmerproblematik? Die fehlende Einbindung in den Wissenschafts- und Lehrbetrieb ist jedoch vor allem Ausdruck einer eben unzureichenden Integration. Dies trifft für viele überraschend stärker auf die Wirtschaftswissenschaften als auf die Sozialwissenschaften zu, eine nicht nur für Österreich geltende Beobachtung. Unter den ökonomischen Fächern ist es, wiederum überraschend, die Betriebswirtschaft, die sich gegenüber der Unternehmensgeschichte reserviert bis unzugänglich zeigt.

Das hat im wahrsten Sinne des Wortes historische Gründe: Die Betriebswirtschaft ging ihren Weg zu einer selbständigen Disziplin von Beginn an unter Vernachlässigung des Erkenntniswertes aus der geschichtlichen Erfahrung. Sie verstand sich zudem in erster Linie als „angewandte Wissenschaft“. Mit der Minderbewertung theoretischer Zugänge verlor sie auch die historische Dimension ihres

Gegenstandes aus dem Auge. Die sogenannten Goldenen Regeln für Finanzierung und Bilanzierung, die Leitsätze für die gesamte Leistungserbringung, sind häufig weder theoretisch zureichend abgestützt noch auf ihre zeitliche (historische) Gültigkeit untersucht. Alle historischen Bilanz- und Betriebsanalysen erreichen nur schwer das Interesse der Betriebswirte, die mit zeitlich begrenzten Aussagen und Hypothesen kaum etwas anfangen können.

Mangelnde Bereitschaft, auf Problemsicht und Methodenwahl der „Nachbardisziplin“ einzugehen, muß jedoch auch in umgekehrter Richtung konstatiert werden. Anfang der siebziger Jahre wurden Studien publiziert, die Erklärungsansätze und das analytische Instrumentarium betriebswirtschaftlicher Herkunft aufgriffen und ihre Bedeutung für die historische Unternehmensforschung zu erkunden suchten.¹³ Trotz erkannter Bedeutung nicht nur für die Unternehmens-, sondern auch für die Branchen- und Konjunkturgeschichte, geriet die wissenschaftliche Auseinandersetzung bald ins Stocken, wodurch die anstehenden Theorie- und Methodenprobleme kaum weiter diskutiert wurden. Ungeprüft blieb auch, inwieweit die erarbeiteten Ergebnisse mit den vorhandenen Vorstellungen über betriebliche, sektorale und gesamtwirtschaftliche Entwicklungstendenzen übereinstimmen.¹⁴

Erläuternd muß hinzugefügt werden, daß etwa die zitierten Arbeiten von Alois Mosser sich vorwiegend mit dem finanzwirtschaftlichen Themenbereich der Unternehmenstätigkeit (Finanzierungsstrategien, Investitionstätigkeit, Geschäftserfolg und Ertragskraft) beschäftigen, kaum mit dem leistungswirtschaftlichen Problemen (Kosten-, Aufwands- und Ertragsstruktur, Produktivität, technische Entwicklung und Marktstellung). Derartigen Fragen wird vermehrt unter besonderer Berücksichtigung der „Großindustrie“ nachgegangen. So liegen die Ergebnisse eines mehrjährigen Forschungsprojektes über österreichische Großunternehmen im Zeitraum von

13. Nahezu zeitgleich mit dem Mitte der siebziger Jahre von Richard Tilly in Münster durchgeführten Forschungsprojekt über die Finanz- und Liquiditätspolitik deutscher Großunternehmen von 1870 bis 1913 entstand in Wien eine Studie über 70 österreichische Industrieaktiengesellschaften der Zeit von 1880 bis 1913: Alois Mosser, Die Industrieaktiengesellschaft in Österreich 1880-1913. Versuch einer historischen Bilanz- und Betriebsanalyse, Wien 1980.

Auch die von Alois Brusatti im gleichen Jahrzehnt an der damaligen Hochschule für Welthandel in Wien angeregten Diplomarbeiten über unternehmensgeschichtliche Themen stellten Versuche einer historischen Betriebsanalyse dar. Ihre große Zahl (an die 250) und ihr „naturgemäß“ unterschiedlicher Erkenntniswert würden eine übergreifende Studie auf vergleichender Basis erfordern. Die bis zu Beginn der neunziger Jahre erstellten Diplomarbeiten werden aufgelistet in: Alois Brusatti, 20 Jahre wissenschaftliche Forschung über Unternehmensgeschichte, in: Familienunternehmen (Veröffentlichungen der österreichischen Gesellschaft für Unternehmensgeschichte, Bd. 15), Wien 1992, 72-89.

14. Siehe etwa Alois Mosser, Die Konjunkturfrage unter dem Aspekt der Unternehmensökonomie, in: Ders., Industrieaktiengesellschaft, wie Anm. 13, 171-194; Wolfgang Kemetz Müller/Alois Mosser, Betriebswirtschaftliche Probleme bei sinkendem Geldwert. Vermögens- und Kapitalstruktur der Oesterreichisch-Alpinen Montangesellschaft (OeAMG) 1911 bis 1924, in: Veröffentlichungen des Vereins der wissenschaftlichen Forschung auf dem Gebiete der Unternehmerbiographie und Firmengeschichte 10 (1982) 51-83; Alois Mosser, Concentration and the Financing of Austrian Industrial Combines before World War I, in: International Business and Central Europe, 1918-1938, ed. by Alice Teichova and P.L. Cottrell, Leicester 1983, 57-71; ders., Financing industrial companies in interwar Austria: working capital and liquidity, in: Universal Banking in the Twentieth Century. Finance, Industry and the State in North and Central Europe, ed. by Alice Teichova, Terry Gourvish, Ágnes Pogány, Aldershot 1994, 208-214.

1900 bis 1979 von Franz Mathis in zwei Bänden vor.¹⁵ Die theoretischen Vorgaben wie die Durchführung lösten eine breite Diskussion aus, die grundsätzlich die große Bedeutung einer solchen Arbeit unter Beweis stellt, insbesondere aber den Erklärungswert der erzielten Ergebnisse in Betracht zog.¹⁶

Die große Monographie ist nach wie vor die „klassische“ Darstellungsform bedeutender Unternehmen mit langer Tradition. In Fragestellung und Theoriebezug durchaus unterschiedlich, stellen diese Arbeiten Versuche dar, ein strukturiertes Gesamtbild einer Firma zu entwerfen.¹⁷ Daß Studien dieser Art sich in Zugang und Erkenntnisinteresse nicht gleichen, liegt auf der Hand, ebenso, daß sie in der Regel Beachtung und Kritik hervorrufen. Dabei ist festzuhalten, daß Auftraggeber oder Betroffene heute in der Regel keinen Einfluß mehr auf Inhalt und Darstellungsweise zu nehmen versuchen.

Vielleicht bald stärker „im Trend“, jedoch noch nicht allzu zahlreich, sind im Umfang knapp gehaltene Monographien, die in Datenauswahl und -verarbeitung dem aktuellen Informationsbedürfnis von Firmen entgegenkommen. Die Studie von Andreas Resch über die Bürges Förderungsbank ist der erste Band einer Schriftenreihe, die sich dieses Ziel gesteckt hat.¹⁸

Im Überlappungsbereich mikro- und makroökonomischer Forschung befinden sich Arbeiten, die Unternehmens- oder Branchengeschichte vor dem Hintergrund gesamtwirtschaftlicher Entwicklungsabläufe darzustellen und zu erklären versuchen. Als Beispiel sei auf das umfangreiche Schrifttum zur Banken- und Geldgeschichte in der Zwischenkriegszeit hingewiesen und stellvertretend die einschlägigen Arbeiten von Peter Eigner¹⁹, Dieter Stiefel²⁰, Alice Teichova²¹ und Fritz We-

-
15. Franz Mathis, *Big Business in Österreich. Österreichische Großunternehmen in Kurzdarstellungen*, Wien 1987; ders., *Big Business in Österreich II. Wachstum und Eingentumsstruktur der österreichischen Großunternehmen im 19. und 20. Jahrhundert. Analyse und Interpretation*, Wien 1990.
 16. Siehe dazu etwa: Herman Freudenberger, *Business History in Austria*, in: *Women in Austria*, ed. by Günter Bischof, Anton Pelinka und Erika Thurner (Contemporary Austrian Studies, Vol. 6), New Brunswick, New Jersey 1998, 226 ff.; vgl. auch Franz Mathis, *Erfolg und Mißerfolg der österreichischen Großunternehmen im 20. Jahrhundert*, in: *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 37 (1992) 1-18.
 17. Als jüngere und besonders voluminöse Beispiele seien genannt: Herbert Matis/Dieter Stiefel, „Mit der vereinigten Kraft des Capitals, des Credits und der Technik...“ Die Geschichte des österreichischen Bauwesens am Beispiel der Allgemeinen Baugesellschaft – A. Pörr Aktiengesellschaft, 2 Bde., Wien, Köln, Weimar 1994; dies., *Das Haus Schenker. Die Geschichte der internationalen Spedition 1872-1931*, Wien 1995; Maria Roloff/Alois Musser, *Wiener Allianz. Gegründet 1860*, Wien 1991.
 18. Andreas Resch, *BÜRGES Förderungsbank, 40 Jahre Förderung österreichischer Klein- und Mittelbetriebe* (Schriftenreihe der Österreichischen Gesellschaft für Unternehmensgeschichte, Bd. 1), Wien 1996.
 19. Peter Eigner/Michael Wagner/Andreas Weigl, *Finanzplatz: Wien als Geld- und Kapitalmarkt*, in: *Wien. Wirtschaftsgeschichte 1740-1938. Teil 2: Dienstleistungen*, hg. von Günther Chaloupek/Peter Eigner/Michael Wagner, Wien 1991, 911-997; Peter Eigner, *Die Verflechtungen zwischen den Wiener Großbanken und der Industrie 1895 bis 1938*, in: *Historische Betriebsanalyse und Unternehmer. Festschrift für Alois Musser*, hg. von Herbert Matis, Wien 1997, 183-205.
 20. Dieter Stiefel, *Die große Krise in einem kleinen Land: Österreichische Finanz- und Wirtschaftspolitik 1929-1938*, Wien 1988; ders., *Finanzdiplomatie und Weltwirtschaftskrise* (Schriftenreihe des Instituts für bankhistorische Forschung, Bd. 12), Frankfurt/Main 1989; ders., *Strukturwandlungen in den Bankensystemen vom Ersten Weltkrieg bis 1945. Österreich*, in: *Europäische Bankengeschichte*, hg. von Hans Pohl, Frankfurt/Main 1993, 438-443.

ber²² genannt. In diesem Rahmen sind auch die Arbeit von Eduard März über die Creditanstalt in den Jahren der „großen Wende“²³ sowie Monographien über die Anglo-Oesterreichische Bank von Charlotte Natmefnig²⁴ und die Oesterreichische Länderbank von Georg F. Ransmayr²⁵ zu nennen.

Anders als die Mikroökonomie hat die Makroökonomie ein schon seit ihren Anfängen entkrampftes Verhältnis zur Geschichte. Hier sind es vorzugsweise die Wirtschaftshistoriker, die sich, etwa in Fragen der Branchenentwicklung, der Konjunktur- und Wachstumsforschung, nur zögernd der Aufgabe annehmen, den Erklärungswert ökonomischer Theorien am historischen Material zu testen.

Versuche der Zusammenarbeit und der Auseinandersetzung mit den Wirtschaftswissenschaften und ihren Fachvertretern gehen hauptsächlich von den Mitarbeitern der wirtschaftshistorischen Institute und Abteilungen an den Universitäten aus, die auch bei den einschlägig arbeitenden wissenschaftlichen Gesellschaften federführend sind. Die Berücksichtigung unternehmens- und branchenspezifischer Probleme steht dabei oft nicht im Vordergrund, einschlägige Forschungserträge sind jedoch häufig auszumachen. Dabei haben sich Schwerpunkte ausgebildet, die das Forschungsprofil der einzelnen Institute zunehmend prägen.

Die Frage nach dem Modellcharakter der österreichischen Wirtschaftsentwicklung und der konjunkturellen Dynamik einzelner Sektoren und Branchen wird von Herbert Matis in zahlreichen Arbeiten aufgegriffen, die zum Teil auch im Teamwork entstanden sind. Seine 1972 erschienene Habilitationsschrift über die österreichische Wirtschaft von 1848 bis 1913 versuchte auf breiter Materialbasis die Charakteristika des österreichischen Fallbeispiels freizulegen.²⁶ In den 1991 publizierten „Grundzügen“ wird ein aktualisiertes, die Ergebnisse der neueren Literatur berücksichtigendes Bild der österreichischen Wirtschaftsentwicklung dieser Zeit

21. Alice Teichova, Wiens wechselhafte Rolle als Finanzzentrum in Europa während des 20. Jahrhunderts, in: Banken, Währung und Politik in Mitteleuropa zwischen den Weltkriegen, hg. von Alice Teichova (Geld und Kapital. Jahrbuch der Gesellschaft für mitteleuropäische Banken- und Sparkassengeschichte 1997), Wien 1997, 23-44; Alois Mosser, Alice Teichova, Investment behaviour of industrial joint-stock companies and industrial shareholding by the Oesterreichische Credit-Anstalt: inducement or obstacle to renewal and change in industry in interwar Austria, in: The role of banks in the interwar economy, ed. by Harold James, Håkan Lindgren and Alice Teichova, Cambridge 1991, 122-157; Alice Teichova, Rivals and partners: reflections on banking and industry in Europe, 1880-1938, in: European Industry and Banking Between the Wars. A Review of Bank-Industry Relations, ed. by P.L. Cottrell, Håkan Lindgren and Alice Teichova, Leicester 1992, 17-29.
22. Fritz Weber, Vor dem großen Krach. Die Krise des österreichischen Bankwesens in den zwanziger Jahren, ungedr. Habilitationsschrift, Wien 1991; ders., Die österreichischen Großbanken in der Zwischenkriegszeit, in: Christliche Demokratie. Schriften des Karl v. Vogelsang-Institutes 3 (1985) 323-357; Hans Kernbauer/Fritz Weber, Multinational Banking in the Danube basin: the business strategy of the Viennese banks after the collapse of the Habsburg monarchy, in: Multinational enterprise in historical perspective, ed. by Alice Teichova/Maurice Lévy-Leboeuf/Helga Nussbaum, Cambridge 1986, 185-199.
23. Eduard März, Oesterreichische Bankpolitik in der Zeit der großen Wende: 1913-1923; am Beispiel der Creditanstalt für Handel und Gewerbe, Wien 1981.
24. Charlotte Natmefnig, Britische Finanzinteressen in Österreich: Die Anglo-Oesterreichische Bank, Wien 1998.
25. Georg F. Ransmayr, Die Zentraleuropäische Länderbank der Zwischenkriegszeit. Eine Pariser Bank mit Wiener Blut, ungedr. Diplomarbeit, WU-Wien, 1993.
26. Herbert Matis, Oesterreichische Wirtschaft 1848-1913, Berlin 1972.

entworfen.²⁷ Die strukturierte, jedoch gesamtwirtschaftliche Perspektive bot eine geeignete Basis für einschlägige Studien in Hand- und Lehrbüchern, an deren Erstellung mit Karl Bachinger und Hildegard Hemetsberger-Koller weitere Mitarbeiter des Instituts für Wirtschafts- und Sozialgeschichte (Wirtschaftsuniversität Wien) beteiligt waren.²⁸

Diesem Institut gehört auch Andreas Resch an, der in seiner nun auch im Druck vorliegenden Dissertation und in weiteren Arbeiten versucht, Funktion und Bedeutung von Unternehmen und Unternehmern im gewerblich-industriellen Strukturwandel des 19., aber auch des 20. Jahrhundert zu sehen.²⁹

Die geographisch bestimmte Kleinräumigkeit und Vielfältigkeit der österreichischen Wirtschaftsgebiete zwingt dem Historiker die besondere Beachtung von Standortqualität und Raumabhängigkeit der Produktionsbetriebe auf. Sie ist seit jeher ein besonderes Merkmal landesbezogener Forschung gewesen, die sich im letzten Jahrzehnt zu Grenzräume zusammenfassenden Untersuchungen weiterentwickelt hat. Für Oberösterreich ist auf die Arbeiten der Wirtschaftshistoriker Roman Sandgruber³⁰ und Rudolf Kropp³¹ (Universität Linz) zu verweisen. Ihnen ist Gustav Otruba³² an die Seite zu stellen, der an die zwei Jahrzehnte vor seiner Emeritierung an dieser Universität wirkte. Trotz gebotener Kürze ist dem Hinweis auf die Arbeiten von Sandgruber hinzuzufügen, daß dieser konsequent bemüht ist, Wirtschafts-

27. Ders., *Grundzüge der österreichischen Wirtschaftsentwicklung 1848-1914*, in: *Innere Staatsbildung und gesellschaftliche Modernisierung in Österreich und Deutschland 1867/71-1914*, hg. von Helmut Rumpel, München 1991, 107-124.

28. So gehen die Österreich betreffenden, im 5. und 6. Band des Handbuchs der europäischen Wirtschafts- und Sozialgeschichte (1985 und 1987) veröffentlichten Beiträge auf deren Autorschaft zurück. Die Arbeiten wurden zudem als selbständige Publikation angeboten, die 1994 in fünfter Auflage erschien: Karl Bachinger/Hildegard Hemetsberger-Koller/Herbert Matis, *Grundriß der österreichischen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, Wien 1987, 5. Aufl., Wien 1994.

29. Andreas Resch, *Die alpenländische Sensenindustrie um 1900. Industrialisierung am Beispiel des Redtenbacherwerks in Scharstein, Oberösterreich*, Wien, Köln, Weimar 1995; ders., „... sich selbst und dem Landesfürsten Rechenschaft geben über das bisher Geleistete ...“, *Die Selbstdarstellung österröcherischer Fabrikunternehmer in den Prachtbänden „Die Großindustrie Österreichs“ aus dem Jahr 1898*, in: *Technik, Politik, Identität*, hg. von Klaus Pitzner, Stuttgart 1995, 83-93; ders., *Die M.L. Biedermann & Co. Bankakktengesellschaft (1921-1927/31). „Englische“ Bankpraxis, gescheiterte Hausse-Spekulationen, staatliche Einlagegelder und mißlungene Sanierungsversuche*, in: *Historische Betriebsanalyse und Unternehmer*, Festschrift für Alois Mosser, hg. von Herbert Matis, Wien 1997, 71-99.

30. Roman Sandgruber (Red.), *Mägie der Industrie. NO Landesausstellung 1989: Leben und Arbeiten im Fabrikzeitalter*, Katalog des NO. Landesmuseums, N.F. 232, München 1989; ders., *Eisenwurzten. Landschaft, Kultur, Industrie*, hg. von Gerhard Trumler, Wien 1997.

31. Rudolf Kropp, *Oberösterreichs Industrie 1873-1938; ökonomisch-strukturelle Aspekte einer regionalen Industrieentwicklung*, Linz 1981; ders. (Hg.), *Arbeit - Mensch - Maschine. Der Weg in die Industriege-sellschaft*, Katalog und Beiträge zur Oberösterreichischen Landesausstellung 1987, Linz 1987, 2. Aufl. (veränd.), Linz 1988; ders., Herta Arbeitshuber (Wiss. Leitung u. Red.), *Sensen, Schmiede, Kultur. Sensenschmiedemuseum Micheldorf*, Linz 1998.

32. Aus dem umfangreichen Œuvre, das klassischen Aufgaben der Landeskunde, der Geographie und Ge-schichte ebenso zuzuordnen ist wie der hier interessierenden Firmen- und Unternehmensgeschichte, sei- enen herausgegriffen: Gustav Otruba, *Vom Steingut zum Porzellan in Nieder-Österreich. Eine Firmen-forschungsschrift zum 170jährigen Bestand des Werkes Wilhelmshurg der ÖSPAG*, Wien 1966; Josef Mentchl, Gustav Otruba, *Österreichische Industrielle und Bankiers*, Wien 1965; Rudolf Gramischtaed-ten-Czerwa, Josef Mentchl, Gustav Otruba, *Altösterreichische Unternehmer. 110 Lebensbilder*, Wien 1969; Gustav Otruba (unter Mitarbeit von Manfred Lang und Harald Steindl), *Österreichische Fabriks-privilegien vom 16. bis ins 18. Jahrhundert*, Wien 1981.

und Sozialgeschichte im allgemeinen und Unternehmens- und Unternehmensgeschichte im besonderen als Bausteine einer Geschichte der Zivilisation aufzufassen und entsprechende Darstellungsformen zu entwickeln.³³

Wenn der Gedanke zulässig ist, das Forschungsprofil universitärer Institute von der Tätigkeit einzelner Wissenschaftler herzuleiten, dann trifft dies auf das Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte der Universität Salzburg zu, dem Josef Wysocki über zwei Jahrzehnte vorstand. Von Beginn an finanzgeschichtlichen Themen³⁴ zugewandt, galt sein besonderes Interesse der Sparkassengeschichte³⁵, die er in einem überregionalen Rahmen betrieb. Überdies versuchte er, die Sparkassen in ihrer Rolle und Bedeutung als Finanzintermediäre darzustellen, wodurch ihr Anteil an Entwicklung und Strukturwandel der Wirtschaft sichtbar gemacht wird. Diese Arbeitsrichtung findet nun durch Christian Diminger ihre Fortsetzung.³⁶

In enger Verbindung mit der reichen landesgeschichtlichen Tradition hat die Wirtschafts- und Sozialgeschichte an der Universität Innsbruck ihr Forschungsprofil entwickelt. Als einer der ertragreichsten Schwerpunkte ist die Verkehrs-, Handels- und Zollgeschichte zu nennen, der viele Arbeiten von Franz Huter, Georg Zwanowetz und Herbert Hassinger zuzuordnen sind.³⁷ die mannigfaltiges Material zur Unternehmens- und Unternehmensgeschichte enthalten. Franz Mathis und Klaus Tenfelde begannen auf diesem Gebiet systematische Forschungen, die auch von der nachrückenden Generation, Wolfgang Meixner oder Rupert Pichler, fortgesetzt werden. Dabei zeichnen sich Schwerpunktverlagerungen ab. Standen anfänglich, etwa in der schon zitierten zweibändigen Arbeit von Franz Mathis³⁸, Betrieb und Unternehmen (Wachstum und Eigentumsstruktur) im Vordergrund, stellte ein von ihm und Klaus Tenfelde initiiertes Projekt die Geschichte des österreichischen Unternehmens im 19. und frühen 20. Jahrhundert in den Mittelpunkt. Die Untersuchungen waren auf zwei Ziele hin ausgerichtet: Einerseits sollte eine quantifizierende Betrachtungsweise die Erstellung kollektiver Sozialprofile ermöglichen, anderer-

33. Als Beispiele seien zitiert: Roman Sandgruber, Die Anfänge der Konsumgesellschaft: Konsumgüterverbrauch, Lebensstandard und Alltagskultur in Österreich im 18. und 19. Jahrhundert, Wien 1982; ders., Strom der Zeit. Das Jahrhundert der Elektrizität, Linz 1992; ders., Ökonomie und Politik. Österreichische Wirtschaftsgeschichte vom Mittelalter bis zur Gegenwart, Wien 1995.

34. Josef Wysocki, Infrastruktur und wachsende Staatsausgaben. Das Fallbeispiel Österreich 1868-1913, Stuttgart 1975.

35. Einen Einblick in Arbeitsziele und Methoden gibt eine anlässlich seines frühen Todes erschienene „Gedenkschrift“: Sparen – Investieren – Finanzieren. Gedenkschrift für Josef Wysocki, hg. von Manfred Pix, München 1997.

36. Christian Diminger, Die Diffusion der Sparkassenidee in Österreich im 19. Jahrhundert in regionaler Perspektive, in: Invention – Innovation – Diffusion, hg. von Manfred Pix und Hans Pohl, Stuttgart 1992; ders., Caratteristiche strutturali e fasi di sviluppo delle Casse di Risparmio nella Monarchia asburgica, in: La documentazione per lo studio delle Casse di Risparmio e il riordino dell'Archivio della Cassa di Risparmio di Trento e Rovereto, a cura di Andrea Leonardi, Rovereto 1997, 109-128.

37. Die den Genannten gewidmeten Festgaben geben Aufschluß über die einschlägigen Arbeiten: Mathias Frei (Red.), Ehrenfeier für Em.O.Univ.-Prof. Dr. Dr. H.C. Franz Huter, Bozen 1981; Franz Mathis, Josef Riedmann (Hg.), Exportgewerbe und Außenhandel vor der Industriellen Revolution. Festschrift für Univ.-Prof. Dr. Georg Zwanowetz anlässlich der Vollendung des 65. Lebensjahres, Innsbruck 1984; Franz Huter, Georg Zwanowetz (Hg.), Erzeugung, Verkehr und Handel in der Geschichte der Alpenländer. Festschrift für Herbert Hassinger anlässlich der Vollendung des 65. Lebensjahres, Innsbruck 1977.

38. Siehe Anm. 15.

seits wollte man die zu jenem Zeitpunkt (um 1990) in Österreich noch weitgehend unberührte Geschichte der wichtigsten Unternehmensverbände vorantreiben.

Ziemlich zeitgleich wurde am Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte der Universität Graz von Gerald Schöpfer, Stefan Karner und Thomas Krautzer ein Projekt über die österreichische Unternehmerschaft des 20. Jahrhunderts in Angriff genommen. Auch dieses Vorhaben versteht sich als „kollektivbiographische Untersuchung“.³⁹

Die Arbeiten an beiden Projekten dauern bis zur Stunde an. Teilergebnisse liegen jedoch schon gedruckt vor. So sind Arbeiten von Gerald Sturmayer⁴⁰, Wolfgang Meixner⁴¹ und Rupert Pichler⁴², die dem Innsbrucker Forschungsprojekt zugeordnet werden können, erschienen. Aus Graz liegt die Dissertation von Thomas Krautzer über „Österreichische Spitzen-Unternehmer des 20. Jahrhunderts“ vor.⁴³

Die zuletzt angestellten Beobachtungen und Hinweise auf aktuelle Forschungsrichtungen deuten es schon an: Können wir insgesamt die Beziehungen zwischen Business History und Wirtschaftswissenschaften als nur bedingt fruchtbar bezeichnen, gestaltet sich der Beitrag der Sozialwissenschaften offensichtlich viel unproblematischer, ist die einschlägige historische Forschung viel erfolgreicher in der Diskussion um die Anwendung soziologischer Modelle und der damit verbundenen Untersuchungsmethoden. Die Bemühungen um ein historisch differenziertes, soziologische Erklärungsansätze berücksichtigendes Unternehmerbild reichen weit zurück. Hier sei auf einige Arbeiten hingewiesen, die Unternehmensgeschichte im Bezugsfeld einer Sozialgeschichte sehen, das anthropologische, psychologische und kultursoziologische Aspekte mitumfaßt.⁴⁴

Besonders muß wohl auch auf die Erträge aus der Bürgertumsforschung⁴⁵ hingewiesen werden, die den Unternehmer und seine sozialen Konnotationen untersucht,

39. Stefan Karner, Thomas Krautzer, Der Unternehmer in der österreichischen Wirtschaft des 20. Jahrhunderts. Eine Projektskizze, in: Bericht über den neunzehnten österreichischen Historikertag in Graz 1992, hg. vom Verband Österreichischer Historiker und Geschichtsvereine, Wien 1993, 537-544.

40. Gerald Sturmayer, Industrielle Interessenpolitik in der Donaumonarchie, Wien 1996. Dieses Buch ist die umgearbeitete und gekürzte Fassung der 1991 an der Universität Innsbruck eingereichten Dissertation, die den Zusatztitel „Entfaltung, Zentralisierung und politische Effizienz der Fach- und Spitzenverbände 1848-1914“ enthält.

41. Wolfgang Meixner, Zum Sozialprofil Tiroler Unternehmer im 19. Jahrhundert, in: Bericht über den neunzehnten österreichischen Historikertag in Graz 1992, hg. vom Verband Österreichischer Historiker und Geschichtsvereine, Wien 1993, 523-536; in weiteren Studien nimmt Meixner Bezug auf die Unternehmerforschung in Österreich, ihre sich wandelnden Ziele und Ergebnisse: Wolfgang Meixner, Unternehmerforschung, in: *Historicum. Zeitschrift für Geschichte*, Winter 94/95, 34-41; ders., Aspekte zur Mentalität eines österreichischen Unternehmertums im 19. und frühen 20. Jahrhundert, in: *Mentalitäten und wirtschaftliches Handeln in Österreich*, hg. von Ernst Hanisch und Theo Faulhaber, Wien 1997, 37-78.

42. Rupert Pichler, Das Sozialprofil der Vorarlberger Unternehmer im 19. und frühen 20. Jahrhundert, ungedr. Diplomarbeit, Universität Innsbruck, 1990; vgl. auch ders., Zum Sozialprofil der Vorarlberger Unternehmer im 19. und frühen 20. Jahrhundert, in: „Durch Arbeit, Besitz, Wissen und Gerechtigkeit“, hg. von Hannes Stekl, Peter Urbanitsch, Ernst Bruckmüller, Hans Heiss, (Bürgertum in der Habsburgermonarchie II), Wien, Köln, Weimar 1992, 254-276.

43. Thomas Krautzer, Österreichische Spitzen-Unternehmer des 20. Jahrhunderts. Eine statistische Untersuchung des sozialen Erscheinungsbildes, der Karrieremuster und der historischen Verflechtungen der Elite der österreichischen Unternehmerschaft zwischen 1936 und 1976, ungedr. Diss., Universität Graz, 1995.

Entscheidungsverhalten und mentale Dispositionen ersichtlich macht, Familien- und Unternehmensgeschichte verbindet u.a.m. Eine differenzierte Sicht auf die Persönlichkeitsstruktur des Unternehmers versprechen Arbeiten über die autobiographisch belegte Selbstwahrnehmung und die biographische Fremdbeschreibung von Unternehmern. Als zeitlicher Schwerpunkt überwiegt noch das „lange“ 19. Jahrhundert, viele Fragestellungen greifen aber schon in das „kurze“ 20. Jahrhundert aus, wobei mit der Annäherung an die Gegenwart die methodischen Möglichkeiten (Fragebogen, Oral History) zunehmen.

Die Bürgertumsforschung hat wesentlich zur begrifflichen Neufassung von Unternehmer und Unternehmertum mit Blick auf dessen Rolle in Politik, Gesellschaft und Kultur beigetragen. Wie schwierig dabei der Weg von der „objektiven“ Tatsachenforschung zur Einsicht in die Ursachenlage ist, möge an einem Beispiel aufgezeigt werden. Im Rahmen eines Forschungsprojektes über „Die Konzentration der Entscheidungsmacht. Das Verhältnis zwischen Banken und Industrie in Österreich 1895–1938“⁴⁶ machte Peter Eigner eine Vollerhebung aller Personalbeziehungen zwischen den zehn größten Wiener Aktienbanken und den Industriegesellschaften auf Vorstands- und Verwaltungsebene. Letztlich mündete die Untersuchung in

44. Herbert Matis, *Unternehmerbiographie – eine Fundgrube wirtschaftlicher Leitbilder*, in: Firmengeschichte/Unternehmerbiographie. Historische Bilanzanalyse, hg. vom Verein der wissenschaftlichen Forschung auf dem Gebiete der Unternehmerbiographie und Firmengeschichte, Wien 1971, 21–24; ders., *Der österreichische Unternehmer. Erscheinungsbild und Repräsentanten*, in: Wissenschaft, Wirtschaft und Technik. Studien zur Geschichte, Wilhelm Treue zum 60. Geburtstag, hg. von Karl-Heinz Manegold, München 1969, 286–298; ders., *Dieter Stiefel, Unternehmenskultur in Österreich. Ideal und Wirklichkeit*, Wien 1987; Josef Mentschl, *Das österreichische Unternehmertum*, in: Die wirtschaftliche Entwicklung (Die Habsburgermonarchie 1848–1918, Bd. I), hg. von Alois Branstli, Wien 1973, 250–277; Alois Mosser, *Industrielles Unternehmertum*, in: Das Zeitalter Kaiser Franz Josephs. I. Teil: Von der Revolution zur Gründerzeit, 1848–1880. Beiträge zur gleichnamigen Ausstellung, Wien 1984, 187–196; ders., *Genie und Geschäft. Die Kulturleistung des Unternehmers und die Gesellschaft*, in: Magie der Industrie. Leben und Arbeiten im Fabrikszeitalter. Katalog zur gleichnamigen Ausstellung, Wien 1989, 226–237.

45. Zurückgehend auf Forschungsinitiativen der Universität Bielefeld entwickelte sich die Bürgertumsforschung in Deutschland ab Mitte der achtziger Jahre unter internationaler Beteiligung zu einer neuen Forschungsrichtung. In dem von Jürgen Kocka herausgegebenen dreibändigen Werk „Bürgertum im 19. Jahrhundert. Deutschland im europäischen Vergleich“ (München 1988), veröffentlichten Ernst Bruckmüller und Hannes Stekl einen Beitrag „Zur Geschichte des Bürgertums in Österreich“ (Bd. 1, 160–192). Den Genannten ist es selber gelungen, unter Mitarbeit zahlreicher Wissenschaftler unterschiedlicher Fachzugehörigkeit, die Bürgertumsforschung in Österreich auf eine breite Basis theoretischer Positionsbestimmungen und analytischer Verfahrensweisen zu stellen: Bürgertum in der Habsburgermonarchie, hg. von Ernst Bruckmüller, Ulrike Döcker, Hannes Stekl, Peter Urbanitsch, Wien 1990; „Durch Arbeit, Besitz, Wissen und Gerechtigkeit“. Bürgertum in der Habsburgermonarchie II, hg. von Hannes Stekl, Peter Urbanitsch, Ernst Bruckmüller, Hans Heiss, Wien 1992. Die „Bürgertumszeit“ umfaßt bereits acht Bände, deren letzter unter dem hier interessierenden Blickwinkel besonders hervorgehoben werden soll: Ingrid Mittenzwei, *Zwischen gestern und morgen. Wiens frühe Bourgeoisie an der Wende vom 18. zum 19. Jahrhundert*, Wien/Köln, Weimar 1998. Die Arbeit stützt sich auf die Lebensdaten von 500 Wiener Manufakturunternehmern, Verlegern, Großhändlern und Bankiers in der Zeit von 1763 bis 1815.

46. Das von der Oesterreichischen Nationalbank geförderte Projekt (Leitung: Alois Mosser, Bearbeiter: Peter Eigner) wurde in den Jahren 1990 und 1991 durchgeführt. Es wurde zur Grundlage für weitere Arbeiten: Peter Eigner, *Die Konzentration der Entscheidungsmacht. Die personellen Verflechtungen zwischen den Wiener Großbanken und Industrieaktiengesellschaften 1895–1940*, ungedr. Diss., Universität Wien, 1997; siehe auch Anm. 19.

die Frage: Inwieweit kann von der ermittelten numerischen Präsenz der Bankenvertreter in den leitenden Gremien der Industrie, also von der potentiellen Einflußmöglichkeit auf den tatsächlichen Einfluß der Banken geschlossen werden? Die Ausdehnung des Projektes auf diese Thematik mußte bis heute mangels finanzieller Unterstützung zurückgestellt werden. Generell ist festzuhalten, daß wir über die Erstellung statistischer Reihen in vielen Bereichen zu tieferer Einsicht in die komplexen Zusammenhänge gekommen sind, nur selten aber zu eindeutigen Aussagen über Ursache und Folgewirkung.

Ein differenzierteres Eingehen auf Erträge und Probleme einer sich zunehmend interdisziplinär ausfaltenden Business History ist an dieser Stelle nicht möglich. Somit bleiben viele Beiträge und deren Autor(inn)en unerwähnt. Es konnte aber schon gezeigt werden, daß das wissenschaftliche Fragen im Rahmen der jüngeren Forschung überwiegend auf präzise begrenzte Teilaspekte, und nicht auf die große Theorie der Unternehmung gerichtet ist. Es zeigt sich ein neues, theoretisch abgestütztes Interesse an der Geschichtlichkeit des vielen Fachdisziplinen gemeinsamen Gegenstandes.

Die Unternehmensgeschichte ist noch immer reich an klischeehaften Vorstellungen, die vielerlei Ursprungs sind. Sie zu überprüfen und zu widerlegen fällt oft schwer. Es ist aber schon z.B. gelungen, die Unrichtigkeit der Anschauung vom mangelnden Unternehmerpotential in der Geschichte Österreichs nachzuweisen. Das schon im frühen 19. Jahrhundert bekrittelte Haften des Österreicherers an der Scholle wird heute noch argumentativ gebraucht, ist – als nationales Spezifikum – purer Topos. Zahlreiche volks- und betriebswirtschaftliche Thesen konnten durch die historische Sichtweise relativiert, d.h. in ihrer Reichweite näher bestimmt werden. Dazu zählen etwa die gängigen Vorstellungen über den Zusammenhang von Kapitalakkumulation und Industrialisierung, von Diskontsatz und Konjunkturverlauf, über die Finanzierungsfunktion der Abschreibungen oder die Anschauung vom generellen Kapitalmangel in der Zwischenkriegszeit, etc.

Die meisten dieser Fragen sind nicht nur von nationaler Bedeutung, sie haben aber durch nationalspezifische Implikationen oftmals ein regionales Profil. Im internationalen Vergleich der historischen Erscheinungsformen ähnlicher Problemlagen und Entwicklungsabläufe werden Gemeinsamkeiten und Unterschiede sichtbar, können Theorien auf ihre Reichweite überprüft werden.

Herman Freudenberg, ein guter Kenner des österreichischen Forschungsstandes, schrieb seinen im Vorjahr erschienenen Essay über „Business History“ in Österreich „in the conviction, that the history of business in Austria is important and deserves much more in-depth examination. Moreover, it lies at the base of a belief that the history of business in Austria can prove to be very instructive for business and economic historians anywhere else in the world“⁴⁷. Es sei gestattet, diese Worte ihres programmatischen Gehalts wegen an den Schluß dieser Ausführungen zu stellen.

47. Herman Freudenberg, siehe Anm. 16, 236.



Business History in der Tschechischen Republik

Obwohl die Böhmisches Länder bereits vor 1918 zu den industriell am höchsten entwickelten Provinzen der Habsburgermonarchie gehörten und in der Zwischenkriegszeit zu den zehn führenden Industriestaaten der Welt gezählt wurden, brachten die tschechischen Historiker für die Firmen- und Unternehmensgeschichte damals nur ein marginales Interesse auf. Soweit vor dem Jahre 1918 etwas Wesentliches zu diesen Fragen herausgegeben wurde, stammte es aus der Feder deutscher Historiker und Heimatforscher, die in den böhmischen Ländern wirkten, insbesondere auf dem Boden des Vereines für Geschichte der Deutschen in Böhmen, wo in den Jahren 1893 bis 1899 sechs Bände der Editionsreihe „Beiträge zur Geschichte der deutschen Industrie in Böhmen“ publiziert wurden.¹

Das fehlende Interesse der tschechischen Historiker für die Problematik der Unternehmensgeschichte wurzelte sowohl in der seit der Palacký-Zeit vorherrschenden nationalen Geschichtsauffassung, die das Interesse der tschechischen Geschichtsschreiber vorwiegend auf die Geschichte des tschechischen Ethnikums in Böhmen, Mähren und Schlesien beschränkte, als auch in der kleinbürgerlichen Wertorientierung des größeren Teiles der tschechischen Bevölkerung, die eine Abneigung gegenüber dem Unternehmertum hegte. Einen Wandel dieser Situation sollten erst die 30er Jahre des 20. Jahrhunderts bringen. Im Jahre 1931 wurde „Das Archiv für die Geschichte der Industrie, des Handels und der technischen Arbeit“² gegründet, an dessen Spitze der Generaldirektor der Bank für Gewerbe (*Živnostenská banka*) Jaroslav Preiss stand. Die Richtung der wissenschaftlichen Tätigkeit bestimmten die Professoren der Karlsuniversität Josef Šusta und Bedřich Mendl.³ Bis zum Beginn des Zweiten Weltkriegs hat sich jedoch die wissenschaftliche Geschichtsschreibung

-
1. Siehe Wenzel Hieke, Literatur zur Geschichte der Industrie in Böhmen bis zum Jahre 1850, Prag 1893; Hermann Hallwich, Firma Franz Leitenberger. Eine Denkschrift, Prag 1893; Otto von Weber, Die Entstehung der Porzellan- und Steingutindustrie in Böhmen, Prag 1894; Eduard Langer, Firma Benedict Schroll's Sohn, Prag 1895; Joseph Granzel, Die Reichenberger Tuchindustrie in ihrer Entwicklung vom zünftigen Handwerk zur modernen Großindustrie, Prag 1898; Alfred F. Fribram, Das Böhmisches Commerzcollegium und seine Tätigkeit. Ein Beitrag zur Geschichte des böhmischen Handels und der böhmischen Industrie im Jahrhunderte nach dem Westfälischen Frieden, Prag 1898.
 2. Karel Černý, Vývoj péče o prameny k dějinám techniky a průmyslu v Národním technickém muzeu, in: Národní technické muzeum 1908–1951–1971, Bd. 2 (Sborník Národního technického muzea 12), Prag 1971, 121–125.
 3. Alena Měšková/Jan Paďourek, Bedřich Mendl, in: Bedřich Mendl, profesor hospodářských dějin Univerzity Karlovy 1892–1992 (Acta Universitatis Carolinae 1994, philosophica et historica 4), Prag 1997, 13.

auf dem Gebiet der Firmen- und Unternehmensgeschichte nicht allzuviel entfaltet.⁴ Es wurde aber viel Arbeit für die Rettung des Firmenschrifttums geleistet und man hat die Grundlagen des Firmenarchivwesens gelegt.⁵

Wie bekannt, hat nach dem Zweiten Weltkrieg und insbesondere nach dem Februarputsch 1948 ein wesentlicher Teil der jungen und mittleren Generation der tschechischen und slowakischen Historiker die historisch-materialistische methodologische Orientierung als Ausgangspunkt ihrer Forschungen akzeptiert.⁶ Deshalb war es nicht möglich, bei der Erforschung der Firmen- und Unternehmensgeschichte an die Vorkriegsentwicklung lückenlos anzuknüpfen sowie die in der westeuropäischen und amerikanischen Historiographie erzielten Ergebnisse zu berücksichtigen.⁷ Darüber hinaus kann man auch gewisse gesellschaftlich-politische Barrieren nicht übersehen; ein Teil der tschechischen Industrieunternehmer, Geschäftsleute und Finanzleute kompromittierte sich während des Zweiten Weltkriegs durch die Kollaboration mit der Naziverwaltung, was in der öffentlichen Meinung ein Hindernis für die objektive Beurteilung der historischen Bedeutung der Unternehmerpersönlichkeiten darstellte. In dieser Situation wurde als Vorbild die Strömung in der sowjetischen Historiographie, die sich als „Geschichte der Fabriken und Betrieben“ bezeichnete, angeboten und angenommen. Diese Strömung propagierten seit Beginn der 30er Jahre der Schriftsteller Maxim Gorkij und die Historikerin A. M. Pankratowa.⁸ In diesem Geiste begann Professor Oldřich Říha anfangs der 50er Jahre seine Studenten an der Philosophischen Fakultät der Karlsuniversität zu orientieren. Der Organisation und der methodischen Leitung der Arbeiten auf dem Gebiet der Betriebsgeschichte haben sich um die Wende von den 50er zu den 60er Jahren das Historische Institut der Tschechoslowakischen Akademie der Wissenschaften, das Institut für die Geschichte der Kommunistischen Partei und die Gewerkschaften angenommen. Im Jahre 1960 wurde die gesamtstaatliche

4. Von den bedeutendsten Werken seien hier neben dem bahnbrechenden Buch von Jindřich Šebánek, *Textilní podniky moravských Kouniců*, in: *Časopis Matice moravské* 55–56 (1931–1932) noch genannt: *Zivnostenská banka v Praze 1869–1918*, Prag 1918; *Dvacet pět let Akcívé společnosti, dříve Škodovy závody v Pízni*, Prag 1925; *Josef Pílnářek, Adamovské železářny 1350–1928*, Brno 1928; *Die hundertjährige Geschichte der Ersten Brünnner Maschinen-Fabrik Gesellschaft in Brünn 1821–1921*, Leipzig 1921; *Bohumil Stoček, Dvacet pět let Bářské a hutní společnosti*, Prag 1931; *Eugen Erdély, Švec, který dobyl světa*, Prag 1932. Eine interessante Informationsquelle stellt heute bereits ein Dokumentarbuch von kleinen Lebensbeschreibungen namhafter tschechoslowakischer Unternehmer dar: *Jak jsem začal*, Brno 1931.

5. Jan Klepl, *Péče o soukromé primory moderních hospodářských dějin*, in: *Časopis archivní školy* 15–16 (1941), 124–190; Derselbe, *O významu podnikového archivu*, Prag 1944.

6. Josef Hanzal, *Cesty české historiografie 1945–1989*, Prag 1999, besonders 77–95.

7. Pavla Horská-Vrbová, *Dějiny průmyslových závodů v naší současně historické literatuře*, in: *Československý časopis historický* 7 (1959), 308–314; Bohumil Lehár, *K otázce zpracování dějin průmyslových závodů v Československu*, in: *Československý časopis historický* 9 (1961), 223–239; Derselbe, *Dějiny závodů a jejich marxisticko-leninském pojetí*, in: *Regionální dějiny dělnického hnutí a dějiny závodů*, Metodická příručka, Prag 1965, 30–46.

8. Bohumil Lehár, *O zpracování dějin průmyslových závodů v SSSR*, in: *Přspěvky k dějinám KSČ* 11 (1960), 174–186. Weiter siehe auch L. M. Zaková/S. S. Ziminová, *Gorkij a dějiny závodů*, *Shorník dokumentů a materiálů na pomoc kolektivům, pracujícím na dějinných závodech*, Prag 1962. Dies war die Übersetzung des sowjetischen in Moskau im Jahre 1959 herausgegebenen Buches.

Kommission für Betriebsgeschichte gegründet, 1961 wurden die sogenannten „Methodischen Richtlinien“ publiziert, eine Zusammenstellung von Weisungen, wie man in der Betriebsgeschichte arbeiten sollte. Auch in der Tschechoslowakei wurde der Grundsatz der Mitwirkung von Arbeitern an der Schilderung der Geschichte ihrer Betriebe proklamiert, glücklicherweise gab es niemanden, der diesen Unsinn ernst genommen hätte.

Die Erforschung der Betriebsgeschichte verlief in der Tschechoslowakei zuerst ohne Anknüpfung an die methodischen Erfahrungen der Business History, resp. der Firmengeschichte. Inhaltlich wurde die Geschichte der Betriebe auf die Geschichte der Arbeiterschaft begrenzt, auf ihre soziale Lage, sozialen Klassenkämpfe, politischen Aktivitäten u. dgl. Die Rolle der KPČ bei der Organisation von Klassenkämpfen in den Betrieben und nach 1945 in der Organisation der Produktion wurde hervorgehoben.⁹ Ganz vernachlässigt oder nur ungenügend behandelt blieben die Fragen der Unternehmensmechanismen, der Persönlichkeiten der Unternehmer und des Managements, wenig Aufmerksamkeit wurde der technischen Entwicklung geschenkt. Es entstanden Werke, die ein lückenhaftes und verzerrtes Bild der Geschichte beinhalteten. Der Wahrheit wegen muß man aber bemerken, daß unter der Ägide der zweckorientierten, ideologisch aufgefaßten Betriebsgeschichte¹⁰ eine Reihe von Monographien erschien, die versuchten, an die Vorstellungen der westeuropäischen und amerikanischen Historiographie anzuknüpfen (z. B. über die großen Hüttenbetriebe in Kladno, Třinec, Vítkovice, Blansko, über die Maschinenbauwerke ČKD Prag, Erste Bränner in Brno, Baťa-Schuhwerke in Zlín, in den Bergbaubetrieben Handlová, im Eisenwerk Podbrezová in der Slowakei u. dgl.).¹¹

In der Periode des ideologischen Tauwetters in der ersten Hälfte der 60er Jahre ist es gelungen, die einseitigen methodologischen und methodischen Ausgangspunkte mit den Erfahrungen der amerikanischen Business History resp. deutschen Firmengeschichte zu korrigieren. Einen nicht kleinen Verdienst hat sich da vor allem die Forschungsstelle für Betriebsgeschichte an der Pädagogischen Fakultät in

9. Inhaltlich wurde die sogenannte Geschichte der Betriebe taxativ z. B. im Handbuch *Regionální dějiny dělnického hnutí a dějiny závodů*, Prag 1965, 41–46 definiert. Für die Epoche des Kapitalismus: a/ die wirtschaftliche und produktions-technische Problematik, b/ soziale Lage der Arbeiterschaft, Arbeits- und Lebensbedingungen, c/ die Arbeiterbewegung. Für die Epoche des Sozialismus: a/ gesellschaftliche, wirtschaftliche und produktions-technische Problematik, b/ soziale Lage der Arbeiterschaft, Arbeits- und Lebensbedingungen, c/ die Rolle der Arbeiter beim Aufbau und bei der Entwicklung des sozialistischen Betriebes.

10. Viktor Palivec, *Dějiny průmyslových závodů, podniků a příslušných průmyslových odvětví. Přehled knižní produkce z let 1945–1961*, in: *Bibliografický katalog ČSSR – České knihy 1961* (Sonderheft 3), Prag 1962; Eva Kratochvílová, *Bibliografický soupis dějin závodů v ČSSR v letech 1960–1964*, in: *Dějiny závodů v ČSSR*, Prag 1965, 110–119; Jaromír Kubiček, *Bibliografie k dějinám průmyslových závodů v jihomoravském kraji*, Brno 1966; František Hlek, *Dějiny výrobních sil v české historické práci r. 1970*, Prag 1971. Zusammenfassend siehe Hana Bezdělková, *Z dějin podniků, továren a závodů. Výběrová bibliografie*, Bd. 1–3 (Bibliografie a prameny Národního technického muzea v Praze 20, 21 a 22), Prag 1982–1984. Über den Stand der Firmengeschichte in der Slowakei in dieser Periode siehe Július Alberty, *Stav a výsledky práce v oboru dějin závodov na Slovensku*, in: *Přspěvky k dějinám KSC 6* (1960). Siehe auch die umfassende kommentierte bibliographische Studie von Artur Zechtel, *Betriebsgeschichte in der ČSSR*, in: *Tradition. Zeitschrift für Firmengeschichte und Unternehmerbiographie* 13 (1968), 161–201.

Ostrava erworben,¹² die unter tatkräftiger Hilfe des Ehepaares Teich die Arbeitsseminare mit Teilnahme von Prof. Hermann Freudenberger aus den USA und Prof. Wilhelm Treue aus der Bundesrepublik Deutschland veranstaltete. Damit entfaltete sich eine offenere Diskussion über die Verbreiterung der inhaltlichen Auffassung der Betriebsgeschichte (das Unternehmertum, die technische Intelligenz, Management) und über die Stellung der Betriebsgeschichte im Rahmen der allgemeinen Wirtschaftsgeschichtsschreibung. Ein Teil der tschechischen und slowakischen Geschichtsforscher hat sich damals der Meinung von Prof. Treue angeschlossen, die er in seinem Konferenzbeitrag in Stockholm (1960) geäußert hat, daß der Unterschied zwischen der Wirtschaftsgeschichte und der Betriebsgeschichte lediglich im Unterschied des Aspektes, des Standpunktes beruht, von welchem aus die ökonomische Grundeinheit der industriellen Gesellschaft erforscht wird. Der Wirtschaftsgeschichtsforscher betrachtet sie von oben, d. h. „vom Zentrum des Staates“ her, während der Geschichtsforscher des Betriebes (der Firma) sie „von unten erforscht, d. h. vom Aspekt des Betriebes her“,¹³ damit konstruiert der Unternehmenshistoriker mit den Worten von Fritz Redlich ausgedrückt, „eine mikrowirtschaftliche Geschichte“.¹⁴

Die tschechischen Firmengeschichtsschreiber haben dann versucht, einen gewissen Raum für methodologische Pluralität auf dem internationalen Forum im Jahre 1966 zu verteidigen.¹⁵

Dieser vielversprechende Weg wurde durch die verhängnisvollen politischen Geschehnisse nach dem August 1968 unterbrochen, welche in beträchtlichem Maße die hoffnungsvoll begonnene Entwicklung in die alten Geleise zurückwarfen. Nach einer längeren Pause wurde im Jahre 1974 die Kommission für Betriebsgeschichte erneuert¹⁶ und seit 1976 wurde die Herausgabe ihres Bulletins wieder aufgenom-

11. Miroslav Kármý und Kollektiv, Sto let Kladenských železáren. Příspěvek k dějinám českého železářství a k dějinám dělnického hnutí na Kladensku v letech 1854–1957, Prag 1959; Bohumil Lehár, Dějiny Bařova koncernu (1894–1945), Prag 1960; Milan Myška, Založení a počátky Vítkovických železáren 1828–1880, Ostrava 1960; Stanislav Zahradník, Třinecké železářny v 19. století, Opava 1961; Josef Petráň/Vojtěch Fuchs, 90 let práce a bojů, Prag 1961; Anton Droppa/Ladislav Haško/Bohuš Kostický/Milan Štrhan, Hadlová čirná a červená, Bratislava 1966; Július Alberty/Valéria Chromčelková/Andrej Golema/Juraj Kamenský/Viliam Weisenpacher, Ocelový chlieb z Podbrezovej, Banská Bystrica 1968; Miloš Krepš, Dějiny Adamovských železáren a strojren do roku 1905, Brno 1976; Derselbe, Dějiny Blanenských železáren Bd. 1, 2, Brno 1978, 1982; Július Alberty, Pohorelské železiarne 1807–1826, Martin 1982.

12. Vgl. z. B. Milan Myška, Studium dějin podniků v soudobé nemarxistické historiografii, in: Historický časopis SAV 15 (1967), 399–409; Derselbe, K tzv. vylidňení dějin závodů, in: Bulletin kabinetů dějin závodů v Severomoravském kraji 3 (1967), 80–82; Derselbe, K některým otázkám vztahu dějin závodů k obecným dějinám, in: Příspěvky k dějinám KSČ 4 (1964), Die methodische Problematik, mit der sich damals die tschechischen und slowakischen Geschichtsforscher auf dem Gebiet der Betriebs- und Unternehmensgeschichte befaßten, haben zusammenfassend Bohumil Lehár/Milan Myška, The Study of the History of Industrial Enterprises in Czechoslovakia since 1945, in: Business History Review 40 (1966), 335–354, dargestellt.

13. Vgl. Wilhelm Treue, Industrialisierung als ein Faktor des wirtschaftlichen Wachstums seit dem Anfang des 18. Jahrhunderts, in: Première Conférence International d'Histoire Économique, Stockholm 1960.

14. Fritz Redlich, Approaches to Business History, in: The Business History Review 36 (1962), passim.

15. Siehe Bohumil Lehár/Milan Myška, Současný stav, výsledky a perspektivy studia dějin závodů v ČSSR, in: Sborník materiálů z mezinárodního poradě o dějinách závodů, Prag 1967, 19–85.

men.¹⁷ Unregelmäßig erschien ebenfalls die Sammelschrift „Studie a vzpomínky z dějin závodů“ (Studien und Memoiren aus der Geschichte der Betriebe in der CSSR).¹⁸ Obwohl der ideologisch-propagandistische Aspekt auch weiterhin im Vordergrund stand,¹⁹ haben sich doch einige neue Elemente, die in den 60er Jahren aufgegriffen worden waren, weiterhin geltend gemacht. In den erneuerten „methodischen Instruktionen“ wurde neben der Forderung, die Geschichte der Betriebe als „die Geschichte von ihren wirklichen Schöpfern, d. h. von arbeitenden Massen“ zu schreiben, auch empfohlen, die technische Intelligenz²⁰ nicht außer acht zu lassen. Im Vergleich mit früheren Phasen wiesen allerdings die Resultate der Forschungsarbeit auf dem Gebiet der Firmengeschichte, die im Rahmen der offiziellen Institutionen erzielt wurden, keine glänzende Bilanz auf.²¹ In den 70er und 80er Jahren wurden nichtsdestoweniger auf dem Gebiet der Erforschung der Unternehmensgeschichte in den Böhmisches Ländern große Leistungen erbracht. Daran beteiligten sich drei namhaften Forschungszentren, die außerhalb der offiziellen Strukturen der damaligen tschechoslowakischen Historiographie standen. Es handelte sich dabei um folgende Institutionen: Zentralstelle für die Geschichte der Textil- und Kleidungsindustrie in Ústí nad Orlicí,²² Dokumentationszentrum für die Geschichte der Leinenindustrie in Trutnov²³ und Forschungsgruppe für die Geschichte des Eisenhüttenwesens bei der Technisch-ökonomischen Forschungsanstalt für Hüttenwesen in Prag.²⁴ Diese Zentren haben manchen Historikern, die aus politischen Gründen

16. Václav Jiša, Obnovení činnosti Komise pro dějiny závodů, in: Československý časopis historický 22 (1975), 932. Siehe auch Statut Komise pro dějiny závodů v ČSSR, in: Zprávy Komise pro dějiny závodů v ČSSR 3 (1977), 51–55.

17. Siehe Zprávy Komise pro dějiny závodů v ČSSR 1976 bis 1989.

18. In der Zeitspanne 1978 bis 1986 sind insgesamt 9 Bände erschienen.

19. Die Sammelschrift Dějiny závodů – nástroj komunistické výchovy hatte eine ideologisch-propagandistische Ausrichtung. Es wurden vornehmlich die verschiedenen Konferenzbeiträge publiziert, die sich auf die Problematik der Betriebsgeschichte bezogen. Ab 1977 wurden insgesamt 6 Bände herausgegeben.

20. Siehe z. B. Václav Jiša, Přeseme dějiny závodů, Prag 1979. Weiter Učební texty pro školení komisí dějin závodů. Sborník metodologických materiálů, Prag 1984. Neue methodische Hinweise gingen meistens von dem Konzept aus, das vom DDR-Historiker Hans Radant, Betriebsgeschichte – erforschen, schreiben, propagieren, Berlin 1977, vorgelegt wurde.

21. Eine zusammenfassende Bibliographie der Studien zur Geschichte der Betriebe und des Unternehmens in der ČSSR aus den Jahren 1960 bis 1989 bleibt noch aus. Die Arbeiten, die bis zum Beginn der 80er Jahre herausgegeben wurden, sind teilweise in die bereits zitierte Bibliographie von Hana Bezděková (siehe Anmerkung 10) eingegliedert. Eine Gesamtübersicht gibt es nur für Schlesien und Nordmähren: Dáša Seberová/Jiřina Biolková, Výběrová bibliografie k dějinám závodů v Severomoravském kraji 1945–1988, in: K dějinám závodů v okresech Severomoravského kraje (Metodická příručka), Ostrava 1988, 110–174. Für die Slowakei siehe Bibliografia dějin závodov na Slovensku 1971–1980, welche im Buch von Július Alberty, Pohorelské železárne 1807–1825, Martin 1982, 176–181 abgedruckt wurde.

22. Das Zentrum war ein Bestandteil des Forschungsinstituts der Baumwollindustrie in Ústí nad Orlicí, dessen Direktor war Jaroslav Šula.

23. Das Zentrum war ein Bestandteil des Firmenarchivs des Nationalbetriebes TEXTLEN in Trutnov, dessen Leiter war Vladimír Wolf.

24. Diese Tätigkeit realisierte sich im Rahmen des gesamtstaatlichen Plans des Forschungsvorhabens „Geschichte des Eisenhüttenwesens in der Tschechoslowakei“, das die Vorbereitung und Herausgabe des dreihändigen Werkes Geschichte des Eisenhüttenwesens in der Tschechoslowakei (Prag 1984–1988) zum Ziel hatte. An der Spitze des Arbeitsausschusses stand Dr. Ing. Jaroslav Jiřinský (Techniker und ehemalige Chef-Manager der A. G. Berg- und Hüttengesellschaft).

ihre Stellen in der Akademie der Wissenschaften und an der Universität verlassen mußten, die Möglichkeit der externen Zusammenarbeit gegeben. Sie haben ihnen ebenfalls ermöglicht, die Ergebnisse ihrer Forschungen zu veröffentlichen, denn in offiziellen wissenschaftlichen Zeitschriften wurde über sie ein Druckverbot verhängt.

Diese Zentren publizierten eine Reihe von wissenschaftlichen Druckschriften: *Z dějin textilu* (Aus der Geschichte der Textilindustrie) (12 Bände + 9 Ergänzungen), „Přispěvky k dějinám lnářského průmyslu“ (Beiträge zur Geschichte der Leinenindustrie) (6 Bände + 11 Ergänzungen) a „Výzkumné informační práce k úkolu dějiny československého hutnictví železa“ (Forschungsinformative Arbeiten zur Themenaufgabe Geschichte des tschechoslowakischen Eisenhüttenwesens) (32 Bände). Diese umfaßten zahlreiche, einige Hundert zählende Beiträge zur Unternehmensgeschichte, Firmengeschichte, zum Unternehmertum und zur Geschichte der unternehmerischen Interessenverbände sowie Firmenmonographien. Es waren durchwegs gut fundierte Arbeiten, die sich auf primäre Quellen stützten, häufig mit neuen, innovativen Methoden bearbeitet.²⁵

Auch das Nationalmuseum für Technik in Prag hat trotz der erschwerten Arbeitsbedingungen in der Periode der sogenannten Normalisierung (1969–1989) seine Kontinuität bewahrt und veranstaltete alljährlich Seminare zur Geschichte des Bergbaues und der Hüttenindustrie. Inhaltlich haben diese Seminare den engen Rahmen der Geschichte der Technik überschritten und wurden zu einem Diskussionsforum, welches eine breitere Problematik der wirtschaftlichen Entwicklung dieser Branchen, des Industriesektors einschließlich der Geschichte des Unternehmens und des Unternehmertums behandelte. Die Tagungsberichte dieser Seminare wurden regelmäßig in den Sammelbänden „Studie z dějin hornictví“ (Studien aus der Bergbaugeschichte) 1–27 (Prag 1971–1988) und „Studie z dějin hutnictví“ (Studien aus der Geschichte des Hüttenwesens) 1–19 (Prag 1971–1990) veröffentlicht.²⁶

Die Zeit der sog. Normalisierung war, obwohl es paradox klingt, in der Entwicklung der Business History in den Böhmischem Ländern und teilweise auch in der Slowakei wohl die produktivste Zeit. Ein bleibendes Verdienst daran hatten einige oben angeführte Institutionen, die außerhalb der offiziellen Strukturen der tschechoslowakischen Geschichtsschreibung standen und die jenen professionellen Geschichtsforschern Arbeitsmöglichkeiten boten (z. B. vertraglich gedeckte Forschungsarbeiten und Publikationen), die aus politischen Gründen die Universität und die Akademie der Wissenschaften verlassen mußten.

25. Die Bibliographie der Schriften der Forschungsstellen in Ústí nad Orlicí und Trutnov wurde zwar bearbeitet, jedoch bisher nicht gedruckt. Siehe Ondřej Kopa, Bibliografie sborníků „Z dějin textilu“ a „Lnářský průmysl“ včetně supplement, Ostrava 1995, 126 S. Sie steht auf Papier geschrieben und als Internet-Version in der Bibliothek des Historischen Seminars der Philosophischen Fakultät der Universität Ostrava zur Verfügung.

26. Vlasta Olišová, Bibliografie prací z oboru dějin hutnictví v publikacích NTM od roku 1955 (Rozpravy Národního technického muzea v Praze 110-Beilage), Prag 1987 und Valerie Houzálková, Bibliografie prací z dějin hornictví v publikacích NTM od roku 1955 (Rozpravy Národního technického muzea v Praze 109-Beilage), Prag 1987.

Der Novemberumsturz 1989 hat die Bedingungen für die Anwendung und Pflege der Business History wesentlich geändert. Das Verschwinden von Tabus hinsichtlich gewisser Themenkreise aus der Politik- und Kulturgeschichte und die Befreiung von ideologischen und politischen Zwängen haben verursacht, daß man sich größtenteils von der Wirtschaftsgeschichte abgewendet und sich vermehrt Themenbereichen zugewandt hat, die eine größere Aufmerksamkeit bei der interessierten Leserschaft finden. Es begann die Zeit der wirtschaftlichen Transformation, deren Grundlage die Privatisierung und Erneuerung der Waren-Marktwirtschaft war. Ein Bestandteil dieses Prozesses war auch die Gestaltung einer neuen sozialen Schicht – der Unternehmer. Die Pflege der Business History läßt sich, wie bekannt und wie die europäischen und amerikanischen Erfahrungen gezeigt haben, nicht ohne Kooperation der Historiker mit den Unternehmern realisieren.²⁷ Diese hat sich bis zum heutigen Tage weder in der Tschechischen Republik noch in der Slowakei entfaltet. Die neuen Eigentümer der privatisierten Firmen haben derzeit viele praktische Sorgen mit der Erhaltung der Prosperität ihrer Unternehmen, nur ausnahmsweise gelangen sie zum Bedürfnis der Identität mit dem Betrieb und seiner Vergangenheit. Es ist wirklich eine Ausnahme, einem neuen Unternehmer zu begegnen, der ein aktives Interesse für die Traditionen des Betriebes, der in seinen Besitz geraten ist, geäußert hätte.

Es verschlechterten sich auch die Bedingungen zur Benützung der Informationsquellen. Eine Reihe von privatisierten Betrieben besetzt ihre Archive nicht mit qualifizierten Fachkräften, deshalb sind diese Archive für den Historiker unzugänglich. Zahlreiche Betriebe haben sich entschlossen, ihre Archive an die staatlichen, regionalen Archivinstitute zu übergeben, welche dann die enormen Massen an Schrifttum nur mühsam bewältigen. Es gibt überdies Fälle, wo die Firmen den Geschichtsforschern den Zutritt zu ihren Archiven aus verschiedenen Gründen verweigern.

Ein ernstes Hindernis in dieser Hinsicht ist, daß die tschechische und slowakische Business History institutionell nicht abgesichert und verankert ist. Sie wird von einzelnen Wissenschaftlern auf verschiedenen Universitätslehrstühlen oder Instituten gepflegt, es besteht aber kein Zentrum, resp. ein Periodikum, welches diese Aktivitäten koordinieren und die methodischen Diskussionen unterstützen und abschirmen würde, bzw. das das Geschehen an verschiedenen Arbeitsstätten verfolgen und evidieren könnte. Außerdem steht auch noch keine Bibliographie der im letzten Jahrzehnt herausgegebenen Arbeiten zur Verfügung.

Es wurden bereits einige Versuche zur Verbesserung dieser Lage unternommen. Im November 1991 fand auf der Komenský-Universität in Bratislava die Konferenz „Die Unternehmer und die unternehmerische Tätigkeit auf dem Gebiet Böhmens, Mährens, Schlesiens und der Slowakei bis zum Jahre 1848“ statt.²⁸ Daran knüpften zwei Konferenzen mit ausländischer Teilnahme an der Universität in Ostrava an: im

27. Vgl. z. B. die Internet-Seite www.businesshistory.de The Society for European Business History e. V. – SEBH mit dem Sitz in Frankfurt am Main.

28. Martin Kamenický, *Sympóziium o podnikateľoch a podnikaní na území Čiech, Moravy, Sliezska a Slovenska do roku 1848*, in: *Historický časopis* 40 (1992), 274–275.

Dezember 1992 („Das Unternehmertum als Gegenstand der Geschichtsforschung“) und im Dezember 1993 („Der Wandel der Rolle des Unternehmertums in der Zeit der Aktiengesellschaften“).²⁹ Alle diese Konferenzen widmeten vornehmlich den methodischen Fragen und jener Seite der Business History, die gemäß der marxistischen Geschichtsauffassung der Betriebsgeschichte unterdrückt worden war, ein großes Interesse, d. h. der Geschichte der Unternehmer als Subjekte der unternehmerischen Aktivitäten. Die Tagungen in Ostrava wurden in einem Protokoll zusammengefaßt. In den letzten Jahren entwickelte die Gesellschaft für Wirtschaftsgeschichte, die 1998 eine Diskussion zur Thematik der Unternehmensgeschichte veranstaltet hat, eine gewisse Aktivität.

Auch in das Hochschulstudium der Volkswirtschaftler und Historiker dringt die Thematik der Business History nur langsam ein. Spezialisierte Vorträge und Seminare aus diesem Fach werden nur an einigen philosophischen resp. wirtschaftswissenschaftlichen Fakultäten gehalten (z. B.: Wirtschaftsuniversität in Prag, Universität in Ostrava, Schlesische Universität in Karviná u. a.). Auf dem 8. Kongreß der tschechischen Historiker im September 1999 in Hradec Králové hat sich eine der Sektionen mit der Firmengeschichte und der Unternehmensgeschichte befaßt.³⁰

Welche Problematik nimmt eine zentrale Stelle in den wenigen Arbeiten auf dem Gebiet der Business History in der tschechischen und slowakischen Historiographie ein? Die Unternehmensgeschichte beschäftigt sich mit dem Unternehmertum als einer spezifischen sozialen Gruppe und mit der Unternehmung als einer durch ökonomischen Zweck konturierten selbständigen Zelle im Funktionszusammenhang des modernen Kapitalismus. Während, wie H. Jaeger³¹ behauptet, in der gegenwärtigen deutschen Business History das Interesse für das Studium der inneren Strukturen und des Betriebsfunktionierens überwiegt, hat die tschechische Unternehmensgeschichtsforschung vor allem das Unternehmertum zum Gegenstand ihres Interesses gemacht. Dies ist erstens die Reaktion auf die durch die marxistische Historiographie unterschätzte und verzerrte Rolle dieser integralen Komponente des Unternehmens, zweitens geht es dabei um den Versuch, an die bereits einige Jahre andauernde Strömung in der internationalen Historiographie, die sich für die Fragen der sogenannten Bürgertumsforschung³² interessiert, anzuknüpfen. Die Erfor-

29. Milan Myška (Hg.), Podnikatelstvo jako předmět historického výzkumu. Protokoly kolokvií konaných ve dnech 2.–3. prosince 1992 a 9.–10. prosince 1993 v Ostravě, Ostrava 1994. Siehe auch Milan Myška, Die Wandlung der Rolle der Unternehmenschafft in der Zeit der Aktiengesellschaften, in: Prague Economic and Social History Papers 2 (1995), 201–203.

30. Siehe VIII. sjezd českých historiků 10.–12. září 1999 Hradec Králové, Hradec Králové 1999, 3.

31. Hans Jaeger, Unternehmensgeschichte in Deutschland seit 1945. Schwerpunkte – Tendenzen – Ergebnisse, in: Geschichte und Gesellschaft 18 (1992), 107–132. Siehe dazu noch Dirk Schulzmann, Wirtschaftsbürgertum in Deutschland: segmentiert und staatsnah. Bemerkungen zu den Erträgen, Problemen und Perspektiven der neueren deutschen Unternehmensgeschichte, in: Österreichische Zeitschrift für Geschichtswissenschaft 3 (1992), 375–384.

32. Zuletzt skizzierte eine Übersicht der tschechischen Bürgertumsforschung Jiff Kofalka, Die tschechische Bürgertumsforschung (Sonderforschungsbereich „Sozialgeschichte des neuzeitlichen Bürgertums – Deutschland im internationalen Vergleich“, Arbeitspapier 5), Bielefeld 1989 und derselbe, Die Herausbildung des Wirtschaftsbürgertums in den Böhmisches Ländern im 19. und 20. Jahrhundert, in: Peter Heumos (Hg.), Polen und die Böhmisches Länder im 19. und 20. Jahrhundert. Politik und Gesellschaft im Vergleich (Bad Wieser Tagungen des Collegium Carolinum Bd. 19), München 1997, 57–79.

schung des Unternehmertums erfolgt vor allem auf zwei Wegen: einerseits in Form von prosopographischen Studien einzelner Unternehmer oder Unternehmerfamilien, andererseits als Studien des Unternehmertums als sozialer Gruppe, entweder in einzelnen unternehmerischen Branchen (Bergbau, Eisenhüttenwesen, Lebensmittelindustrie, Textil u. dgl.)³³ oder in einzelnen Industrieregionen.³⁴ Als spürbarer Mangel wird in der tschechischen Business History die fehlende Bearbeitung der biographischen Nachschlagwerke des Unternehmertums empfunden.³⁵

Im Vergleich mit der vorherigen Zeitperiode fehlen fast gänzlich die Monographien über einzelne Firmen bzw. Betriebe.³⁶ Ganz abseits der Aufmerksamkeit der Historiker bleibt die Problematik des Einflusses der Transformationsprozesse auf die Entwicklung der Betriebe, insbesondere verschiedener Formen der Privatisierung und der dadurch erzielten Ergebnisse.

Die wohl besten Resultate haben die tschechischen und slowakischen Historiker beim Studium der allgemeinen wirtschaftlichen Bedingungen für die Realisierung der unternehmerischen Aktivitäten im 19. und 20. Jahrhundert hervorgebracht, wie

33. Vgl. z. B. eine Reihe von Studien von Jan Janák, Bohumír Smutný, Karel Novotný u. a. Ein Komplex von prosopographischen Monographien von sechs bedeutenden Unternehmern aus Böhmen, Mähren und Schlesien bietet das Buch von Milan Myška, *Rytíři průmyslové revoluce*. Ostrava 1997, an.
34. Von den neuesten Studien seien hier genannt: Jan Janák, *Brněnský textilní podnikatelé v letech 1765–1847*, in: *Časopis Matice moravské* 112 (1993), 107–137; Derselbe, *Počátky židovského vlnářského podnikání na Moravě a ve Slezsku*, in: *Židé a Morava. Sborník příspěvků z konference, konané v říjnu 1994 v Kroměříži*, Kroměříž 1995, 47–62; Jiří Matějček, *Majitelé a podnikatelé v uhelném hornictví na území dnešního Československa v 19. století*, in: *K hospodářským a sociálním dějinám 19. a 20. století (Práce Slezského ústavu ČSAV v Opavě, ser. B)*, Opava 1991, 5–145; Derselbe, *Poznámky k vývoji sociálních skupiny průmyslových podnikatelů a vlastníků v českých zemích v 19. století*, in: *Studie k sociálním dějinám 19. století*, Opava 1995, 83–168; Jana Machačová, *Některé vzory chování předávané v generaci podnikatelů 1850–1950 v českém prostředí*, *ibid.*, 56–8–92. Gewisse Kompilationszüge weist das Hochschulsriptum Jana Geršlová, *Podnikatelské osobnosti 19. a první poloviny 20. století v Evropě*. Karvina 1994 auf. Von den älteren Arbeiten erwähnen wir die bedeutendsten: Jan Janák, *Počátky podnikatelské aktivity české buržoazie na Moravě (na příkladu cukrovarnictví)*, in: *Časopis Matice moravské* 97 (1978), 291–332, weiters das entsprechende Kapitel des Buches František Dudek, *Vývoj cukrovarnického průmyslu v českých zemích do roku 1872*, Prag 1979; Milan Myška, *Das Unternehmertum im Eisenhüttenwesen in den Böhmischem Ländern während der Industriellen Revolution*, in: *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 28 (1983), 98–119. Ferner die einschlägigen Kapitel des Buches Jiří Matějček, *Vývoj uhelného průmyslu v českých zemích po průmyslové revoluci*, Prag 1984.
35. Gegenwärtig bereitet eine Gruppe von tschechischen Wirtschaftshistorikern das Projekt einer Enzyklopädie von Unternehmern in Böhmen, Mähren und Schlesien bis zur Nationalisierung im Jahre 1945 vor, welche zirka 500 bis 600 Biogramme von Unternehmern und Unternehmergeschlechtern umfassen soll. Das Tempo der Realisierung ist von den finanziellen Möglichkeiten abhängig. Einen bedeutenden Beitrag bilden die Biogramme von Unternehmern, die in allgemeinen Lexika veröffentlicht wurden, z. B. *Biographisches Lexikon zur Geschichte der Böhmischem Länder* (Hg. von Herbert Strum et al.), München-Wien 1974–1999 und *Biografický slovník Slezska a severní Moravy Bd. 1–12* (Hg. von Milan Myška), Ostrava 1993–1999.
36. Wenn wir von den kurzgefaßten Popularisierungsprodukten (Tagespresse, populäre Zeitschriften, Fernsehen) absehen, seien hier wenigstens folgende Werke erwähnt: Jan Peterek, *Historie firmy Franze Heinze a osudy této významné rodiny fulneckých podnikatelů v kontextu k celkovému vývoji suknemnictví ve městě Fulneku*, Fulnek 1995; Bohumír Smutný, *Po stopách kostky cukru v Dačicích. O jednom světovém prvenství*, Dačice 1995; Jiří Novotný/Jiří Souša, *Banka ve znamení zeleného čtyřlístku. Agrární banka 1911–1938* (1948), Prag 1996; David Papajík, *Ornithalové – vzestup a pád*, in: *Sféra Morava* 7 (1998), 7–25; Milan Myška, *Breda & Weinstein. Kapitoly z dějin opavského obchodního domu 1898–1998*, Opava 1998; Derselbe, *Sulcherové – historie jedné slezské podnikatelské rodiny*, in: *Vlastivědný věstník moravský* 51 (1999), 247–259.

der Wirtschaftspolitik des Staates, der Politik der Bankhäuser, des ausländischen Kapitals u. ä. Diese Beiträge stellen aber mehr einen Bestandteil der gesamten Bilanz der tschechischen und slowakischen Wirtschaftshistoriographie als ihrer Teildisziplin Business History dar.³⁷

37: Eine kommentierte bibliographische Übersicht besitzen wir lediglich für die Zeitperiode 1918 bis 1938: Vlastislav Lacina/Lubomír Slezák, Neues historisches Schrifttum zur Wirtschaftsentwicklung der ersten Tschechoslowakischen Republik, in: Prague Economic and Social History Papers 4 (1997/98), 157–178.

Business History in Ungarn

Wenn ich die Frage kurz und bündig beantworten wollte, ob es in Ungarn eine Business History gibt oder nicht, sollte ich mit „nein“ antworten. Sie besteht nicht als Fach, das den Studenten an den Universitäten unterrichtet wird, es gibt auch keinen Lehrstuhl, keine Zeitschrift und kein Lehrbuch. Die Antwort „nein“ wäre jedoch nicht ganz wahr, weil die Literatur über die Geschichte der Unternehmungen und Unternehmer in Ungarn eine Vorgeschichte von über hundert Jahren hat und auch in den letzten Jahrzehnten wichtige Ergebnisse, Bücher und Studien entstanden sind, und weil viele Forscher an Konferenzen teilnahmen und an internationalen Forschungsprogrammen beteiligt sind.

Die Mehrheit der Arbeiten der Unternehmensgeschichte vor dem Zweiten Weltkrieg waren Jubiläumswerke auf Kommission, die Erfolge des auftraggebenden Unternehmens würdigen sollten. Man findet dennoch auch zahlreiche Studien von wissenschaftlichem Anspruch, die für die Historiker auch heute noch von Nutzen sind. Solche waren viele Arbeiten über Bankgeschichte, der Band über die Budapester Börse¹ und einige Bücher über gewisse Wirtschafts- und Industriezweige.² Nach dem Zweiten Weltkrieg vollzogen sich grundlegende Änderungen, die mit dem Verschwinden der einheimischen Unternehmungen, beziehungsweise ihrer Umwandlung in verstaatlichte, bürokratisierte Institutionen unter strenger politischer und administrativer Kontrolle im Zusammenhang standen. Das Unternehmen und der Markt wurden für mehrere Jahrzehnte verdächtige Begriffe, deshalb wurde auch die Unternehmensgeschichte zur Betriebsgeschichte, und bekam eine ganz neue ideologische Bedeutung. Die Betriebsgeschichtsschreibung kam, ähnlich wie in den anderen osteuropäischen Staaten, unter Anlehnung an das sowjetische Beispiel zustande. In der Sowjetunion entstand sie in den dreißiger Jahren mit der Funktion der Indoktrination, der politischen Kontrolle der Arbeiter. Die Betriebsgeschichte zeigt

1. Alföldi, Antal, *A budapesti pénzüstézetek története napjainkig* (Die Geschichte der Geldinstitute in Budapest), Budapest 1928; Jirkovszky, Sándor, *A magyarországi pénzüstézetek története az első világháború végéig* (Die Geschichte der ungarischen Geldinstitute bis zum Ende des Ersten Weltkrieges), Budapest 1945; Jirkovszky, Sándor, *Az Osztrák-Magyar Monarchia jegybankjának története* (Die Geschichte der Notenbank der Österreich-Ungarischen Monarchie), Budapest 1944; Pólya, Jakab, *A budapesti bankok története az 1867–1894. években* (Die Geschichte der Banken in Budapest in den Jahren 1867–1894), Budapest 1895; Szűdeczky-Kardoss, Tibor, *A magyarországi pénzüstézetek fejlődése* (Die Entwicklung der ungarischen Geldinstitute), Budapest 1928; Engel, Emil/Bartha, László, *A budapesti tőzsde története, 1864–1914* (Die Geschichte der Budapester Börse), Budapest 1914.
2. Aliquander, Ödön, *Magyarország bányá- és kohóipara, 1912–1926. években* 1–2. rész (Die Bergbau- und Hüttenindustrie Ungarns, Band 1–2.), Budapest 1931; Wiener, Mosekó, *A magyar cukoripar fejlődése*, 1–2. kötet (Die Entwicklung der ungarischen Zuckerindustrie, Band 1–2), Budapest 1902.

te das kapitalistische Unternehmen als Schauplatz des Klassenkampfes. Ihre politische Rolle zeigt, daß sie in der Sowjetunion unter direkter Parteikontrolle, in der Tschechoslowakei und in Polen unter der Leitung der Gewerkschaften stand.

Die Vorstellung der sozialistischen Aufbauarbeit und der erzielten Ergebnisse des Sozialismus, der Nachweis der Überlegenheit der sozialistischen Gesellschaft gegenüber der kapitalistischen wurde auch in Ungarn zur wichtigsten Aufgabe der Betriebsgeschichtsschreibung.³ Während bei der Beschreibung der Periode nach dem Zweiten Weltkrieg die erzielten Ergebnisse und Erfolge betont werden mußten (was einem Erbe der reklameartigen Publikationen für die einstigen Jubiläumswerke gleichkam), war es für die Zwischenkriegszeit hingegen verbindlich, die Negativa hervorzuheben. Die Betriebsgeschichte stellte das kapitalistische Unternehmen als Schauplatz des Klassenkampfes dar, indem die Geschichte der Arbeiterbewegung, des Klassenkampfes und der Streiks grundlegende Themen waren. Paradoxerweise waren aber auch die Werke aus dieser Zeit überwiegend Jubiläumsgaben, die von den sozialistischen Großunternehmen bestellt wurden. Diese Bände bearbeiteten vor allem die Geschichte der Fertigungsverfahren und Technologien und beschäftigten sich fast überhaupt nicht mit den Fragen der Unternehmenslenkung, der finanziellen Aspekte oder der Handelstätigkeit. In diesen Werken erschien der Unternehmer als solcher überhaupt nicht oder nur sehr abstrakt, als der ausbeutende Kapitalist. Als Ausnahme galten einige hervorragende Unternehmer, die durch bedeutende technische Innovationen das Land bereicherten. Es fällt ebenfalls auf, daß sich diese Werke beinahe ausschließlich mit der Geschichte von Großunternehmen der Industrie befaßten und über Banken, Versicherungsanstalten, Handels- oder Verkehrsunternehmen gar keine historischen Bearbeitungen verfaßt wurden. Die beliebtesten Themen der Betriebshistoriker waren die größten Unternehmen der Schwerindustrie, die, wie „das rote Csepel“, Gegenstand von mehreren Betriebsgeschichten wurden und als Hochburgen der einheimischen Arbeiterbewegung galten.⁴

Hauptkoordinator der Betriebsgeschichtsschreibung in Ungarn war die Abteilung Betriebsgeschichte, die 1967 im Rahmen des Ungarischen Historikerverbandes gegründet wurde. Sie wirkte beim Verfassen von zahlreichen Fabrikgeschich-

3. Henrik Vass, der Direktor des Instituts für Parteigeschichte des ZK der Ungarischen Sozialistischen Arbeiterpartei formulierte dies 1977 so: „Die wissenschaftlich verarbeitete und populär gemachte Kenntnis der Aufbauarbeit ist auch bei uns ein wichtiger Faktor der Ehrung der sozialistischen Ordnung und der mehr bewußten Bindung an sie. Die Betriebsgeschichtsschreibung stellt unseren Fortschritt über konkretes, lokales – also leicht überblickbares – Material in die Richtung der neuen, entwickelten sozialistischen Gesellschaft vor. *Nächstes Jahr ist es dreißig Jahre her, daß der überwiegende Teil der Fabriken in Ungarn im Volkseigentum kam.* Das Jubiläum bietet eine einzigartige Möglichkeit, daß die Produktionskollektive den geleisteten Weg der einzelnen Unternehmen überblicken und die Überlegenheit der neuen Gesellschaftsform beweisen. Auf diese Weise stärkt die tatsächlich marxistisch-leninistische Betriebsgeschichtsschreibung den Stolz der Eigentümer, sie kann also ein wichtiges Mittel der Erhöhung des sozialistischen Bewußtseins, der gesellschaftlichen Bewußtseinsformung sein.“ (Hervorhebung im Original.) Vass, Henrik, *Üzemtörténet – munkásmozgalomtörténet – szocialista hazafiság* (Betriebsgeschichte – Geschichte der Arbeiterbewegung – sozialistischer Patriotismus), in: Ince, Miklós (Hrsg.), *Az Üzemtörténetírás kérdései, Elvétel és módszertani tanulmányok* (Die Fragen der Betriebsgeschichtsschreibung, theoretische und methodische Studien) Magyar Történelmi Társulat, Budapest 1979, 20.

ten mit und veröffentlichte mehrere Publikationen in ihrer eigenen Serie über Betriebsgeschichte. Die Publikationen wurden im allgemeinen auf Bestellung der Großbetriebe unter Mitwirkung von Archivaren verfaßt. 1972 wurde der II. Internationale Kongreß der Betriebsgeschichte in Ungarn veranstaltet (der erste fand 1966 in Prag statt).

Trotz der starken politischen Erwartungen an die Betriebsgeschichte erschienen neue Bestrebungen in der ungarischen Geschichtsschreibung. Péter Hanák stellte in seinem 1968 veröffentlichten Artikel die jüngsten ausländischen unternehmensgeschichtlichen Bestrebungen, die Ergebnisse und Methoden von Forschungen an den großen Universitäten der USA, Großbritanniens, Frankreichs und Deutschlands vor und empfahl den ungarischen Historikern, diese kennenzulernen und anzuwenden.⁵ 1964 erschien das Buch von Péter und Katalin Hanák über die Geschichte der Ungarischen Baumwollindustrie.⁶ Diese Veröffentlichung zum 75. Jubiläum der Gründung des Textilunternehmens stellte die Gründung, Tätigkeit, wirtschaftliche und gesellschaftliche Umgebung und die finanziellen Ergebnisse des Unternehmens vor. Der Teil über die Geschichte des Unternehmens vor 1945, der von Péter Hanák verfaßt wurde, gab ein nuanciertes Bild mit viel Verständnis über die Familie Spitzer, die das Unternehmen gründete beziehungsweise über ihren Nachkommen, Róbert Szurday, der das Unternehmen zwischen den beiden Weltkriegen als Generaldirektor führte. 1970 erschien ein Buch über die Geschichte eines traditionsreichen Textilwerks, der Goldberger Fabrik, die den Namen der gründenden Kapitalistenfamilie Goldberger sogar während des Sozialismus beibehalten hatte.⁷ Im Mittelpunkt des Buches steht Leó Buday Goldberger, der 1913 das Unternehmen knapp vor dem Bankrott übernahm und es zur führenden Textilunternehmung Ungarns entwickelte, indem er eine vollständige Produktions- und Verkaufsvertikale ausbaute und die damals modernsten Produktionsverfahren, die Kunstseidenproduktion und den Filmdruck, einführte. Die Goldberger-Fabrik baute in vielen europäischen Ländern und in den USA ein eigenes Verkaufsnetz aus und führte in der Zwischenkriegszeit eine sehr erfolgreiche Finanz- und Marketingpolitik.

In Ungarn vollzog sich der theoretische Wechsel nicht, welcher anstatt der ver Einzelnen, auf der Basis von Kommissionsverträgen geschriebenen Betriebsgeschichten Analysen von wissenschaftlichem Anspruch ermöglicht hätte. In Westeuropa und besonders in den USA wurde die Unternehmensgeschichte schrittweise

4. Kubinyi, András/Berend, T. Iván/Ránki, György/Incze, Miklós/Jenei, Károly/Baksay, Zoltán/Drucker, Tibor, *Csepel története* (Die Geschichte von Csepel). Budapest 1965; Csépelei Szabó, Béla (Hrsg.), *Csepel szikrái* (Die Funken von Csepel), Budapest 1970; Baczoni, Gábor (Hrsg.), *Iratok a Csepel Vas- és Fémművek történetéhez (1892-1977)* (Schriften zur Geschichte der Stahl- und Metallwerke von Csepel, 1892-1977), Dokumentensammlung, Budapest 1977.

5. Hanák, Péter, *Az üzemi történetírás kutatásának problémái* (Die Probleme der Forschung der Betriebsgeschichte), *Századok*, Jg. 102 (1968), Nr. 5-6, 915-940.

6. Hanák, Péter/Hanák, Katalin, *A Magyar Pannóniai története, 1887-1962* (Die Geschichte der Ungarischen Baumwollindustrie, 1887-1962), Budapest 1964.

7. Jenei, Károly/Gáspár, Ferenc/Sipos, Péter, *A Pannóniai Vállalat Goldberger textilgyárának története 1784-től* (Die Geschichte der Goldberger Stoffdruckfabrik des Baumwolldruckunternehmens seit 1784), Budapest 1974.

zu einer selbständigen Disziplin, die ab den sechziger bzw. siebziger Jahren eigene Forschungsthemen mit einer spezifischen Methodik bearbeitete. Als man hier schon untersuchte, welche Geschäftsstrategien und Prinzipien der Unternehmensorganisation hinter den erfolgreichen Großunternehmen stehen, befaßten sich in Ungarn ab dem Ende der siebziger Jahre vor allem Sozialhistoriker mit den Fragen des ungarischen Bürgertums und insbesondere mit der Geschichte der Unternehmer. Dieser Prozeß ist wahrscheinlich damit in Zusammenhang zu bringen, daß zu dieser Zeit die ungarische Wirtschaft eine schwere Krise erlebte, und es wurde klar, daß eine echte Marktwirtschaft ohne Unternehmer – das heißt, ohne Teilnehmer des Marktes, die Risiken eingehen und auch mit der Möglichkeit des Bankrotts rechnen – nicht funktionieren kann. Damals begannen mehrere Wissenschaftszweige (Wirtschaftswissenschaft, Soziologie, Wirtschaftspsychologie, Wirtschaftsgeschichte) die Rolle und Bedeutung des Unternehmers in der Wirtschaft zu analysieren. Auch die Erörterungen über die Geschichte von einheimischen Unternehmern wurden mit großem Interesse verfolgt. Während früher die allgemeine Auffassung herrschte, daß der wirkliche Unternehmer und Unternehmurgeist in der Vergangenheit in Ungarn gefehlt hätte und daß diesen der Staat bzw. ausländische Kapitalisten und die Kapitaleinfuhr ersetzt hätten, stellten die sozialgeschichtlichen Forschungen, die am Ende der siebziger Jahre einsetzten, dieses Konzept grundsätzlich in Frage. Die sozialhistorische Annäherung brachte sehr wichtige Ergebnisse. 1979 erschien das Buch von Károly Vörös über die Virilisten (d. h. die größten Steuerzahler) Budapests.⁸ Das Werk gab das erste Mal einen Überblick über die hauptstädtische Wirtschaftselite, die in den Jahrzehnten von der Vereinigung der Hauptstadt im Jahre 1873 bis zum Ausbruch des Ersten Weltkrieges entstand und innerhalb deren über die Gruppe von Handels- und Industriekapitalisten und Bankiers, die eine immer bedeutendere wirtschaftliche Kraft konzentrierte. Das Buch informierte nicht nur über die Zusammensetzung und die Vermögenslage der Wirtschaftselite, sondern der Leser konnte über Kurzporträts von hervorragenden Unternehmern auch die einzelnen Lebensläufe, die familiären und institutionellen Beziehungen kennenlernen. Eine große Wirkung übte auch die Analyse des Buches aus, in der untersucht wurde, wie die Gruppen der Wirtschaftselite (Hausbesitzer, Händler, Fabrikanten, Bankiers) einander unter den größten Steuerzahlern ablösten, wie immer neue Gruppen an die Spitze der Stadt und dadurch des gesamten Landes, unter die Erfolgreichsten und Vermögendsten kamen, beziehungsweise welche Gruppen von hier herausfielen. Diese Methode ermöglichte uns, einerseits von den Leitern der führenden Industrie-, Handels- und Finanzunternehmen, andererseits von wesentlichen Aspekten des einheimischen Kapitalismus, den Wegen der inländischen Kapitalakkumulation, ein Bild zu schaffen.

Das Buch von László Varga über die Manfred-Weiss-Stahl- und Metallwerke ist 1981 erschienen.⁹ In der Einführung der Monographie stellt der Autor fest, daß er die Csepel-Werke als eine Unternehmung analysieren werde und im Mittelpunkt die

8. Vörös, Károly, *Budapest legnagyobb adófizetői 1873–1917* (Die größten Steuerzahler in Budapest, 1873–1917), Akadémiai Kiadó, Budapest 1979.

Gestalt des Unternehmers Manfred Weiss stehe, Manfred Weiss, der schon als Kriegsmillionär während des Ersten Weltkrieges der Kritik ausgesetzt war, galt auch in der sozialistischen Ära als eine negative Figur. László Varga stellt Manfred Weiss als einen sehr begabten Geschäftsmann vor, der das Kapital der Familie mit außerordentlicher Geschicklichkeit anlegte und sogar die Anerkennung seiner Arbeiter fand. Durch die Analyse seiner Geschäftsstrategie und Finanzpolitik weist der Autor auf seine außerordentliche Flexibilität, kluge Weitsicht, Marktkenntnis und seine Risikobereitschaft hin, ohne die die Schaffung des Unternehmens – Arbeitsplatz für viele tausend Menschen – aus dem Nichts unmöglich gewesen wäre. Varga zeigt durch die Lebensgeschichte von Manfred Weiss den Weg, den mehrere Generationen einer jüdischen Produkthändlerfirma in Ungarn zurücklegten. Der Weg führte vom Produktengroßhandel (Hafer, Roggen, Weizen) und Wechseldiskontierung über die Gründung der großen Dampfmühlen in Pest und Kriegslieferungen (zur Zeit der Okkupation von Bosnien-Herzegowina im Jahre 1878) zunächst zur Gründung einer Konservenfabrik, die Lieferant der Armee war. Dann wurde aus der Konservenfabrik Schritt für Schritt einer der größten Kriegsbetriebe der Monarchie mit voller Produktionspalette, der Munition und andere militärische Erzeugnisse auch ins Ausland lieferte.

Anfang der achtziger Jahre beschäftigten sich Péter Hanák und László Varga in mehreren Studien mit der Evolution der einheimischen Großunternehmen, wobei sie versuchten, eine gewisse Typologie zu schaffen.¹⁰ Katalin Konez und Károly Halmos verfaßten etwa zur gleichen Zeit Werke über die Geschichte bedeutender Kapitalistenfamilien. Sie zeigten den Weg zum Erfolg und in die Wirtschaftselite anhand der Laufbahn der aufeinander folgenden Generationen der Hatvány-Deutsch-, der Haggemacher-, der Gregersen-, und der Neuschloss-Familie.¹¹ All diese Schriften spielten eine wichtige Rolle bei der Neuentdeckung der vergessenen ungarischen Unternehmer, wobei sie jedoch nur die äußerst erfolgreichen Geschäftsleute untersuchten und typologisierten, die der engsten Wirtschaftselite angehörten. Sie befaßten sich jedoch nicht mit den übrigen, weniger kreativen und erfolgreichen Mitgliedern der Unternehmernklasse, deren Anzahl umso größer war.

1989 sind sogar zwei Bücher erschienen, in deren Titel schon das Wort Unternehmer vorkommt. Vera Bácskai untersuchte in ihrem Buch¹² die Großhändler

9. Varga, László, *A csepeli gyárörzés kialakulásának története* (Die Geschichte des Fabriksgiganten von Csepel), Budapest 1981; Varga, László, *Egy fináncokos karrier. A Weiss család és Weiss Manfred* (Eine finanzkapitalistische Karriere. Die Familie Weiss und Manfred Weiss) *Történelmi Szemle*, Nr. 1, 1983, 36–66.

10. Hanák, Péter, *A tőkés vállalkozóól a hivatásos menedzserig* (Vom kapitalistischen Unternehmer zum professionellen Manager), *Századok* Nr. 3, 1982; Varga, László, *A hazai nagyburzsoázia történetéből* (Aus der Geschichte des ungarischen Großbürgerums), *Falóság*, Nr. 3, 1983.

11. Konez, E. Katalin, *A hatványokról a Hatványakig. Kísérlet egy nagyvállalkozó család pályájának elemzésére* (Versuch der Analyse der Laufbahn der Großunternehmerfamilie von Hatvány), Dissertation, Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem, Budapest 1982; Halmos, Károly, *A századforduló két nagyvállalkozó családjának összehasonlítása* (Ein Vergleich zwischen zwei Großunternehmerfamilien der Jahrhundertwende), Dissertation, Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem, Budapest 1983; Halmos, Károly, *Vállalkozói csoportok a századfordulón Magyarországon* (Unternehmergruppen im Ungarn der Jahrhundertwende), *Szociológia*, Nr. 3, 1987, 33–441.

in Pest in der ersten Hälfte des neunzehnten Jahrhunderts und sie bereicherte das Bild mit der Darstellung ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit, inneren Schichtung, Geschäftsstrategien, Mentalität, Wohnumstände und Lebensweise. Vera Bácskai untersuchte Karrieremuster von Großhändlern mit der Methode der Prosopographie und erforschte die Gründe, die einzelne Unternehmer zum Erfolg, andere zum Scheitern verurteilten, verglich unternehmungslustige Geschäftsleute, die Risiken eingingen und Neuerungen veranlaßten mit anderen, die traditionellen Handel betrieben. György Lengyel gab in seinem Werk eine soziologische Beschreibung der aufeinander folgenden Generationen der Wirtschaftselite, ihrer Schichtung nach Abstammung, Vermögen und Bildung.¹³ György Lengyel untersuchte als erster Forscher das Phänomen der multipositionalen Elite, d. h. den Umkreis von Eigentümern und Unternehmensleitern, dessen Mitglieder gleichzeitig in mehreren Vorständen, Aufsichtsräten, Interessenvertretungs- und Gesellschaftsorganisationen präsent waren.¹⁴ Die Veröffentlichungen von György Kövér haben dazu beigetragen, daß man die Rolle des Bürgertums bei der Ankurbelung der Industrialisierung und der inneren Kapitalakkumulation besser sieht. Seine Forschungen haben bewiesen, daß die Hypothese nicht mehr haltbar ist, nach der die Beschleunigung des wirtschaftlichen Wachstums in Ungarn allein mit dem Kapitalimport erklärt werden kann und er hat auf die wichtige Rolle der Pester Handelsbankiers hingewiesen, indem er die Rolle der Bankhäuser Kohen, Herzog, Wahrmann und anderer privater Bankhäuser bei der Industrialisierung und der Kapitalgewährung der Wirtschaft im neunzehnten und zwanzigsten Jahrhundert vorgestellt hat.¹⁵ Seine Studie über Simon Krausz, den „Magier“ der Pester Börse¹⁶ war aufschlußreich zu einer Zeit (1987), als viele Reformökonomien die Gestalt des Unternehmers idealisiert darstellten. György Kövér hat in seinen Büchern und Studien die Herausbildung, Struktur und Tätigkeit des Banksystems in der Österreichisch-Ungarischen Monarchie und innerhalb dieser in Ungarn vorgestellt. Er hat als erster die Krise von 1873 mit mikrohistorischen Methoden analysiert.¹⁷ In seiner Studie aus dem Jahre 1997 stellte er Narrationen (Testamente, Erinnerungen, politische Reden, Mythen im Volksmund), die bedeutende Vermögen von Unternehmern umgeben, dem Bild gegenüber, das aus den verfügbaren quantitativen Quellen mit historischen Methoden rekonstruiert werden kann, indem er die

12. Bácskai, Vera, *A vállalkozók előfutárai, Nagykereskedők a reformkori Pesten* (Die Vorläufer der Unternehmer, Großhändler in Pest im Vormärz), Magvető Könyvkiadó, Budapest 1989.

13. Lengyel, György, *Vállalkozók, bankárok, kereskedők, A magyar gazdaságot eltt a 19. században és a 20. század első felében* (Unternehmer, Bankiers, Kaufleute, die ungarische Wirtschaftselite im 19. Jahrhundert und in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts), Magvető Kiadó, Budapest 1989.

14. Lengyel, György, *A multipozicionális gazdasági élű a két világháború között, Fejezetek egy történet-szociológiai kutatásból* (Die multipositionale Wirtschaftselite in der Zwischenkriegszeit, Abschnitte aus einer sozialhistorischen Forschung), ELTE Szociológiai és Szociálpolitikai Intézet, Budapest 1993.

15. Kövér, György, M. L. Herzog & Comp. Három nemzedék öröksége (M. L. Herzog & Comp., das Erbe von drei Generationen) *Budapesti Negyed*, Nr. 1, 1993.

16. Kövér, György, *Egy magánbankár a XX. században - Krausz Simon* (Ein Privatbankier im 20. Jahrhundert - Simon Krausz), *Váltság*, Nr. 3, 1987, 56-63.

17. Kövér, György, *1873. Egy krach anatómiája* (1873. Die Anatomie eines Kraches), Kozmosz Könyvek, Budapest 1986.

beiden reichsten Budapester Bürgerfamilien am Ende des 19. Jahrhunderts, Hatvany-Deutsch und Schossberger von Tornya unter die Lupe nahm.¹⁸

1987 begann ein umfangreiches Forschungsprojekt, welches die Geschichte der Ungarischen Nationalbank untersuchte. Im ersten, 1993 erschienenen und bisher einzigen Band wurde die Vorgeschichte zwischen 1816 und 1924 bearbeitet.¹⁹ Die zu dieser Zeit begonnenen Forschungen der Bankgeschichte setzten sich fort, als sich die Gelegenheit bot, uns am internationalen Forschungsprojekt (*Bank-Industry Relations in Interwar Europe*) unter der Leitung von Prof. Alice Teichova und Dr. Terry Gourvish zu beteiligen. Diese Forschung hat uns Anregungen gegeben, eine Reihe von Studien über den Charakter des Verhältnisses zwischen Bank und Industrie zu schreiben.²⁰ Béla Tomka hat seine PhD-Dissertation über die Beziehungen von Pestü Magyar Kereskedelmi Bank (Pester Ungarische Kommerzbank) zu den Industrieunternehmen geschrieben. Er hat die im Archiv erhalten gebliebenen internen Bilanzen der Bank neuartig analysiert.²¹ Das Buch von Béla Tomka – *A magyarországi pénzüzetek rövid története, 1836–1947* (Kurze Geschichte der ungarischen Geldinstitute, 1836–1947) – ist 1996 erschienen. Das ist seit vielen Jahrzehnten das erste Werk in Ungarn, welches die Bankgeschichte umfassend darstellt.

Nach 1989 schienen die Voraussetzungen für unternehmensgeschichtliche Forschungen einige Jahre lang günstig zu sein. Die Handelsbanken, die 1987 im Rahmen des wieder errichteten zweistufigen Banksystems neu gegründet wurden, zeigten anfänglich großes Interesse für bankgeschichtliche Forschungen. Die neuen Geldinstitute erachteten als einen wichtigen Bestandteil ihrer Marketingstrategie, bestätigen zu können, daß die ungarischen Geldinstitute auf eine lange historische Vergangenheit zurückblicken können und eine ehrwürdige, wichtige Rolle bei der Kapitalisierung von Ungarn spielten. Auch ihre Namenswahl weist darauf hin. Die

18. Kóvér, György, Nagy vagyoniok legendáriuma (Das Legendar von großen Vermögen), *Cafe Babel*, Nr. 1, 1997, 13–35.

19. Soós, László/Kóvér, György/Pogány, Ágnes/Pécsi, Vera/Péteri György, *A Magyar Nemzeti Bank története, I. kötet, Az Osztrák Nemzeti Banktól a Magyar Nemzeti Bankig, 1816–1924* (Die Geschichte der Ungarischen Nationalbank, Band I. Von der Österreichischen Nationalbank zur Ungarischen Nationalbank, 1816–1924), Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1993.

20. Tomka, Béla, Bankuralom, bankérdekeltség, bankellenőrzés: A magyarországi pénzüzetek ipari kapcsolatai a századfordulón, 1895–1913 (Bankherrschaft, Bankbeteiligung, Bankkontrolle: Die industriellen Beziehungen der ungarischen Banken an der Jahrhundertwende), *Történelmi Szemle*, Nr. 2, 1995, 171–207. Im Heft der Zeitschrift *Replika* erschien in der März-Nummer laufenden Jahres ein thematischer Block unter dem Titel *Bankuralom?* (Bankherrschaft?), der von György Kóvér redigiert wurde: Kóvér, György, „Bankuralom?” („Bankherrschaft?“), 23–25.; ders., A pesti kereskedő-bankár működéséről és az iparfinanszírozás a 20. század első felében (Die Nachblüte der Pester Kaufmann-Bankiers und die Industriefinanzierung in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts), 47–55; Tomka, Béla, Személyi összefonódás (interlocking directorates) bankok és iparvállalatok között a századforduló Magyarországon (Interlocking directorates zwischen den Banken und den Industrieunternehmen in Ungarn der Jahrhundertwende), 37–47; Pogány, Ágnes, Bankárok és üzlethelek, A Magyar Általános Hitelbank és vállalati ügyfelei a két világháború között (Bankiers und Geschäftspartner, Die Ungarische Allgemeine Credit Bank und ihre industrielle Klientel in der Zwischenkriegszeit), 55–67; Pogány, Ágnes, From the Cradle to the Grave? Banking and Industry in Budapest in the 1910s and 1920s, in: *The Journal of European Economic History*, Vol. 18 (1989), No. 3.

21. Tomka, Béla, *Erdék és érdektelenség, A bank-ipar viszony a századforduló Magyarországon, 1892–1913* (Interesse und Desinteressement, Bank-Industrie Beziehung im Ungarn der Jahrhundertwende, 1892–1913), Multiplex Media-Debreceen U. P. Debreceen 1999.

in Pest in der ersten Hälfte des neunzehnten Jahrhunderts und sie bereicherte das Bild mit der Darstellung ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit, inneren Schichtung, Geschäftsstrategien, Mentalität, Wohnumstände und Lebensweise. Vera Bácskai untersuchte Karrieremuster von Großhändlern mit der Methode der Prosopographie und erforschte die Gründe, die einzelne Unternehmer zum Erfolg, andere zum Scheitern verurteilten, verglich unternehmungslustige Geschäftsleute, die Risiken eingingen und Neuerungen veranlaßten mit anderen, die traditionellen Handel betrieben. György Lengyel gab in seinem Werk eine soziologische Beschreibung der aufeinander folgenden Generationen der Wirtschaftselite, ihrer Schichtung nach Abstammung, Vermögen und Bildung.¹³ György Lengyel untersuchte als erster Forscher das Phänomen der multipositionalen Elite, d. h. den Umkreis von Eigentümern und Unternehmensleitern, dessen Mitglieder gleichzeitig in mehreren Vorständen, Aufsichtsräten, Interessenvertretungs- und Gesellschaftsorganisationen präsent waren.¹⁴ Die Veröffentlichungen von György Kövér haben dazu beigetragen, daß man die Rolle des Bürgertums bei der Ankurbelung der Industrialisierung und der inneren Kapitalakkumulation besser sieht. Seine Forschungen haben bewiesen, daß die Hypothese nicht mehr haltbar ist, nach der die Beschleunigung des wirtschaftlichen Wachstums in Ungarn allein mit dem Kapitalimport erklärt werden kann und er hat auf die wichtige Rolle der Pester Handelsbankiers hingewiesen, indem er die Rolle der Bankhäuser Kohen, Herzog, Wahrmann und anderer privater Bankhäuser bei der Industrialisierung und der Kapitalgewährung der Wirtschaft im neunzehnten und zwanzigsten Jahrhundert vorgestellt hat.¹⁵ Seine Studie über Simon Krausz, den „Magier“ der Pester Börse¹⁶ war aufschlußreich zu einer Zeit (1987), als viele Reformökonomien die Gestalt des Unternehmers idealisiert darstellten. György Kövér hat in seinen Büchern und Studien die Herausbildung, Struktur und Tätigkeit des Banksystems in der Österreichisch-Ungarischen Monarchie und innerhalb dieser in Ungarn vorgestellt. Er hat als erster die Krise von 1873 mit mikrohistorischen Methoden analysiert.¹⁷ In seiner Studie aus dem Jahre 1997 stellte er Narrationen (Testamente, Erinnerungen, politische Reden, Mythen im Volksmund), die bedeutende Vermögen von Unternehmern umgeben, dem Bild gegenüber, das aus den verfügbaren quantitativen Quellen mit historischen Methoden rekonstruiert werden kann, indem er die

12. Bácskai, Vera, *A vállalkozók előfutárát, Nagykereskedők a reformkori Pesti* (Die Vorläufer der Unternehmer, Großhändler in Pest im Vormärz), Magvető Könyvkiadó, Budapest 1989.

13. Lengyel, György, *Vállalkozók, bankárok, kereskedők. A magyar gazdasági elit a 19. században és a 20. század első felében* (Unternehmer, Bankiers, Kaufleute, die ungarische Wirtschaftselite im 19. Jahrhundert und in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts), Magvető Kiadó, Budapest 1989.

14. Lengyel, György, *A multipozícionális gazdasági elit a két világháború között, Fejezetek egy történet-szociológiai kutatásból* (Die multipositionale Wirtschaftselite in der Zwischenkriegszeit, Abschnitte aus einer sozialhistorischen Forschung), ELTE Szociológiai és Szociálpolitikai Intézet, Budapest 1993.

15. Kövér, György, M. L. Herzog & Comp. Három nemzedék örökéje (M. L. Herzog & Comp., das Erbe von drei Generationen) *Budapesti Negyed*, Nr. 1, 1993.

16. Kövér, György, *Egy magánbankár a XX. században - Krausz Simon* (Ein Privatbankier im 20. Jahrhundert - Simon Krausz), *Itélés*, Nr. 3, 1987, 56-63.

17. Kövér, György, *1873. Egy krach anatómiája* (1873. Die Anatomie eines Kraches), *Kozmosz Könyvek*, Budapest 1986.

beiden reichsten Budapester Bürgerfamilien am Ende des 19. Jahrhunderts, Hatvany-Deutsch und Schossberger von Tornya unter die Lupe nahm.¹⁸

1987 begann ein umfangreiches Forschungsprojekt, welches die Geschichte der Ungarischen Nationalbank untersuchte. Im ersten, 1993 erschienenen und bisher einzigen Band wurde die Vorgeschichte zwischen 1816 und 1924 bearbeitet.¹⁹ Die zu dieser Zeit begonnenen Forschungen der Bankgeschichte setzten sich fort, als sich die Gelegenheit bot, uns am internationalen Forschungsprojekt (*Bank-Industry Relations in Interwar Europe*) unter der Leitung von Prof. Alice Teichova und Dr. Terry Gourvish zu beteiligen. Diese Forschung hat uns Anregungen gegeben, eine Reihe von Studien über den Charakter des Verhältnisses zwischen Bank und Industrie zu schreiben.²⁰ Béla Tomka hat seine PhD-Dissertation über die Beziehungen von Pesti Magyar Kereskedelmi Bank (Pester Ungarische Kommerzbank) zu den Industrieunternehmen geschrieben. Er hat die im Archiv erhalten gebliebenen internen Bilanzen der Bank neuartig analysiert.²¹ Das Buch von Béla Tomka – *A magyarországi pénzintézetek rövid története, 1836–1947* (Kurze Geschichte der ungarischen Geldinstitute, 1836–1947) – ist 1996 erschienen. Das ist seit vielen Jahrzehnten das erste Werk in Ungarn, welches die Bankgeschichte umfassend darstellt.

Nach 1989 schienen die Voraussetzungen für unternehmensgeschichtliche Forschungen einige Jahre lang günstig zu sein. Die Handelsbanken, die 1987 im Rahmen des wieder errichteten zweistufigen Banksystems neu gegründet wurden, zeigten anfänglich großes Interesse für bankgeschichtliche Forschungen. Die neuen Geldinstitute erachteten als einen wichtigen Bestandteil ihrer Marketingstrategie, bestätigen zu können, daß die ungarischen Geldinstitute auf eine lange historische Vergangenheit zurückblicken können und eine ehrwürdige, wichtige Rolle bei der Kapitalisierung von Ungarn spielten. Auch ihre Namenswahl weist darauf hin. Die

18. Kövér, György, Nagy vagyonok legendáriuma (Das Legendar von großen Vermögen), *Cafe Babel*, Nr. 1, 1997, 13–35.

19. Sós, László/Kövér, György/Pogány, Ágnes/Pécsi, Vera/Péteri György, *A Magyar Nemzeti Bank története, I. kötet, Az Osztrák Nemzeti Banktól a Magyar Nemzeti Bankig, 1816–1924* (Die Geschichte der Ungarischen Nationalbank, Band I. Von der Österreichischen Nationalbank zur Ungarischen Nationalbank, 1816–1924), Közgazdasági és Jogi Könyvtáradó, Budapest 1993.

20. Tomka, Béla, Bankuralom, bankérdekeltség, bankellenőrzés: A magyarországi pénzintézetek ipari kapcsolatai a századfordulón, 1895–1913 (Bankherrschaft, Bankbeteiligung, Bankkontrolle: Die industriellen Beziehungen der ungarischen Banken an der Jahrhundertwende), *Történelmi Szemle*, Nr. 2, 1995, 171–207. Im Heft der Zeitschrift *Replika* erschien in der März-Nummer laufenden Jahres ein thematischer Block unter dem Titel *Bankuralom? (Bankherrschaft?)*, der von György Kövér redigiert wurde: Kövér, György, „Bankuralom?“ („Bankherrschaft?“), 23–25; ders., A pesti kereskedő-bankár másodvirágzása és az iparfinanszírozás a 20. század első felében (Die Nachblüte der Pester Kaufmann-Bankiers und die Industriefinanzierung in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts), 47–55; Tomka, Béla, Személyi összekötés (interlocking directorates) bankok és iparvállalatok között a századforduló Magyarországon (Interlocking directorates zwischen den Banken und den Industrieunternehmen in Ungarn der Jahrhundertwende), 37–47; Pügány, Ágnes, Bankárok és üzletfelek: A Magyar Általános Hitelbank és vállalati ügyfelei a két világháború között (Bankiers und Geschäftspartner: Die Ungarische Allgemeine Credit Bank und ihre industrielle Klientel in der Zwischenkriegszeit), 55–67. Pogány, Ágnes, From the Cradle to the Grave? Banking and Industry in Budapest in the 1910s and 1920s, in: *The Journal of European Economic History*, Vol. 18 (1989), No. 3.

21. Tomka, Béla, *Érdek és érdektelenség. A bank-ipar viszony a századforduló Magyarországon, 1892–1913* (Interesse und Desinteressment, Bank-Industrie Beziehung im Ungarn der Jahrhundertwende, 1892–1913), Multiplex Media-Debrecen U. P. Debrecen 1999.

neuen Handelsbanken wählten Namen, die fern an die der einstigen Budapester Großbanken erinnern. Die Ungarische Kreditbank (Magyar Hitelbank) ließ die Geschichte der Ungarischen Allgemeinen Creditbank (Magyar Általános Hitelbank) sogar in zwei Versionen schreiben.²² Die Kommerz- und Kreditbank (Országos Kereskedelmi és Hitelbank) bestellte die Geschichte der Pester Ungarischen Kommerzbank (Pesti Magyar Kereskedelmi Bank).²³ Es geht aus dem Vorwort des Buches von János Botos hervor, daß die Kommerz- und Kreditbank die Pester Ungarische Kommerzbank als ihre Vorgängerin, wenngleich nicht als Rechtsvorgängerin betrachtet, obwohl keine Gemeinsamkeit außer dem ähnlich klingenden Namen mit der einstigen Bank besteht. Die bestellten Bankgeschichten waren mit fachlichen und methodischen Fehlern belastet und entbehrten der notwendigen kritischen Annäherung.²⁴ Die historische Zuneigung der ungarischen Handelsbanken hat sich als vorübergehend erwiesen. Es hat sich herausgestellt, daß der Börsenkurs ihrer Aktien oder insbesondere die Gewinnung des Vertrauens der ausländischen Investoren nicht vom Nachweis der langen historischen Vergangenheit abverstaatlichten Großbanken sind, also auch nicht deren Geschichte für sich aneignen können.

Im September 1995 haben wir uns entschlossen, am Lehrstuhl für Wirtschaftsgeschichte der Budapester Wirtschaftsuniversität ein Forschungszentrum zur Unternehmensgeschichte zu gründen, um die unternehmensgeschichtlichen Forschungen anzuregen und zu koordinieren. Das Zentrum, welches heute noch informell funktioniert, startete 1997 sein Forschungsprogramm über die inländische Mühlenindustrie aus Bewerbungsgeldern (OTKA). Mit den Forschern der Universität Reading organisierten wir im August 1997 den ersten Business-History-Workshop (*Entrepreneurship and Management in the 19th and 20th Century*). 1998 wurde – diesmal in Reading – auch die zweite Konferenz veranstaltet.

Es stellt für die Unternehmenshistoriker im heutigen Ungarn ein ernsthaftes theoretisches und praktisches Problem dar, daß die Kontinuität der Unternehmen nach 1945 abbrach und die verstaatlichten Firmen häufig in größere Einheiten verschmolzen oder aufgelöst wurden. Mit dem Ende der 1980er Jahre wurden wieder viele, zum Teil traditionsreiche Unternehmen ohne Rechtsnachfolger liquidiert. Heute gibt es kaum Firmen, deren Geschichte problemlos bis ins vergangene Jahrhundert zurückgeführt werden könnte. Es ist ebenfalls fraglich, ob es den neuen Besitzern der privatisierten Unternehmen, die oft in große multinationale Firmen eingeschmolzen wurden, wichtig sein wird, die Firmengeschichte in einer neuen Betrachtungsweise erforschen und verfassen zu lassen. Die zukünftige ungarische

22. Tallós, György, *Fejezetek a Magyar Általános Hitelbank történetéből, 1867–1948* (Abschnitte aus der Geschichte der Ungarischen Allgemeinen Credit Bank, 1867–1948), Budapest 1991; Tallós, György, *A Magyar Általános Hitelbank 1867–1948* (Die Ungarische Allgemeine Credit Bank, 1867–1948), Budapest 1995.

23. Botos János, *A Pesti Magyar Kereskedelmi Bank története* (Die Geschichte der Pester Ungarischen Kommerzbank), Láng Kiadó, Budapest 1991.

24. Rezension von Tomku Béla über das Buch von Botos in: *Budapesti Könyvszemle*, 1992, 1, 102–105.

Unternehmensgeschichte muß mehrere Aufgaben lösen. Sie muß einerseits ein wissenschaftliches Instrumentarium ausarbeiten, wodurch sie sich mit der internationalen Forschung verknüpfen kann, andererseits ihren Platz sowohl in der Geschichtswissenschaft als auch im Universitätsunterricht finden, was auch für ihre Förderer und Auftraggeber gilt.



Unternehmensgeschichte und Technikgeschichte

Die enge Verbindung, die zwischen einem Unternehmen und irgendeiner Art von Technik besteht, steht wohl außer Zweifel. In gebotener Kürze läßt sich diese enge Verbindung auch per definitionem, aus den Wesensmerkmalen eines Unternehmens und der Technik inhaltlich umschreiben. „Die Unternehmung“ – so Erich Kosiol – „läßt sich durch drei Merkmale kennzeichnen. Es sind dies: Fremdbedarfsdeckung, wirtschaftliche Selbständigkeit und als Folge die besondere Art des wirtschaftlichen Risikos.“¹ „Fremdbedarfsdeckung meint, daß die Unternehmungen ... Güter für den Bedarf anderer Unternehmungen und Haushaltungen erzeugen, wobei zum Produktionsprozeß der Unternehmung ... sämtliche Vorgänge der Beschaffung, Herstellung, Lagerung und des Absatzes von Gütern“² zu zählen sind.

Was Industrieunternehmen anbelangt, hebt Kosiol hervor, daß die in der Phase der Herstellung entstehenden Probleme das Charakteristikum der Industrie ausmachen: „Die in dieser Phase entstehenden Probleme – nicht aber Rechnungswesen, Beschaffung oder Absatz – bilden das Charakteristikum der Industrie...“³ Das gemeinsame Merkmal aller Unternehmen ist ihr sog. Formalziel, die Wirtschaftlichkeit, „insbesondere die Rentabilität“, d.h. die Gewinnoptimierung oder -maximierung. Dieses Formalziel ist jedoch nur über die Realisierung der Sachziele, d.h. über „Art, Menge und Zeitpunkt der im Markt abzusetzenden Produkte“⁴ zu erreichen und dafür ist in jedem Industrieunternehmen das wichtigste Mittel die Technik.

Was ist nun aber Technik? Die Meinungen darüber sind nicht einheitlich und eine Auseinandersetzung mit den verschiedenen Positionen wäre hier nicht angebracht. Ich halte mich in einer etwas einfacheren Fassung⁵ an die von der Kommission des VDI für die Technikbewertung (technological assessment), ganz im Sinne von K. Tüchel festgelegte Inhaltsbestimmung von Technik. Ihr zufolge umfaßt der Begriff der Technik

- „die Menge der nutzorientierten, künstlichen, gegenständlichen Gebilde (Artefakte oder Sachsysteme);

1. E. Kosiol, Die Unternehmung als wirtschaftliches Aktionszentrum. Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Reinbek 1972, 28.

2. Ebenda.

3. Ebenda, 161.

4. Ebenda, 223.

5. Siehe A. Paulinyi, Industrielle Revolution, Reinbek 1989, 15. In der dortigen Formulierung ist Technik „die Gesamtheit aller Artefakte (künstlicher Gegenstände) und Verfahren sowie aller Handlungen, mit denen der Mensch zum Erreichen eines Zweckes diese Artefakte vorausdenkend entwirft, herstellt und anwendet.“

- die Menge menschlicher Handlungen und Einrichtungen, in denen Sachsysteme entstehen;
- die Menge menschlicher Handlungen, in denen Sachsysteme verwendet werden.“⁶

Das wesentlichste Merkmal von Technik ist, daß sie immer gegenständlich ist; sie ist eine Sache, ein Gegenstand (ein einfacher Faustkeil oder ein kompliziertes Sachsystem wie ein rechnergesteuertes Bearbeitungszentrum). Mit Tuchel gesprochen, Technik ist ein WOZUDING,⁷ sie ist ein Ding, das der Mensch für die Erreichung irgendeines Zweckes erdacht (entworfen) und hergestellt hat sowie anwendet. Deshalb ist die Idee eines technischen Gegenstandes, ihre in Handschrift oder in Druck niedergelegte Beschreibung, ihre Festhaltung mit einer Skizze noch keine Technik. In Schrift oder Bild festgehaltene Ideen, Skizzen von dem im Kopf vorhandenen Artefakt sind wichtige Quellen nicht nur der Technikgeschichte, sondern der Geschichte der Menschheit schlechthin. Sie können auch als die Geschichte von unternehmenseigener Forschung und Entwicklung ein spannendes Kapitel in der Geschichte eines Unternehmens sein. Aber sie sind nur Technik in statu nascendi, noch keine Technik. Zur Technik können sie erst dadurch werden, daß der Mensch mit technischen Handlungen die Idee in eine gegenständliche und funktionsfähige Form bringt. Technik ist also weder angewandte Naturwissenschaft noch nur der technische Gegenstand: Technik ist immer Handlung, ausgerichtet auf Gestaltung⁸, auf Veränderung eines vorhandenen Zustandes in einen anderen Zustand und der Handelnde ist der Mensch. Deshalb gibt es keine Technik, die vom Menschen unabhängig sein könnte und weil jeder Mensch in irgendeinem sozio-ökonomisch-politisch-kulturellen Umfeld lebt, prägt dieses Umfeld in jeder historischen Epoche auch Handlungen, in denen Technik geschaffen und angewendet wird.

Angesichts der Vielfalt der konkreten Erscheinungsformen dieser Handlungen, der Menge der uns umgebenden Technik und auch der Sprache, der sich die Techniker bedienen, wirkt sie auf den Außenstehenden mindestens undurchsichtig. Überschaubar und transparent kann Technik für uns Laien nur in einer systemischen Betrachtung werden, durch die Reduktion der konkreten Erscheinungsformen auf das ihnen innewohnende technische Prinzip. *So ist das allgemeine Ziel aller technischen Handlungen abstrakt unschwer auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen: es ist die vom Menschen bewußt angestrebte, seine bestimmte Zielvorstellungen verfolgende Zustandsveränderung von Stoff, Energie und Information.* Nur durch diese Zustandsveränderungen von Stoff, Energie und Information – in jeder technischen Handlung sind alle drei unabdingbar gegenwärtig – werden aus Ideen und

6. VDI Report 15, Technikbewertung. Begriffe und Grundlagen. Erläuterungen und Hinweise zur VDI-Richtlinie 3780, Düsseldorf 1991, 11.

7. „Technische Dinge haben ein Woza, sie sind ‚Wozudinge‘, sie gehören zu zweckmäßigen Tätigkeiten der Menschen. Zugespißt ließe sich sagen: Nur insofern sie hergestellt und gebraucht werden, sind sie überhaupt“. K. Tuchel, Herausforderung der Technik, Bremen 1967, 29.

8. Vgl. ebenda, 33.

Gedanken Werkzeuge, Maschinen, Apparaturen usw. und erst jetzt können sie im Unternehmen zur Realisierung von Sachzielen eingesetzt werden. Dabei ist es aus der Sicht der Wirksamkeit der Technik gleichgültig, ob eine fremde oder eine eigene Idee zum funktionierenden Artefakt gemacht worden ist.

Wenn wir nun davon ausgehen, daß, wie schon erwähnt, in allen Industrieunternehmen die in der Phase der Herstellung entstehenden Probleme das Charakteristikum der Industrie ausmachen, dann kann auch kein Zweifel darüber entstehen, daß in jedem Industriebetrieb die führende Rolle jenes Subsystem der Technik spielt, das ich in Anlehnung an ein Modell von Dolezalek-Ropohl⁹ als Produktionstechnik bezeichne. Ihr allgemeines Ziel ist wie bei aller Technik die Gewinnung und Verarbeitung von Stoff, Energie und Information. Im Besonderen sind die technischen Handlungen der Produktionstechnik konzentriert auf die Gewinnung von Stoffen aus der Natur und ihre Weiterverarbeitung durch technische Handlungen der Stoffumwandlung und der Stoffformung, wozu Energie (ihre Umformung oder Umwandlung und ihre Übertragung) und Information (ihre Bereitstellung, Verarbeitung und Übertragung) unabdingbar sind.

Auch wenn in jedem Industrieunternehmen die Produktionstechnik zweifelsohne von zentraler Bedeutung ist, führt das keineswegs zwangsmäßig dazu, daß der Historiker des Unternehmens sich vorrangig mit Problemen der produktionstechnischen Abläufe auseinandersetzen müßte. Unabhängig davon, ob der Historiker an der Geschichte eines bestimmten Unternehmens, an der Geschichte einer Industriebranche oder eines Unternehmers interessiert ist, er kann die Technik, wie auch der Betriebswirt es tut, als gegeben betrachten, die Technik setzen, nicht danach fragen wie und warum so produziert wird und sich mit anderen Problemen des Unternehmens (Selbstkosten, Produktinnovationen, Absatzstrategien, Arbeitsorganisation und Weisungsbefugnisse, Qualifikation der Belegschaft inklusive des Managements, Kapitalbeschaffung, soziale Leistungen etc.) oder mit Glanztaten des Unternehmers beschäftigen. Dieser Zugang ist legitim, schließlich wird auch in der Wirtschaftsgeschichte, in allen Sozialwissenschaften wie auch in der Wirtschaftswissenschaft der „technische Fortschritt“ erwähnt, beschrieben oder als Residuum herausgestellt¹⁰, ohne zu sagen, wie er zustande gekommen ist, wie er funktioniert und warum jede technische Neuerung per se ein Fortschritt sei.

Ebenso wie die traditionelle Technikgeschichte ein vorrangiges Interesse an großen Erfindungen und Erfindern hatte, standen auch in Unternehmensgeschichten technische Probleme dann im Mittelpunkt, wenn im betreffenden Unternehmen, meistens vom Unternehmensgründer selbst hervorragende inventive Leistungen hervorgebracht wurden¹¹.

9. C. M. Dolezalek, Die industrielle Produktion in der Sicht des Ingenieurs, Technische Rundschau 57 (1965), Nr. 35 und C. M. Dolezalek/G. Ropohl, Ansätze zu einer produktionswissenschaftlichen Systematik der industriellen Fertigung, in: VDI Zeitschrift 109 (1967), 636–40 und 715–21.

10. Über die Widersinnigkeit, Technik neben dem Produktionsfaktor Kapital aufzuzählen, obwohl Technik im Kapital miteingeschlossen ist vgl. den Beitrag von S. Pollard in: H. Pohl (Hg.), Wirtschaftswachstum, Technologie und Arbeitszeit im internationalen Vergleich (Zeitschrift für Unternehmensgeschichte (ZUG), Beiheft 24), Wiesbaden 1983, 165.

Was in Unternehmensgeschichten meistens zu kurz kommt – und in diesem Punkt steht die Technikgeschichte auch nicht besser da – sind die Technik im Alltag eines Unternehmens, die Probleme der Umsetzung einer Erfindung in die Praxis und die technischen Handlungen in der Produktion. Auch wenn es um technisch führende Unternehmen mit eigenen Inventionen geht, werden neben den Erfindungen meistens nur die Produkte mehr oder minder akribisch beschrieben, aber der Technik, der Arbeitsorganisation, den Arbeitsvorgängen (= den technischen Handlungen), mit denen sie gefertigt wurden, wird keine Aufmerksamkeit gewidmet.¹² Eine solche produktorientierte Geschichtsschreibung¹³ ist keine Eigenart der Unternehmensgeschichte; sie ist kennzeichnend auch für wirtschaftshistorische Abhandlungen und hat viele Wurzeln: in der Technikgeschichte u.a. einen auf den technischen Gegenstand eingeengten Technikbegriff, in der Wirtschafts- und Unternehmensgeschichte ein Desinteresse an der Analyse des Arbeitsprozesses und der Arbeitsbedingungen. Ein solcher Zugang wird dann problematisch, wenn beansprucht wird, ein Gesamtbild der Entwicklung des Unternehmens zu bieten oder Sachverhalte wie mit Rationalisierungsmaßnahmen zusammenhängende Arbeitskämpfe¹⁴, die verzögerte Einführung technischer Neuerungen bzw. ihre Ignorierung in den Mittelpunkt unternehmensgeschichtlicher Untersuchungen rücken oder aber aufgrund von Entscheidungen über technische Innovationen Urteile über alle Unternehmer einer Branche gefällt werden. In solchen Fällen ist Wissen über die Technik, über betriebsökonomische Vor- und Nachteile ihrer Nutzung unumgänglich für die Wertung unternehmerischer Entscheidungen. Ich möchte dies an einigen Beispielen deutlich machen.

Die im Vergleich mit der Maschinenspinnerei verzögerte und langsame Verbreitung des Maschinenwebstuhls in der industriellen Revolution in Großbritannien ist

11. Typisch dafür G. Goldbeck, Kraft für die Welt. 1864–1964 Klöckner-Humboldt-Deutz AG, Düsseldorf 1964. Von neueren Firmenschriften sei erwähnt: 75 Jahre Mannesmann. Geschichte einer Erfindung und eines Unternehmens. Düsseldorf 1965; bzw. Horst A. Wessel, Kontinuität im Wandel. 100 Jahre Mannesmann 1890–1990. Die Unternehmensgeschichte. Y. Dietrich, Die Mannesmannröhren-Werke 1888 bis 1920 (ZUG, Beiheft 66), Stuttgart 1991 konzentriert sich auf Probleme der Unternehmensführung.
12. Eines der neueren Beispiele dieser Art von Unternehmensgeschichte ist das Opus auf Hochglanzpapier: W. Treue/St. Zima, Hochleistungsmotoren, Karl Maybach und sein Werk, Düsseldorf 1992. Auf den 428 Seiten befindet sich zwar eine Reihe von Bildern aus den Werkstätten der Maybach Motorenbau GmbH, Hinweise auf die Serienfertigung im Dieselmotorenbau in den 1920er Jahren, aber weder in den Teilen von Treue noch in jenen von Zima finden wir auch nur eine Zeile über fertigungstechnische Probleme, die z.B. bei der Einführung von Serienfertigung sicherlich gelöst werden mußten. Anstatt dessen strotzt das Buch von Daten über technische Parameter der Motoren.
13. Typisch dafür sind die Schriften über Daimler-Benz. Auf 229 Seiten des Jubiläumsherichtes: 75 Jahre Motorisierung des Verkehrs, Stuttgart 1961 gibt es auf knappen zwei Seiten vorwiegend Werthilfen über fertigungstechnische Probleme. Die 1978 in sechster Auflage erschienene „Chronik der Mercedes-Benz Fahrzeuge und Motoren“ bleibt auf 293 Seiten bei dem altherwähnten Muster: Erfindungs- und Erfindergeschichte sowie Produktbeschreibung. Die Monographie H. Pohl/St. Häbeth/B. Brüninghaus, Die Daimler-Benz AG in den Jahren 1933 bis 1945. Eine Dokumentation (ZUG, Beiheft 47), Wiesbaden 1968 behandelt viele bis dahin in Firmenschriften totgeschwiegene Probleme (Verhältnis zum NS Regime, Zwangsarbeiter). Aber die technische Entwicklung blendet sie angesichts bereits vorhandener Veröffentlichungen (S. 1) aus und das zweite Kapitel mit dem vielversprechenden Titel „Produktion“ biegt hauptsächlich die Auflistung von Produkten und die Beschreibung der Produktionsstätten.
14. M. Prinzing, Der Streik bei Bosch im Jahre 1913 (ZUG, Beiheft 61), Stuttgart 1989.

bekannt. Nach etwa dreißig Jahren der Entwicklung eines Maschinenwebstuhls zählte man in England nur ca. 2400 Maschinenwebstühle und die Zahl der Handwerker soll sich in derselben Zeit von ca. 100 000 auf 200 000 verdoppelt haben. Diese Verzögerung wird nicht selten mit dem Widerstand der Handwerker begründet.¹⁵ Warum aber ließen sich die Unternehmer diesen Widerstand zuerst gefallen und warum trieben sie einige Jahrzehnte später die Einführung der Maschinenweberei ohne Rücksicht auf Widerstände voran? Die Antwort darauf kann man nur finden, wenn man in die Analyse auch den technischen Zustand des Maschinenwebstuhls, der sich in Betriebskosten niederschlägt, einbezieht.

Der technische Zustand (die Funktionsfähigkeit) des Maschinenwebstuhls wurde zwischen 1785 und 1815 (von Cartwright bis Horrocks) schrittweise verbessert und um 1815 konnte man mit ihm das zwei- bis dreifache wie mit einem Handwebstuhl produzieren. Diesem Steigern des Ausstoßes standen nicht nur höhere Investitionen¹⁶ gegenüber sondern es mußten auch einige Nachteile in Kauf genommen werden. Konstruktive und fertigungstechnische Mängel hatten nicht nur eine hohe Reparaturanfälligkeit (und damit Produktionsausfälle) zur Folge, sondern beschränkten grundsätzlich den Einsatz des Maschinenwebstuhls nur für grobe Gewebe. Unternehmer also, die sich um 1815 ausschließlich auf die Maschinenweberei umgestellt hätten, wären dadurch nur auf diese Produkte festgelegt gewesen.

„Fabrikanten zögerten natürlich, in eine unausgereifte, möglicherweise reparaturanfällige und schnell unmodern werdende Maschine zu investieren“¹⁷ und dies um so mehr als in derselben Zeit die Wettbewerbsfähigkeit der Handweberei sich nicht nur dadurch erhöht hat, daß die Handwerker länger und für zunehmend geringere Realflöhne arbeiteten. Ausschlaggebend waren technische Verbesserungen des Handwebstuhls, die Maschinisierung der Webereivorbereitung und arbeitsorganisatorische Maßnahmen. Die mögliche Webgeschwindigkeit (technische Kapazität) mit Handwebstühlen wurde anfangs des 19. Jahrhunderts durch die Übernahme von technischen Vorrichtungen, die für den Maschinenwebstuhl entwickelt worden waren, erhöht: mit einem von diesen, dem sog. Dandy loom konnte ein Weber bei groben Geweben um etwa 50 % mehr produzieren. Maschinen für die Webereivorbereitung (Schären, Zetteln und Aufbäumen der Kette) machten es rentabel, diese Tätigkeit von dem eigentlichen Weben abzutrennen und die Arbeiter an den Webstühlen ausschließlich mit dem Weben zu beschäftigen. Wie dies einer der größten Unternehmer in der Baumwollbranche, John Kennedy im Rückblick, aber mit einem sehr kurzen Abstand zu den Ereignissen betonte, habe bis in die 1820er Jahre eine firmeneigene (Groß-)Handweberei kostengünstiger produziert als eine

-
15. D. Bythell, Die Anfänge des mechanischen Webstuhls, in: K. Hausen/R. Rürup (Hrsg.), *Moderne Technikgeschichte*, Köln 1975. Nach der Zerstörung der Fabrik von Grimshaw in Manchester 1792 befürchteten einige Fabrikanten, es könne ihnen bei der Einführung von Maschinenwebstühlen ähnliches widerfahren. Bythell betont jedoch (S. 172): „Trotzdem dürfen diese Befürchtungen nicht überbewertet werden. Denn die Abneigung des Unternehmers, in unausgereifte Maschinen zu investieren, war gewichtiger...“.
16. Außer dem zwischen £ 8 und 13 liegenden Preis für einen Maschinenwebstuhl die äußerst kostenintensive Einrichtung eines zentralen Antriebssystems: Kraftmaschine, Transmissionen.
17. Ebenda, 174.

Maschinenweberei¹⁸. Die Zentralisierung bot nicht nur die Möglichkeit zur Kontrolle der Arbeitsintensität und des Materialverbrauchs, sondern auch zur Vertiefung der Arbeitserlegung. Durch Auslagerung der gesamten Webereivorbereitung und durch die Ausstattung mit verbesserten Handwebstühlen konnte die Produktivität gegenüber der Heimweberei erhöht und die Flexibilität beim Reagieren auf Veränderungen im nachgefragten Sortiment bewahrt werden. Erst als in den 1820er Jahren Roberts und andere Maschinenbauer die Maschinenwebstühle optimiert hatten, beschleunigte sich ihre Verbreitung.

Unternehmer, für die die Produktionstechnik kein Repräsentationsobjekt sondern nur ein Mittel zur Realisierung des Prinzips der Wirtschaftlichkeit, ein Mittel zur Behauptung im Wettbewerb ist, mußten jetzt nicht mehr befürchten, zum eigenen Schaden die Entwicklungskosten der Maschinenbauer finanzieren zu müssen. Unternehmer orientieren sich, und sind damit gut beraten, an den in der Produktion erreichten tatsächlichen Leistungen mit einer technischen Einrichtung. Im Alltag der Industrieproduktion stellen sich technische Neuerungen, neue Geräte, Maschinen oder Verfahrensapparaturen anders dar als in der Fachzeitschrift, im Katalog, im Probelauf unter idealen Bedingungen oder in technikhistorischen Überblicken. Die optimalen technischen Parameter – sie stehen noch immer viel zu oft in Technikgeschichten – reduzieren sich: So stellte Karmarsch in den 1840er Jahren anhand von Daten aus dem Produktionsalltag verschiedener Textilunternehmen fest, daß sich die Schuffrequenz der Maschinenwebstühle auf etwa 40 bis 60 % des angegebenen Optimums reduzierte¹⁹. Pannen der Maschine, Unterbrechungen zwecks Instandhaltung oder Reparatur, durch die mangelhafte oder ausgefallene Energieversorgung verursachte Zeitverluste gehören zum Alltag technischer Handlungen und deshalb ist nur aus der betrieblichen Praxis zu erfahren wie gut eine neue Technik ist, ob sie im normalen Betrieb erfüllen kann, was sie im Probelauf versprochen hat.

Die sog. Voreingenommenheit gewisser Unternehmer oder auch ganzer Branchen, ihr angeblicher Konservatismus, das Zögern und Abwarten, die Zurückhaltung bei der Übernahme gewisser technischer Neuerungen entpuppt sich aufgrund der Analyse der Produktionstechnik und betriebswirtschaftlicher Parameter sehr oft als reales ökonomisches Kalkül. So waren z.B. Eisenhüttenleute um 1850 von allgemeinen Aussagen über die technisch mögliche Höchstleistung eines Puddelofens wenig beeindruckt; sie verglichen die im realen Produktionsalltag erreichten Ergebnisse und Kosten mit jenen des alten Verfahrens. Und solche Vergleiche waren von Fall zu Fall, je nach der konkreten Rohstoffbasis einzelner Werke kein genügender Anreiz, um sich auf das neue Verfahren zu stürzen.²⁰

18. Vgl. J. Kennedy, *On the Rise and Progress of the Cotton Trade*. Memoirs of the Manchester Literary and Philosophical Society, 3 2nd Series (1819), 131 f.

19. K. Karmarsch, *Weberei*, in: J.J.R. von Precht (Hrsg.), *Technologische Enzyklopädie*, Bd. 20, Stuttgart 1855, 566.

20. Vgl. dazu A. Paulinyi, *Ressourcen – Verfahren – Produkte. Einige Probleme der Teilmodernisierung von Eisenhütten in der Habsburgermonarchie 1800–1850*, in: H. Siegenthler (Hrsg.), *Ressourcenverknappung als Problem der Wirtschaftsgeschichte*, Berlin 1990, 70 ff.

Ein sehr signifikantes Beispiel für den Stellenwert technischer Kenntnisse bei der Beurteilung unternehmerischer Entscheidungen bietet die Debatte um den „entrepreneurial decline“ in der britischen Stahlindustrie nach 1880. Hier wurde nicht ein Unternehmer, sondern gleich eine ganze Branche des Versagens bezichtigt. Die These erweckt mit ihrer Grundaussage eher Mißtrauen, weil sie den unternehmerischen Verfall in einer Sparte behauptet, die satte Gewinne erwirtschaftet hat. Die Geburtshelferin dieser Debatte, wie dies U. Wengenroth²¹ überzeugend gezeigt hat, waren auf Seite des Urhebers, Duncan L. Burn, die mangelhafte Analyse technischer Probleme und bei seinem Opponenten, Donald M. Mc Closkey, das Ignorieren technischer Sachverhalte. Die Grundthese Burns war, daß der Rückfall der britischen Stahlindustrie dadurch verursacht gewesen sei, daß die britischen Unternehmer es in den 1880ern versäumt hätten, dem Beispiel Deutschlands zu folgen, d.h. die Produktion von Thomasstahl aus einheimischen Erzen aufzunehmen. Burns These ist eine typische post hoc ergo propter hoc Argumentation. Die Tatsache, daß das in Corby von Stewarts & Lloyds gegründete Stahlwerk seit 1934 Roheisen aus Erzen aus Lincolnshire und Northamptonshire zu Thomasstahl verarbeitet hat, ist für Burn der Beweis, daß dies auch im 19. Jahrhundert mit ähnlichem Erfolg hätte geschehen können. Mit einer eingehenden Analyse der verfahrenstechnischen Probleme bei der Verhüttung dieser Erze – übrigens aufgrund derselben Fachliteratur, die auch Burn benützt hatte – ist es Wengenroth gelungen zu zeigen, daß Burn u.a. übersehen hat, daß die neue Methode, mit der aus den East-Midland Erzen ein befriedigendes Thomas-Roheisen erzeugt werden konnte, erst aufgrund amerikanischer Forschungen zwischen 1915 und 1931 entstanden ist. „Es war sicher kein Versagen der britischen Stahlindustriellen“ – so Wengenroth – „wenn ihre Techniker in den 1880er Jahren nicht durch Zufall entdeckten, was amerikanische und britische Forscher einige Jahrzehnte später in ihren Labors herausfanden.“²² Der Versuch, die These vom unternehmerischen Verfall mit dem Argument der mangelnden Wettbewerbsfähigkeit der britischen gegenüber den deutschen Stahlproduzenten zu stützen²³, ist ebenfalls durch Unkenntnisse des Entstehens von Stahlprodukten mitverursacht. Allen untermauert seine Behauptung – die britischen Unternehmer hätten versagt, weil sie die Selbstkosten nicht in dem Maße wie ihre deutschen Konkurrenten zu senken vermochten – mit einem Vergleich der Durchschnittspreise des deutschen und britischen Stahls. Nur ist ihm entgangen, daß die höheren britischen Preise in der höheren Qualität des in Großbritannien überwiegend produzierten Siemens-Martin Stahls begründet sind und deshalb ein Vergleich mit den Durchschnittspreisen des billigen (deutschen) Thomasstahls über die Wettbewerbsfähigkeit oder gar über die geringere Produktivität überhaupt keine Auskunft geben können.

21. Die folgende Zusammenfassung folgt seiner Monographie: Unternehmensstrategien und technischer Fortschritt. Die deutsche und die britische Stahlindustrie (1865–1895). Göttingen 1986, hier insbesondere 270–290.

22. Ebenda, 286.

23. R. C. Allen, International Competition in Iron and Steel, 1850–1913, in: Journal of Economic History 39 (1979), 911–937.

Es verhält sich mit den technischen Kenntnissen bei der Beurteilung unternehmerischer Entscheidungen genauso wie beispielsweise mit Vorkenntnissen aus der Buchführung und dem betrieblichen Rechnungswesen bei der Auswertung von Bilanzen oder auch nur von Selbstkostenberechnungen. Die Kenntnis der technischen Möglichkeiten und die Auseinandersetzung mit der Produktionstechnik in einem Unternehmen ist zwar nur eine, aber eine gewichtige Voraussetzung, um verschiedene unternehmensinterne Entscheidungen prüfen und kritisch beurteilen zu können. Zu solchen Sachverhalten gehören Beschlüsse von Firmenleitungen für oder gegen technische Innovationen, Entscheidungen über Rationalisierungskonzepte, die Beurteilung der Arbeitsorganisation und Arbeitsplatzsituation – um nur einige zu nennen. Für eine Auseinandersetzung mit produktionstechnischen Problemen in einem bestimmten Unternehmen ist der Historiker nicht unbedingt an eine intime Kenntnis technikhistorischer Forschung, sondern an eingehende Kenntnisse der Technik jener Zeit angewiesen, mit der er es zu tun hat. Bislang ist es eher die Ausnahme, daß solche Kenntnisse aus Abhandlungen der Spezialdisziplin Technikgeschichte zu schöpfen wären. Der nur selten kürzere, aber sicherlich zuverlässigste und deshalb ergiebige Weg zu der Aneignung solcher Kenntnisse, mindestens was technische Probleme seit dem 18. Jahrhundert betrifft, führt über zeitgenössische technische Handbücher und eventuell nur über die tiefer schürfende technische Fachliteratur.

Nun kann man mit technischen Sachverhalten – ähnlich wie in der Betriebswirtschaftslehre – auch in historischen Untersuchungen auf zweierlei Art umgehen. Die eine Art wäre, daß die, wie Kosiol sie nennt, „realtechnischen Verfahren“ als gegeben angenommen und die andere Art, daß die technischen Verfahren zum Gegenstand der Analyse gemacht werden. Im ersten Fall wird die im Unternehmen eingesetzte Technik nicht untersucht sondern einfach als vorhandener Faktor konstatiert²⁴. Bei diesem Zugang zur Technik in Unternehmensgeschichten erfährt man im besten Fall ein Aufzählung der technischen Ausstattung und die dafür angelegte Geldmenge²⁵. Läßt man die Technik als gegebene Größe stehen, so bleibt es meistens bei der Beschreibung der Produkte und die Frage, wie und womit werden Sachen gemacht, wird nicht gestellt²⁶, die Organisation der Produktion sowie die technischen Handlungen, durch die aus dem Rohstoff ein absatzfähiges Produkt wird, fallen unter den Tisch.

24. vgl. Kosiol (1972), 162.

25. So z.B. V. Hentschel, Wirtschaftsgeschichte der Maschinenfabrik Esslingen AG 1848–1918, Stuttgart 1977, 24 ff. M. Prinzing (1989) widmet der für die Rationalisierungsmaßnahmen grundlegenden „Mechanisierung“ bei Bosch von 1899 bis 1913, als der Werkzeugmaschinenbestand von 27 auf 3242 gestiegen ist, ganze 25 Zeilen und eine Tabelle (S. 59).

26. Das Aufzählen von Produkten ist nicht nur für ältere Untersuchungen kennzeichnend. In der Studie von W. Treue, Hentschel & Sohn, Ein deutsches Lokomotivbauunternehmen 1860–1912, in: Tradition 19 und 20 (1974), 3–27 und 29–49 erfährt man u. a. die Lokomotivproduktion Jahr für Jahr, alle Grundstückskäufe für Neubauten bei Betriebserweiterungen, Über die technische Ausstattung oder Arbeitsorganisation fällt jedoch kein Wort.

Wenn wir wiederholt bedauern, daß Probleme der Produktionstechnik und der Arbeitsorganisation in vielen unternehmensgeschichtlichen Forschungen, einschließlich der Firmenschriften, nicht genügend berücksichtigt werden, so nur deshalb, weil uns dadurch Beiträge zur Geschichte der Technik entgehen, die aus anderen als firmengeschichtlichen Quellen nicht entstehen können. Es fehlt nicht an positiven Beispielen, überwiegend sind es ältere, gelegentlich, unberechtigterweise geringgeschätzte Firmengeschichten. Sie sind deshalb wichtige Quellen für die Geschichte der Technik, weil sie den zeitgenössischen Stand der Produktionstechnik und der Betriebsorganisation mindestens deskriptiv, in Wort und Bild festgehalten haben. So z.B. in der von Matschoß verfaßten Firmenschrift über die Gasmotoren-Fabrik Deutz²⁷, in der von ihm herausgegebenen Jubiläumsschrift für Bosch²⁸, in den von W. Schlesinger geschriebenen Teilen der Firmenschrift über die Loewe A.G.²⁹, in den von W. Däbritz ver- oder mitverfaßten Firmenschriften über den Bochumer Verein, die HANOMAG³⁰ und in vielen anderen. Gäbe es sie nicht, so müßten wir uns in der Geschichtsschreibung – nicht nur in der Technik- sondern auch in der Wirtschafts- und Sozialgeschichte – noch mehr mit Vermutungen über die technische und organisatorische Gestaltung des Produktionsprozesses begnügen als dies der Fall ist. Das pauschalisierende Urteil des Memorandums zur Gründung einer deutschen Gesellschaft für Unternehmensgeschichte aus 1974, das dieses ältere Schrifttum als „nur faktenvermittelnde deskriptive Darstellung von Einzelunternehmen und Unternehmern“ apostrophiert³¹, wird dem Wert dieses älteren Schrifttums bestimmt nicht gerecht. Probleme der Umsetzung von Erfindungen in die Produktion, die Rolle von Verbesserungsinnovationen, technische Neuerungen und Veränderungen in der Arbeitsorganisation werden im modernen unternehmenshistorischen Schrifttum nur selten ausführlich behandelt³². Es herrscht leider ein Erfindungs- und Produktenfetischismus vor. Aber wie man in dem Unternehmen von der Erfindung oder von der Konstruktionszeichnung zum Produkt kommt, wird meistens ausgeblendet. In Firmenschriften werden auch weiterhin fast ausschließlich Produkte gepriesen und beschrieben; die Auflistung technischer Parameter wird mit Technikgeschichte verwechselt. Die über dieselben Unternehmen mit wissenschaftlichem Anspruch verfaßten Monographien sind aus dieser Sicht auch nicht viel besser: sie klammern produktionstechnische Fragestellungen ebenfalls aus³³.

27. C. Matschoß, Geschichte der Gasmotoren-Fabrik Deutz, Berlin 1921, hier 127 ff. eine der wenigen konkreten Analysen der technischen Maßnahmen für die Optimierung der Kosten-Nutzen Relation.

28. C. Matschoß (Hrsg.), Robert Bosch und sein Werk, Berlin 1931.

29. G. Schlesinger, 60 Jahre Edelarbeit, in: Ludwig Loewe Aktiengesellschaft Berlin 1869–1929, Berlin 1930.

30. W. Däbritz, Bochumer Verein für Bergbau und Gußstahlfabrikation in Bochum, Düsseldorf 1934; W. Däbritz/E. Metzeltin, Hundert Jahre Hanomag, Geschichte der Hannoverschen Maschinenbau-Aktiengesellschaft, vormals Georg Egestorff in Hannover 1835 bis 1935, Düsseldorf 1935.

31. Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 31 (1986), 2.

32. So in einer Branchenstudie über die chemische Industrie H. Pohl/R. Schaumann/E. Schöuent-Röhlik, Die chemische Industrie in den Rheinlanden während der industriellen Revolution, Bd. 1: Die Farbenindustrie (ZUG, Beiheft 18), Wiesbaden 1983 oder bei G. Plümpe, Die württembergische Eisenindustrie im 19. Jahrhundert. Eine Fallstudie zur Geschichte der industriellen Revolution in Deutschland (ZUG, Beiheft 26), Wiesbaden 1982.

Dies ist bedauerlich, weil um welche Industriesparte immer es geht, ist das Unternehmen das „wirtschaftliche Aktionszentrum“, die Mikroebene, der Industriebetrieb ist der Ort, wo technische Neuerungen in concreto umgesetzt, realisiert und in manchen von ihnen auch entwickelt werden. Die technischen Handlungen finden im Unternehmen statt, dort wird die Technik gemessen, bewertet; gemessen letztlich nicht an technischen Parametern sondern in Geld, am wirtschaftlichen Erfolg. Ob es nun um eine unternehmenseigene technische Entwicklung oder nur um die Einführung einer anderswo entwickelten, legal oder illegal gekauften und eingeführten technischen Neuerung geht: die Ebene des Unternehmens ist gleichermaßen wichtig. Weil nur in der Praxis, d.h. im Unternehmen zeigt sich, und wenn überhaupt, dann nur im Firmenarchiv kann man versuchen, Antworten auf Fragen zu bekommen, wie, auf welche Weise und wie lange Innovationen oder Innovationen finanziert werden mußten, wann sie anfangen Geld abzuwerfen und wieviel. Mit Recht betont der Verfasser einer solchen Studie über die Entwicklung der Float- (oder Schwimm-)Glaserzeugung in England, daß eingehende Erörterungen technischer Probleme meistens Natur- oder Ingenieurwissenschaftlern überlassen werden, die sich mit der Materie nur bis zu dem Punkt auseinandersetzen, als neue Maschinen und Verfahren anfangen zu funktionieren, die Angelegenheit aber selten bis zum Zeitpunkt verfolgen, wenn die neue Technik anfängt Renditen einzufahren.³⁴ Die Formeln und Verfahren, die zur Entwicklung des Plexiglas geführt haben, kann man aus Fachzeitschriften erfahren, aber die spannende Geschichte des betriebsökonomischen Balanceaktes von Otto Röhm, der das Unternehmen jahrelang knapp an dem Rand des Bankrotts tanzen ließ – und das gehört auch zur Technikgeschichte – war nur aufgrund der Akten des Unternehmensarchivs nachzuvollziehen.³⁵ Die einzige Chance, erfahren zu können, was seit der Wende zum 20. Jahrhundert bzw. in der sog. Rationalisierung der 1920er Jahre in Deutschland in einzelnen Industriesparten vor sich gegangen ist, welchen Anteil technische Neuerungen an den Rationalisierungsergebnissen oder an dem Übergang zur Massenproduktion hatten, ob es sich um neue Technik oder nur um die Einführung schon längst vorhandener Technik im breiten Maßstab handelte, liegt auf der Ebene historischer Untersuchungen von Unternehmen oder Branchen aufgrund von Firmenakten und von Fachzeitschriften³⁶. Das tausendfache Wiederkäuen der Akten zentraler Rationalisierungsinstitutionen mit neuen Ansätzen bringt weder der Wirtschafts- noch der Sozialgeschichte neue Erkenntnisse.

33. So gibt es bei W. Feldenkirchen, Siemens 1918–1945, München 1995 ein Kapitel Entwicklung der Produktion und auch ein Kapitel Rationalisierung, in keinem ist viel darüber zu erfahren, wann und wie sich die Produktionstechnik in den verschiedenen Werken des Hauses Siemens verändert hat. Die diesbezügliche Untersuchung von D. Schmidt, Weder Ford noch Taylor, Bremen 1993 wurde offensichtlich deshalb nicht rezipiert, weil ihre Fragestellungen der traditionellen Unternehmensgeschichte unwichtig zu sein scheinen.

34. T. C. Barker, Business Implications of Technical Developments in the Glass Industry, 1945–1965: A Case Study, in: B. Supple (Hrsg.), Essays in British Business History, Oxford 1977, 187.

35. E. Trommsdorff, Dr. Otto Röhm, Chemiker und Unternehmer, Düsseldorf 1976.

36. Vgl. dazu D. Schmidt, wie Anm. 33; Dieselbe, Massenhafte Produktion, Münster 1993 sowie V. Witke, Wie entstand industrielle Massenproduktion, Berlin 1996.

Zum Abschluß sei noch folgendes betont: Meine Aussagen über die Möglichkeiten der Anreicherung unserer technikhistorischen Kenntnisse durch die Untersuchung der Technik im „wirtschaftlichen Aktionszentrum“, also direkt in den Unternehmen möchte ich nicht so aufgefaßt haben, daß ohne die Erörterung dieser Sachverhalte in keinem Fall eine gute „business history“ betrieben werden könnte. Für die Beurteilung des Erfolges eines Unternehmens gibt es sicherlich auch viele andere Kriterien: es müssen nicht nur technische Probleme gelöst und die Produktion organisiert werden, um zum Erfolg zu kommen. Aber weil die Technik der Realisierung unternehmerischer Aufgaben dient und die Kosten-Nutzen Relation letztendes von der Produktionstechnik und Arbeitsorganisation im Betrieb mitentschieden wird, könnte es beiden Spezialdisziplinen, der Unternehmens- und der Technikgeschichte nur von Nutzen sein, wenn zukünftig solchen Fragen in Unternehmensgeschichten mehr Aufmerksamkeit gewidmet würde. Oder wie es in einer schon 1980 erschienenen, trotzdem aber noch immer programmatisch klingenden Formulierung von P. Uselding hieß: „The promise of the unification of business and technological history is that it can illuminate the large and central question of capitalistic evolution by marshaling relevant evidence on how the prime institution of that system, the business firm, originates and manages elements of novelty, i. e. technology.“³⁷ Den Weg zu einer solchen Vereinigung müßte jedoch die technikhistorische Forschung dadurch ebnen, daß sie selbst der Nutzung der Technik in der Praxis, d.h. der Technik in Aktion, den technischen Handlungen und dem gesamten Arbeitsprozeß mehr Aufmerksamkeit als bislang widmen würde. Schließlich ist dem Technikhistoriker der Weg ins Archiv nicht versperrt und er könnte selbst solchen technikhistorischen Themen nachgehen, die in Unternehmensgeschichten vernachlässigt worden sind. Es bleibt nur zu hoffen, daß sich dadurch auch die Bereitschaft von Unternehmenshistorikern erhöht, Ergebnisse unternehmensbezogener technikhistorischer Forschungen zu rezipieren.

37. P. Uselding, Business History and the History of Technology, in: Business History Review 54 (1980): 446.



TEIL II

BANKEN UND KARTELLE
IN ZENTRALEUROPA



Österreichische Bankengeschichte nach 1945: Ein Blick von innen

*Ein Werkstattbericht aus dem Archiv
des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers*

Vor mittlerweile fast zwei Jahren erhielt ich über Vermittlung der Österreichischen Gesellschaft für Unternehmensgeschichte den Auftrag, die Archivbestände des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers zu sichten und seine Tätigkeit in der Zeit der Zweiten Republik zu dokumentieren bzw. zu analysieren. Als vorläufigen Arbeitstitel wählte ich „Strukturwandel und Entwicklungstendenzen in Österreichs Bankenlandschaft 1945-2000 (aus der Sicht des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers)“.

Die folgenden Ausführungen zur österreichischen Banken- bzw. Verbandsgeschichte nach 1945 verstehen sich weniger als Kurzfassung der für nächstes Jahr geplanten Publikation, sondern dienen im wesentlichen dazu, Konflikt- bzw. Spannungsfelder zu orten und herauszuarbeiten, auf die ich im Laufe meiner Recherchen – vielfach wiederholte Male – stieß.¹ Das Zitat des damaligen Finanzministers Klima aus dem Jahr 1996 „Einen Dank auch dafür, daß Sie, zugegebenermaßen leider in den letzten Jahren sehr oft zur Finanzierung der Staatsschuld beitragen mußten“² steckt bereits eines der Felder ab, auf dem sich die Banken durch ihre Einbindung in wirtschaftspolitische Maßnahmenpakete behaupten müssen. Das Gerüst meiner Arbeit, weniger der Ausführungen hier, bilden die Vorstandsprotokolle bzw. die jährlichen Generalversammlungen und die Tätigkeits- bzw. Jahresberichte des Verbandes, ergänzt werden sie durch diverse Archivmaterialien.³

Der erste Besuch im Archiv des Bankenverbandes hinterließ einen zwiespältigen Eindruck – zwischen positiver Überraschung über die Menge der Quellen und aufkommender Angst, sich in diesen Tausenden Zetteln und Tonnen an Papier zu verlieren. Wie so oft, fehlt dann genau das Material, das man sich gewünscht hätte. Die förmliche Sprache der Protokolle oder Gesetzesvorlagen verdeckt nahezu genau so viel wie sie enthüllt.⁴ Diskussions- bzw. Streitpunkte mit anderen Institutionen, der Nationalbank, dem Finanzministerium, etc. lassen sich viele ausmachen, interne

1. Die Publikation versteht sich somit auch als Problemaufriß: einige Spannungsfelder werden ausführlicher abgehandelt werden, andere werden mit offenen Fragen enden, die vielleicht auch einen Anreiz für weitere Forschungstätigkeiten darstellen können.
2. Grußadresse von Finanzminister Klima, Festschrift 50 Jahre Bankenverband, Wien 1996.
3. Insbesondere für Detailstudien, etwa das Zustandekommen eines Kollektivvertrages oder eines Gesetzeswerkes etc., werden KollegInnen genügend unaufgearbeitetes Material vorfinden.
4. Ein diskursanalytischer Ansatz würde sich hier als äußerst brauchbar erweisen.

Konflikte lassen sich hingegen nur erahnen. Eine Geschichte der Verbandspräsidenten (Joham, Miksch, Treichl, Ockermüller, Androsch, Schmidt-Chiari, Bell, Eisner), allesamt wichtige österreichische Bankier der Nachkriegszeit, zu schreiben, dazu könnten die Bestände des Verbandsarchivs nur wenig Anhaltspunkte liefern.

Zur Titelgebung

Anfangs- und Endpunkt des Untersuchungszeitraums legen eine Reihe weiterer Titel nahe. „Von der Austrifizierung zur Europäisierung“, dies wäre zugegebenermaßen kein sonderlich origineller Titel⁵, aber ein zutreffender, noch dazu einer, der bereits einige Spannungsfelder umreißt. Am Beginn der Untersuchungsperiode stand die neuerliche Einführung der Schillingwährung nach dem kurzen Gastspiel der Reichsmark. Austrifizierung hieß das Gebot der Stunde.⁶ Seit Österreichs Teilnahme am EWR bzw. EU-Beitritt ist die Anpassung der wichtigsten legislativen, das Bankwesen betreffenden Grundlagen an die EU-Richtlinien, kurz die Europäisierung, ein, wenn nicht *das* bestimmende Thema des Bankensektors. Die Sicherstellung der EU-Konformität des österreichischen Bankrechts lautete beispielsweise die Zielvorgabe des Bankwesengesetzes, des Kernstücks der Finanzmarktanpassungsgesetze von 1993. Die Einführung der europäischen Einheitswährung Euro wird am Ende des Untersuchungszeitraumes stehen. „Vom geschützten (und stark regulierten) Sektor zur Europareife“ würde sich ebenso als Titel anbieten und einige Charakteristika und Entwicklungslinien der österreichischen Bankenlandschaft vorwegnehmen. Wenn diese Anpassungserfordernisse so groß waren bzw. sind, so scheint es also spezifisch österreichische Bedingungen, Entwicklungen usw. gegeben zu haben, die diese Anpassung erforderlich machen. Der folgende Beitrag versteht sich somit auch als Versuch, einige dieser Spezifika zumindest zu erhellen. Mehr als einige Indizien werden die folgenden Ausführungen allerdings nicht erbringen können, vor allem auch, weil dem Autor keine Informationen über die Anpassungsnotwendigkeiten anderer Mitgliedsländer der EU vorliegen.

Meine Ausführungen werden im wesentlichen der Chronologie der österreichischen Bankengeschichte folgen, diese aber an einigen Stellen aufbrechen. Die Tätigkeit des Bankenverbandes läßt in zeitlicher Hinsicht Arbeitsschwerpunkte erkennen, so werden bestimmten Dekaden oder Perioden wichtige Themenfelder zugeordnet und an diesen Stellen vertieft.

1. Wiederherstellung der monetären Ordnung: Währungsreform und Bankenrekonstruktion 1945–1960

Im politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Chaos der unmittelbaren Nachkriegszeit stand Österreichs Regierung zu allererst vor der Notwendigkeit,

3. So übertitelt beispielsweise Theresia Theurl ihren ersten Abschnitt über Österreich in der Europäischen Bankengeschichte. Theresia Theurl, Österreich, in: Hans Pohl (Hg.), Europäische Bankengeschichte, Frankfurt am Main 1993, 384–391.
6. Die wesentlichen Überleitungsschritte wurden in den Jahren 1945 bis 1947 getan. Im Falle des Kreditwesengesetzes erfolgte die eigentliche Austrifizierung jedoch erst 1979.

die Instrumente des Geld- und Kapitalmarktes wieder funktionsfähig zu machen.⁷ Das Kreditwesengesetz, das im wesentlichen auf der Übernahme des deutschen „Reichsgesetzes über das Kreditwesen“ beruhte, blieb in Geltung, das Behörden-Überleitungsgesetz übertrug dem Finanzministerium und der Nationalbank die entsprechenden Überwachungsfunktionen. Die Reichsmark war zunächst Zahlungsmittel geblieben, zusammen mit den von den Besatzungsmächten ausgegebenen „Besatzungsschillingen“ belief sich die Geldmenge auf ein Vielfaches der vorhandenen Gütermenge. Durch einen rigorosen Preisstop gelang es zwar, eine inflationäre Entwicklung hintanzuhalten, doch waren weitere abstützende Maßnahmen und eine Währungsreform unumgänglich. Die 1945 erlassenen Schutz- und Überleitungsbestimmungen (Notenbank-Überleitungsgesetz, Schalter- und Schillinggesetz), die man nicht „unbedingt als erfolgreich bezeichnen“⁸ kann, fanden mit der Währungsreform von 1947 (Währungsschutzgesetz) ihren Abschluß. Ebenfalls bereits 1945 war eine Kreditlenkungscommission eingerichtet worden, der die Überwachung öffentlicher und privater Kreditvergabe oblag. Kredite waren relativ leicht zu erhalten, die rasche Ausdehnung des kommerziellen Kreditvolumens zwischen 1948 und 1952 kam den Banken, die ihre Kriegsverluste ausgleichen wollten, entgegen. Über diese Entwicklung besorgt zeigten sich amerikanische Stellen, die die Freigabe der Counterpartmittel aus dem Marshallplan von einer wirksamen Bekämpfung der inflationistischen Ausdehnung des Kreditvolumens abhängig machten.

Als Folge anhaltender inflationärer Tendenzen – die Stabilisierungsbemühungen scheiterten, weil die Bezahlung der Besatzungskosten über Geldschöpfung erfolgte – begleiteten insgesamt fünf Preis-Lohnabkommen⁹ den Konsolidierungsprozeß. Der häufig verwendete Terminus „paktierte Inflation“ verweist auf die de facto amtliche Steuerung des inflationistischen Prozesses, die Abkommen können als „österreichisches Experiment der sozialpartnerschaftlichen Regelung von Löhnen und Preisen“ charakterisiert werden.¹⁰ Die Effizienz einer derartigen Preis-Lohn-Politik erwies sich jedoch – eingebettet in einen bestimmten historischen Abschnitt – als zeitlich begrenzt, vor der weltmarktbedingten Verteuerung der Rohstoffe im Gefolge des Koreakrieges mußte eine derartige Politik kapitulieren.¹¹

Es geht jedoch nicht nur um ein Nachzeichnen bzw. eine Analyse des Strukturwandels und der Entwicklungstendenzen in Österreichs Bankenlandschaft seit 1945, sondern darum, wie sich diese Veränderungen in den Archivmaterialien des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers widerspiegeln bzw. welchen Einfluß der Verband auf die Entwicklung genommen hat. Zunächst mußte der Banken-

7. Vgl. dazu und im folgenden Felix Butschek, Die österreichische Wirtschaft im 20. Jahrhundert, Wien 1985, 73ff.

8. Ebd., 100.

9. Vgl. dazu ebd., 99ff.

10. Vgl. dazu und im folgenden Karl Bachinger/Herbert Matis, Der österreichische Schilling, Graz u. a. 1974, 197ff, insb. 218 u. 225 (Zitat).

11. Ebd., 225. Wir sind hier neuerlich mit einem Spannungsfeld konfrontiert, jenem zwischen weltwirtschaftlicher Entwicklung und 'hausgemachten' wirtschaftspolitischen Maßnahmen.

verband wieder errichtet werden. 1911 gegründet, war der Bankenverband in der NS-Zeit aufgelöst worden, die Vertretung der Banken wurde in die zentralgelenkte deutsche Reichsgruppe Banken „Wirtschaftsgruppe privates Bankgewerbe“ eingegliedert, das gesamte Archivmaterial nach Berlin überführt.¹²

Das erste offizielle Nachkriegszusammentreffen österreichischer Geldinstitute fand über Einladung des Vertreters des Siebener Komitees noch vor dem offiziellen Ende des Krieges am 18. April 1945 statt, als Ort war der Sitz der provisorischen Verwaltung gewählt worden. Geladen waren jene Institute, die den neuzugründenden Banken-, Sparkassen- und Versicherungsausschuß bilden sollten.¹³ Dr. Josef Joham, vor dem „Anschluß“ Generaldirektor und Vorstandsvorsitzender der Creditanstalt, danach einfaches Vorstandsmitglied (einige Historiker sprechen in diesem Zusammenhang von einer Degradierung, andere tun sich damit aufgrund Johams zahlreicher Funktionen in Banken und Industrieunternehmen während der NS-Zeit eher schwer¹⁴) wurde durch Akklamation zum Präsidenten gewählt. Am 28. Mai 1945 kam es zur ersten gemeinsamen Sitzung des Banken- bzw. Sparkassenverbandes. Zum gemeinsamen und vordringlichsten Ziel wurde die Wiederaufnahme eines beschränkten Zahlungsverkehrs erklärt (tatsächlich wurden bereits am 3. Juli 1945 die Bankhalter geöffnet), gefordert wurde weiters die Wiedereinführung des Effektenverkehrs. Die Vertreter der Banken traten zudem für die Nichtzahlung von Zinsen für das Jahr 1945 ein.

Spannungsfeld Vergangenheit

In welcher Atmosphäre müssen diese ersten Zusammentreffen abgelaufen sein, angesichts der verheerenden Auswirkungen der nationalsozialistischen Machtergreifung auf Österreichs Banken? Viele Privatbanken waren nach dem „Anschluß“ „arisiert“ worden, auch in den übrigen Banken war es zu dramatischen Personalrohchaden gekommen.¹⁵ Der Weg der jüdischen Bankiers, Banker und Bankangestellten hatte in die Konzentrationslager oder in die Emigration geführt. Kein Stein war auf dem anderen geblieben – so zutreffend dieses Bild für Österreichs Wirtschaft nach dem „Anschluß“ ist, soll nicht unerwähnt bleiben, daß sich auch personelle Kontinuitäten in Österreich von der Zwischenkriegszeit über die Jahre der Naziherrschaft bis zur Nachkriegsperiode feststellen ließen. Es wäre mir also aus einer Reihe von Gründen geradezu zynisch erschienen, die Bankenentwicklung

12. Kurt Bronold, Die Interessenvertretungen der Kreditwirtschaft, in: Konrad Fuchs/Max Scheithauer (Hg.), Das Kreditwesen in Österreich, Wien 1983, 43.

13. Die Notenbank, die Creditanstalt, die Länderbank, das Credit-Institut, die Bankhäuser Schoeller & Co. bzw. Pansch & Co., die Erste österreichische Spar-Casse, die Zentralsparkasse, die Niederösterreichische Landes-Hypothekenanstalt und die Versicherungsanstalten.

14. Zu Jolams Funktionen während der NS-Ära vgl. Compass, Jahrgänge 1939–1945 bzw. Klaus-Dieter Mulley, Zur Emazifizierung der Wirtschaft, in: Sebastian Meissl/Klaus-Dieter Mulley/Oliver Radikolb (Hg.), Verdängte Schuld, verfehlte Sühne, Wien 1986, 122.

15. Vgl. dazu beispielsweise Herbert Mais/Fritz Weber, *Economic Anschluss and German Großmachtpolitik*, in: P. L. Cottrell/Hakan Lindgren/Alice Tělichova (Hg.), *European Industry and Banking Between the Wars*, Leicester 1992, 109–126 bzw. die literarische Darstellung von George Clare, *Last Waltz in Vienna*, London 1982.

bis 1945 auszuklammern, so zu tun, als ob es keine Vorgeschichte gegeben hätte. Trotz sofortigen Entgegenkommens des Bankenverbandes auf mein Drängen und Nachfragen, trotz des (größtenteils vergeblichen) Bemühens, Materialien aus der NS-Zeit aufzutreiben, bleibt hier eine große Lücke. Die Verstrickung der Banken in die nationalsozialistische Vergangenheit, ein gerade in letzter Zeit höchst aktuelles Thema, ist ein Bereich, der auch mit seinen zahlreichen Implikationen und Nachwirkungen für die Nachkriegszeit im Verbandsarchiv relativ schlecht dokumentiert ist. Sehr viel Material gerade zum Themenkomplex Vergangenheitsbewältigung, das sich nach Archivlisten ursprünglich im Bankenverband befunden hat, wurde aus dem Archiv ausgereiht. Das vorhandene Archivmaterial liefert nur einige wenige Anhaltspunkte über die Involvierung des Kreditapparates.¹⁶

Keine Worte der Entschuldigung, kein Eingeständnis einer (Mit)Schuld, keine Spuren von Betroffenheit oder Scham finden sich in den Archivmaterialien. Diese Vorgeschichte und ihre Bewältigung nach 1945 können damit als erstes Spannungsfeld ausgemacht werden. Die Vergangenheit holte jedoch auch den Bankenverband ein. Wir greifen der Chronologie ein wenig voraus. Der Bankenverband der Zweiten Republik konnte sich rechtlich im Sinne des § 8 des 7. Rückstellungsgesetzes des Fachverbandes der Aktienbanken und Bankgewerbetreibenden auf den Standpunkt stellen, weder Rechtsnachfolger noch Nachfolger des Bankenverbandes der Ersten Republik zu sein. Indirekt schien man sich aber doch einer gewissen – vielleicht moralischen – Verantwortung verpflichtet zu fühlen. Die Frage der Übernahme von Pensionsverpflichtungen sollte „im Gnadenwege wegen Ansehen und Tradition“¹⁷ erledigt werden. So endeten die Debatten um Gnadenpensionen entlassener Bankangestellter mit einem Kompromiß. Bereits im Juni 1946 wurde ein Übereinkommen betreffend Wiedergutmachung politisch und rassistisch Geschädigter getroffen, 1947 erfolgten die ersten Zahlungen.

Verbandsgründung und -konstruktion

Am 23. Mai 1946 erfolgte die Konstituierung des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers auf vereinsrechtlicher Grundlage. Dem Präsidium, bestehend aus Präsidenten bzw. Vizepräsidenten, wurde ein achtköpfiger Vorstand beigelegt, der sich aus vier Vertretern der Aktienbanken, aus drei der Bankiers und einem Delegierten der Landes-Hypothekenanstalten¹⁸ zusammensetzte. Als eine Besonderheit im Bereich der Interessenvertretungen des österreichischen Kreditwesens muß die Parallelität zwischen (offiziellen) Fachverbänden und „freien“ Verbänden herausgestrichen werden.¹⁹ In der Vorstandssitzung des Verbandes vom 15. Oktober 1946 wurde der einstimmige Beschluß gefaßt, am Verband österreichischer Banken und

16. So wurden eine Reihe von Aktien- bzw. Privatbanken (Schoeller, Krentschker, Mayer, Loos, Nicolai) nach Kriegsende unter öffentliche Verwaltung gestellt, und es ging 1945 darum, geeignete öffentliche Verwalter zu finden.

17. Aktiennotiz 11. Jänner 1946, Ordner Aktiennotizen, Archiv des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers (im folgenden VÖBB-Archiv).

18. Bereits 1947 wurde die Vertretung der Hypothekenanstalten um ein Mitglied erweitert, um der Bedeutung der Bundesländer Rechnung zu tragen.

Bankiers trotz der im Handelskammergesetz vorgesehenen Bildung eines eigenen „Fachverbandes der Banken und Bankiers“ festzuhalten. Auf Vorschlag Johans, in seiner Funktion als Obmann der Kreditsektion, wurde den bestehenden freien Verbänden das Mandat übertragen, Fachverband zu sein, und ihnen gleichzeitig ihr Weiterbestehen als freier Verband zugesichert.

Durch Delegierungsabkommen wurden die Agenden der im Juni und Juli 1947 neukonstituierten Fachverbände den sogenannten freien Verbänden übertragen (neben dem Bankenverband traf dies weiters auf den Sparkassen-, den Raiffeisen- und den Genossenschaftsverband zu), womit die volle Identität zwischen „freiem Verband“ und gesetzlich vorgesehener Interessenvertretung gegeben war. Der Vorstand des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers wirkt als Ausschuß des Fachverbandes der Banken und Bankiers, der die Aktienbanken, die Bankiers, Hypothekenanstalten, Pfandleihanstalten, freie Makler und nicht von Sparkassen oder Kreditgenossenschaften betriebene Wechselstuben umfaßt.²⁰ Jedes Kreditunternehmen ist einem Fachverband zugeteilt, die Mitgliedschaft zum freien Verband ist hingegen freiwillig, eine Doppelmitgliedschaft demzufolge möglich.

Welche Aufgaben und Funktionen dem Verband österreichischer Banken und Bankiers heute obliegen, damit indirekt verbunden, in welchen Spannungsfeldern sich die Verbandsaktivitäten bewegen, kann man den Statuten entnehmen. Aufgelistet werden die Wahrung und Förderung der gemeinsamen Berufsinteressen, die Förderung wirtschaftlicher, wissenschaftlicher, technischer und kultureller Institutionen, die Begutachtung von Gesetzesentwürfen, die Pflege des Kontakts zu Währungsbehörden, Ministerien und Medien sowie die Organisation der Zusammenarbeit innerhalb der einzelnen Sektoren. Im Kreditwesengesetz wurde die Mitwirkung bei Habenzinsabkommen (heute obsolet) und Kreditplafondabkommen festgelegt. Vom Verband selbst werden in den letzten Jahresberichten folgende Arbeitsgebiete angeführt:

- als Berufsvereinigung
- als Fachverband im Rahmen der Sektion Geld-, Kredit- und Versicherungswesen
- als Arbeitgeberverband
- als (ab 1988 assoziiertes, ab 1994 Voll-) Mitglied des Europäischen Bankenverbandes

19. Die Kreditsektion oder Bundessektion Geld-, Kredit- und Versicherungswesen, basierend auf dem Handelskammergesetz vom 24. 7. 1946, BGBl. 182, ist in acht Fachverbände untergliedert, einer davon ist der am 30. 6. 1947 konstituierte Fachverband der Banken und Bankiers. Unter freien Verbänden versteht man eine Interessenvertretung auf der Basis freier Zusammenschlüsse, so etwa beim Verband österreichischer Banken und Bankiers. Vgl. dazu auch Fritz Diwok, Struktur des Bankwesens in Österreich, Frankfurt am Main 1982, 29f; Bronold, Interessenvertretungen, 35ff.

20. Mit der Aufnahme der Österreichischen Zentralgenossenschaftskasse, dem (damaligen) Spitzeninstitut des Volksbankensektors, im Jahr 1955 als außerordentliches Mitglied des Bankenverbandes waren alle Sektoren (die Genossenschaftliche Zentralbank als ordentliches, die Girozentrale der österreichischen Sparkassen als außerordentliches Mitglied) durch ihre Spitzeninstitute im Verband vertreten.

Durch diese Konstruktion, insbesondere durch die Funktion als Arbeitgeberverband, gliedert sich auch die Geschichte des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers in den größeren Rahmen der Geschichte eines institutionalisierten Konfliktlösungsmodells der Zweiten Republik, nämlich der Sozialpartnerschaft, ein. Hier tut sich ein Spannungsfeld auf, das mehrere Ebenen umfaßt. Partikuläre Interessen, im Fall der Kollektivvertragsverhandlungen (die Zuerkennung der Kollektivvertragsfähigkeit erfolgte im Februar 1948) zwischen Bankenverband als Arbeitgeberverband und Gewerkschaft, stehen dem die Sozialpartnerschaft bestimmenden Konsensprinzip entgegen. So bestimmten etwa Auffassungsunterschiede bezüglich der Einführung eines neuen Gehaltsschemas zwischen der Gewerkschaft, die für ein Einheitsschema eintrat, und dem Bankenverband, der ein auf dem Leistungsprinzip aufgebautes Verwendungsschema mit mehreren Verwendunggruppen vorzog, geraume Zeit die Kollektivvertragsverhandlungen. Unterschiedliche Interessenlagen einzelner Mitglieder (in unserem Fall des Bankenverbandes) auszugleichen, wobei „(d)ieser Interessenausgleich ... nicht durch Mehrheitsbeschlüsse herbeigeführt, sondern durch intensive Bemühungen, zu einer gemeinsamen Auffassung zu gelangen, erreicht werden“²¹ soll, ist eine erste Hürde. In einem weiteren Schritt der Verhandlungen – nach Abstimmung der Einzelinteressen – sind die Forderungen des Arbeitgeberverbandes und der Gewerkschaft auszugleichen.²² Der Weg zu einem fertigen Gesetzesentwurf ist kurvenreich und dauert dementsprechend lang. Hier kann jedoch gleichzeitig vorweggenommen werden, daß die Konstruktion der Sozialpartnerschaft den Banken in geldpolitischer Hinsicht höhere Folgekosten erspart hat.

Aus der Mitgliedschaft im Europäischen Bankenverband ergibt sich bezüglich der Wahrung spezifisch österreichischer Interessen (etwa hinsichtlich des Bankgeheimnisses) ein Konfliktpotential. Die Wiederherstellung des Bankgeheimnisses, um die sich der Bankenverband bereits 1947 bemühte, wurde jedoch auch vom Finanzministerium als heikel erachtet, das sich vor einer Ansammlung von Steuerfluchtreservoirs fürchtete.²³ Dennoch erfolgte bereits 1948 die Wiedenzulassung anonymer Konten in Österreich. Eine tatsächliche Kodifikation des Bankgeheimnisses erfolgte erst im Kreditwesengesetz 1979, Abschnitt XIII. Diese Thematik deckt gleich mehrere Spannungsfelder ab. Eines betraf das Verhältnis von Banken und Öffentlichkeit. In der Ausnahmesituation der unmittelbaren Nachkriegszeit, verstärkt durch die durch die Währungsreform bedingten Vermögenseinbußen der österreichischen Bevölkerung, mußten sich die Bemühungen der Banken zunächst

21. Dieser auf die Bundeskreditsektion und den Interessenausgleich der einzelnen Kreditinstitutsverbände gemünzte Satz läßt sich auch auf die Praxis des Bankenverbandes anwenden. Bronold, Interessenvertretungen, 38.

22. Um nur ein Beispiel für die Vielzahl unterschiedlicher Akteure bzw. die Schwierigkeiten des oben zitierten Interessenausgleichs herauszunehmen: Für die Novellierung des Kreditwesengesetzes 1979 wurde 1982 eine Arbeitsgruppe gebildet, der Vertreter aller Sektoren des Kreditapparates, Beamte des Finanzministeriums, Vertreter der Nationalbank, der Bundeskreditsektion, der Bundeswirtschaftskammer, der Wirtschaftstreuhänder, der Arbeiterkammer, des Gewerkschaftsbundes sowie Universitätsprofessoren angehörten, siehe Otto Lucius, Das österreichische Kreditwesengesetz, in: Fuchs/Scheithauer (Hg.), Kreditwesen in Österreich, 265.

23. Vorstandssitzungsprotokoll 22, 5. Mai 1948, Anhang, VOBB-Archiv

auf die Wiederherstellung des Vertrauens ihrer Kunden konzentrieren. Die Dringlichkeit dieses Anliegens zeigt etwa die bankenfeindliche Berichterstattung nach 1945; in den Zeitungen häuften sich die Forderungen nach strengerer Kontrolle und nach staatlicher Kreditlenkung. Der Bankenverband reagierte bereits 1946 mit der Einrichtung eines Pressereferats. Die besondere Bedeutung, die in Österreich Bankgeheimnis und anonymen Konten zukommt, hat historische Wurzeln: Inflation und Währungsverfall waren von einem Großteil der ÖsterreicherInnen schon einmal – zu Beginn der 1920er Jahre – erlebt worden. Nach 1945 sah es zunächst nach einer Wiederholung aus. Inflationäre Tendenzen und Währungsverfall begannen sich abzuzeichnen und schürten das Mißtrauen der österreichischen Bevölkerung, auch gegenüber dem Bankenapparat. Hinzukam, daß die Erinnerung an die spektakulären Bankenzusammenbrüche der 1920er und 30er Jahre für viele ÖsterreicherInnen nach 1945 ebenfalls noch gegenwärtig war.

Ferner ist auf die ‚Kontrahenten‘ Privatwirtschaft (die meisten Banken) und Staat (in verschiedenen Gestalten: z. B. Finanzministerium, Nationalbank, diverse staatliche Behörden) hinzuweisen. Dadurch, daß die größten österreichischen Banken nach 1945 verstaatlicht wurden und demnach einen Sonderfall darstellen²⁴, die Mehrheit der Verbandsmitglieder jedoch die Privatwirtschaft vertrat, verkompliziert sich die Lage. Das Spannungsfeld Privatwirtschaft – Staat wird durch die unterschiedlichen Mitgliedersegmente in den Bankenverband hineinverlagert. Haben die Verbandsmitglieder tatsächlich immer gleiche Interessen? Wurden die verstaatlichten Großbanken in irgendeiner Weise bevorzugt, etwa bei Kreditzuteilungen, großen öffentlichen Aufträgen, etc.? Hier schließt eine weitere Problematik an, die Verbandskonstruktion betreffend. Der Bankenverband wird von seinen großen Mitgliedern dominiert, ihnen kommt in der Verbandsstruktur schon dadurch größere Bedeutung zu, daß sich die Mitgliedsbeiträge nach der Angestelltenzahl richten. Fühlen sich Privatbanken mit ihren geringeren Beschäftigtenzahlen immer ausreichend vertreten?²⁵ Diese ungleichen Kräfteverhältnisse spiegeln sich auch darin, daß die Präsidenten des Bankenverbandes bis vor kurzem ausschließlich von den verstaatlichten Großbanken Creditanstalt und – allerdings nur ein einziges Mal – Länderbank gestellt wurden. Konflikte einzelner Mitglieder untereinander tauchen jedoch im Archivmaterial kaum auf, ganz im Gegensatz zu Streitpunkten mit den anderen Sektoren. Auch die Ein- oder besser Zuordnung einer Bank in die Parteienlandschaft, etwa der Creditanstalt als bürgerlich und ‚schwarz‘ bzw. der Länderbank als ‚rot‘, übrigens ein österreichisches Spezifikum, scheint in der Verbandsgeschichte – mit wenigen Ausnahmen, die sich in erster Linie auf die Nachkriegszeit konzentrieren²⁶ – kaum eine Rolle gespielt zu haben.

24. Wobei von Anfang an betont wurde, daß sie ihre Geschäftspolitik nach privatwirtschaftlichen Grundsätzen ausrichten würden.

25. Um ein konkretes Beispiel anzuführen: In den 60er Jahren forderte die Gewerkschaft vom Verband eine weitestmögliche Annäherung des Schemas für Bankhäuser und Bankiers an jenes der Aktienbanken.

26. Anlaßlich des Rücktritts des Verbands-Vizepräsidenten Generaldirektor Landertshammer von der Länderbank wurde als eine Begründung auf die Agitation (vor allem seitens der Bundesländer) gegen die Länderbank als „sozialistisches Institut“ hingewiesen.

Die unmittelbare Nachkriegszeit wird in den Tätigkeitsberichten des Verbandes als eine Periode „improvisierter Wirtschaftsführung“ bezeichnet, was ihren Charakter als Ausnahme- und Übergangssituation unterstreicht²⁷, die Ergebnisse der Verbandstätigkeit schwankten zwischen den Polen „wachsende Enttäuschung“ und „erste Erfolge“. Jede Menge Aufräumarbeiten bestimmten den Arbeitsalltag, im Mittelpunkt stand die Klärung der vermögensrechtlichen Lage der Geldinstitute, da ein Viertel ihrer Aktiva in Reichstitres angelegt war, und es „als gewiß angenommen werden“ konnte, „daß diese Werte großteils uneinbringlich sein werden“. Gegenüber der Öffentlichkeit ging es um die Rückgewinnung des Vertrauens in den Kreditapparat, dem die Blockierung von Guthaben und die Ungewißheit über die weitere Entwicklung entgegenstanden. Der Zustand der Zinslosigkeit nahm den Anreiz zur Neubildung von Sparkapital. Bis Ende 1946 waren die Abhebungen bei den Kreditinstituten größer als die Einlagen. Die Wiederherstellung der Währungsouveränität bzw. die Reduktion der Geldmenge als maßgebliche Ziele der Währungsreform erforderten eine Vielzahl von Kontenarten und vergrößerten den ohnehin beträchtlichen Arbeitsaufwand der Banken.

Als erste Erfolge der Verbandsaktivitäten können die Wiedererrichtung der Wiener Börse (November 1947: Aufnahme des offiziellen Börseverkehrs), die mit 1. Jänner 1947 erfolgte Wiederaufnahme der Verzinsung von Spareinlagen, die Veröffentlichung einer austriifizierten Fassung der „Allgemeinen Geschäftsbedingungen“ im Juni 1947 sowie der im Februar 1948 erstmals erfolgte Abschluß eines Habenzinsabkommens als Höchstzinsabkommen angeführt werden. Ein äußeres Zeichen für die Normalisierung der Nachkriegsverhältnisse war das Erscheinen des ersten gedruckten (und nicht mehr bloß hektographierten) Nachkriegs-Tätigkeitsberichtes für das Jahr 1948. Einige Erfolge wurden mit einem einschränkenden „aber“ versehen, so wurde das Währungsschutzgesetz von 1947 als „Stückwerk“ bezeichnet, weil die Rekonstruktion des Status der Kreditinstitute zurückgestellt worden war.

Die 1951 spürbar werdende Inflationsbeschleunigung – trotz Abschlusses des 5. Preis-Lohnabkommens – bedeutete das Ende der bisherigen Wirtschaftspolitik.²⁸ Stabilisierung des Bundesbudgets hieß das Gebot der Stunde. Unter den Schlagwörtern „Abwehr der Inflationsgefahr“ bzw. „Ende der ‚Politik des billigen Geldes‘“ können die Auswirkungen des sogenannten Raab-Kamitz-Kurses²⁹ auf die Banken subsumiert werden. Für sie sah das restriktive wirtschaftspolitische Maßnahmenpaket die noch auf Drängen der Alliierten eingeführten Kreditkontrollabkommen (im April 1951; Verschärfung im Oktober 1951), eine deutliche Erhöhung des Diskontsatzes sowie eine Begrenzung des Rediskontrahens der Nationalbank

27. Chaos und Dramatik der unmittelbaren Nachkriegszeit spiegeln sich in der Bitte eines Betriebsrates der Creditanstalt-Bankverein, der unter dem Hinweis auf die Temperaturverhältnisse im Hause bis zur Ermöglichung einer Beheizung an sämtlichen Arbeitstagen um einen verkürzten Dienst wie an Samstagen ersuchte. Die Zitate stammen aus den Tätigkeitsberichten des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers.

28. Butschek, Österreichische Wirtschaft im 20. Jahrhundert, 109ff.

29. Benannt nach Bundeskanzler Raab und Finanzminister Kamitz. Allgemein dazu ebd., 110ff bzw. Fritz Diwok/ Hildegard Koller, Reinhard Kamitz, Wegbereiter des Wohlstands, Wien u. a. 1977; zu den kreditpolitischen Maßnahmen ebd., 126ff.

vor, – allesamt kreditpolitische Maßnahmen, die auf eine Vertäuerung der Kreditmittel und eine Beengung der Kreditmöglichkeiten abzielten. Nach gelungener Stabilisierung wurde die Bankrate wieder gesenkt, das Ausmaß der Kreditkontrolle gelockert, doch die Gefahr einer konjunkturellen Überhitzung bewirkte 1955 wiederum eine Verschärfung der Bestimmungen. Gleichzeitig erfuhr die private Spartätigkeit eine deutliche Belebung, was nicht nur als Indiz der wirtschaftlichen Konsolidierung, sondern auch als Zeichen wachsenden Vertrauens in den Kreditapparat interpretiert werden kann.

Die Mehrheit der AutorInnen sehen den Abschluß der Rekonstruktionsphase in den 1954/55 erlassenen Kapitalmarktgesetzen, durch die einige Eckpfeiler für einen leistungsfähigen österreichischen Kapitalmarkt errichtet wurden.³⁰ Auch aus Sicht der Banken handelte es sich bei diesen Gesetzen um die wohl wesentliche Zäsur, war doch zuvor in den Tätigkeitsberichten des Bankenverbandes nahezu Jahr für Jahr von der „Enttäuschung über die noch nicht abgeschlossene Rekonstruktion der Kreditinstitute“ die Rede gewesen. Das Schillingeroffnungsbilanzengesetz von 1954 verfolgte den Zweck, die in den Bilanzen österreichischer Unternehmen „infolge der nach Kriegsende eingetretenen Geldentwertung überholten Wertansätze den aktuellen Wert- und Kostenverhältnissen anzupassen“ und war für die Wiederherstellung des österreichischen Kapitalmarktes von großer Bedeutung.³¹ 1955 trat das Nationalbankgesetz in Kraft, in dem neben einer Neuregelung der Rechtsverhältnisse in Ergänzung zur Diskontpolitik die Neuerungen Mindestreserve bzw. Offenmarktpolitik³² verankert und damit die Grundlagen für eine moderne Notenbankpolitik in Österreich geschaffen wurden. Das Bankenrekonstruktionsgesetz ermöglichte durch die Abdeckung von Bilanzlücken (durch den Bund, etwa durch die Übernahme von Bundesschatzscheinen) die endgültige Bereinigung der Kriegsfolgen für die Banken, die Beseitigung der inflationsbedingten Schief lagen der Bilanzen und die Sicherung ihrer Eigenkapitalbasis.³³ War damit die legistische Grundlegung des Geldwesens im Nachkriegsösterreich erfolgt, so betonen andere Experten die Wichtigkeit von Maßnahmen internationaler Tragweite. Dazu gehören die Herstellung der Ausländerkonvertierbarkeit der österreichischen Währung im Jahr 1959³⁴ (nach einigen vorher erfolgten Schritten zur Liberalisierung des Warenverkehrs) und die Wiedereinbezie-

30. Das Jahr 1955 bietet sich aus mehreren Gründen als ein Jahr der Zäsur an, hier wären etwa die Unterzeichnung des Staatsvertrages und die Verabschiedung des sozialpolitischen Jahrhundertwerks, dem Allgemeinen Sozialversicherungsgesetz (ASVG), anzuführen.

31. Ein Jahrhundert Creditanstalt-Bankverein, Wien 1957, 272.

32. „Das Wesen der Offenmarktpolitik besteht darin, daß die Notenbank nach freiem Ermessen festverzinsliche Wertpapiere mit kurzer oder mittlerer Laufzeit den Kreditinstituten auf dem 'offenen Markt' verkauft oder abkauft, je nachdem, ob das Geldvolumen eingedämmt oder erweitert werden soll.“, Bachinger/Matis, Der österreichische Schilling, 252.

33. Theurl, Österreich, 588 bzw. Stephan Koren, Die Geldpolitik Österreichs im Wandel der internationalen Währungsöffnung, in: Fuchs/Scheithauer (Hg.), Kreditwesen in Österreich, 163ff. Zu nennen ist ferner das Versicherungswiederaufbaugesetz, das die Versicherungsanstalten in die Lage versetzte, ihre Bilanzen ordnungsgemäß aufzustellen und zu veröffentlichen.

34. Bachinger/Matis bezeichnen die Einführung der Konvertibilität als einen „der bedeutendsten Schritte in der Währungsgeschichte der Zweiten Republik, der Schilling stand damit in einer Reihe mit den Währungen der westeuropäischen Industriestaaten“, siehe dies., Der österreichische Schilling, 256f.

hung der österreichischen Banken in den internationalen Geldhandel, das Ende der Konsolidierung wird demnach in die späten 1950er Jahre datiert.

Wir haben es hier mit mehreren Spannungsfeldern zu tun. Es ist zwar sicher unumstritten, daß „(d)as Funktionieren der österreichischen Geld-, Währungs- und Kapitalmarktpolitik ... auf dem harmonischen Zusammenwirken von Finanzministerium, Notenbank und kommerziellem Kreditapparat“³⁵ beruht, doch genauso unumstritten scheint das Faktum, daß wirtschaftspolitische Maßnahmen nicht immer in vollem Einverständnis mit den Trägern der Wirtschaft, in unserem Fall mit den Banken erfolgen.³⁶ Regierung, Finanzministerium, die aus den Reihen des Ministeriums gestellte Bankenaufsicht oder Nationalbank können zu Kontrahenten werden. Die Instrumente, die der Nationalbank zur Beeinflussung des Zinsniveaus oder der Kreditvergabehöhe zur Verfügung stehen wie etwa die Diskont- oder Bankrate, die Mindestreserve oder die Offenmarktpolitik, engen die Spielräume der Banken ein. Insbesondere der Verpflichtung der Geschäftsbanken zur Haltung von Mindestreserven waren im Bankenverband lange Diskussionen vorangegangen. Nun könnte man meinen, daß die Spanne zwischen Einlagenverzinsung und Kreditzinsen bei einer Senkung bzw. Erhöhung der Bankrate gleich bleibt, doch verlangen die jeweiligen Gegebenheiten (Wirtschaftslagen, etc.) unterschiedliche Reaktionen der Banken. 1953/54 war die Bankrate mit der Absicht, die Kreditkosten zu verbilligen, mehrmals gesenkt worden.³⁷ Die Banken gingen mit diesen Senkungen mit, einmal sogar um ein halbes Prozent über die Senkung der offiziellen Rate hinaus, darüber hinaus blieb, um die Kontinuität der günstigen Einlagenentwicklung nicht zu unterbrechen, seitens der Banken die Einlagenverzinsung unverändert.

Die Kreditkontrollabkommen sind für die liquiditäts- und konjunkturpolitische Kontrolle der Geschäftstätigkeit der Banken von besonderer Bedeutung und demnach auch ein besonderer 'Reibebaum'.³⁸ Ihre beiden Säulen bilden Bestimmungen über den Kreditplafond bzw. über die Liquidität. Der Kreditplafond wird, mit unterschiedlichen Prozentsätzen, getrennt nach haftendem Eigenkapital und den Verpflichtungen bzw. dem Zuwachs der Verpflichtungen berechnet. Die zweite wichtige Bestimmung der Kreditkontrollabkommen regelt die Haltung der Barreserve und verpflichtet die Kreditinstitute zur Haltung bestimmter Mindestliquiditäten. Als Folge dieser Abkommen legten die Kreditinstitute „im Interesse der Währungspolitik einen nicht unbedeutlichen Teil ihrer Ertragskraft ... stül“³⁹. Hier haben wir es mit einem sehr weiten Spannungsfeld zu tun, das uns auch in den späteren Abschnitten noch mehrfach begegnen wird, jenem zwischen Budgetpolitik (oder Währungspolitik) und Bankpolitik bzw. zwischen öffentlichem Interesse und Eigeninteresse.

35. Franz Vranitzky, Der österreichische Kapitalmarkt, in: Fuchs/Schneidauer (Hg.), Das Kreditwesen in Österreich, 236.

36. Auch Vranitzky spricht von „ganz wenigen Ausnahmen“ bezüglich des harmonischen Zusammenwirkens, ebd.

37. Zu diesem Beispiel siehe Ein Jahrhundert Creditanstalt-Bankverein, 266.

38. Vgl. dazu und im folgenden Walter Neudörfer, Die Kreditkontrollabkommen und ihre Problematik, in: Österreichische Bankwissenschaftliche Gesellschaft (Hg.), Das Kreditwesen in Österreich, Wien 1968, 186-197; weiters Diwok, Das Bankwesen in Österreich, 452.

39. Ein Jahrhundert Creditanstalt-Bankverein, 264.

Vor dem Hintergrund abnehmender Dollarzuteilungen aus dem ERP-Programm mußte es nunmehr darum gehen, die für Investitionszwecke notwendigen langfristig zur Verfügung stehenden Gelder auf eine andere Art zu erlangen. Dabei ging es in erster Linie darum, „Kapital neu zu bilden, um dieses in produktive und dauernde Kapitalmarktanlagen überzuleiten“⁴⁰. Wir sind damit beim Kapitalmarktproblem angelangt. Bereits im Tätigkeitsbericht von 1951 stellte der Verband einen Maßnahmenkatalog zur Förderung der inländischen Kapitalbildung auf, der neben der Sparbarkeit in der Budgetpolitik die Gewährung steuerlicher Sonderbegünstigungen und Maßnahmen zur Wertsicherung umfaßte. Eine wesentliche Voraussetzung dafür bildete die Förderung des individuellen Sparens, wie oben erwähnt leitete die Stabilisierung des Geldwerts eine Phase einer positiven Einlagenentwicklung ein. Mit dem Sparbegünstigungsgesetz von 1953 wurde die individuelle Spartätigkeit durch eine Reihe von Steuerbegünstigungen gefördert.⁴¹ 1953 konnte auch ein erster wirklicher Anleiheerfolg mit der Energieanleihe verzeichnet werden. Nach 1945 waren nicht nur die wichtigsten Banken verstaatlicht worden, sondern auch eine Vielzahl von Österreichs wichtigsten Industriebetrieben. Und weil gerade die verstaatlichte Industrie von den Marshallplangeldern stark profitiert hatte, ergab sich nach dem Auslaufen der Wirtschaftshilfe ein besonderes Problem. Während sich Finanzminister Kamitz um eine teilweise Rückführung der verstaatlichten Banken in private Hände bemühte, scheute er andererseits bewußt davor zurück, die umfangreichen Industrieinflusssphären der Banken zu entflechten, wohl wissend, daß die Verwirklichung dieser von „verschiedenen Seiten propagierten Pläne“ „mangels eines für Beteiligungen dieses Ausmaßes aufnahmefähigen Marktes katastrophale Folgen gehabt hätte“⁴². Sowohl die enge Verbindung von Banken und Industrie, die zumindest bis in das späte 19. Jahrhundert datiert, wie die Enge und Strukturschwäche des Kapitalmarktes, die noch weiter zurückreicht, sind hier als spezifisch österreichische historische Erklärungsmuster anzuführen.⁴³ Das Spannungsfeld zwischen Banken und Industrie, dem in der Zwischenkriegszeit große Bedeutung zukam und das insbesondere nach den Bank- und Industriezusammenbrüchen der 1930er Jahre heftig diskutiert wurde⁴⁴, scheint nach 1945 an Relevanz verloren zu haben.

40. Ebd., 265.

41. Vgl. dazu Buseckel, *Österreichische Wirtschaft im 20. Jahrhundert*, 125f.

42. Geleitwort von Heinrich Trechtl in Diwok/Koller, Kamitz, 9. Die Notwendigkeit der Einschaltung der Banken bei der Industriefinanzierung war 1953 auch von einer internationalen Expertenkommission anerkannt worden, die sich auf Veranlassung der österreichischen Bundesregierung mit der Untersuchung des österreichischen Kapitalmarktes und des Bankensystems befaßte, siehe dazu Ein Jahrhundert Creditanstalt-Bankverein, 268.

43. Es dürfte sich dabei weniger um einen generellen Kapitalmangel gehandelt haben, als vielmehr um einen Mangel an Anlagemöglichkeiten bzw. an risikosuchenden Anlegern. Neben psychologischen Faktoren muß hier ferner auf die bereits im 19. Jahrhundert bestehende steuerliche Diskriminierung der Aktie (Doppelbesteuerung) hingewiesen werden.

44. Die Industrie sah sich von den Banken bevormundet, teils dominiert, die Banken sprachen wiederum von der Vorherrschaft der Techniker und meinten damit die industriellen Führungskräfte.

2. Bedrohung, Festigung und Ausbau: Österreichs Banken in den 1960er Jahren

Das dieser Dekade gewidmete Kapitel weist drei thematische Schwerpunkte⁴⁵ auf:

1. *Trend zum Universalbankengeschäft*
2. *Bemühungen um einen funktionsfähigen Kapitalmarkt*
3. *Spannungsverhältnis von Bank- und Budgetpolitik*

Wenn zu Beginn von einem stark regulierten und geschützten österreichischen Kreditsektor die Rede war, so erklärt sich einiges an staatlicher Einmischung durch das Chaos der Nachkriegszeit, die politische wie wirtschaftliche Ungewißheit. Doch trifft diese Einschätzung starker Reglementierung auch noch auf Österreichs Geldinstitute in den 1960er Jahren zu: Die Eröffnung von Zweigstellen oblag der Genehmigung durch das Finanzministerium, Sparkassen waren örtlich durch das Regionalitätsprinzip enge Grenzen gesetzt, ferner standen Habenzinsabkommen (mit Obergrenzen für Einlagezinsen) sowie die Festlegung der einzelnen Sektoren auf bestimmte Transaktionen und Produkte einem freieren Wettbewerb entgegen.⁴⁶

Zeigte sich anfänglich noch eine Konzentration der einzelnen Sektoren auf ihren angestammten Kundenkreis – Marktanteilsverschiebungen beruhten auf unterschiedlichen Versorgungsgraden mit Bankdienstleistungen sowie auf unterschiedlichen Wachstumsraten der Kundengruppen –, so machte sich Ende des Jahrzehnts bereits ein Aufbrechen der traditionellen Kundengruppenorientierung, allgemeiner formuliert der Trend zum Universalbankengeschäft bemerkbar.⁴⁷ Die Vorteile einer das gesamte Spektrum an Bankdienstleistungen sowie von Wertpapier-, Fonds- und Versicherungsprodukten anbietenden Universalbank bestehen in weitreichenden Synergien, einer starken Risikostreuung und einer hohen Anpassungsfähigkeit an Nachfrageverschiebungen.⁴⁸ Der *Trend zur Universalbank* stellte insbesondere für Aktienbanken – und damit ihre Vertretung, den Bankenverband – eine große Herausforderung dar. Die Entwicklung des Bilanzvolumens der einzelnen Sektoren verdeutlicht die Einbußen, die der Bankensektor und insbesondere die Aktienbanken in den 1960ern zu verzeichnen hatte, deutliche Marktanteilsgewinne wiesen hingegen die stark steuerbegünstigten Bausparkassen und Raiffeisenkassen auf.⁴⁹ Der Beitrag der Banken und Bankiers an den Gesamteinlagen der Kreditinstitute war zwischen 1953 und 1970 von 46,5 auf 23,6 Prozent gefallen, ähnliche Einbußen waren bei den aushaftenden Krediten zu bemerken (siehe Anhang, Tabellen 1 und 2).⁵⁰

45. Diese drei Themenkomplexe finden sich etwa in den abschließenden Ausführungen des Tätigkeitsberichts 1963 kurz umrissen, Verband österreichischer Banken und Bankiers (im folgenden: VÖBB), Tätigkeitsbericht für das Jahr 1963, 24.

46. Theurl, Österreich, 589.

47. Ebd., Gamber Tichy, Drei Phasen des Strukturwandels im österreichischen Kreditapparat, in: Österreichisches Bank-Archiv, Heft VIII, 312.

48. Unterrichtsreferat Geld & Währung, Das österreichische Finanzwesen, 8.

49. Der Anteil der Aktienbanken ging zwischen 1960 und 1970 von 31 auf 28 Prozent zurück, der des Bankensektors insgesamt von 51,6 auf 44,6 Prozent, der Anteil der ländlichen Kreditgenossenschaften (inkl. Genossenschaftliche Zentralbank AG) stieg von 13,9 auf 18,1 Prozent, jener der Bausparkassen von 1,4 auf 4 Prozent, Vgl. dazu Diwok, Bankwesen in Österreich, 456.

Die Bemühungen des Bankensektors konzentrierten sich auf einen bislang eher vernachlässigten und nunmehr rasch wachsenden Kundenkreis, den ‚kleinen‘ Sparer bzw. Kreditnehmer; Spareinlagengeschäft, Privatkleinkredite, die Einführung von Gehaltskonten und der Ausbau des bargeldlosen Zahlungsverkehrs standen dabei im Vordergrund. Eng verbunden mit dem Kampf um Marktanteile begann der Kampf um neue Filialen. Die Bewilligung oblag dem Finanzministerium, in Verhandlungen der Kreditinstitutsverbände untereinander wurde dann die Zahl der Bewilligungen und die Verteilung auf die einzelnen Sektoren bestimmt.

Als Spannungsfeld können wir in diesem Zusammenhang das Verhältnis des Bankensektors zu den anderen Sektoren ausmachen. Ein Konfliktpunkt unter vielen betraf die steuerliche Gleichbehandlung. Der Bankenverband monierte mehrmals die ungleiche Verteilung steuerlicher Lasten auf die Geldinstitute (z. B. Begünstigung der Sparkassen durch Steuerbefreiung) und wies auf eine Reihe weiterer Begünstigungen hin (z. B. wurde die Mündelsicherheit nur Sparkassen und Hypothekenanstalten zugesichert, ferner existierten Unterschiede in der Handhabung des Zinsvoraus, in Beschränkungen hinsichtlich des Geschäftsumfangs und in den Aufsichtsbestimmungen).⁵¹ Als Erfolg der Verbandsaktivitäten kann auf den im Abgabenänderungsgesetz erfolgten teilweisen Abbau einiger Steuerbegünstigungen hingewiesen werden - dieses Gesetz wurde im Jahr 1968 verabschiedet. Eine Angleichung der unterschiedlichen Besteuerung der einzelnen Kreditinstitutsgruppen (im Rahmen des 2. Abgabenänderungsgesetzes) und eine Neuregelung der Mündelsicherheit konnte der Bankenverband erst 1977 als Erfolg verbuchen. Mit der Hinwendung zum Mengengeschäft in einem engen Zusammenhang standen organisatorische Veränderungen in den Banken. Die zunehmende Technisierung des Bankbetriebes, der Einsatz neuer Datenverarbeitungssysteme, Automation und Rationalisierungsmaßnahmen zogen Konflikte mit den Angestellten nach sich. Werbung erhielt einen höheren Stellenwert, Einschaltungen in Zeitungen sollten potentielle KundInnen mit dem Bankgeschäft vertraut machen, auch im relativ neuen Medium Fernsehen versuchten Sendungen wie „Peter und Renate“ oder „Das liebe Geld“, die Öffentlichkeit mit Bankbilanzen und Begriffen wie Buchgeld vertraut zu machen.

Eigentlich jedem Kapitel kann weiters ein Unterabschnitt *Bemühungen um einen funktionsfähigen Kapitalmarkt* gewidmet werden. Was sich immer deutlicher abzuzeichnen begonnen hatte, war eine Spaltung in einen expandierenden, weil steuerbegünstigten – und relativ sicheren – Anleihemarkt und einen weiterhin stagnierenden, weil steuerlich benachteiligten Aktienmarkt⁵². Das Kapitalmarktpro-

50. Detailliertere Daten zur Wettbewerbsentwicklung zwischen 1953 und 1966 siehe Hellmuth Klauhs, *Der Wettbewerb der Kreditunternehmungen*, in: Österreichische Bankwissenschaftliche Gesellschaft (Hg.), *Das Kreditwesen in Österreich, 1988*.

51. Die Verschärfung des Wettbewerbs und die Einführung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs hingen in einigen Fällen eng zusammen. So beschloß der Bankenverband 1966 eine Intervention gegen ein Übereinkommen der Sparkassen mit den ÖBB, dem größten österreichischen Arbeitgeber, betreffend die Überweisung von Bezügen der Aktivbediensteten und Pensionisten und drohte mit der Einschaltung des Wettbewerbsausschusses. Sparkassenverband und ÖBB verzichteten schließlich auf die Ausschließlichkeit, Vorstandssitzungsprotokoll 138, Mai 1966. VOBB-Archiv.

blem wurde auch von internationaler Seite (etwa im OECD-Jahresbericht 1963/64) als Kardinalfrage der österreichischen Wirtschaftspolitik erachtet. In den 60er Jahren scheinen sich die Bemühungen zunächst auf die Förderung des Spargedankens konzentriert zu haben.⁵³ Neue Sparformen, mit einer großteils längeren Bindung der Gelder wie etwa das Prämiensparen, sollten die Kapitalakkumulation unterstützen und der Inflation entgegenwirken. Weitere Maßnahmen bildeten eine Ausdehnung der Steuerbegünstigung für festverzinsliche Wertpapiere auf Kommunal-schuldverschreibungen und Pfandbriefe bzw. die gesetzliche Reglementierung der in Österreich 1956 eingeführten Form des Wertpapiersparens, der Investmentzertifikate, durch das Investmentfonds-Gesetz von 1963.⁵⁴ Eine Zäsur in den 60er Jahren bildete die Verabschiedung der sogenannten „Wachstumsgesetze“ von 1966. So milderte das Körperschaftsteuergesetz die Doppelbesteuerung der Aktien, die Einführung eines niedrigeren gespaltenen Körperschaftsteuersatzes diente der Kapitalmarktförderung im engeren Sinn. Auch die Kapitalberichtigungsgesetze von 1966 und 1967 brachten gewisse steuerliche Vorteile mit sich (Kapitalgesellschaften konnten Erhöhungen ihres Grundkapitals durch Umwandlung von Rücklagen in haftendes Nennkapital vornehmen, ohne daß dadurch beim Aktionär eine Steuerpflicht entstand). Durch die Einkommensteuernovelle 1966 wurde die Wertpapierbegünstigung auf eine neue Grundlage gestellt.

Die Auswirkungen dieser Maßnahmen resultierten in einer Neuorientierung der beiden Kapitalmarktsegmente: Auf dem Aktienmarkt beobachtete man eine Fortsetzung attraktiver Kapitalerhöhungen und Dividendenheraufsetzungen, wobei die beiden Großbanken Creditanstalt-Bankverein und Länderbank eine Schrittmacherrolle bei den Kapitalberichtigungen einnahmen. Auf dem Anleihemarkt zeichnete sich eine Neuorientierung der steuerbegünstigten Wertpapieranlage ab. Der Mangel an langfristig verfügbarem Kapital ließ sich allerdings trotz eines deutlichen Anstiegs der Spareinlagen ab 1968 nicht kompensieren, man behalf sich mit dem „Import“ von rund 26 Mrd. S zwischen 1960 und 1970.⁵⁵ Zu einem Zeitpunkt, als Österreich bereits über eine, auch international hohe Sparquote verfügte und damit potentiell ausreichend Privatkapital zur Verfügung stand, zeigte sich in aller Deutlichkeit, daß sich das Mißtrauen der Öffentlichkeit insbesondere auf die risikoreicheren Anlageformen wie die Aktie konzentrierte. Als „Durchbruch“ auf dem österreichischen Aktienmarkt wurden dann die deutliche Kurssteigerung der Aktien im Jahr 1972 sowie die im Rahmen des Einkommensteuergesetzes von 1972 durchgeführte Ausdehnung des steuerbegünstigten Erwerbs von Wertpapieren auf österreichische, aus Kapitalerhöhungen stammende Inhaber-Aktien bezeichnet.

52. „Auf dem Aktienmarkt blieb die erwartete Belebung aus.“, VÖBB, Tätigkeitsbericht für das Jahr 1963, 15. Nahezu gleichlautende Bemerkungen können früheren und späteren Tätigkeitsberichten entnommen werden.

53. Österreich besaß zu dieser Zeit, ganz im Gegensatz zu heute, die zweitniedrigste Sparquote Europas, Bachinger/Mafis, *Der österreichische Schilling*, 270.

54. Ebd., 270f.

55. Ebd., 290.

Vor dem Hintergrund einer stark geldwert- und zahlungsbilanzorientierten Wirtschaftspolitik Österreichs in den 1960ern⁵⁶ ist der dritte Subtitel *Spannungsverhältnis von Bank- und Budgetpolitik* zu verstehen. Die Ära des österreichischen Wirtschaftswunders hatte mit der Rezession von 1962 ihr Ende gefunden. Der Kreditwirtschaft kam angesichts dieser Situation die Rolle zu, den inflatorischen Auftrieb in erträglichen Grenzen zu halten und zur Geldwertstabilisierung beizutragen. Die Instrumente der Kreditlenkung kennen wir bereits. Um der „schleichenden Inflation“ zu Beginn der 1960er Jahre entgegenzutreten, erfolgten Erhöhungen der Bankrate und – erstmals seit Inkrafttreten dieses Instruments im Jahr 1955 – des Mindestreservensatzes. Auf die daraus resultierende Liquiditätsfülle der Kreditinstitute reagierte der Bankenverband mit Forderungen nach einer Verzinsung der Mindesteinlagen oder der Haltung eines Teils davon in Devisenguthaben bzw. nach einer Differenzierung des bislang vereinheitlichten Satzes für Sicht- und Termineinlagen. Auch die Kreditkontrollabkommen erfuhren eine (im Jahr 1962 wesentliche) Verschärfung, und erstmals wurde das Instrument der Offenmarktpolitik eingesetzt.⁵⁷ Im Gegensatz zur Nachfrageinflation der ersten Nachkriegsjahre hatte man es nunmehr mit einer Kosteninflation zu tun, was darin zum Ausdruck kam, daß der Preisauftrieb 1962/63 mit einem Nachfragerückgang verbunden war.⁵⁸ Der Kurs der Kreditrestriktionen blieb nicht unumstritten: Der Bankenverband betonte, daß die Kreditinstitute „im Rahmen währungspolitischer Auseinandersetzungen eine weit über ihren Bereich hinausgehende Stabilisierungslast“ zu tragen hätten, und forderte eine Lockerung der restriktiven Notenbankpolitik.⁵⁹ Der Bankenverband sprach vom schwersten Preis- und Lohnkonflikt seit der Währungsstabilisierung 1951. Expansive (Senkung der Bankrate im Juni 1963) und restriktive (Erhöhung der Mindestreservensätze und Verschärfung der Kreditkontrollabkommen im Oktober 1964) Maßnahmen wechselten einander ab, wobei die „Zweigeleitigkeit einer gleichzeitigen Kreditverknappung und Kreditverbilligung“ „im Kreditapparat nicht vollinhaltlich akzeptiert wurde“.⁶⁰

1966/67 zeichnete sich ein Umschwung in der Währungspolitik ab, der Trend steigender Mindestreservenbelastung wurde durchbrochen, die Bankrate gesenkt und die Refinanzierung der Banken bei der Nationalbank durch eine Änderung der Lombardkonditionen erleichtert. 1969 zog der Schilling bei der DM-Aufwertung nicht mit, die Gefahr eines drohenden Inflationsimports unter Beibehaltung des

56. Theurl, Österreich, 588f.

57. Die Banken übernahmen mehrere hundert Millionen an Bundesatzverschreibungen, die „Finanznachrichten“ bezeichneten diese Finanzierung des Budgetdefizits durch die Banken als eine „Zwangsanleihe des Fiskus“, zitiert nach Bachinger/Mais, *Der österreichische Schilling*, 267.

58. Ebd., 267ff.

59. Zitat: VÖBB, Tätigkeitsbericht für das Jahr 1966, 14. Den Verbandsprotokollen ist die Abwehrhaltung der Banken gegenüber einem Ausbau zusätzlicher Lenkungsmechanismen und staatlicher Kreditrationierung deutlich zu entnehmen. Das nicht ganz reibungslose Verhältnis zu Währungsbehörden bzw. Notenbank kann folgendem Zitat entnommen werden: „die Währungsbehörden haben ihre Ziele insoweit erreicht, als die Notenbank die Banken wieder am kurzen Zügel (Hervorhebung des Autors) hält. ...“ VÖBB, Tätigkeitsbericht für das Jahr 1965, 13.

60. VÖBB, Tätigkeitsbericht für das Jahr 1964, 9.

bisherigen Schillingkurs veranlaßte die Währungsbehörden jedoch 1971 zu einem für das Nachkriegsösterreich bislang einmaligen Schritt, einer Schillingaufwertung.⁶¹ Diese Maßnahme war gleichzeitig ein deutliches Zeichen des Vertrauens in die eigene Stärke. Als große weltwirtschaftliche Zäsur und Trendwende kann die im August 1971 erfolgte Aufhebung der Goldkonvertibilität des Dollars bezeichnet werden, die de facto das Ende des 1944 begründeten Bretton Woods Systems bedeutete und eine Ära flexibler Wechselkurse einleitete. Den Charakter der Dekade der 70er Jahre als weltwirtschaftliche Zäsur unterstreichen ferner die beiden Ölpreisschocks. Den Hintergrund der 70er Jahre bildeten somit die Bemühungen um eine Reform des internationalen Währungssystems und um die Herstellung einer neuen Weltwährungsordnung. Ein Spannungsfeld tut sich auf, jenes zwischen österreichischer Wirtschaftspolitik und dem weltwirtschaftlichen Verlauf, zwischen nationaler Bankpolitik und internationalen Anforderungen. Wie reagierte Österreichs Bankenapparat auf die internationalen Herausforderungen, auf den Zusammenbruch des Bretton Woods-Abkommens, usw. sind die Fragen, die sich daraus ableiten.

3. Neue Herausforderungen: Hartwährungspolitik und verschärfter Bankenwettbewerb 1970–1989

Diese Änderung der Rahmenbedingung schlugen sich in den österreichischen Wirtschaftsdaten, aber auch in teils neuen wirtschaftspolitischen Konzepten nieder. Österreichs Reaktion auf den ersten Ölpreisschock war die Herausbildung des sogenannten „Austrokeynesianismus“, einer Kombination von Nachfragemanagement, Einkommenspolitik und Hartwährungspolitik.⁶² Anhaltende Zahlungsbilanz- und Inflationsprobleme bildeten den Hintergrund für die Entwicklung einer Hartwährungsstrategie, die 1976 in der ausschließlichen Orientierung auf die D-Mark resultierte. Die Banken wurden durch die zwischen Notenbank, Finanzministerium und Banken abgeschlossenen Stabilisierungsabkommen (erstes Paket November 1972) in die wirtschaftspolitische Verantwortung genommen. Die Hartwährungspolitik mußte durch eine Reihe geldpolitischer Maßnahmen, die auf die Reduzierung des Zahlungsbilanzdefizits zielten, unterstützt werden.⁶³ Die restriktive Geldpolitik wurde von einer Politik des teuren Geldes begleitet. Neben dem Einsatz der klassischen Instrumente der Nationalbank zur Beeinflussung der freien Liquiditätsreserven⁶⁴ zielten Vereinbarungen mit den Kreditinstituten in der Form von Gentlemen's Agreements auf die Begrenzung von Kapitalimporten. Weiters wurden die Kredit-

61. Dazu und im folgenden Hannes Androsch, Zur politischen Ökonomie der österreichischen Wirtschaftspolitik, in: Fuchs/Scheithauer (Hg.), Das Kreditwesen in Österreich, 22ff.

62. Hans Seidel, Der österreichische Weg, in: Österreich Wirtschaftspolitik 1970–1985, 16f. Zur Hartwährungspolitik vgl. Heinz Handler, Die österreichische Hartwährungspolitik, in: Hanns Abele u. a. (Hg.), Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik, Wien 1982, 414ff.

63. Vgl. dazu Androsch, Zur politischen Ökonomie, 25.

64. Georg Winckler, Geld und Währung, in: Abele u. a. (Hg.), Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik, 214.

zuwachsraten durch die – seitens der Banken heftig umkämpfte – Einführung einer aktivseitigen Kreditkontrolle („Limes“, 1972) und die Verschärfung der passivseitigen Kreditkontrolle limitiert.⁶⁵ Außenwirtschaftlich wurde die kreditpolitische Linie durch eine Entliberalisierung von Kapitalimporten und Wertpapierverkäufen an Ausländer abgesichert.

Binnenwirtschaftliche monetäre Stabilisierungserfordernisse bilden im allgemeinen den wirtschaftspolitischen Hintergrund des Einsatzes dieser währungspolitischen Instrumente. Der Kreditsektor nimmt in diesem Zusammenhang eine zentrale Stellung ein, in den frühen 70er Jahren häuften sich allerdings die Vorwürfe, daß die Last der Inflationsbekämpfung zu einseitig auf dem Kreditsektor läge und daß die Verteuerung der Kreditkosten den Kapitalmarkt in seiner Funktionsfähigkeit stark einschränke.⁶⁶ Obwohl Österreichs Inflationsrate im europäischen Vergleich unter dem Durchschnitt lag, änderte dies nichts an der Diskrepanz zwischen den Prozentsätzen der Geldentwertung und der Sparkapitalverzinsung. Der Bankenverband trat aus verständlichen Gründen – je mehr Einlagen sie aufwiesen, desto höher war ihr Kreditvolumen – für eine Revision der österreichischen Zinspolitik, damit für höhere Habenzinsen ein⁶⁷, die Erhöhung des Eckzinssatzes resultierte jedoch auch in einer Verteuerung der Kreditkosten.

Wir haben es mit einer Reihe von Wechselwirkungen zu tun: Die Währungspolitik der Nationalbank ist von der Wechselkurspolitik bestimmt.⁶⁸ Wechselkurspolitische Zielvorstellungen können nur in Einklang mit einer Zinspolitik verwirklicht werden, die ertragsorientierte Kapitalzu- bzw. -abflüsse vermeidet, d. h. aber wiederum, daß ein Versuch einer autonomen Zinspolitik fast notwendigerweise fehlschlagen muß, eine Abkoppelung von Zinsentwicklungen im Ausland de facto kaum möglich ist. Dies zeigte sich 1978/79, als die Zinsen in Österreich gesenkt wurden, das Zinsgefälle zum Ausland jedoch zu hohen Kapitalexporten aus Österreich führte, ein Beleg für die Enge der Handlungsspielräume einer autonomen Wirtschaftspolitik. Auch für die Banken hatte sich die Zinssenkungspolitik ertragsmindernd ausgewirkt, da die Kredit- oder Sollzinsen erheblich rascher zurückgingen als die Habenzinsen.

1979 erfolgte als Reaktion auf den zweiten Ölpreisschock eine Änderung der geldpolitischen Linie der Nationalbank: Mittels der Freigabe der Nominalzinssätze sollten die Kapitalströme umgedreht und den durch Kapitalexport bedingten Ver-

65. Vgl. dazu und im folgenden Körtin, Geldpolitik Österreichs, 165. Die aktivseitige Begrenzung der Kreditgewährungsmöglichkeiten stand seit einem Vorstoß des Beirats für Wirtschafts- und Sozialfragen im Jahr 1964 zur Diskussion, wobei der Bankenverband von Beginn an auf eine Reihe möglicher negativer Konsequenzen hinwies, vgl. dazu VÖBB, Tätigkeitsbericht für das Jahr 1964, 8.

66. Vgl. dazu und im folgenden Bachinger/Malis, Der österreichische Schilling, 307ff. Der Bankenverband listete in einer tabellarischen Übersicht unter dem Titel „Beitrag der Banken zur Stabilisierung im Jahre 1972“ nicht nur die ergriffenen Maßnahmen auf, sondern beschrieb auch ihre Auswirkungen auf die Banken, VÖBB, Jahresbericht 1972, 31f.

67. Etwa im Schreiben des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers vom 29. April 1974 an das Bundesministerium für Finanzen, VÖBB-Archiv.

68. Vgl. dazu Körtin, Geldpolitik Österreichs, 169 bzw. zum konkreten Beispiel des Zusammenhangs von Währungs- und Zinspolitik im Jahr 1979 Androsch, Zur politischen Ökonomie, 27f; VÖBB, Jahresbericht 1979, 19f.

lusten an Währungsreserven ein Ende bereitet werden. Den aufgrund der steigenden Inlands-Nominalzinssätze zunehmenden Kapitalimporten der Kreditinstitute begünstigte die OeNB mit der „Geldversorgungspolitik“, die eine Begrenzung der Zentralbankgeldschöpfung aus inländischen Quellen vorsah. Die Banken sahen sich zusätzlich mit einer Reihe steuerlicher Belastungen konfrontiert, wozu die 1980 – „(e)ntgegen schwerwiegenden Bedenken des gesamten Kreditapparates“⁶⁹ – beschlossene, fiskalpolitisch motivierte „Sonderabgabe von Kreditunternehmungen“ ebenso wie die Änderung des Prämiensparförderungsgesetzes gehörten. Für Banken wie breite Öffentlichkeit gleichermaßen beunruhigend war die monatelange Diskussion über die „Quellensteuer“ auf Zinserträge. 1984 wurde dann die Zinsertragssteuer (ZEST) eingeführt, und der Bankenverband sah sich bezüglich der befürchteten Auswirkungen – etwa hinsichtlich der Entstehung eines Finanzmarktes für Kredite und Einlagen außerhalb des Kreditsektors – voll bestätigt. Der Steuer war nur kurze Dauer beschieden, nach einer Reduktion 1985 erfolgte bereits 1986 ihre Abschaffung.

Der anhaltende Trend zum Universalbankengeschäft bewirkte eine Reihe struktureller Änderungen unter den Mitgliedern des Bankenverbandes. Den vier Teilzahlungsbanken⁷⁰ wurden 1977/78 Vollbankkonzessionen erteilt, etliche Privatbankiers bzw. -Bankhäuser änderten ihre Rechtsform und wurden Aktienbanken oder Bankgesellschaften mit beschränkter Haftung (siehe dazu Anhang, Tabelle 3). Der Kampf um Marktanteile unter den einzelnen Sektoren setzte sich in einer Phase des räumlichen Wettbewerbs⁷¹ fort und wurde nach der Freigabe der Filialgründungen Mitte 1977 um einiges verschärft geführt. Ein Filialboom mit entsprechendem Anwachsen der Beschäftigtenzahlen war nur eine Folge dieser Maßnahme. Im Streben um die Ausweitung der Bilanzsummen vernachlässigten Österreichs Geldinstitute ihre Eigenmittelausstattung und Profitabilität. Ferner mehrten sich nunmehr die Stimmen, die aufgrund der geänderten Wettbewerbsverhältnisse auf eine Finalisierung des Kreditwesengesetzes drängten. Diskussionen und Bemühungen um ein neues Kreditwesengesetz Ende der 1960er Jahre hatten – im Gegensatz zur Beschlussfassung eines neuen Postsparkassengesetzes und einer Nationalbanknovelle im Jahr 1969 – zu keinem Ergebnis geführt. 1972 wurde dem Finanzminister ein KWG-Entwurf überreicht, dessen Kernpunkte die gesetzliche Verankerung des Prinzips des Gläubigerschutzes, die Kodifizierung der Bestimmungen über das Bankgeheimnis und die Frage der Bewilligungspflicht für die Errichtung von Kreditunternehmen und Zweigstellen bildeten. Das Kreditwesengesetz (KWG) 1979 trug diesen Änderungen in einem Nachvollzug Rechnung (beispielsweise mit der Festschreibung des Universalbankensystems für alle Sektoren – äußeres Zeichen war die Aufhebung des Schutzes der Bezeichnung Bank für die Gruppe der Aktien-

69. VÖBB, Jahresbericht 1980, 47.

70. ANA, Autofina, WAG und Wien-Kredit.

71. Vgl. dazu Josef Christl/R. Sigmund, Österreichs Bankenlandschaft seit der KWG-Novelle 1986, in: CA-Quarterly 1989, H. 2, 16f. 1972 hatte eine Übersicht über die Bankstellendichte in Österreich, Bayern, der Schweiz und Schweden ergeben, daß Österreich gemessen an der Bevölkerungszahl die geringste Bankendichte aufzuweisen hatte.

banken und Bankiers – und der Freigabe von Filialgründungen und Habenzinsen). Aus der Mitwirkung des Bankenverbandes an diversen Gesetzen, die das Geldwesen betreffen, ergibt sich ein weiteres Spannungsfeld. Die Archivmaterialien des Verbandes belegen zunächst deutlich, wie mühevoll der Weg vom ersten bis zum endgültigen Entwurf ist, wenn es auch nicht immer so lange dauern muß wie beim Kreditwesengesetz, das eine Vorgeschichte von rund dreißig Jahren (beginnend mit dem Entwurf eines „Bundesgesetzes über Kreditunternehmungen“ 1949) hat.⁷² Wie weit muß, soll oder darf der Einfluß des Staates – in der Gestalt des Finanzministeriums oder der Nationalbank – reichen? Strittige Punkte bei den Verhandlungen zum Kreditwesengesetz waren die Fragen der Bankenaufsicht bzw. der Befugnisse der Nationalbank. Es ging dabei um das Ausmaß an Kreditlenkung, das der Nationalbank im Rahmen der Bankenaufsicht aufgrund der Erfordernisse der Zahlungsbilanz bzw. der Überwachung der Einhaltung devisenrechtlicher Bestimmungen zukommt.⁷³ Kontrollfunktionen übt die Nationalbank bei der Überprüfung der kreditstatistischen Ausweise und Meldungen der Geldinstitute über Eigenmittel, Zahlungsbereitschaft und Kreditvolumen aus, ferner ist die Nationalbank als Kreditvidenzstelle vorgesehen.

Wie beim KWG stand auch beim Wertpapier-Emissionsgesetz 1979 der Gedanke der Liberalisierung im Vordergrund. Zum Finanzministerium als oberster Aufsichtsbehörde trat der Kapitalmarktausschuß, der sich mit der laufenden Analyse der Aufnahmefähigkeit des Kapitalmarktes und mit der grundsätzlichen Konditionengestaltung zu befassen hat. Die mit dem Gesetz geschaffene Zugangsmöglichkeit neuer Emittenten (Kreditunternehmen) trug zur Rentenmarktexpansion bei, wobei der Anteil der Kreditinstitute eine deutliche Steigerung erfuhr. Kreditunternehmen (inkl. OeNB) dominieren sowohl die Emittenten- wie die Käuferstruktur auf dem Rentenmarkt. Mitte 1985 erfolgte, denkt man an die jahrzehntelang vergeblich vorgebrachten Forderungen, ein geradezu „historischer“ Schritt für den österreichischen Kapitalmarkt: Die Doppelbesteuerung der Aktien wurde durch eine Reduktion der Einkommensteuer für den Aktionär auf den halben Satz für Dividenden gemildert (Halbsatzverfahren), der Erwerb „junger“ Aktien durch eine Absetzmöglichkeit der Anschaffungskosten als Sonderausgabe steuerlich begünstigt.⁷⁴

Die Freigabe der Habenzinsen stand in einem engen Zusammenhang mit der Zinshausse im Ausland, die zu beträchtlichen Abflüssen an Währungsreserven geführt hatte, und leitete die letzte Wettbewerbsphase ein, jene eines heftigen Preiswettbewerbs. 1980 kündigte der Vorstand des Bankenverbandes – nach monatelangen internen Diskussionen⁷⁵ – das Habenzinsabkommen von 1979, was von den anderen Verbänden als Element des Zinsauftriebs gewertet wurde, der Bankenverband selbst wollte durch diesen Schritt „Raum für eine marktnahe Zinspolitik der Kreditwirtschaft“⁷⁶ schaffen. Darauf folgende Versuche, Abkommen über die Ver-

72. Lucius, Das österreichische Kreditwesengesetz, 261.

73. Zur Bankenaufsicht ebd., 264f.

74. VÖBB, Jahresbericht 1984, 25.

75. So befürchtete der Bankenverband, daß der Kreditapparat im Fall der Kündigung dem Kartellgesetz unterworfen würde.

zinsung der täglich fälligen Gelder, die Höhe der Vorschußzinsen oder die freiwillige Vergütung bei Prämiensparverträgen zu erzielen, scheiterten. Verschärfter Wettbewerb kann der Bankkundschaft durch verbesserte Konditionen, Überbietungsversuche etc. einzelner Geldinstitute zugutekommen. Die Bankkundschaft sollte allerdings, wie die jüngsten Beispiele der Nicht-Bankenverbandsmitglieder Rieger- und Diskontbank zeigen, gegenüber zu hohen Zinsversprechungen mißtrauisch sein. Als Instrument, zumindest eine Reihe von Risiken zu minimieren, kann auf die im Paragraph 31 KWG verankerte Einlagensicherung⁷⁷ hingewiesen werden. Die Banken bewegen sich hier in einem Spannungsfeld zwischen möglichst freiem Wettbewerb und der Einhaltung fairer Wettbewerbskonditionen. Wirtschaftspolitische Notwendigkeiten erzwangen auch (zwischen 1985 und 1989) die Einbindung der Banken in die sogenannten Ordnungspolitischen Vereinbarungen, die mit ihren Festlegungen (Mindestsätze für Kreditzinsen – Maximalsätze für Einlagenzinsen) de facto einem Kartell gleichkamen und den hohen Regulierungsgrad im österreichischen Banksektor dokumentieren. Rolle und Haltung der Banken gegenüber derartigen Kartellierungstendenzen sind dabei einigermaßen widersprüchlich. So besteht gegenwärtig gegen mehrere heimische Kreditinstitute der Verdacht der Kartellabsprache. Die Kommission in Brüssel leitete ein Verfahren ein, weil sich heimische Banken im sogenannten Lombard-Club, einer monatlichen Gesprächsrunde einiger Bank-Generaldirektoren, die mittlerweile aufgelöst wurde, über Zinsen und Gebühren abgesprochen hätten, was einem Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht gleichkommt.

Die weiterhin besorgniserregende Ertragslage und Eigenkapitalausstattung, auf die auch zwei OECD-Studien (1980 bzw. 1985) hingewiesen hatten, machte jedoch bereits 1986 eine Reform des Kreditwesengesetzes notwendig, die sich folgerichtig auf die Neuregelung der Eigenmittelausstattung und die Sicherstellung einer ausreichenden Haftkapitalunterlegung konzentrierte.⁷⁸ Mit Erfolg, denn gegenwärtig liegt die Eigenkapitalquote deutlich über den EU-Erfordernissen.⁷⁹ Wenn mit der Zusammenfassung der legislatischen Grundlagen im KWG 1986 auch de facto erst der letzte Schritt zur Austrifizierung des Kreditwesens erfolgte, so wurde doch bereits in den Gesetzesvorlagen als Zielvorgabe die Angleichung an internationale Standards und Normen und damit die Europäisierung formuliert.⁸⁰ Mit Österreichs Annäherung an EG bzw. EWR, letztlich dem Beitritt zur EU verschärfte sich dieser Anpassungsdruck wesentlich.

76. VÖBB, Jahresbericht 1979, 21f. Zitat: 22.

77. VÖBB, Jahresbericht 1979, 46f.

78. VÖBB, Jahresbericht 1985, 23f bzw. Jahresbericht 1986, 17f.

79. Unterrichtspaket Geld & Währung, Das österreichische Finanzwesen, 8.

80. Das Thema der Angleichung der österreichischen an die europäischen Rechtsvorschriften war im Tätigkeitsbericht von 1963 unter dem Titel „Banken und Integration“ erstmals prominent behandelt worden. Der Bankenverband begrüßte die Liberalisierungsbemühungen der OeNB und stellte die „weitestmögliche Freizügigkeit im zwischenstaatlichen Kapitalverkehr“ als Prämisse einer Angleichung heraus.

4. Reif für Europa?: Österreichs „geschützter Bankensektor“⁸¹ in den 1990er Jahren

Das letzte Kapitel konzentriert sich demzufolge auf die Reformschritte, die zur Erlangung der vorgegebenen EU-Standards und -Richtlinien gesetzt werden mußten und die zu einer Flut neuer gesetzlicher Bestimmungen führten (z. B. Börsegesetz 1989, Kapitalmarktgesetz bzw. Novelle zum Devisengesetz 1992, Bankwesengesetz bzw. zwei ergänzende Novellen, Wertpapieraufsichtsgesetz). Als Terminus Technicus für diese Anpassungsnotwendigkeiten wird der Begriff der „Harmonisierung“ verwendet. Zur Erreichung der Kompatibilität der Wettbewerbsbedingungen wird zwischen zwei Wegen unterschieden:⁸² Unter der institutionellen Harmonisierung ist die Angleichung der legislatischen Grundlagen, die zu einer Identität der Rechtsgrundlagen führen soll, zu verstehen, der Weg zur funktionellen Harmonisierung zielt auf die Vereinbarung der Vertriebs- und Niederlassungsfreiheit der europäischen Banken und deren Kontrolle nach den Vorschriften des jeweiligen Heimatlandes. Für Österreichs Banken erwachsen aus der Teilnahme an der Währungs- und Wirtschaftsunion Umstellungskosten (v. a. bei der EDV) und Ertrags-einbußen (v. a. im Devisen- und Valutenhandel). Als Folge des EU-Beitritts wird sich der seit geraumer Zeit spürbare Trend zur Internationalisierung, der in einem deutlich gestiegenen Anteil des Auslandsgeschäfts an den Bankbilanzen ablesbar ist, intensivieren.

Zur Europareife eines Geldinstituts gehört ferner eine bestimmte Größe, um – wenn schon kein Global, dann zumindest – ein European Player zu werden. Österreichs Bankenkonzentration ist in den 1990er Jahren in ein neues Stadium getreten, der langfristigen Tendenz der Universalisierung der Geldsektoren Rechnung tragend, waren in Österreich Sparkassen die treibenden Kräfte hinter den Fusionen. Trotz der großen fusionsbedingten Änderungen in Österreichs Bankenlandschaft (1990 Fusion der Zentralsparkasse mit der Länderbank zur Bank Austria bzw. 1997 Erwerb der Aktienmehrheit an der Creditanstalt durch die Bank Austria; 1992 Fusion der Girozentrale mit dem ÖCI zur GiroCredit bzw. 1997 Erwerb der Giro-Credit durch die EÖSC-Bank und Fusion zur Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen; 1997 Umwandlung der PSK in eine AG usw.) ist der Konzentrationsgrad in Österreichs Bankenlandschaft im europäischen Vergleich eher niedrig. Der Anteil der fünf größten Banken (Bank Austria, CA, Erste Bank, RZB und PSK) an der Bilanzsumme aller österreichischen Banken betrug Ende 1997 rund 44 Prozent. (Belgien 50%, Niederlande 70%, Schweden 80%).⁸³ Die Auswirkungen der Bankenkonzentration auf den Bankenverband bzw. für den Bankensektor waren allerdings gravierend: ÖCI und Länderbank gingen als Mitglieder verloren; die bislang domi-

81. Im Avis der Europäischen Gemeinschaft zum österreichischen Beitrittsantrag wurden die Banken noch als „geschützter Sektor“ klassifiziert, wenig später antwortete die OECD Österreich jedoch weitreichende Fortschritte in der Deregulierung seiner monetären Märkte. Siehe dazu Theurl, Österreich, 587.

82. Hans E. Büschgen, Allgemeine Entwicklungslinien, in: Pohl (Hg.), Europäische Bankengeschichte, 473.

83. Unterrichtspaket Geld & Währung, Das österreichische Finanzwesen, 10.

nierende CA stellt aufgrund der Fusion mit der (früheren Sparkasse) Bank Austria nicht mehr den Verbandspräsidenten, sondern die BAWAG, Bank Austria AG und Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG haben als außerordentliche Mitglieder Aufnahme in den Bankenverband gefunden. Deutlichen Niederschlag in der Mitgliederentwicklung des Verbandes finden strukturelle Veränderungen (siehe Anhang, Tabelle 3). So weist der Verband österreichischer Banken und Bankiers (mit Stand April 1998) keinen einzigen Bankier mehr in seinem Mitgliederverzeichnis auf, verschwunden sind ferner die Teilzahlungsbanken (1977 Vollbankenkonzeption) und die Landes-Hypothekenanstalten, die 1987 einen eigenen Fachverband gründeten. Deutlich gestiegen ist die Zahl der außerordentlichen Mitglieder, wobei ihr Wachstum in erster Linie auf das Anwachsen ausländischer Repräsentanzen, ein deutliches Zeichen der zunehmenden Internationalisierung, zurückzuführen ist.

Als Finanzplatz von seit 1945 (wenn nicht schon seit 1918) international unwesentlicher Bedeutung, zeichnete sich für Wien durch die sogenannte Ostöffnung eine zumindest geringfügige Belebung ab. Österreichs Banken begannen in Richtung Zentral- und Osteuropa zu expandieren, ein endgültiges Resümee der Ostaktivitäten, denen in den letzten Jahresberichten des Bankenverbandes breiter Raum gewidmet wird, kann jedoch noch nicht gezogen werden. Die zukünftige Bedeutung des Finanzplatzes Wien hängt wesentlich von der Schaffung förderlicher Rahmenbedingungen für den Kapitalmarkt ab. Seit Einführung des Halbsatzverfahrens 1985 machte sich auf dem Aktienmarkt eine gewisse Dynamik bemerkbar.⁸⁴ Und zwar in doppelter Hinsicht, einerseits seitens der Nachfrager, andererseits durch die Bereitstellung von dem Kapitalmarkt förderlichen attraktiven steuerlichen Rahmenbedingungen (Erleichterung des Marktzuganges für Aktienemissionen, staatliches Privatisierungsprogramm, Einrichtung einer Termin- und Optionenbörse, Einführung von Tendersverfahren zur Emission von Bundesanleihen, Beseitigung der staatlichen Emissionsgenehmigungspflicht, Übernahme international praktizierter Informations- und Publizitätsanforderungen). Eine deutliche Belebung ihrer Geschäftstätigkeit erfuhren noch in den 1980er Jahren die Genußscheine aufliegenden Beteiligungsgesellschaften, die Investmentfonds erleben in den letzten Jahren einen wahren Boom. Durch die Privatisierungsbemühungen der verstaatlichten Industrie zeichnet(e) sich eine Änderung bezüglich der historisch geringen Bedeutung inländischer Industrieunternehmen als Emittenten ab. Nichtsdestotrotz ist die Bedeutung des österreichischen Renten- und insbesondere Aktienmarktes bis heute eher gering geblieben und es muß weiterhin – allen Durchbrüchen und historischen Schritten zum Trotz – von einer Unterentwicklung bzw. Strukturschwäche des Kapitalmarktes ausgegangen werden.⁸⁵ So werden noch immer rund 90 Prozent der Neuemissionen auf dem Rentenmarkt von Bund und inländischen Banken begeben, was den Anteil von Bund und Banken am Gesamtumlauf an Rentenwerten betrifft, liegt der Prozentsatz sogar noch etwas höher. Die traditionelle Dominanz der Banken bei der Finanzintermediation blieb erhalten. Sie trug dazu bei, daß Österreich zu den Län-

84. Vgl. dazu und im folgenden Theurl, Österreich, 584f.

85. So etwa ebd., 585.

dem mit der größten Bankstellendichte und einer vergleichsweise hohen Zahl an Bankangestellten gehört. Im Zusammenhang mit der Positionierung der Banken im internationalen Wettbewerb sind hier Rückgänge zu erwarten. Die geringe Bedeutung des Aktienmarktes kommt in einem international sehr niedrigen Wert der Marktkapitalisierung zum Ausdruck. Die Marktkapitalisierung betrug in Österreich 1996 nur 15 Prozent des Bruttoinlandsprodukts.⁸⁶

Zuletzt sei noch auf die Ergebnisse einer Mitgliederbefragung 1997/98, die der systematischen Erarbeitung des „Customer Value“, also des Kundennutzens des Bankenverbands diene, verwiesen. Als Kerndienstleistungen des Verbands wurden Lobbying und die Vertretung der Banken bei den Kollektivvertragsverhandlungen angeführt, von besonderer Wichtigkeit für die Mitglieder ist weiters das Informationswesen zu nennen, mehrfach geäußert wurde auch der Wunsch nach Unterstützung der Mitglieder beim Ausbildungswesen. Die Ergebnisse konnten aus Sicht des Bankenverbands im großen und ganzen als zufriedenstellend bezeichnet werden. Die gravierenden Veränderungen der letzten Jahre in Österreichs Bankenlandschaft lassen auch für den Verband österreichischer Banken und Bankiers in naher Zukunft eine 'spannende' Weiterentwicklung und die Konfrontation mit alten und neuen Spannungsfeldern erwarten.

Anhang

Tabelle 1: Anteile der einzelnen Kreditinstitutsgruppen an den Gesamteinlagen (Schilling-Einlagen inländischer Nichtbanken), 1953–1995

	1953	1970	1981	1995
	in %			
Aktienbanken/Bankiers	46,5	23,6	21,5	16,9
Sparkassen	24,3	35,6	31,1	32,8
Landes-Hypothekenanst.	4,8	3,2	2,2	3,3
Raiffeisenkassen	7,3	18,3	21,3	25,3
Volksbanken	4,5	7,8	7,0	6,0
Bausparkassen	0,3	6,3	9,9	9,2
Sonderbanken	12,3	5,2	7,0	6,5

Quellen: Jahresberichte des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers; Tiehy, Strukturwandel; eigene Berechnungen

86. Unterrichtspaket Geld & Währung. Das österreichische Finanzwesen, 20.

Tabelle 2: Marktanteile der Kreditsektoren an den gesamten aushaftenden Krediten, 1953–1995

	1953	1970	1981	1995
	in %			
Aktienbanken und Bankiers	60,6	27,9	27,5	22,1
Sparkassen	16,9	27,1	24,7	31,1
Raiffeisenbanken	9,5	16,7	17,7	19,7
Volksbanken	6,5	6,6	5,3	5,4
Landes-Hypothekenbanken	6,2	9,2	9,4	8,7
Sonderkreditunternehmen	0,3	5,2	5,7	6,3
Bausparkassen	–	7,4	9,7	6,7

Quellen: Jahresberichte der Oesterreichischen Nationalbank; Tichy, Strukturwandel, 315; eigene Berechnungen

Tabelle 3: Mitgliederentwicklung des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers, 1948–1998

	AB	B	LHA	BGmbH	TZB	aoM	fMK
1948	19	22	10	–	–	5	11
1956	19	21	10	2	–	8	9
Juni 1964	24	19	9	2	4	5	6
Mai 1972	27	15	9	2	4	6	3
Mai 1980	36	10	9	6	–	7	3
Mai 1986	38	7	9	6	–	11	3
April 1992	51	2	–	3	–	20 (8)	6
April 1998	54	–	–	2	–	30 (14)	2

AB.....Aktienbanken

B.....Bankiers

LHA.....Landes-Hypothekenanstalten; 1987 eigener Fachverband

BGmbH.....Bank-Gesellschaften m. b. H.

TZB.....Teilzahlungsbanken; 1977 Vollbankkonzessionen

aoM.....außerordentliche Mitglieder; in Klammer Zahl der ausländischen Repräsentanten

fMK.....freie Makler mit Korporativmitgliedschaft

Quellen: Tätigkeits- bzw. Jahresberichte des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers



Die Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt – eine wichtige multinationale Prager Bank zwischen den Weltkriegen

Vor dem Ersten Weltkrieg spielten im Bankwesen Böhmens, Mährens und Schlesiens die Wiener Großbanken eine entscheidende Rolle. Sie hatten zwar ihren Sitz in der Metropole der österreichisch-ungarischen Monarchie, verfügten aber über ein umfangreiches Netz von Zweigstellen in den böhmischen Ländern. Es handelte sich dabei vor allem um folgende Wiener Großbanken: Österreichische Credit-Anstalt für Handel und Gewerbe, Bodencreditanstalt, Anglo-Oesterreichische Bank, Wiener Bankverein, Länderbank und Niederösterreichische Escompte-Gesellschaft.¹ Drei davon (Credit-Anstalt, Anglo-Oesterreichische Bank und Wiener Bankverein) hatten sogar die Mehrheit ihrer Filialen in den Ländern der Böhmisches Krone.² Eine wesentlich kleinere Rolle spielten einheimische deutsche Provinzbanken, von denen die in den sechziger Jahren des 19. Jahrhunderts gegründete Böhmisches Escompte-Bank und die Böhmisches Union-Bank zu erwähnen sind.

Einen großen Aufschwung erlebten am Anfang des zwanzigsten Jahrhunderts national-tschechische Banken. Ihr Anteil am Kapital aller zisleitanischen Bankwesen stieg in den Jahren 1900-1913 von 7,9 % auf 13,3 % an. Das tschechische Bankwesen war im Vergleich mit dem deutschen relativ jung. Bis in die 1890er Jahre wurde es nur durch drei Institute repräsentiert: Živnostenská banka (Gewerbebank), Pražská úvěrní banka (Prager Kreditbank) (ursprünglich Úvěrní banka in Köln) und Záložní úvěrní ústav (Spar- und Kreditinstitut) in Hradec Králové (Königgrätz). Der entscheidende Teil tschechischer Banken entstand Ende des 19. Jahrhunderts und vor dem Ersten Weltkrieg.³

Die Entstehung der Tschechoslowakei brachte wesentliche Änderungen der Bankverhältnisse mit sich. Bislang vorherrschende Wiener Großbanken bemühten sich nach dem Zerfall der Habsburgermonarchie, die Positionen durch ihre Verwandlung in multinationale Geldinstitute mit Wirkungsbereichen in allen Nachfol-

1. Eingehender siehe Richard L. Rudolph, *Banking and Industrialization in Austria-Hungary, The Role of Banks in the Industrialization of the Czech Crownlands*, Cambridge 1976.

2. J. Hurák, *Přehled vývoje českých obchodních bank (Eine Übersicht der Entwicklung tschechischer Handelsbanken)*, Prag 1913, 259.

3. Eingehender wird die Entwicklung tschechischer Banken vor dem Ersten Weltkrieg in dem Buch von J. Hájek, *Rozvoj národnostně českých bank od konce 19. století do roku 1914 (Die Entwicklung national-tschechischer Banken seit dem Ende des 19. Jahrhunderts bis in das Jahr 1914)*, Prag 1986 erläutert.

gestaaten zu bewahren. Sie stießen jedoch auf Widerstand in den wirtschaftlichen und politischen Kreisen dieser Länder.⁴ Ein großer Aufschwung wurde bei tschechischen Banken und in einem etwas geringeren Maße auch bei einheimischen deutschen Banken verzeichnet. Die stärkste national-tschechische Bank, die Živnotenská banka, wurde die bei weitem größte und bedeutendste Bank in der Tschechoslowakei.⁵

Nach der Entstehung der Republik gab es am 31. Dezember 1918 in den böhmischen Ländern insgesamt 22 einheimische Banken, davon 14 tschechische Banken mit 391 Millionen K Aktienkapital und einer gesamten Bilanzsumme von 4,789 Milliarden K. Acht einheimische deutsche Geldinstitute besaßen zusammen ein Aktienkapital von 138 Mio K und kamen auf eine Bilanzsumme von 1,872 Milliarden K. Zusammen mit den Wiener Banken waren einheimische deutsche Banken unmittelbar nach der Gründung der Tschechoslowakei, was ihr Kapital anbelangte, noch stärker als die tschechischen Banken. Allmählich wandelte sich jedoch dieses Verhältnis zugunsten der tschechischen Geldinstitute.⁶

Den Wiener Großbanken wurde erlaubt, ihre Tätigkeit in der Tschechoslowakei auch weiterhin zu betreiben, aber ihre Möglichkeiten, den hiesigen Unternehmen Kredite zu gewähren, verschlechterten sich bedeutend, nachdem im Februar 1919 eine selbständige tschechoslowakische Währung eingeführt worden war, und sich in Österreich die Inflation stark beschleunigt hatte, während es in der Tschechoslowakei 1922 zu einer deutlichen Aufwertung der Krone kam.⁷ Im Rahmen der Nostrifikation (Übertragung der Sitze der Unternehmen und Banken in Länder, wo sie arbeiteten) wurden aus den Filialen der Wiener Großbanken fünf selbständige sog. *utraquistische* tschechisch-deutsche Banken mit multinationalem Aktienkapital geschaffen. Drei davon wurden nach der Verordnung des Finanzministeriums vom 13. September 1920 über die Tätigkeit ausländischer Banken⁸ errichtet, bei zwei Banken wurde eine besondere Vorgangsweise gewählt.

Aus den Filialen der Wiener Mercurbank entstand bereits im Dezember 1920 die Böhmisches Commerzbank (Česká komerční banka), die 1929 mit zwei weiteren überwiegend tschechischen Geldinstituten in die Anglo-Pragobanka zusammengeschlossen wurde. Im Jahr 1921 wurde als eine Zentrale der Filialen der Wiener Län-

4. Diese Bemühungen wurden in der Studie Hans Kernbauer/Fritz Weber, *Multinational banking in the Danube basin: The business strategy of the Viennese banks after the collapse of the Habsburg monarchy*, in: Alice Teichová/Maurice Lévy-Lévyner/Helga Nussbaum (Hrsg.), *Multinational enterprise in historical perspective*, Cambridge 1989, 185-199 erklärt.
5. Diese Problematik erläutere ich eingehend in meinen folgenden zwei Artikeln: *Změny v bankovním systému a finančním průmyslových podniků po vzniku samostatné Československé republiky (Änderungen im Bankensystem und in der Finanzierung der Industrieunternehmen nach der Entstehung der selbständigen Tschechoslowakischen Republik)*, in: *Hospodářské dějiny - Economic History* 20, Prag 1992, 87-99; *Úloha Živnotenské banky v československém bankovníctví po vzniku republiky (Die Rolle der Gewerbebank im tschechoslowakischen Bankwesen nach der Entstehung der Republik)*, in: *Československý časopis historický* 92 (1994), 43-63.
6. J. Hájek/V. Lacina, *Od úvěrních družstev k bankovním koncernům (Von den Kreditgenossenschaften zu den Bankkonzernen)*, Prag 1999, 71-107.
7. V. Lacina, *Formování československé ekonomiky 1918-1923 (Die Entwicklung der tschechoslowakischen Wirtschaft 1918-1923)*, Prag 1990, 93-99.
8. *Sbírka zákonů a nařízení - Sammlung der Gesetze und Verordnungen 1920, Nr. 532.*

derbank die Bank für Handel und Industrie (Banka pro obchod a průmysl) mit entscheidendem Einfluß der französischen Kapitalgruppe Banque de Paris et de Pays Bas gegründet. Aus den Filialen des Wiener Bankvereins entstand der Allgemeine Böhmisches Bankverein (Všeobecná bankovní jednota), der 1929 von der deutschen Böhmisches Union-Bank verschlungen wurde.⁹

Ein Sonderverfahren wurde bei der Nostrifikation von 29 Filialen und Geschäften der Anglo-österreichischen Bank gewählt, die 1922 von der neu errichteten Anglo-tschechoslowakischen Bank (Anglo-československá banka) übernommen wurden. Diese wurde nicht aufgrund der Nostrifikationsgesetze errichtet, sondern ihre Stellung wurde in einem anglo-tschechoslowakischen internationalen Abkommen bestimmt. Die Konzession für die Errichtung einer neuen Bankzentrale wurde von der tschechoslowakischen Regierung der Bank of England erteilt. Das Aktienkapital der Anglo-tschechoslowakischen Bank sowie alle Entscheidungskompetenzen lagen bis 1927 vollständig in englischen Händen. Dem Verwaltungsrat gehörten jedoch neben Repräsentanten des englischen Kapitals auch Vertreter der tschechischen Agrarier (Kuneš Sonntag, Ferdinand Klindera) und einheimischer Industrieller (wie z.B. Julius Petschek, Georg Schicht) an.¹⁰

Ein anderes Herausgehen wurde bei den Filialen der größten österreichischen Bank, der Oesterreichischen Credit-Anstalt für Handel und Gewerbe, gewählt. Diese schlossen sich knapp ein Jahr nach der Entstehung der tschechoslowakischen Republik und noch vor der gesetzlichen Verankerung der Nostrifikation mit der Prager deutschen Provinzbank, der Böhmisches Escompte-Bank, zusammen. Unter der Teilnahme der Živnostenská banka entstand somit eine starke multinationale Großbank mit einer tschechisch-deutschen Verwaltung, die der Gegenstand unserer Forschungen ist.¹¹

9. V. Lacina, Nostrifikace podniků a bank v prvním desetiletí Československé republiky (Nostrifikation der Unternehmen und Banken im ersten Jahrzehnt der Tschechoslowakischen Republik), in: Československý časopis historický 92 (1994), 88–89.

10. Archiv der Nationalbank der Tschechischen Republik (A ČNB), Jahresbericht der Anglo-tschechoslowakischen Bank für das Jahr 1922; A. Pimper, České obchodní banky za války a po válce (Tschechische Handelsbanken während des Krieges und nach dem Krieg), Prag 1929, 507–513; Charlotte Nottmefing, Britische Finanzinteressen in Österreich. Die Anglo-Oesterreichische Bank (Studien zur Wirtschaftsgeschichte und Wirtschaftspolitik, 5), Wien, Köln, Weimar 1998; dieselbe, The Establishment of the Anglo-Czechoslovak Bank: Conflicting Interests, in: Alice Teichová/Terry Gourvish/Agnes Pogány (Hrsg.), *Universal Banking in the Twentieth Century. Finance, Industry and the State in North and Central Europe*, Aldershot 1994.

11. Trotz der bedeutenden Rolle, die die Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt in der tschechoslowakischen Wirtschaft hatte, ist ihre Geschichte noch ungenügend erforscht. Das Grundproblem besteht darin, daß kein Archivmaterial der Bank zur Verfügung steht. Die bedeutendste Quelle stellen für den Autor deswegen regelmäßige Situationsberichte dar, die die Führung der Bank dem Exekutivkomitee der Živnostenská banka übermittelte. Als weitere Quellen sind etwa die Jahresberichte (soweit es sie noch gibt), Angaben im Compass und in den Tschechoslowakischen Börsenpapieren zu nennen, sowie Informationen, die in volkswirtschaftlichen Zeitschriften erschienen. Einschlägige Darstellungen finden sich u.a. bereits bei P.L. Cottrell, *Aspects of Western equity in the banking system of East Central Europe*, in: Alice Teichová/P.L. Cottrell (Hrsg.), *International Business and Central Europe 1918–1939*, insbes. 339 und 364. Auch in den Beiträgen von Herbert Matis, Alice Teichová und Richard J. Overy in diesem Band finden sich Hinweise auf die Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt

Die Prager Böhmisches Escompte-Bank war 1863 gegründet worden und sie gehörte zu den ältesten Geldinstituten in Böhmen. 1901 hatte eine Wiener Großbank, die Niederösterreichische Escompte-Gesellschaft, fast ihr gesamtes Aktienkapital übernommen und sie de facto in ihre Tochtergesellschaft verwandelt. Dieser Stand wurde bis 1919 aufrechterhalten, als die Niederösterreichische Escompte-Gesellschaft die Mehrheit ihres Aktienpakets einem tschechoslowakischen Syndikat mit der Živnostenská banka an der Spitze verkaufte.¹²

Nach einem mit der Wiener Credit-Anstalt im September 1919 abgeschlossenen Abkommen übernahm die Böhmisches Escompte-Bank zehn tschechoslowakische Filialen und umfangreiche Geschäfte der größten Wiener Bank, der Credit-Anstalt. Unter Teilnahme der Živnostenská banka wurde sie in ein neues multinationales Geldinstitut mit dem Titel Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt in Prag umgewandelt. Die Agenda wurde in Tschechisch und Deutsch geführt. Das Aktienkapital stieg bei der Übernahme der Credit-Anstalt-Filialen von ursprünglichen 12 Mio Kč auf 48 Mio Kč, die Reserven erreichten 16,7 Mio Kč.¹³

Das Mehrheitspaket von der Emission neuer Aktien erwarb die Živnostenská banka, neben ihr hat auch die Credit-Anstalt neue Aktien übernommen.¹⁴ Das neue Geldinstitut verfügte über 27 Filialen, meistens in den Grenzgebieten der böhmischen Länder.

Im nachfolgenden Jahr 1920 wurde das Aktienkapital der Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt erneut erhöht, und zwar von 48 Mio Kč auf 100 Mio Kč. An der neuen Emission vom Juni waren nur die bisherigen Aktionäre beteiligt, die Živnostenská banka übernahm dabei 52,25 % der Aktien. Auch bei weiteren Erhöhungen des Aktienkapitals erhielt die Živnostenská banka mehr als die Hälfte von den neuen Emissionen.¹⁵

Die Verbindung der beiden Institute wurde auch durch die Teilnahme der Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt an der Erhöhung des Aktienkapitals der Živnostenská banka gestärkt. Die Kapitalverbindung mündete im Februar 1920 in ein Übereinkommen der beiden Prager Großbanken über ihr Verhältnis zum Verband tschechoslowakischer Banken, zur deutschen Böhmisches Union-Bank und über ein gemeinsames Vorgehen bei ihren Handelsaktivitäten.¹⁶ Die Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt beherrschte gemeinsam mit der Živnostenská banka zahlreiche bedeutende Industrieunternehmen (z. B. die Zementfabrik in Králův Dvůr (Královodvorské cementárny), die Poldihütte (Poldina huf), die Prager Eisen-Industriegesellschaft (Pražská železářská společnost) und gemeinsam übten sie auch erheblichen Einfluß auf weitere wichtige Gesellschaften wie die Komotau-

12. Pimper, České obchodní banky, 491.

13. Ebenda, 491 und 492.

14. A ČNB, ŽB-S-1c, Exekutivkomitee der Gewerbebank am 15. Dezember 1919.

15. Ebenda, Exekutivkomitee am 12. Oktober 1920 und am 4. Januar 1921. Die Gewerbebank erlangte zuerst 55 % der neuen Emission. Mit dem Abkommen vom Januar 1921 wurde die Quote auf 60 % erhöht. Die Wiener Banken Credit-Anstalt und Niederösterreichische Escompte-Gesellschaft erhielten jeweils einen Anteil von 20 %.

16. Ebenda, Exekutivkomitee am 12. Februar 1920.

er Mannesmann Röhrenwerke oder die Ringhofferwerke aus. In den zwanziger Jahren bildete die Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt mit der Živnostenská banka eine Finanzkapitalgruppe, in der das entscheidende Wort die stärkere Živnostenská banka hatte, die auch enge Beziehungen zu Regierungskreisen pflegte. In den dreißiger Jahren war die Verbindung zwischen den beiden Instituten nicht mehr so fest, und die Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt näherte sich immer mehr den deutschen Unternehmerkreisen an.

An der zweiten und dritten Emission neuer Aktien der Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt im Jahre 1920 und an weiteren Kapitalerhöhungen am Anfang der zwanziger Jahre beteiligten sich neben einheimischen Aktionären auch folgende bedeutende ausländische Finanzgruppen: Credit-Anstalt, Niederösterreichische Escompte-Gesellschaft, das Bankhaus M. M. Warburg (Hamburg), International Acceptance Bank Inc. und Harriman and Co. (beide New York). Bei den Erhöhungen des Aktienkapitals in den Jahren 1922 und 1923 auf 200 Mio Kč wurde der Kreis ausländischer Aktionäre um das Bankhaus Kleinwort Sons in London erweitert.¹⁷

Während der Jahre 1919–1923 wurde damit eine starke multinationale Großbank errichtet, die mit der Živnostenská banka eng zusammenarbeitete und umfangreiche Bindungen an das ausländische Kapital sowie weitreichende internationale Kontakte aufwies. Die Führung der Bank war loyal gegenüber dem tschechoslowakischen Staat. Schon 1920 war das Institut Mitglied des Konsortiums für staatliche finanzielle Operationen und nahm an staatlichen finanziellen Transaktionen sowie an Krediten für die Regierung teil, falls diese finanzielle Schwierigkeiten hatte.

Während der zwanziger Jahre wuchs die Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt zu einer erstrangigen, ökonomisch sehr erfolgreichen tschechoslowakischen Großbank heran, die sich sowohl an der Gründungstätigkeit als auch an der Nostrifikation von Industrie-, Handels- und Transportfirmen in einem bedeutenden Ausmaß beteiligte.¹⁸ Zum Unterschied von einigen anderen tschechischen Banken, die in den ersten Jahren der Republik eine wenig überlegte Gründungs- und Kreditstätigkeit entwickelten und große Verluste erlitten, war die Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt imstande, Unternehmensbereiche, die Perspektive hatten, zu erkennen und sich in diesen Bereichen erfolgreich zu engagieren und größere Verluste zu vermeiden. Deswegen wurde sie auch von der in den Jahren 1923–1925 herrschenden Bankkrise praktisch nicht betroffen.

Während der ersten Hälfte der zwanziger Jahre war diese multinationale Bank neben der Živnostenská banka die zweitstärkste tschechoslowakische Bank. 1924 erreichte ihr Aktienkapital eine Höhe von 200 Mio Kč und die Bilanzsumme wuchs auf 3.197 Mio Kč.¹⁹ Während der Wirtschaftskonjunktur in der zweiten Hälfte der zwanziger Jahre nahm die ökonomische Kraft der Böhmisches Escompte-Bank und

17. Pimper, *České obchodní banky*, 492, 497; A. Teichová, *Mezinárodní kapitál a Československo v letech 1918–1938* (Das internationale Kapital und die Tschechoslowakei in den Jahren 1918–1938), Prag 1994, 223.

18. Über die Nostrifikation eingehender siehe V. Lačina, *Nostrifikace podniků a bank v prvním desetiletí Československé republiky*, 77–93.

19. Pimper, *České obchodní banky*, 499.

Credit-Anstalt weiter zu. Als einzige tschechoslowakische Großbank war sie in der Lage, mit dem Tempo ihrer Entwicklung mit der Živnostenská banka zu konkurrieren. Sie vermochte das Depositen- und Kreditgeschäft sowie die Handelstätigkeit bedeutend zu erweitern. Im April 1929 wurde dann das Aktienkapital von 200 auf 250 Mio Kč erhöht. Der Umfang der Handelstätigkeit wurde auch durch die Übernahme der Moravská eskontní banka (Mährische Escompte-Bank) in Brünn im Jahre 1924 ausgeweitet. Damit gewann die Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt auch einen Anteil an der Bratislavská všeobecná banka ůč. spol. (Preßburger Allgemeine Bank). Wichtig war auch der Anteil an der Gründung der Banque pour le Commerce et l'Industrie in Paris, die den Bankaktivitäten der Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt den Weg in französischsprachige Gebiete eröffnete, wo ihr bis dahin Kontakte gefehlt hatten.²⁰

Die Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt wurde von der Wirtschaftskrise in der ersten Hälfte der dreißiger Jahre schwer betroffen. Während des ökonomischen Tiefstands erlitt sie große Verluste. In der Bilanz des Jahres 1931 mußten deswegen Abschreibungen in der Gesamthöhe von 177 Mio Kč durchgeführt werden, die größtenteils aus Reserven gedeckt wurden. Zugleich wurde das Aktienkapital durch das Einziehen der durch die Bank allmählich selbst erworbenen 400 Stück eigene Aktien von 250 auf 170 Mio Kč reduziert. Zu einer weiteren Herabsetzung des Aktienkapitals auf 130 Mio Kč kam es 1935. Die ökonomische Kraft der Bank nahm damit ab, aber ihre Stabilität wurde nach diesen Operationen gefestigt. In der Bank wurde in diesen Jahren auch der Anteil des einheimischen Kapitals erweitert. Infolge finanzieller Schwierigkeiten der beiden Wiener Großaktionäre, der Credit-Anstalt und der Niederösterreichischen Escompte-Gesellschaft mußten nämlich diese Geldinstitute ihre Kapitalbeteiligungen der Société de Gestion in Monaco und der Wiener Gesellschaft Incredit verkaufen, von denen im März 1935 die Führung der Böhmischen Escompte-Bank und Credit-Anstalt diese selbst erwarb, um sie für die bereits erwähnte zweite Herabsetzung des Aktienkapitals zu verwenden.²¹

Trotz der Reduzierung der Kapitalbeteiligung der Živnostenská banka an der Böhmischen Escompte-Bank und Credit-Anstalt haben die beiden Geldinstitute auch in den dreißiger Jahren weiterhin eng zusammengearbeitet. Die Živnostenská banka half oft mit kurzfristigen Krediten aus, und man findet auch gemeinsame große Kredite, die befreundeten Unternehmen gewährt wurden. Bis zur Nazi-Okkupation wurde auch das loyale und positive Verhältnis der Böhmischen Escompte-Bank und Credit-Anstalt zum tschechoslowakischen Staat aufrechterhalten. Die Führung der Bank stand unter keinerlei Nazi-Einfluß, in den Organen und im Top-Management hatten nicht zuletzt tschechoslowakisch fühlende Persönlichkeiten jüdischer Abstammung eine starke Position.

Was die ökonomische Kraft anbelangt, die sich insbesondere in der Höhe des Aktienkapitals, der Reserven und der Bilanzsumme widerspiegelte, war die B h-

20.  skoslovensk  burzovn  papiry (Tschechoslowakische Börsenpapiere), Hrg. von J. Ka pur, Prag 1938, 107.

21. Ebenda, 108.

tschechische Escompte-Bank und Credit-Anstalt die zweitstärkste tschechoslowakische Bank. Ihr Abstand zum größten Institut, der Živnostenská banka, war jedoch groß und ihr Vorsprung vor den anderen Großbanken war klein. Wie bereits erwähnt, war das Aktienkapital von 48 Mio Kč im Jahr 1919 auf 200 Mio Kč in den Jahren 1923-1928 und auf 250 Mio Kč in den Jahren 1929/30 angewachsen. Dann sank es wegen der Krise sukzessive bis auf 130 Mio Kč im Jahre 1937. Auch die Bankreserven stiegen in den Jahren der Wirtschaftskonjunktur rasant an. Bei der Fusion 1919 betragen sie nur 19,4 Mio Kč und bis 1930 stiegen sie bis auf 266 Mio Kč an. In den dreißiger Jahren mußte jedoch die Führung der Bank die Reserven weitgehend für die Deckung der erlittenen Verluste einsetzen, und sie sanken deswegen auf nur noch 68,6 Mio Kč im Jahr 1937.²² Sie waren also relativ niedrig, aber doch höher als Reserven anderer durch die Krise betroffener Banken.

Der Großteil der Anteile an der Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt lag am Ende der ersten Republik als Streubesitz in Händen kleinerer, einheimischer Aktionäre, die nach Berechnungen von Alice Teichová 33,6 % des Aktienkapitals besaßen. Einzelnen größeren einheimischen Aktionären gehörten 8,9 % des Kapitals (Eugen Kubínzky, Bedřich Weinmann und drei Firmen in Brünn). Der Anteil der Živnostenská banka wurde ab Mitte der zwanziger Jahre allmählich geringer, bis er 1937 nur noch 11 % betrug – gemeinsam mit Anteilen der Konzernunternehmen belief er sich noch auf 16 %.²³

Von ausländischen Teilhabern sind die belgische Banque de Bruxelles (18,5 %) und das britische Bankhaus Kleinwort Sons & Co. (2,5 %) Aktionäre geblieben. Im Verwaltungsrat saßen 1937 vier Vertreter des ausländischen Kapitals, wobei die personelle Kontinuität gewahrt wurde. Ausländische Teilnahmen an diesem Entscheidungsorgan wurden meistens durch Persönlichkeiten vertreten, die früher mit der Niederösterreichischen Escompte-Gesellschaft verbunden waren, die nunmehr jedoch nicht mehr direkt beteiligt war.²⁴

Die Kurse der Aktien der Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt waren in den zwanziger Jahren relativ hoch. An der Prager Börse bewegten sie sich zwischen 317 und 490 Kč, dann sanken sie in den dreißiger Jahren erheblich ab. Sie bewegten sich nunmehr in einem Bereich zwischen 274 Kč und 195 Kč, wobei im Jahr 1937 die Kurse im unteren Bereich dieser Bandbreite verharrten.²⁵ Die Entwicklung der Höhe der Dividenden entsprach den ökonomischen Erfolgen des Geldinstituts. In den zwanziger Jahren fielen die Dividenden verhältnismäßig hoch aus, höher als z. B. bei der Živnostenská banka, und sie bewegten sich zwischen 11 und 14 %. In den Jahren 1931-1936 zahlte das Institut wegen der finanziellen Schwierigkeiten gar keine Dividenden aus. Erst die wieder einsetzenden ökonomischen Belebungstendenzen ermöglichten, daß für das Jahr 1937 eine Dividende von 4,5 % ausgeschüttet wurde.²⁶

22. Československé burzovní papíry, hrsg. von J. Kašpar, 1929-30, 101; 1938-39, Prag 1938, 110.

23. Teichová, Mezinárodní kapitál a Československo v letech 1918-1938, 234.

24. Ebenda, 225, 226.

25. Československé burzovní papíry 1929-30, 102; 1938-39, 109.

26. Československé burzovní papíry 1938-39, 109.

Die Bilanzsumme erhöhte sich in den zwanziger Jahren von 2,402 Mrd. Kč (1920) auf 4,407 Mrd. Kč (1930).²⁷ Dies zeugt von der dynamischen Entwicklung der Geschäftsaktivität. In den dreißiger Jahren verzeichnet man jedoch auch bei dieser wichtigen ökonomischen Kennzahl einen rasanten Rückgang, der erst 1936 aufgehoben wurde. Am Ende der ersten Republik (1937) betrug die Bilanzsumme nur noch 2,633 Mrd. Kč. Dies ist ein Indiz dafür, daß die Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt nach 1933 nicht nur durch den Einfluß der Krise Verluste erlitt, sondern auch durch das Fernbleiben eines Teils der deutschen Klientel, die durch die nationalsozialistische Politik und nationalistische Kampagnen in Deutschland beeinflußt wurde.²⁸

Ähnlich wie die Mehrheit anderer tschechoslowakischer Banken war auch die Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt eine Universalbank des mitteleuropäischen Typs. Zum Unterschied von der Živnostenská banka oder der Agrarbank legten bei ihr jedoch kleine Geldinstitute nur selten Überschüsse der Einlagen an. Unter den Bankressourcen herrschten in den zwanziger Jahren eindeutig finanzielle Mittel auf üblichen Konten vor, also in den damaligen Verhältnissen das Geld der Unternehmer. Das Gesamtvolumen dieser Konten stieg vorerst von 1.836,9 Mio Kč auf 2.650,6 Mio Kč an (1929). In den dreißiger Jahren, während der Wirtschaftskrise, ist jedoch ihr Umfang stark zurückgegangen und 1937 erreichte er nur noch 1.304,8 Mio Kč, d.h. knapp die Hälfte der Summe von 1929. Daneben gewannen die Einlagen auf Sparbüchern in den zwanziger Jahren allmählich an Bedeutung. Sie stiegen bis 1929 auf 1.062,2 Mio Kč an und sind auch während der dreißiger Jahre nur wenig gesunken (auf 993,6 Mio Kč im Jahre 1937).²⁹

Äußerst unterschiedlich entwickelte sich in den beiden Jahrzehnten der Zwischenkriegszeit auch das Kreditgeschäft. In den Jahren 1920-1929 nahm das Kreditvolumen um ein Drittel zu, auf 3.099 Mio Kč. Der Anstieg der Geschäfte mit Wechseln war noch deutlicher. Die Höhe der in der Bilanz ausgewiesenen Wechsel wuchs um das Fünffache an und erreichte eine Höhe von 366 Mio Kč. Die dreißiger Jahre brachten eine wesentliche Reduzierung des Umfangs gewährter Kredite, und zwar zuerst durch den Einfluß der Restriktionspolitik der Bankführung und später auch infolge der reduzierten Nachfrage. In der Bilanz des Jahres 1937 werden Kredite nur in Höhe von 1.696 Mio Kč und Wechsel im Wert von 132 Mio Kč ausgewiesen.³⁰ Die Summe an Bargeld, über die die Bank verfügte, belief sich 1920 auf 162 Mio Kč, 1929 auf 348 Mio Kč und 1937 auf 224 Mio Kč.

Neben der Konzentration finanzieller Mittel und der Gewährung von Krediten gehörte zu den wichtigen Tätigkeitsbereichen der Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt die Durchführung finanzieller Übertragungen beim Export und Import sowie der Transaktionen, die mit ausländischen Darlehen zusammenhingen. Sie war auch die Stelle, wo neue Emissionen von Aktien vieler bedeutender Unter-

27. Československé burzovní papíry 1929-30, 101.

28. Československé burzovní papíry 1938-39, 109.

29. Pimper, České obchodní banky, 499; Československé burzovní papíry 1938-39, 109-110.

30. Ebenda.

nehmen herausgegeben und staatliche Darlehen gezeichnet wurden. Einen wesentlich geringeren Stellenwert nahm die Handelstätigkeit mit Konzessionen ein. Den Handel mit Zucker hatte das Institut ursprünglich mit der Živnostenská banka gemeinsam betrieben, ab 1924 agierte es selbständig und übertrug die Geschäfte einer Tochterfirma – der Prager Handelsgesellschaft (Pražská obchodní akc. společnost). In der Handelstätigkeit wirkte sich die Krise der dreißiger Jahre im Vergleich mit der Konjunkturphase der zwanziger Jahre besonders drastisch aus. Die Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt vermochte mit keiner der die Handelsaktivitäten bezeichnenden Kennziffern mehr das Niveau von 1929 – dem Jahr vor dem Anfang der Krise – zu erreichen.

Die Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt verfügte über das dichteste Netz von Filialen unter allen Großbanken. Sie unterhielt 37 Filialen und Zweigstellen, die sich vor allem in Böhmen und in Mähren befanden, und zwar sowohl in den Grenzgebieten als auch in den zentral gelegenen Regionen. Sie verfügte bereits seit ihrer Entstehung durch den Zusammenschluß im Jahre 1919 über fachlich tüchtige und erfahrene Beamte und über ein gutes Top-Management.

Dies beruhte nicht zuletzt auf der Tatsache, daß die Bank während der gesamten Zwischenkriegszeit die Kontinuität der Führung in der Person der Oberdirektoren Dr. Otto Feilchenfeld und Dr. Artur Lob bewahrte. Zu den anderen Mitgliedern des Direktorats gehörten am Ende der ersten Republik auch die Direktoren Dr. Karel Hölzer, Karel Nowotny und Štěpán Popper. Die bedeutendste Persönlichkeit des Top-Managements war zweifellos Otto Feilchenfeld, der auch Mitglied des Verwaltungsrates war. Es handelte sich um einen sehr erfahrenen und fähigen Bankexperten mit großer Übersicht und umfangreichen Kontakten zu tschechischen, einheimisch-deutschen und internationalen Finanz- und Unternehmerkreisen.

Vorsitzende des Verwaltungsrates waren im Laufe der Zeit Karl Wolf-Zdekauer und Felix Redlich. Von den tschechischen Unternehmern saßen im Verwaltungsrat unter anderem Jindřich Klazar, Rudolf Steinský-Seimoutka und Karel Kučera, von den einheimischen deutschsprachigen Unternehmern Wilhelm Kux und der Vertreter der Industrieunternehmer Josef Max Mühlig.³¹

Die Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt bildete während der Zwischenkriegszeit den zweitstärksten Bankkonzern in der Tschechoslowakei mit einem sehr umfangreichen Interessenbereich in Industrie und Handel. Der engere Konzern umfaßte 22 Unternehmen, die durch Mehrheitsbeteiligungen mit der Zentrale fest verbunden waren, sowie acht weitere sog. Konsortiumsgesellschaften, die die Bank gemeinsam mit anderen Partnern, vor allem mit der Živnostenská banka beherrschte. Etwas loser in den Konzern eingebunden waren weitere 18 Gesellschaften, bei denen die Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt zwar nur einen Minderheits-Kapitalanteil hielt, die sie aber doch bedeutend beeinflusste, und zwar auch durch eine ständige Kreditverbindung und die Vertretung in den

31. Československé burzovní papíry 1929-30, deutsche Ausgabe, 97; 1937-38, 106; 1938-39, 106.

führenden Organen.³² Der Konzern umfaßte somit insgesamt 48 Unternehmen (ohne Bankzentrale).

Die ökonomische Macht der Finanzgruppe der Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt bestand jedoch nicht nur in der Kapitalkraft der Bankzentrale und der ökonomischen Stärke der Firmen mit Mehrheits- oder Minderheitskapitalbeteiligungen, sondern auch in den Verbindungen der Bank, die sich auf ständige Kreditgewährung und die Vertretung in den Verwaltungsräten ohne eigene Kapitalteilnahme stützten. Insgesamt gehörten somit nach eigenen Angaben der Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt im Jahre 1937 81 Firmen zum Interessenbereich des Instituts.

Am stärksten waren Metallurgie-, Maschinenbau-, Textil- und Chemieunternehmen vertreten. Firmen, die zum Bankkonzern gehörten, befanden sich meistens in Prag, in der mittelböhmisches Industrieregion und in den böhmischen Grenzgebieten. Einige bedeutende Firmen findet man auch in Österreich.³³ In den Jahren der ersten Tschechoslowakischen Republik hatte die Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt also eine wichtige Position nicht nur im Bankwesen, sondern auch in der Industrie und im Bereich ausländischer finanzieller und Handelstransaktionen inne. Sie spielte auch eine positive Rolle bei der gesamten wirtschaftlichen Stabilisierung der Tschechoslowakei.

Nach dem Münchener Abkommen von 1938 erlitt die Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt große Verluste, da sie 32 Filialen in den besetzten Grenzgebieten an die reichsdeutsche Dresdner Bank und die Länderbank in Wien abtreten mußte. Die Bilanzsumme für das Jahr 1938 sank auf 1.777 Mio Kč, und die weiteren Zukunftsaussichten der Bank war äußerst unklar.³⁴

Gleich nach der Okkupation durch Nazi-Deutschland am 15. März 1939 wurden grundlegende Änderungen in der Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt durchgeführt. Das bislang multinationale Geldinstitut mit einheimischer, tschechisch-deutscher Verwaltung wurde in eine vollständig reichsdeutsche Bank, d.h. eine Tochter der Dresdner Bank, verwandelt.³⁵ Von den neuen Machthabern wurden Vorstandsmitglieder, Direktoren, Verwaltungsräte und Mitarbeiter, die nach den „Nürnberger Gesetzen“ als Personen jüdischer Abstammung galten, entfernt. Den Namen der Bank änderte man wieder auf die ursprüngliche Bezeichnung Böhmisches Escompte-Bank. Im Kapitaleigentum wurden Änderungen durch eine angeordnete Transaktion durchgeführt, bei der zuerst das Aktienkapital von

32. A ČNB, ŽB-S-VII/a-70/b, Material zum Konzern der Böhmisches Escompte-Bank.

33. Československá burzovní papíry 1938–39, 108–109.

34. Die Živoostenská banka verhandelte darüber mit dem zweiten Großaktionär der Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt, Banque de Bruxelles, und es kam zur Vereinbarung, „dass wir uns als Großaktionäre der Escompte-Bank über den geplanten Verkauf der Aktien dieser Bank gegenseitig unabhängig informieren werden.“ A ČNB, ŽB S-1.b-1, Verwaltungsrat am 17. 5. 1939.

35. A ČNB, ŽB-S-VII/a-70/b, Konzern Böhmisches Escompte-Bank. Zur Übernahme der Böhmisches Escompte-Bank und Credit-Anstalt durch Repräsentanten der Dresdner Bank („Hinter dem deutschen Tank kommt Herr Rasche von der Dresdner Bank“) siehe: Christopher Kopper, Zwischen Marktwirtschaft und Dirigismus, Bonn 1995, insbes. 329 ff sowie Alice Teichova, An Economic Background to Munich, International Business and Czechoslovakia 1918–1938, Cambridge 1974, 357.

130 Mio K auf 32,5 Mio K reduziert und danach erneut auf 100 Mio K erhöht wurde.

Nach diesen Änderungen begannen die Dresdner Bank und das Reichsprotectorat das Vorhaben umzusetzen, die Böhmisches Escompte-Bank in ein finanzielles Instrument für die Beherrschung der Wirtschaft des Protectorats zu verwandeln. Während des Zweiten Weltkriegs dienten die Böhmisches Escompte-Bank sowie ihr Konzern den Nazi-Okkupanten.



Die Kartellpolitik in der Tschechoslowakei während der Zwischenkriegszeit

Nach der Entstehung der selbständigen Tschechoslowakei im Jahre 1918 beschränkte sich die Regierung auf die Festlegung eines Gesetzesrahmens für die Unternehmungen, der mehr oder weniger von den Prinzipien des wirtschaftlichen Liberalismus ausging. In einigen an die Erteilung von Konzessionen gebundenen Wirtschaftszweigen behielt sich der Staat die Möglichkeit der Einflußnahme auf dem Wege des Gesetzes vor (Waffenerzeugung, Erzeugung von Sprengstoffen, Giften, Destillaten, Tabakproduktion u.a.). Diese Situation änderte sich im Laufe der Weltwirtschaftskrise der dreißiger Jahre. Die allmähliche Stärkung des staatlichen Einflusses auf wirtschaftliche Aktivitäten mündete im Jahre 1933 in den Erlaß eines Kartellgesetzes, nach dem alle Kartelle rückwirkend im neuerrichteten Kartellregister einzutragen waren und dem sie weiterhin in ihrer Tätigkeit unterworfen waren.

In der Begründung zum Gesetzesentwurf wird erklärt, daß die Kartelle de jure anzuerkennen seien. Diese Einstellung ergab sich aus der Erkenntnis, daß sich bei der bestehenden gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Ordnung die Assoziationen innerhalb der Wirtschaft nicht nur für ihre Teilnehmer sondern auch für das gesamte Wirtschaftsgefüge als zweckmäßig und nützlich erweisen könnten. Die Kartelle können einen günstigen Einfluß auf die planmäßige Organisation der Produktion, der Industrie und des Handels nehmen.¹ Die breite Öffentlichkeit nahm über lange Zeit hindurch eine negative Haltung zu den Kartellen ein. Diese stellten nach gängiger Meinung eine beachtliche Wirtschaftskraft dar, die von einer beschränkten Anzahl von Marktteilnehmern zur Erzielung überhöhter Gewinne ausgenutzt würde. Die kleinen und mittleren Unternehmen vermochten nicht mit den in großen Kartellen zusammengeschlossenen Betrieben zu konkurrieren und wurden Opfer verschiedenster Preismanipulationen. Der Staat neigte zu Anfang eher zu wenig Interventionismus, also auch nicht zur Regelung des Kartellwesens, aber er sah sich in der Weltwirtschaftskrise genötigt, an die Legalisierung der Kartelle zu schreiten.

Vom Jahre 1926 bis September 1938 wurden innerhalb der tschechoslowakischen Industrie insgesamt 1.152 Kartellverträge abgeschlossen, davon 212 internationale Verträge. Als häufigste Partner in den internationalen Verträgen kamen deutsche Firmen vor. Ihre Zahl betrug 413, gefolgt von 123 österreichischen, 95 französischen, 84 polnischen, 68 englischen Firmen u.s.w. Von einer Gesamtzahl von 1.045 ausländischen Firmen entfielen zusammen 51 % auf deutsche und öster-

1. Archiv národního shromáždění – Archiv der Nationalversammlung (ANS), XII 1933/III, 2320.

reichische Unternehmen.² Dem umfangreichen Material im Archiv des Auswärtigen Amtes in Bonn ist zu entnehmen, mit welcher Aufmerksamkeit Deutschland den Prozeß der Kartellbildung in einzelnen Ländern verfolgte. Nach dem Ersten Weltkrieg wählte Deutschland wegen Mangels an Kapital statt direkter Kapitalbeteiligungen den Weg der Zusammenarbeit in internationalen Kartellen zur Durchsetzung seines wirtschaftlichen Einflusses in anderen Ländern. Die meisten Kartellverträge wurden im Laufe der Weltwirtschaftskrise abgeschlossen, insbesondere in jenen Zweigen, die einen starken Anteil westeuropäischen Kapitals aufwiesen. Von den 212 einschlägigen Verträgen im Zeitraum von 1926 bis zum September 1938 entfiel der überwiegende Anteil von 181 Verträgen (86 %) auf folgende grundlegende Wirtschaftszweige: 74 Verträge (35 %) auf die chemische Industrie, 48 (23 %) auf die Berg- und Hüttenindustrie, 36 (17 %) auf den Maschinenbau und 23 (11 %) auf die elektrotechnische Industrie. In den anderen Zweigen (keramische Industrie, Textil-, Glas- und Gummiindustrie) wurden nur 31 Verträge (14 %) abgeschlossen.³ Für diese Kartellverträge ist es charakteristisch, daß sie meistens geheim verabredet wurden und daß die Partner sich verpflichteten, ihren Inhalt geheim zu halten. Sie waren gegen die nicht in Kartellen zusammengefaßten Verbraucher gerichtet, bemühten sich um die Kontrolle des Marktes und ihre Auswirkungen waren oft größer als jene zwischenstaatlicher Abkommen. Die Kartelle waren immer Ausdruck des Kräfteverhältnisses zwischen den Vertragspartnern. Die Kartellabkommen wurden geheim im Staatlichen Statistischen Amt deponiert. Sie bilden einen relativ vollständigen Archivbestand. Während im Verlaufe der Wirtschaftskrise die Kartellierung ein Mittel zur Erhaltung gewinnbringender Preise darstellte und zur allmählichen Verminderung der Produktion und künstlichen Beschränkung der Konkurrenz führte, wurde sie ab dem Jahre 1933, als in Deutschland das nationalsozialistische Regime errichtet wurde, als ein entscheidender Faktor der Expansion des deutschen Finanzkapitals benutzt. Die relativ starken deutschen Partner stellten den tschechoslowakischen Firmen solche Bedingungen, die es ihnen ermöglichten, in deren früheren Marktgebieten und auch auf dem Binnenmarkt der ČSR Fuß zu fassen. Diese Entwicklungen seien im folgenden anhand einiger in hohem Ausmaß kartellierter Wirtschaftszweige näher dargestellt.

Zu den konzentriertesten Zweigen mit starker Beteiligung westeuropäischen Kapitals gehörte in der Tschechoslowakei die chemische Industrie. Nach der Verselbstständigung des Staates ab 1918 entfielen 75 % der Produktionskapazität der chemischen Industrie der ehemaligen Habsburgermonarchie auf die ČSR.⁴ Die größten chemischen Betriebe waren in den Kreisen Ústí nad Labem (Aussig an der Elbe),

2. Státní ústřední archiv – Zentrales Staatsarchiv (SÚA), zusammengestellt aus dem Kartellregister für die Zeitspanne 1926–1938. Siehe auch: Alice Teichová, An Economic Background to Munich. *International Business and Czechoslovakia 1918–1938*, Cambridge 1974, 54 ff.; J. Pihl, *Kartelová spojení českého finančního kapitálu s mezinárodními monopoly 1926–1938* (Kartellverbindungen des tschechoslowakischen Finanzkapitals mit den internationalen Monopolen), in: *Sborník VŠP Praha*, (Sammelband der Pädagogischen Hochschule Prag), Prag 1959, 89 f.; Alice Teichová, *Mezinárodní kapitál a Československo v letech 1918–1938* (Internationales Kapital und die Tschechoslowakei in den Jahren 1918–1938), Prag 1994, 42–49.

3. Ebenda.

Ostrava (Ostrau), Praha (Prag), Brno (Brünn) und Bratislava (Preßburg) konzentriert. Die chemische Industrie war schon in hohem Ausmaß im Rahmen weniger, mächtiger Gesellschaften konzentriert (Verein für chemische und Hüttenproduktion Aussig, AG zur Herstellung von Chemikalien Kolin, Ferdinand Nordbahn in Ostrau, Böhmisches Fabriken zur Herstellung von Stickstoffen in Mariánské hory und AG Dynamit Nobel in Preßburg).⁵

Der Aussiger Verein schloß insgesamt etwa 80 % aller internationalen Kartellverträge ab, davon 60 % mit deutschen Chemiekonzernen. Die Verträge bezogen sich auf die Produktion, den Absatz, die Preise und Lizenzen. Durch diese Verträge teilten sich die tschechoslowakischen und deutschen Firmen die einzelnen Arten und Kontingente der Produktion chemischer Waren sowie die Absatzsphären der Erzeugnisse untereinander auf und kamen über ihre Preise überein.⁶ Bei Abschlüssen von Kartellverträgen mit deutschen Konzernen mußten die tschechoslowakischen Firmen immer wieder bereit sein, selbst Verträge zu akzeptieren, die im Widerspruch zu den außenpolitischen Interessen des Staates standen. So schloß zum Beispiel im Jahre 1933 der Aussiger Verein einen Vertrag mit der IG Farben über die Einfuhr von Tetrachlor und Trichlorethylen aus Deutschland und Frankreich, in dem sich der Verein verpflichtete, seinen Tetrachlorimport aus Frankreich einzustellen, obwohl Frankreich politisch der Tschechoslowakei wesentlich näher stand als Deutschland. Im Gegenzug übernahm die IG Farben die Verpflichtung, französisches Trichlorethylen über die deutsche Kartellorganisation zu liefern. Der Vertrag empfahl ferner den Austausch von Kundenlisten und er bestimmte die Art der Verteilung der Produkte und das Prozedere bei der Preisfestlegung.⁷ Die IG Farben unterhielt eine Handelsvertretung für Farbstoffe, pharmazeutische Erzeugnisse und Arzneimittel bei den Firmen Pharma-Sperk, Chemosan Chelko und Chemotextil in Prag. Außerdem beteiligte sie sich an der Firma Bituma in Karlsbad, an der Firma Hydroxygen in Prag und an Dynamit Nobel in Preßburg.⁸

Von den anderen deutschen Firmen nahmen an der Zusammenarbeit im Rahmen der chemischen Industrie die Deutsche Gold- und Silberscheideanstalt, Glanzstoff-Aku, Scheidemandel Motard Werke und andere teil.⁹ Im Zusammenhang mit der Entstehung eines neuen Sprengstoffbetriebes Explosia kam es zu komplizierten Verhandlungen rund um die Firma Dynamit Nobel in Wien/Preßburg, die mit der deutschen IG Farben verbunden war. Mit der österreichischen Dynamit Nobel wurde vereinbart, daß die Preßburger Produktionsstätte die Erzeugung von Sprengstoffen einzustellen und die entsprechende Ausrüstung der neugegründeten Explosia in Semtín zu übertragen hatte. Dafür sollte die Firma einen Anteil von 16 % an der Ex-

4. Archiv ministerstva vnitra – Archiv des Innenministeriums (AMV), Z 6-349-3-1 – Die Analyse wurde nach dem Zweiten Weltkrieg ausgearbeitet.

5. J. Kašpar, *Československé burzovní papíry 1937-1938* (Tschechoslowakische Börsenpapiere 1937-1938), 126-128; M. Novák, *Sto let Spolku pro chemickou a hutní výrobu* (Hundert Jahre des Vereins für chemische und metallurgische Produktion), Ústí nad Labem 1956.

6. AMV, Z-6-349-2.

7. Ebenda.

8. Ebenda.

9. Ebenda.

plosia erhalten. Ursprünglich verlangte sie noch mehr, die tschechoslowakische Regierung stellte sich aber dagegen und sie bestand auf der Nostrifizierung des Unternehmens – der Firmensitz wurde von Wien nach Preßburg verlegt und die Explosia mußte sich verpflichten, daß keiner der Repräsentanten der Dynamit Nobel in ihren leitenden Organen sitzen würde. Im Jahre 1931 wurden die Aktien der Preßburger Dynamit Nobel von der britischen Imperial Chemical Industry (ICI) übernommen, die dadurch ihren bereits bestehenden Anteil an der Explosia auf 32 % erhöhte. Als dann 1936 die tschechoslowakische Regierung aus Gründen der Staatsverteidigung forderte, daß auch in der Slowakei eine Sprengstoffherzeugung gegründet werden sollte, faßte dies die ICI als Verletzung der Konzessionsbedingungen auf und sie bemühte sich um den Verkauf ihrer Aktien. Auf Fürsprache der Solvay-Gesellschaft verkaufte die ICI im Jahre 1937 jedoch nur die Hälfte ihrer Aktien an die tschechoslowakische agrarische Kapitalgruppe Kooperativa und behielt den Rest selbst.¹⁰

Im Jahre 1930 wurde auch das Rahmenkartellabkommen über die Stickstoffherzeugung abgeschlossen. Der Verein für chemische und Hüttenproduktion in Aussig wurde gleich mit Vertragsabschluß Kartellmitglied. Bald darauf erfolgte auch die Eingliederung der anderen tschechoslowakischen Stickstofffabriken im Rahmen der Vereinigung zum Verkauf von Stickstoffmaterialien GmbH in Prag. Das internationale Kartell wies der Prager Vereinigung nur die unverhältnismäßig niedrige Quote von 0,62 % der europäischen Ausfuhr zu. Der Aussiger Verein schloß mit dem deutschen Stickstoff-Syndikat ein Kartellabkommen ab, das sich auf die Erzeugung von Stickstoffmaterialien für technische Zwecke bezog und bis zum September 1938 gültig war. Der Vertrag erlaubte es dem Aussiger Verein, 1.150 Tonnen Stickstoff über den eigenen Bedarf hinaus zu erzeugen, wobei die Kapazität der eigenen Werke jedoch bei 1.400 Tonnen lag. Von der zugestandenen Menge durfte der Verein Stickstoff nach Ungarn, Rumänien, Jugoslawien und Österreich selbst exportieren, den Rest sollte er dem Stickstoff-Syndikat zum weiteren Verkauf übergeben.¹¹ Während die IG Farben das Recht hatte, Natriumstickstoff zur Farbmittelherstellung frei und ohne Beschränkung herzustellen, wurde von den tschechoslowakischen Stickstofffabriken verlangt, die Produktion dieser Stoffe für technische Zwecke einzustellen bzw. zu beschränken. Zur Kontrolle der Einhaltung dieses Vertrags wurde durch das Stickstoff-Syndikat ein besonderer Vertrauensmann bestellt, der zu allen einschlägigen Dokumenten Zugang hatte.

Bei der Entstehung des Weltkartells für Titan im Jahr 1933 riß die deutsche Titanengesellschaft drei Viertel des tschechoslowakischen Marktes an sich. Ähnlich verhielt es sich mit den Zyanidsalzen, der Ameisensäure, dem Wismut, dem Wasserstoffperoxyd und so weiter.¹²

10. Teichová, *Mezinárodní kapitál a Československo, 182–190*; dieselbe, *Background to Munich*, 284 ff.

11. Teichová, *Mezinárodní kapitál a Československo*, 200–203.

12. SÚA, *Kartellregister*, 385/1, 1930; 568/1, 1935; 235/2, 1935.

In mancher Hinsicht brachte der Zusammenschluß in Kartellen in der chemischen Industrie für die Tschechoslowakei auch Vorteile. Durch Kartellverträge hatten tschechoslowakische Betriebe einen besseren Zugang zu neuen Fertigungsverfahren und Technologien. Die Abkommen enthielten oft Bestimmungen über den Austausch von Produktionsgeheimnissen. Andererseits wirkte sich die Existenz der internationalen Kartelle tendenziell ungünstig auf die Produktion kleiner Länder aus. Die Produktions- und Verkaufsquoten wurden ohne Rücksicht auf die Produktionskapazität der jeweiligen Betriebe festgelegt – die territoriale Aufteilung des Marktes und die vorgegebenen Preise benachteiligten oft insbesondere die Industrie kleiner Länder. Nicht selten kam es zu einschränkenden Eingriffen in die chemische Industrie dieser Staaten.

Innerhalb der Hütten-, Berg- und Maschinenbauindustrie¹³ war die Witkowitz Bergbau- und Hüttengewerkschaft am stärksten durch Kartellverträge gebunden. Die meisten Vereinbarungen schloß sie mit deutschen und französischen Konzernen ab. Die Abkommen bezogen sich zumeist auf den gegenseitigen Marktschutz und berührten nicht direkt die Produktion. Als weiterer wichtiger Betrieb ist die Pražská železářská společnost (Prager Eisenindustriengesellschaft) zu nennen. Ein bedeutender Teil der Aktien befand sich im Besitz der Mannesmann Röhrenwalzwerke in Komotau, die den deutschen Mannesmannwerken in Düsseldorf angehörten. Die Prager Eisenindustriengesellschaft stand aber im Wege ihrer Hausbank, der Tschechischen Escomptebank, auch mit westeuropäischem, deutschem und österreichischem Kapital in Verbindung.

Durch Kartellverträge mit den deutschen und anderen Unternehmen wurde den tschechoslowakischen Betrieben der Schwerindustrie gegenseitiger Marktschutz und der Zugang zum südosteuropäischen Markt abgesichert. Zu den drei bedeutendsten Unternehmen zählte neben den beiden bereits erwähnten Firmen auch die Berg- und Hüttengesellschaft in Třinec, deren Aktien sich zu etwa 45 % im Besitz der französischen Union Européenne industrielle et financière befanden. Weiters entfiel ein wesentlicher Anteil auf die Österreichische Creditanstalt für Handel und Gewerbe und den Wiener Bankverein. Die genannten Schwerindustriunternehmen bildeten in der Tschechoslowakei die Gruppe der „Großen Drei“, die eine dominierende Rolle in der Roheisen- und Stahlproduktion spielten und bei allen Kartellabkommen in den Vordergrund traten. Im Maschinenbau¹⁴ war auch die Aktiengesellschaft, früher Škoda-Werke in Pilsen von Bedeutung, von der der französische Konzern Société Schneider Frères et Cie. die Aktienmajorität innehatte. Die internationalen Kartellverträge der Maschinenindustrie wurden vornehmlich mit deutschen Unternehmen abgeschlossen. Sie bezogen sich meist auf gegenseitigen Marktschutz.

Die tschechoslowakische Eisenindustrie schritt zur Bildung der einheimischen Kartellorganisation unter dem Firmennamen Prodejna sdružených železáron

13. Teichová, Mezinárodní kapitál a Československo, 190.

14. J. Pihál, Kartelová spojení českého finančního kapitálu s mezinárodními monopoly, 82 f.

(Verkaufsstelle der vereinigten tschechoslowakischen Eisenwerke)¹⁵. An ihrer Spitze standen die Vertreter der „Großen Drei“ und die Verkaufsstelle konnte sich auf einige westeuropäische Partner stützen. Sie bemühte sich um den Schutz des heimischen Marktes und um einen möglichst günstigen Anteil am Weltmarkt, besonders in den traditionellen Absatzgebieten im Bereich der ehemaligen Habsburgermonarchie. Im Jahre 1926 trat sie der Entente Internationale de l'Acier (EIA) bei und bildete in deren Rahmen eine mitteleuropäische Gruppe mit einem Anteil von 7,272 % an der europäischen Ausfuhr. Innerhalb des internationalen Schienenkartells IRMA wurde der mitteleuropäischen Gruppe eine Quote zugewiesen, die bei ungefähr drei % der Weltausfuhr lag. Im Eisenmarkt herrschte ein harter Konkurrenzkampf zwischen den westeuropäischen und den deutschen Konzernen. Die Tschechoslowakei war dem ständigen Druck des deutschen Roheisenverbandes ausgesetzt, der bemüht war, mittels stark herabgesetzter Preise und günstigerer Zahlungsbedingungen in Mitteleuropa Fuß zu fassen. Dies sollte ihm vornehmlich in Ungarn und Österreich gelingen.

In der elektrotechnischen Industrie entwickelte sich die Situation ähnlich. Vor allem betroffen waren die Betriebe Elektra, Fabrik für Glühlampen, Osram (mit einer Beteiligung von 95 % der deutschen Osram GmbH in Berlin), Kablo Praha a Bratislava und Krížik-Chaudoir Praha.¹⁶

Die Zwangskartellierung begann auch in den Leichtindustrien und in der Landwirtschaft. Im Jahre 1932 wurde die Produktion der Brennereien reguliert und ein numerus clausus bei den Zuckerraffinerien eingeführt. In den folgenden Jahren erfolgte auch die offizielle Kartellierung der Holz-, Mühlen-, Glas-, Textil- und Brauereindustrie sowie vieler Produktionszweige der Lebensmittelindustrie. In der Landwirtschaft waren um 1934 Vorkerhungen zur Kartellierung mit Staatshilfe abgeschlossen. Als erstes kam das Zuckerkartell bereits im Jahre 1927 zustande, mit dem die Volumina der einheimischen Produktion bestimmt, die Großhandelspreise festgelegt und die Kontingentierungen der Rübenzucht festgeschrieben wurden.¹⁷ Eine Reihe von gesetzlichen Maßnahmen in den Jahren 1931–1934 zur Kartellierung der landwirtschaftlichen Produktion von Getreide bis hin zur tierischen Produktion führte u.a. zur Gründung einer Getreidegesellschaft durch die Regierung. Damit entstand in der Tschechoslowakei ein starkes Agrarmonopol, das von den Spitzenorganisationen der größten Landwirtschaftsgenossenschaften bzw. ihrer zentralen „Centrokooperative“ gebildet wurde.¹⁸

15. Teichová, *Mezinárodní kapitál a Československo*, 91–125.

16. J. Plhal, *Kartelová spojení českého finančního kapitálu s mezinárodními monopoly*, 85.

17. Alice Teichová, *Wirtschaftsgeschichte der Tschechoslowakei 1918–1980*, Wien, Köln, Graz 1988, 44.

18. Ebenda; zum Agrarmonopol vgl. B. Černý, *K otázce zřízení obilního monopolu (Zur Frage der Entstehung des Getreidemonopol)*, in: *Československý časopis historický*, 1955, 402.

Kartelle und Kollusionen in Österreich von der Jahrhundertwende bis in die dreißiger Jahre – Vorüberlegungen zu einem Forschungsprojekt

Aus den wirtschaftlichen Konzentrationsprozessen während der Entwicklung der modernen Industriegesellschaft im späten 19. Jahrhundert gingen einflußreiche Kartelle und Konzerne hervor. Diesem Prozeß wurde von der zeitgenössischen Forschung große Aufmerksamkeit zuteil und in vielen Ländern entstanden auch in der jüngsten Vergangenheit einschlägige Untersuchungen.¹

Nicht zuletzt wird die Wirtschaft der späten Habsburgermonarchie und ihrer Nachfolgestaaten ab 1918 immer wieder als besonders prägnantes Beispiel für Kartellierungs- und Konzentrationsprozesse mit all ihren ökonomischen und politischen Folgen genannt. In Österreich-Ungarn waren die meisten Industriezweige in einem hohen Ausmaß kartelliert und etwa ab der zweiten Hälfte der zwanziger Jahre gewann die Kartellierung auf nationaler und internationaler Ebene erneut an Bedeutung. Zwar hat diese Entwicklung bei zeitgenössischen österreichischen Autoren durchaus Beachtung gefunden,² bis jetzt jedoch erstaunlicherweise nicht in

1. Als kleine Auswahl einschlägiger Veröffentlichungen seien etwa angeführt: Harm G. Schröter, Kartellierung und Dekartellierung 1890–1990, in: Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 81 (1994), 437–493; Alice Teichova, An Economic Background to Munich, *International Business and Czechoslovakia 1918–1938*, Cambridge 1974; dieselbe, *Internationale Großunternehmen, Kartelle und das Versailler Staatensystem in Mitteleuropa*, Stuttgart 1988; dieselbe/Maurice Lévy-Leboyer/Helga Nussbaum (Hrsg.), *Multinational enterprise in historical perspective*, Cambridge u.a. 1986; Hans Pohl (Hrsg.), *Kartelle und Kartellgesetzgebung in Praxis und Rechtsprechung vom 19. Jahrhundert bis zur Gegenwart* (Nassauer Gespräche der Freiherr-vom-Stein-Gesellschaft, 1), Stuttgart 1985; dieselbe (Hrsg.), *Wettbewerbsbeschränkungen auf internationalen Märkten* (Zeitschrift für Unternehmensgeschichte (ZUG), Beiheft 46) Stuttgart 1988; dieselbe (Hrsg.), *The concentration process in the entrepreneurial economy since the late 19th century* (ZUG, Beiheft 55), Wiesbaden 1988; dieselbe/Wilhelm Treue (Hrsg.), *Die Konzentration in der deutschen Wirtschaft seit dem 19. Jahrhundert* (ZUG, Beiheft 11), Wiesbaden 1978; Geoffrey Jones (Hrsg.), *Coalitions and Collaboration in International Business*, Aldershot 1993; Clemens A. Wurm (Hrsg.), *Internationale Kartelle und Außenpolitik. International cartels and foreign policy*, Stuttgart 1988; Kudô Akira/Terushi Haza (Hrsg.), *International Cartels in Business History* (The International Conference on Business History, 18), Tokyo 1992.
2. Siehe etwa: Friedrich Kleinwächter, *Die Kartelle. Ein Beitrag zur Frage der Organisation der Volkswirtschaft*, Innsbruck 1883; Josef Grunzfel, *Über Kartelle*, Leipzig 1902; Markus Ettinger, *Die Regelung des Wettbewerbes im modernen Wirtschaftssystem*, I. Teil, *Die Kartelle in Österreich*, Wien 1905; Max Freiherr von Allmayer-Beck, *Materialien zum österreichischen Kartellwesen*, Wien 1910; Hans Bayer, *Strukturwandlungen der österreichischen Wirtschaft nach dem Kriege* (Wiener staatswissenschaftliche Studien, NF 14), Wien 1927; Josef Grunzfel, *Die wirtschaftliche Konzentration*, Wien 1928; Josef Dobretsberger, *Konkurrenz und Monopol in der gegenwärtigen Wirtschaft mit besonderer Berücksichtigung der österreichischen Industrie* (Wiener staats- und rechtswissenschaftliche Studien, NF 12), Leipzig, Wien 1929.

der modernen Wirtschafts- und Unternehmensgeschichtsforschung. So mußte zum Beispiel David F. Good³ konstatieren, daß Geschichtswissenschaftler bisher kaum zur österreichischen Kartellbewegung gearbeitet haben, obwohl „die meisten Wirtschaftshistoriker der wirtschaftlichen und politischen Macht, die diese Kartelle ... ausübten, großes Augenmerk schenken.“

Angesichts des Fehlens neuerer Studien⁴ erscheint es in vielerlei Hinsicht als lohnende Aufgabe, mit rezenten Methoden der Wirtschaftsgeschichtsforschung die österreichische Kartellgeschichte zu untersuchen. Für ein derartiges Projekt sollen daher hier einige Überlegungen angestellt werden.

Als Zeitrahmen für die geplante Untersuchung ist die Periode von der Jahrhundertwende bis in die dreißiger Jahre vorgesehen. Dies erscheint als besonders interessante Herausforderung, weil die Wirtschaftsstruktur im Raum der Donaumonarchie in diesen drei Jahrzehnten zwei bedeutenden externen Schocks ausgesetzt war, dem Ersten Weltkrieg und der Aufteilung der Monarchie in Nachfolgestaaten sowie der weiteren Desintegration während der Weltwirtschaftskrise in den dreißiger Jahren. In den Untersuchungszeitraum fallen somit die erste Phase umfangreicher Kartellbildung bis zum Ersten Weltkrieg, ein neuerlicher Bedeutungsgewinn des Kartellwesens in der zweiten Hälfte der zwanziger Jahre, wobei vielfach Organisationstendenzen aus der Zeit der Monarchie wieder auflebten, und ein erneuter Wandel der Kartellstrukturen in den dreißiger Jahren, nunmehr oft unter den Vorzeichen einer protektionistischen und nationalistischen Wirtschaftspolitik.

In Österreich war die Wirtschaftsgeschichtsschreibung über diese Jahrzehnte lange Zeit von zeitgenössischen subjektiven Wahrnehmung geprägt, die oft ungeprüft weitertradiert wurden. Ein Stereotyp, das in diesem Zusammenhang immer wieder auftauchte, war die gänzliche ökonomische Desintegration bereits ab 1918/19. Oft wurde diese Desintegration auf eine geradezu böswillige Haltung einzelner Nachfolgestaaten der Donaumonarchie sowie der Siegermächte zurückgeführt und man schrieb ihr einen erheblichen ursächlichen Anteil an der Verarmung Österreichs zu,⁵ wodurch etwas beiseite geschoben wurde, daß natürlich die Vermögensvernichtung durch den Krieg die Hauptursache für alle nachfolgenden Wirtschaftsprobleme war.

3. David F. Good, *Der wirtschaftliche Aufstieg des Habsburgerreiches 1750–1914*, Wien, Köln, Graz 1986, 189 f.

4. Natürlich wird das österreichische Kartellwesen in diversen wirtschaftshistorischen Arbeiten erwähnt, etwa im bereits genannten Buch von David F. Good, *Der wirtschaftliche Aufstieg des Habsburgerreiches* sowie zum Beispiel auch in Eduard März, *Österreichische Bankpolitik in der Zeit der großen Wende 1913–1923*. Am Beispiel der Creditanstalt für Handel und Gewerbe, Wien 1981; Birgit Leuchtenmüller, *Die Investitions- und Industriepolitik der österreichischen Großbanken bis zum Jahre 1914*, Dissertation, Wien 1973 und Peter Eigner, *Die Konzentration der Entscheidungsmacht. Die personellen Verflechtungen zwischen den Wiener Großbanken und Industrieaktiengesellschaften, 1895–1940*, Dissertation, Wien 1997 – eine zeitgemäße Spezialstudie zum Thema gibt es jedoch nicht. Als einzige umfangreiche, neuere Arbeit speziell zur österreichischen Kartellgeschichte ist die Dissertation von Gerhard Erlacher, *Kartelle in Österreich 1848–1938*, Graz 1970 zu nennen, in der aber lediglich Ergebnisse der älteren Kartellliteratur in relativ knapper und schlichter Form zusammengefaßt werden.

5. Vgl. etwa Oskar Bertl, *Die chinesische Mauer*, Wien 1923; Gustav Stolper, *Deutschösterreich als Sozial- und Wirtschaftsproblem*, München 1921.

Seit den siebziger Jahren sind diese Ansichten teils revidiert, teils relativiert worden. Neuere Studien zum Umbruch 1918/19, zu den Handels- und Finanzbeziehungen, den Eigentumsverflechtungen etc. haben aufgezeigt, daß viele wirtschaftsstrukturelle Grundmerkmale aus der Zeit der Monarchie bis zum Ende der zwanziger Jahre weiterbestanden, ja die interregionalen Verflechtungen teilweise durch eine Normalisierung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gegen Ende der zwanziger Jahre sogar wieder enger wurden. Durch die politische Aufteilung international gewordene Unternehmensgefüge lernten mit der neuen Situation zu leben.⁶ Zeitgenössische Experten in den zwanziger Jahren schrieben nicht zuletzt internationalen Kartellen eine potentiell positive Rolle in diesem Prozeß wirtschaftlicher Abstimmung zu.⁷ Im nunmehr kleinstaatlichen Österreich wuchs die Zahl der Kartelle ab der Mitte der zwanziger Jahre wieder rasch an und in den späteren dreißiger Jahren zählte man mehr als 200 Kartelle, von denen ein Viertel einen Geltungsbereich hatte, der über die Staatsgrenzen der Alpenrepublik hinausging. Im Rahmen internationaler Kartelle arrangierten sich diverse österreichische Branchen insbesondere mit der Wirtschaft in Deutschland, der Tschechoslowakei und den anderen Nachfolgestaaten.⁸

Ein konventioneller Zugang, als Historiker die österreichischen Kartelle dieser Zeit zu untersuchen, bestünde darin, sich allein der vorhandenen, zeitgenössischen Literatur und ergänzender Archivistudien zu bedienen und daraus eine Darstellung zu erarbeiten. Dieses Verfahren, kumulativ auf alten Arbeiten aufzubauen, birgt aber die Gefahr in sich, Ergebnisse zu erbringen, die von Ressentiments und Vorurteilen in zeitgenössischen österreichischen Darstellungen verzerrt sein könnten. Daher soll man sich dem Thema zusätzlich auch von einer anderen, ahistorischen Seite nähern, nämlich im Wege von Argumentations- und Analysestrukturen, die die rezenten Wirtschaftswissenschaften anzubieten haben, wobei sich insbesondere Überlegungen aus dem Bereich der Industrial Economics zur Frage der ökonomischen Bedeutung von Kartellen und Monopolen anbieten.

6. Vgl. Herbert Matis, *Disintegration and multi-national enterprises in Central Europe during the post-war years (1918-23)*, in: Alice Teichova/P.L. Correll (Hrsg.), *International Business and Central Europe, 1918-1939*, Leicester, New York 1983, 73-96. Für den aktuellen Diskussionstand und weitere Literatur siehe den Sammelband Alice Teichova/Herbert Matis (Hrsg.), *Österreich und die Tschechoslowakei 1918-1938*, Wien, Köln, Weimar 1996.
7. *Internationale Industrie-Kartelle. Eine wirtschaftspolitische Studie*, vorbereitet für den Wirtschaftsausschuß des Völkerbundes von Antonio St. Beni, Clemens Lammers, Louis Marlio und Aloys Meyer, Berlin 1930. Siehe zum Beispiel auch: Roger Conte, *Les ententes industrielles internationales (Chambre de commerce internationale, brochure 46)*, Paris 1927; Eugène Grossmann, *Systemes de rapprochement économique, Préparé pour le comité préparatoire de la conférence économique internationale*, Genf 1926; Elemer Hantos, *Mitteuropäische Kartelle im Dienste des industriellen Zusammenschlusses*, Berlin 1931.
8. Detailliertes Material zur österreichischen Kartellentwicklung, das bis jetzt noch nicht ausgewertet wurde, findet sich zum Beispiel im Österreichischen Staatsarchiv, Archiv der Republik (AdR), Kartellstelle Schneiberg. Hier sind u.a. einige Hundert Fragebögen und Begleitunterlagen erhalten, die nach dem „Anschluß“ Österreichs an NS-Deutschland über österreichische Kartelle angefertigt wurden. Verstreute Informationen finden sich u.a. auch in den Beständen des Handelsministeriums aus der Zeit der Monarchie und der Ersten Republik. Die oben genannten Angaben sind der handschriftlichen „Übersicht über die nach der „C.Vdg.“ anmeldspflichtigen Industriekartelle“ entnommen, AdR, Kartellstelle Schneiberg, Kart 4185, Mappe: Übersicht über anmeldspflichtige Industriekartelle.

Ehe diesen Erwägungen weiter nachgegangen wird, seien noch einige terminologische Anmerkungen eingefügt: Eine gängige Handbuch-Definition des Begriffs „Kartelle“ lautet wie folgt: „Kartelle sind vertragliche Vereinbarungen zwischen rechtlich selbständig bleibenden Unternehmern, die dem Ziel dienen und/oder die Wirkung haben, den Wettbewerb auf den jeweils relevanten Märkten durch Beschränkung der Handlungsfreiheit der Beteiligten zu verringern und dadurch ihre Ertragslage zu verbessern.“⁹

Allgemeiner werden Kooperationen von Wirtschaftseinheiten mit dem Ziel der Wettbewerbsbeschränkungen in der Fachliteratur häufig als „Kollusionen“ bezeichnet.¹⁰ Während man mit dem Begriff Kartell im engeren Sinne den Spezialfall einer formell-vertraglichen Vereinbarung zwischen selbständigen Unternehmen zur Wettbewerbsreduktion meint, können Kollusionen auch stillschweigende Abstimmungen des Verhaltens, oder gentlemen agreements sein. Je nach Definition kann man auch durch Kapitalbeteiligungen verknüpfte Strukturen, wie Konzerne bzw. Trusts zu den Kollusionen rechnen, also über den Vertragsabschluß unter selbständigen Firmen hinausgehende Formen der Verflechtung. In zeitgenössischen Quellen und in der Literatur werden diese Begriffe meist nicht säuberlich getrennt. In der Tat wird es nicht sinnvoll sein, ein Kartellforschungs-Projekt nur auf die zuerst genannte, am engsten definierte Form von Kartellen zu beschränken – tut man dies nicht, so sind aber bei den untersuchten Beispielen stets die jeweiligen konkreten strukturellen Ausprägungsformen darzustellen und zu berücksichtigen.

Hinsichtlich der Zielsetzungen und Wirkungen von Kartellen bzw. Kollusionen ist als weitestreichende Wettbewerbsbeschränkung durch die Organisation die Bildung eines „kollektiven Monopols“ anzunehmen, das heißt einer Marktstruktur, in der eine Gruppe von Marktteilnehmern gemeinsam den jeweiligen Markt gänzlich beherrscht.

Nach dieser Abklärung zentraler Begriffe sei ein knapper Überblick über die Einschätzungen von Kollusionen und Monopolen seitens der Wirtschaftswissenschaften gegeben.

Wirtschaftswissenschaftliche Einschätzungen von Kartellen und Monopolen

Die Einschätzungen von Kartellen in der zeitgenössischen wie in der neueren Literatur weisen eine große Bandbreite auf. Sie reichen von der Verurteilung der Kartelle als monopolistische Organe, die sich Extraprofite auf Kosten der Gesamtwirtschaft sichern und innovative neue Unternehmen behindern, bis zur Argumentation, daß Kartelle dem Fortschritt dienen, Kosten senken, Konjunkturschwankungen dämpfen und Arbeitsverhältnisse verstetigen. Insgesamt können drei Kategorien

9. Egon Tuchfeldt, Kartelle, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Viertes Band, Stuttgart o.a. 1978, 447.

10. Mancur Olson, Aufstieg und Niedergang von Nationen. Ökonomisches Wachstum, Stagflation und soziale Starrheit, Tübingen 1985, XVII.

von Argumenten unterschieden werden, auf die im folgenden näher eingegangen wird. Das sind

- erstens neoklassische Analysemuster, die Kartellen und Monopolen eine wohlfahrtsmindernde Wirkung zuschreiben.
- zweitens Argumente, die die grundsätzliche Beschränktheit der Wirkung von Monopolen und damit verbundener ökonomischer Macht im realen Wirtschaftsleben aufzeigen (weil ja die Zutrittsbeschränkungen für neue Marktteilnehmer stets begrenzt sind) und damit die negativen Einschätzungen aus neoklassischer Sicht relativieren und
- drittens Hinweise darauf, daß gerade auch oligopolistischen bzw. monopolistischen Organisationsformen ein positiver Beitrag zur Entwicklung von gesellschaftlicher Wohlfahrt und wirtschaftlicher Dynamik zuzuschreiben sein kann.

Besonders negative Einschätzungen von Bestrebungen der Wettbewerbseinschränkung lassen sich auf der Grundlage neoklassischer Modelle von Marktwirtschaft argumentieren. Eine gängige einschlägige Zugangsweise ist das *structure conduct performance-Modell*¹¹. Dieses besagt, daß wirtschaftliches Geschehen von der jeweiligen Marktstruktur bestimmt werde, weil diese das Verhalten der Marktteilnehmer und somit auch die wirtschaftliche Performance des Gesamtsystems determiniere. Als gesamtwirtschaftlich effizienteste Marktform gilt nach neoklassischer Ansicht ein unregulierter Konkurrenzmarkt. Seit Marshall verwendet man das bekannte Diagramm von Angebots- und Nachfragekurve, um derartige Märkte zu analysieren. Man kann zeigen, daß Gleichgewichte zwischen Angebot und Nachfrage bei einem Mengen- und Preisniveau entstehen, wo sich die Angebots- (= Grenzkosten-)Kurve und die Nachfragekurve schneiden. Aus der Logik dieses Systems läßt sich ableiten, daß ein derartiges Gleichgewicht ein Optimum an Wohlfahrt erbringe und sich der Wohlfahrtsgewinn, der durch die Transaktionen entsteht, auf die Konsumentenrente und die Produzentenrente aufteile. Kategorisiert man Kartelle und andere Kollusionen als „kollektive Monopole“, so kann man ihnen unterstellen, daß sie trachten werden, als Monopolist ihren Ertrag zu optimieren, auch auf Kosten der Gesamtwirtschaft. Der Monopolpreis entspricht nicht dem Konkurrenzpreis, sondern ist höher. Es kommen Transaktionen zu einem höheren Preisniveau zustande, wobei hinsichtlich der Wohlfahrtsgewinne der Anteil der Produzentenrente auf Kosten der Konsumentenrente zunimmt, und ein Teil der wohlfahrtsmehrenden Transaktionen, die bei Konkurrenzpreis zustandegekommen wären, überhaupt entfällt, wodurch die Volkswirtschaft um die entsprechende Wohlfahrtsmehrung ärmer wird. Kurz gesagt: Monopole können sich auf Kosten der Gesamtwirtschaft einen Extraprofit verschaffen, und zusätzlich erleidet die Gesamtwirtschaft sogenannte *dead weight losses*.¹²

Die uneffizienteste Marktstruktur wäre gemäß dieser Sichtweise eine Reihe nicht kooperierender Monopole in aufeinanderfolgenden Verarbeitungsschritten. Jede

11. Frederic M. Scherer/David Ross, *Industrial market structure and economic performance*, Boston, Mass. u.a. dritte Auflage 1990.

12. Vgl. etwa Jean Tirole, *Industrieökonomik*, München, Wien 1995, 143 ff.

Teilindustrie verschiebt durch ihre Monopolpreispolitik die Angebotskurve der nächsten Verarbeitungsstufe nach links, wodurch die Schere zwischen Angebots- und Nachfragekurve jeweils von vornherein schon verkleinert und dann überdies noch durch die Monopolpreispolitik auch der nächsten Verarbeitungsstufe weiter reduziert wird und so weiter Auf diese Weise entstände ein Dominoeffekt sich verstärkender Wohlfahrtsreduktion.¹³

Eine große Schwäche der neoklassischen Argumentation ist, daß sie das Zustandekommen und Bestehen von Kartellen bzw. Monopolen im Zeitablauf nicht erklären kann. Denn angesichts des erhöhten Preisniveaus durch Monopolisierung müßte ja jegliche Kartelldisziplin zerbrechen, weil Kartellmitglieder versuchen, zu dem erhöhten Preis möglichst viel von ihren eigenen Waren zu verkaufen und/oder es müßten durch das erhöhte Preisniveau Außenseiter angelockt werden, bis die Preise wieder auf Marktpreisniveau fallen.

Der Ökonom Mancur Olson¹⁴ gibt als Erklärung für doch bestehende Kartelldisziplin den Hinweis, daß Kollusionen zumeist durch Anreize und/oder Zwänge, die über den kollektiven Nutzen der Wettbewerbsbeschränkung hinausgehen, stabilisiert werden. So können etwa Banken, die ein Kartell von Firmen organisieren, mit denen sie auch in Finanzierungskontakten stehen, auf dieser anderen Ebene deren Kartelldisziplin erzwingen. Es können auch durch Eigentumsverflechtungen Machtstrukturen entstehen, die es erlauben durchzusetzen, daß das monopolistische Gruppeninteresse gewahrt bleibt. In der Praxis müssen daher – wie eingangs bereits erwähnt – funktionierende Kollusionen üblicherweise Bindungen entwickeln, die über ein einfaches Vertragsverhältnis zwischen selbständigen Firmen hinausgehen; das heißt Kartelle, die allein der oben gegebenen Kartell-Definition im engeren Sinne entsprechen, können kaum von stabilem Bestand sein.

Eine wesentliche Determinante, sowohl dafür, daß Kollusionen Marktmacht ausüben können, als auch für die grundsätzliche Begrenztheit ihrer Monopolwirkung ist die Begrenztheit der sogenannten *entry barriers*, das heißt der Wettbewerbsnachteile für potentiell neu eintretende Unternehmen verglichen mit den bereits etablierten Firmen. Diese Eintrittsschranken können in einzelnen Branchen sehr unterschiedlich ausgeprägt sein.

Wichtige Zutrittschranken sind zum Beispiel:

- Absolute Kostennachteile für *newcomers*: kostengünstigste Ressourcen bereits vergeben, „natürliche Monopole“¹⁵, niedrigere Finanzierungskosten bereits wohltafflierter Unternehmen, Patente, etc.
- Hohe Anfangskosten und drohende *sunk costs*: Hohe Anfangskosten können in sachenlagenintensiven Branchen anfallen, etwa um Skaleneffekte so gut wie die

13. Ebend., 378 ff.

14. Olson, Aufstieg und Niedergang, passim.

15. Ein „natürliches Monopol“ ist dann gegeben, wenn die Skaleneffekte nur dann bestmöglich ausgeschöpft werden können, wenn eine Firma alleine den Markt versorgt. Paul R. Ferguson/Glenys J. Ferguson, *Industrial Economics. Issues and perspectives*, Basingstoke, London second edition 1994, 88 und 196.

etablierten Firmen nutzen zu können, dadurch drohen insbesondere bei hochspezialisierten Sachanlagen hohe *sunk costs*, das sind Kosten, die nach einem erfolglosen Eintrittsversuch abzuschreiben sind.

- Produktdifferenzierung,¹⁶ z.B. Antritt gegen etablierte Marken – sowohl hier als in den ersten beiden Bereichen können etablierte Firmen *first mover advantages*¹⁷ haben.
- Etablierte Unternehmen können die Eintrittsbarrieren durch Maßnahmen erhöhen, die ihr *commitment* beweisen, daß sie ihren Geschäftsbereich verteidigen wollen und können, etwa durch große Reservekapazitäten, Fonds für Kampfmaßnahmen gegen Außenseiter etc. Indem sie gegen tatsächlich antretende Newcomers einige Male hohe Kosten auf sich nehmen, um das auch wirklich zu tun, erwerben sie die *reputation*¹⁸, daß man in ihren Markt besser nicht eindringt.

Als wirksamste *entry barriers* erweisen sich in der Praxis staatliche Hindernisse¹⁹, wie etwa protektionistische Maßnahmen im Außenhandel, restriktive Konzessionsregelungen oder Gesetze, die Kartelle gegenüber Außenseitern stärken.

Das Ausmaß der *entry barriers* bestimmt Limit-Preise, die die Monopolisten nicht überschreiten dürfen, wenn sie nicht neue Konkurrenten attrahieren wollen. Selbst wenn in einer gegebenen Situation keine aktuell vorhandenen Außenseiter die Wirtschaftsmacht beeinträchtigen, ist doch stets mit der potentiellen Konkurrenz möglicherweise neu auftretender Mitbewerber zu rechnen.

Die statische neoklassische Analyse, die zu einer grundsätzlich negativen Bewertung von Monopolen und Kartellen gelangt, ist weiters durch das Argument zu ergänzen, daß wettbewerbseinschränkende Organisationen auch dynamische Effekte mit sich bringen können, wodurch die ihnen zugeschriebenen negativen Wohlfahrtseffekte konterkariert werden.

Organisation schafft Möglichkeiten für Kostensenkung und Effizienzsteigerung, dadurch verschiebt sich die Angebotskurve nach rechts, Wohlfahrtsgewinne entstehen, die den Wohlfahrtsverlusten durch Preisentwicklung in Richtung Monopolpreis entgegenwirken. In diese Richtung weisen etwa Ansätze in der Tradition von Ronald Coase²⁰, die besagen, daß Wirtschaftsaktivitäten innerhalb etablierter Organisationen Kostenvorteile gegenüber Markttransaktionen aufweisen können, wenn die durch die Organisation verursachten Kosten niedriger sind als die Transaktionskosten am freien Markt.

Weiters können gewisse Wettbewerbsbeschränkungen stabile Rahmenbedingungen für effizienzsteigernde Investitionen schaffen, wodurch zum Beispiel Skaleneff-

16. Tirole, *Industrieökonomik*, 611 ff.

17. Marvin B. Lieberman/David B. Montgomery, *First-Mover Advantages*, in: *Strategic Management Journal*, 9 (1988), 41–58.

18. Tirole, *Industrieökonomik*, 980 ff.

19. Ferguson/Ferguson, *Industrial Economics*, 106.

20. Ronald Coase, *The Nature of the Firm*, in: *Economica* 4 (1937), 386–405. Vgl. dazu aus heutiger Sicht O.E. Williamson/S.G. Winter (Hrsg.), *The Nature of the Firm. Origin, Evolution, and Development*, New York 1990; Klaus Zimmer, *Markt versus Hierarchie: Property Rights und Transaktionskosten*, in: Siegfried Schoppe u.a., *Moderne Theorie der Unternehmung*, München, Wien 1995, 135 ff.

efekte in einem höheren Maße ausgeschöpft werden. Auch risikobehaftete Investitionen, etwa in Innovationen, Forschung und Entwicklung, finden eher statt, wenn der Zusatznutzen allfälliger Innovationserfolge einigermaßen gesichert erscheint und nicht sofort von einer etwaigen neuen Konkurrenz absorbiert werden kann (z.B. Patentrecht). Derartige Effekte werden insbesondere von der österreichischen Schule der Nationalökonomie betont.²¹

Der Stellenwert der ökonomischen Vorüberlegungen für die Strukturierung der wirtschaftshistorischen Arbeit

Die Ökonomischen Erwägungen ergeben eine Fülle von teilweise in gegensätzliche Richtungen weisenden Argumenten. Sie vermögen angesichts der komplexen Wirkungszusammenhänge nicht, einen eindeutigen stabilen Zusammenhang zwischen der *structure* eines Marktes und der jeweiligen *performance* herzustellen. Zum Beispiel wirken auch bei allfälligen monopolistischen Strukturen die obengenannten konterkarierenden Momente und für duo- und oligopolistische Märkte wurden spieltheoretische Annahmen entwickelt, die schon bei nur geringfügig abweichenden Basisannahmen zu extrem unterschiedlichen Resultaten führen, die etwa hinsichtlich der Preisbildung die gesamte Bandbreite vom Marktpreisniveau bis zum Monopolpreisniveau abdecken.²² Angesichts dieser komplexen Vielfalt kommen renommierte Ökonomen der Chicago School zu dem Ergebnis, daß Kartelle und ihre Wirkungen letztlich als Ausdruck der in ihnen organisierten beziehungsweise hinter ihnen stehenden ökonomischen Kräfte zu sehen sind und nicht selbst per se ökonomische Macht konstituieren.²³ Zu einem analogen Ergebnis gelangt mit einem wirtschaftsgeschichtlichen Zugang zum Beispiel Alice Teichova in ihren Studien über tschechoslowakische und internationale Kartelle in der Zwischenkriegszeit.²⁴

Angesichts der Fülle von Argumenten und einander widerstrebender Tendenzen können die Wirtschaftswissenschaften keine allgemeinen, eindeutigen Aussagen

21. Ferguson/Ferguson, *Industrial Economics*, 112; Zum Prozeß der „schöpferischen Zerstörung“ durch innovative Unternehmer und die Rolle von „monopolistischen Praktiken“ bei diesem Prozeß siehe: Joseph A. Schumpeter, *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, München 4. Auflage 1975, 134–175.

22. Vgl. Tirole, *Industrieökonomik*, Teil II passim.

23. George J. Stigler, *The Organisation of Industry*, Homewood 1968; derselbe, *The Economist and the Problem of Monopoly*, in: *American Economic Review*, 72 (1982), 643–658; H. Demsetz, *Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy*, in: *Journal of Law and Economics*, 16 (1973), 1–9; derselbe, *Two Systems of Belief about Monopoly*, in: H. J. Goldschmid/H. M. Mann/J. F. Weston (Hrsg.), *Industrial Concentration. The New Learning*, Boston 1974. Gemäß dieser Sichtweise wird u.a. die Sinnhaftigkeit der amerikanischen Antitrust Acts radikal in Frage gestellt. So unterstellt etwa George Stigler bezüglich der großen Zustimmung, die die Antitrustgesetze bei Ökonomen fanden, durchaus auch eigenennützte Motive, indem er schreibt: „... should not the economists have seen that the Sherman Act would put more into economists' purses than perhaps any other law ever passed?“. Stigler, *The Economist and the Problem of Monopoly*, 643. Zur Geschichte der Rezeption des Sherman Antitrust Act seitens der amerikanischen Ökonomen siehe Anne Mayhew, *How American Economists Came to Love the Sherman Antitrust Act*, in: *From Interwar Pluralism to Postwar Neoclassicism*, hrsg. von Mary S. Morgan/Malcolm Rutherford (Annual Supplement to Volume 30, *History of Political Economy*), Durham, London 1998, 179–201.

24. Teichova, *An Economic Background to Munich*, 61; dieselbe, *Internationale Großunternehmen*, 11.

über die ökonomischen Wirkungen von Kollusionen machen. Sie vermögen aber sehr wohl zur Klarheit einer wirtschaftsgeschichtlichen Analyse beizutragen, indem sie auf wichtige Variablen und Zusammenhänge, wie die Marktstruktur, Art der Bindungen, *entry barriers* sowie dynamische Effekte und deren Wechselwirkungen verweisen und den grundsätzlich begrenzten Rahmen allfälliger Marktmacht der Kollusionen abstecken. Die große Bedeutung der *entry barriers* für die Wirkungsmacht von Kollusionen und die überragende Rolle der Politik als wichtigster Faktor für die Gestaltung der Zutrittsbarrieren legt nahe, daß bei der historischen Kartellforschung der einschlägigen Wirtschaftspolitik und den dahinterstehenden Interessenkonstellationen ein großes Augenmerk geschenkt werden muß.

Die wirtschaftswissenschaftlichen Vorüberlegungen verweisen einerseits auf eine große Bandbreite möglicher Wirkungen wettbewerbsbeschränkender Organisationsformen, andererseits gestatten sie auch, eine fundierte Skepsis gegenüber unplausiblen Vorannahmen zu entwickeln, etwa gegenüber Verschwörungstheorien, die besagen, daß obskure in- oder ausländische Kollusionen, deren Verträge womöglich so geheim sind, daß man sie gewiß nicht vor Gericht einklagen kann, so mächtig sein können, daß sie die Wirtschaft eines Landes kontrollieren.

Hinsichtlich der Erforschung der österreichischen Kartellgeschichte kann im Einklang mit den wirtschaftswissenschaftlichen Vorüberlegungen davon ausgegangen werden, daß bis 1914 die Kartelle nicht zuletzt dynamisch und wohlfahrtsfördernd gewirkt haben, weil in ihnen die Wiener Großbanken eine starke Position innehatten. Diese wiederum waren in vielen Branchen engagiert, daher konnte es nicht in ihrem Interesse sein, wenn eine ihnen nahestehende Branche sich auf Kosten aller anderen und auf Kosten der Gesamtwirtschaft monopolistische Gewinne in einem Übermaß angeeignet hätte. Sehr wohl konnte es aber dem Interesse aller relevanten Beteiligten dienen, wenn innerhalb von Kartell- und Konzernstrukturen durch Koordination und Absprachen Effizienzsteigerungen erzielt wurden. Für einzelne besonders mächtige Kollusionen (etwa die Eisen- und Stahlindustrie) ist aber gewiß auch die Möglichkeit wohlfahrtsmindernder monopolistischer Praktiken nicht auszuschließen.

Für die zwanziger Jahre könnte man angesichts noch immer bedeutender finanzieller und eigentumsmäßiger Verflechtungen zwischen den Ökonomien in den Nachfolgestaaten für die nunmehr internationalen Kartelle eine eher positive Wirkung erwarten – Versuche, die Unternehmensgruppierungen trotz der politischen Desintegration funktionsfähig zu erhalten, von denen durchaus auch eine gewisse stabilisierende Wirkung auf das Versailler Staatensystem in Mitteleuropa ausgegangen sein mag.

In den dreißiger Jahren schritt die Desintegration weiter voran. Ökonomischer Niedergang, nationalistische und protektionistische Wirtschaftspolitik wurden zu vorherrschenden Tendenzen. In Deutschland gelangten 1933 die Nationalsozialisten an die Macht und der Zusammenhalt der deutschen Kartelle wurde durch ein neues Kartellgesetz gefestigt. Auch in der Tschechoslowakei erließ man 1933 ein Kartellgesetz. Möglicherweise wurde durch die somit gestärkte Kohäsion der nationalen Kartelle in diesen beiden Ländern deren relativer Stellenwert in internationa-

len Kartellen, also etwa auch zuungunsten österreichischer Kartellmitglieder, erhöht.

Derartige Vermutungen bedürfen einer eingehenden historischen Überprüfung und Fundierung. Gerade das soll die Stärke einer historischen Untersuchung sein, daß sie der Vielfalt möglicher theoriegeleiteter Vorannahmen, empirisch abgesicherte Forschungsergebnisse gegenüberstellen kann.

TEIL III

AUSGEWÄHLTE
FALLSTUDIEN



*Jüdische Unternehmer in München um 1900:
Der Einfluß von Heiratsverhalten sowie
geographischer und sozialer Herkunft auf den
Unternehmenserfolg*

Die Frage nach den Bedingungen und Voraussetzungen erfolgreichen Unternehmertums interessierte im ausgehenden 19. und in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts Soziologen, Historiker oder Ökonomen wie Robert Michels, Max Weber oder Joseph A. Schumpeter. In der modernen Sozialgeschichtsschreibung wird das Ausmaß der sozialen Mobilität als zuverlässiger Indikator für die Chancen von Individuen in einer sich herausbildenden oder bestehenden Industriegesellschaft betrachtet. Vor allem die Rekrutierung der Unternehmerschaft – meistens der Großunternehmerschaft – einerseits und der Arbeiterschaft andererseits stand im Mittelpunkt des Forschungsinteresses. Noch weitgehend unerforscht sind diejenigen jüdischen Unternehmer, die weder der jüdischen Wirtschaftselite wie Carl Fürstenberg, Emil Rathenau oder Fritz von Friedländer-Fuld am Ende des 19. Jahrhunderts bzw. am Anfang des 20. Jahrhunderts noch der unterbürgerlichen bzw. kleinbürgerlichen Unternehmerschicht in den ersten beiden Dritteln des 19. Jahrhunderts angehörten. Die Rekrutierung mittlerer Unternehmer sowie die Faktoren und Bedingungen für das Muster dieser Unternehmerrekrutierung stellt noch immer ein Forschungsdesiderat dar.¹ Die Angehörigen der hier untersuchten jüdischen Unternehmergruppe gehörten also zu denjenigen beiden Dritteln der Juden, die im deutschen Kaiserreich um 1900 im weitesten Sinne dem mittleren und gehobenen „Bürgertum“ zugerechnet werden konnten.

Folgende Fragestellungen stehen im Mittelpunkt der Untersuchung: Gab es einen signifikanten Zusammenhang zwischen der geographischen Herkunft der Unternehmer und deren Unternehmenserfolg – hier gemessen an der Höhe der Gewerbesteuerveranlagung 1904/07? Aus welchen Familien stammten die Unternehmer bzw. welches Sozialisationsmilieu begünstigte oder erschwerte erfolgreiche unternehmerische Tätigkeit? Hängen Heiratsverhalten und Unternehmenserfolg zusammen und wenn ja wie? Bei der Frage, ob die angesprochenen Faktoren sich als für den Unternehmenserfolg bzw. den Aufstieg von Unternehmern relevant oder nicht relevant erwiesen, ist der Vergleich mit sehr erfolgreichen christlichen – zw-

1. Hartmut Kaelble, *Soziale Mobilität und Chancengleichheit im 19. und 20. Jahrhundert. Deutschland im internationalen Vergleich*, Göttingen 1983, 229.

schen Katholiken und Protestanten wurde im vorliegenden Fall kein Unterschied gemacht – Unternehmern sowie zur größeren statistischen Sicherheit und Plausibilität mit erfolglosen christlichen Unternehmern als Kontrollgruppen erforderlich. Die Ergebnisse sind wegen der geringen Fallzahlen als Thesen zu verstehen. Bei einzelnen Fragestellungen wurden die jüdischen Unternehmer noch in eine steuerlich höher und steuerlich niedriger veranlagte Gruppe eingeteilt und als „Sehr erfolgreich“ und „Erfolgreich“ im Sinne von Reichtum zu einem bestimmten Zeitpunkt bezeichnet. So soll auch der Frage nachgegangen werden, ob Gemeinsamkeiten oder Unterschiede in den sozialen Plazierungsstrategien von jüdischen und christlichen Eltern bezüglich ihrer Kinder bestanden. Die jüdischen Eintrittsbemühungen in die bürgerliche Gesellschaft des 19. Jahrhunderts vollzogen sich bekanntlich im Rahmen der Restriktivität eben dieser bürgerlichen Gesellschaft.² Wie an anderen Orten des Kaiserreichs vollzog sich der Aufstieg bzw. die Integration resp. Teilintegration als Gruppenphänomen, dessen Wurzeln bereits in die ersten beiden Drittel des 19. Jahrhunderts unter erschwerten Bedingungen zurückreichen. Die Untersuchung soll daher zweitens parallel und im Zusammenhang mit dem ersten Fragenkomplex beispielhaft den Einfluß der genannten Faktoren auf die ökonomischen Aufstiegschancen der jüdischen Minderheit im deutschen Kaiserreich während der Hochindustrialisierungsphase herausarbeiten.

Die zentrale Quelle für den Aufsatz besteht aus den im Stadtarchiv München liegenden sog. „Polizeimeldebögen“.³ Ein großer Vorteil dieser personenbezogenen Quellengattung besteht darin, daß eine Vielzahl verschiedener Daten zu den Personen – im vorliegenden Fall zu jüdischen und christlichen Unternehmern – und deren Familien zusammengeführt wurde. Die Informationen beziehen sich neben der Religionszugehörigkeit auf die Berufe der Väter der Unternehmer, auf die Berufe der Väter von deren Ehefrauen und zum Teil auf die Berufe der Ehepartner der Kinder. Der Geburts- und Zuwanderungsort der analysierten Personen ist ebenso ersichtlich wie das Geburtsdatum, der Zuwanderungszeitpunkt und das Heiratsdatum. Darüberhinaus sind der Quelle alle in München ausgeübten Berufe in der zeitlichen Abfolge der Unternehmer zu entnehmen. Die Veranlagung der Haus- und Grundsteuer, der Einkommenssteuer sowie der Kapitalrentensteuer läßt präzise Rückschlüsse auf die Einkommens- und Vermögenssituation der Unternehmer zu. Auch die Höhe und Entwicklung der Gewerbesteuer als vierter und letzter direkter Steuer kann aus der Quelle ersehen werden, der Ertrag bzw. die Größe des Unternehmens werden jedoch nicht detailliert, sondern nur hinsichtlich der Größenordnung beziffert werden. Die Auswahl der in die Auswertung aufgenommenen jüdischen Unternehmer erfolgte durch eine Stichprobe aus dem Münchner Stadtadressbuch aus dem Jahr 1905. Aus der Stadtgeschichtsforschung sind sowohl diejenigen Stadtviertel und Straßen mit hohem Sozialstatus als auch diejenigen Stadtteile mit einem hohen

2. Shulamit Volkov, *Jüdisches Leben und Antisemitismus im 19. und 20. Jahrhundert*, München 1990, 129.
3. Marion Lupprian, *Untersuchungen zu Typologie und Quellenwert städtischer Meldeunterlagen des 19. Jahrhunderts: Dargestellt am Beispiel Münchens*, in: *Oberbayerisches Archiv* 117/118 (1993/94), 289–330.

Anteil jüdischer Bewohner bekannt.⁴ Bei der Auswahl wurden diejenigen Branchen berücksichtigt, in denen aufgrund des Forschungsstandes und zeitgenössischer Publikationen von einem hohen Anteil jüdischer Unternehmer ausgegangen werden konnte, wie beispielsweise Bankwesen, Textilhandel und Textilproduktion, Nahrungs- und Genußmittelhandel, Kunst- und Antiquitätenhandel, Möbelfabrikation und -handel.⁵ Namensgeschichtliche Forschungen ergaben, daß bestimmte Vorkunden bei der jüdischen Bevölkerung der damaligen Zeit sehr häufig vorkamen.⁶ Ausgehend von den Ergebnissen der namensgeschichtlichen Forschungen wurden in Kombination mit den anderen Faktoren über 100 Namen ermittelt, die in die Auswertung gelangten. Die Größe der Stichprobe läßt nur erste Thesen zu, noch keine gesicherten Ergebnisse. Die Namen der christlichen erfolgreichen Unternehmer sind der München-Literatur bzw. dem Sample „Hausbesitzer“ aus der Dissertation des Verfassers entnommen, für die erfolglosen christlichen Unternehmer wurden Fabrikarbeiter der Lokomotivfabrik Krauss ausgewählt, die versuchten, sich selbständig zu machen.

Vorab noch ein Blick auf die Bevölkerungs- und Wirtschaftsstruktur Münchens vor dem Ersten Weltkrieg.⁷ Die Bevölkerung wuchs von ca. 170 000 Personen bei der Reichsgründung 1871 auf nahezu 600 000 Einwohner im Jahr 1910 an. Es entwickelte sich ein stark wachsender lokaler Absatzmarkt mit einer – im Vergleich zu allen anderen süddeutschen Orten – überdurchschnittlich kaufkräftigen Bevölkerung. Das Wachstum verdankte die Stadt vor allem der Zuwanderung aus Bayern, München wies in diesem Zeitraum mit 35 bis 40 Prozent der Personen, die in der Stadt geboren war, eine sehr niedrige Ortsgebürtigenrate auf. Bei einem hohen Anteil von Selbständigen dominierten um die Jahrhundertwende die Klein- und Mittelbetriebe des Handelsgewerbes, des Bekleidungs- und des Maschinen-, Nahrungs- und Genußmittelindustries, wobei an letztere noch das wichtige Gast- und Schankwirtschaftsgewerbe angeschlossen war. In der multifunktionalen bayerischen

-
4. Gerhard Neumeier, *München um 1900. Wohnen und Arbeiten, Familie und Haushalt, Stadtteile und Sozialstrukturen, Hausbesitzer und Fabrikarbeiter, Demographie und Mobilität – Studien zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte einer deutschen Großstadt vor dem Ersten Weltkrieg*, Frankfurt am Main u.a. 1995, 246.
 5. Zeigenössisch vor allem die Zeitschrift für Demographie und Statistik ab 1905; Jakob Toury, *Soziale und politische Entwicklung der Juden in Deutschland 1847–1871. Zwischen Revolution, Reaktion und Emanzipation* (Schriftenreihe des Instituts für Deutsche Geschichte Universität Tel Aviv, 2), Düsseldorf 1977, 70 u.a.; Werner E. Mosse/Hans Pohl (Hrsg.), *Jüdische Unternehmer in Deutschland im 19. und 20. Jahrhundert* (Zeitschrift für Unternehmensgeschichte, Beiheft 64), Stuttgart 1992; *Deutsch-Jüdische Geschichte in der Neuzeit*, Dritter Band 1871–1918, hrsg. von Steven M. Lowenstein/Paul Mendes-Flohr/Peter Pulzer/Monika Richarz, München 1997, 30 ff.; David Sorkin, *The Transformation of German Jewry 1780–1840*, New York 1987.
 6. Dietz Bering, *Der Name als Stigma. Antisemitismus im deutschen Alltag 1812–1933*, Stuttgart 1987; Ben Zion C. Kaganoff, *A Dictionary of Jewish Names and their History*, New York 1987; Erwin Manuel Dreifuß, *Die Familiennamen der Juden unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse in Baden zu Anfang des 19. Jahrhunderts. Ein Beitrag zur Geschichte der Emanzipation*, Frankfurt am Main 1927; Adelheid Schiff, *Die Namen der Frankfurter Juden zu Anfang des 19. Jahrhunderts*, Freiburg 1917; Alexander Dietz, *Stammbuch der Frankfurter Juden. Geschichtliche Mitteilungen über die Frankfurter jüdischen Familien von 1349–1849 nebst einem Plane der Judengasse*, Frankfurt 1907.
 7. Die nachstehenden Angaben sind entnommen aus Neumeier, *München um 1900*, v.a. 156–172.

Haupt- und Residenzstadt herrschte also eine ausgewogene Gewerbestruktur mit einem hohen Anteil von Beschäftigten im Tertiärsektor, eine relativ schwache Ausprägung des industriellen Sektors und eine hervorragende Verkehrsanbindung. Der jüdische Bevölkerungsanteil betrug in den 25 Jahren vor 1914 zwischen einem und zwei Prozent, der katholische Anteil lag bei 82 bis 85 Prozent, Tendenz sinkend, der Rest entfiel zu 10-15 Prozent auf den evangelischen Bevölkerungsteil, sowie auf freireligiöse sowie keiner Religionsgemeinschaft angehörende Personen. Für die vorliegende Fragestellung sollten wir einen kurzen Blick auf die Entwicklung der Münchner jüdischen Bevölkerung legen. Erst ab der Mitte des 19. Jahrhunderts wuchs die jüdische Bevölkerung Münchens vor allem aufgrund des Wegfalls des diskriminierenden Matrikelparagraphen im Jahr 1861 von ca. 1200 Personen im Jahr 1852 über etwa 3000 im Jahr der Reichsgründung auf etwas über 11000 Personen im Jahr 1910 an. Der stärkste Zuwachs erfolgte in den Jahren 1885 bis 1905. Die jüdische Bevölkerung Bayerns nahm intensiver an der Urbanisierung teil als die christliche bayerische Bevölkerung. Ein weiteres Spezifikum der Zusammensetzung der Münchner jüdischen Bevölkerung lag in der Tatsache begründet, daß im Jahr 1905 ein Viertel der jüdischen Bevölkerung aus dem Ausland sowie ein Fünftel aus dem nichtbayerischen Kaiserreich stammte. Diese Zahlen lagen erheblich über dem vergleichbaren Anteil der christlichen Bevölkerung in München, fielen jedoch im Vergleich zur Zusammensetzung anderer jüdischer Stadtgemeinden im Kaiserreich nicht aus dem Rahmen. Im Jahre 1907 war knapp die Hälfte der jüdischen Berufstätigen selbständig, in über der Hälfte der Berufsarten betätigte sich kein jüdischer Unternehmer, während in einem Viertel der Berufe etwa vier Fünftel der Selbständigen arbeiteten.

Zur sozialen Herkunft von Unternehmern gibt es eine Vielzahl von Untersuchungen. Die Mehrzahl der Studien kommt dabei zu dem Ergebnis, daß die Väter der Unternehmer der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts in Deutschland ebenfalls vorwiegend unternehmerisch tätig waren.⁸ Soziale Aufsteiger gab es unter den Unternehmern kaum, Auf- und Abstiege vollzogen sich sowohl bei den Unternehmern als auch in fast allen anderen sozialen Schichten nur in einem relativ engen Rahmen. Auch die internationale Forschung zur sozialen Rekrutierung von sozioökonomi-

8. Hans-Jürgen Teuteberg, Westfälische Textilunternehmer in der Industrialisierung, Sozialer Status und betriebliches Verhalten im 19. Jahrhundert, Dortmund 1980; Hartmut Kaelble, Soziale Mobilität und Chancengleichheit im 19. und 20. Jahrhundert: Deutschland im internationalen Vergleich, Göttingen 1983; Karl Möckl (Hrsg.), Wirtschaftsbürgertum in den deutschen Staaten im 19. und beginnenden 20. Jahrhundert, München 1996; Mosse/Pehl, Jüdische Unternehmer; Wilhelm Stahl, Der Eliterekreislauf in der Unternehmerschaft. Eine empirische Untersuchung für den deutschsprachigen Raum, Frankfurt am Main, Zürich 1973; Hartmut Berghoff, Englische Unternehmer 1870-1914. Eine Kollektivbiographie führender Wirtschaftsbürger in Birmingham, Bristol und Manchester, Göttingen 1991; Jürgen Kocka, Unternehmer in der deutschen Industrialisierung, Göttingen 1975; Dirk Schumann, Bayerns Unternehmer in Gesellschaft und Staat 1834-1914. Fallstudien zu Herkunft und Familie, politischer Partizipation und staatlichen Auszeichnungen, Göttingen 1992; Hartmut Kaelble, Berliner Unternehmer während der frühen Industrialisierung. Herkunft, sozialer Status und politischer Einfluß, Berlin, New York 1972; Toni Pierenkemper, Die westfälischen Schwerindustriellen 1852-1913, Göttingen 1979; Reinhard Schüren, Soziale Mobilität. Muster, Veränderungen und Bedingungen im 19. und 20. Jahrhundert, St. Katarinen 1989; Wolfgang Huschke, Forschungen über die Herkunft der Thüringischen Unternehmerschaft des 19. Jahrhunderts, Baden-Baden 1962; Philipp Sarasin, Stadt der Bürger. Struktureller Wandel und bürgerliche Lebenswelt, Basel 1870-1900, Basel, Frankfurt am Main 1990.

schen Eliten kommt zu Ergebnissen, die den im deutschen Kaiserreich herrschenden Verhältnissen weitgehend ähneln. Aus welchen Tätigkeitsbereichen kamen die Väter der Unternehmer in München um 1900?

Tabelle 1: Beruf des Vaters der Unternehmer in Prozent

	Jüdisch	Christlich	Christlich
		Sehr erfolgreich	Erfolglos
Kaufleute	62,0	9,1	6,7
Privatiers	12,7	3,0	10,0
Fabrikbesitzer	8,5	21,2	0,0
Kaufm. Angestellte	2,8	6,1	3,3
Handwerksmeister	4,2	45,4	3,3
Handwerker	0,0	0,0	46,7
Bildungsbürgertum	2,8	3,0	0,0
Selbständig Agrar.	2,8	3,0	13,3
Tagelöhner	0,0	0,0	13,3
Sonstige	0,0	9,1	3,3
n	71	33	30

Quelle: Stadtmuseum München, Bestand Polizeimeldebögen, auch die Ergebnisse aller anderen Tabellen beziehen sich auf diesen Bestand im Münchner Stadtmuseum

Die große Mehrzahl der erfolgreichen jüdischen wie christlichen Unternehmer kam aus Unternehmer- bzw. Selbständigenfamilien, der Anteil der erfolglosen christlichen Unternehmer war erheblich geringer. Die Vererblichkeit von Kapital, spezifische Sozialisationsprozesse und das Fehlen von mentalen Barrieren in Unternehmerfamilien spielten also für den unternehmerischen Erfolg der nachfolgenden Unternehmergeneration bei Christen wie bei Juden eine erhebliche Rolle. Unterschiede gab es bei der Art des Erwerbszweigs, denn bei den jüdischen Unternehmern dominierte das kaufmännische Herkunftsmilieu, während bei den christlichen Unternehmern der handwerklich-industrielle Herkunftsbereich vorherrschte, ein Unterschied, der weitgehend durch die staatliche Gesetzgebungspraxis erzwungen wurde bzw. in der Diskriminierung des Judentums zu suchen ist. Ein Beispiel für die dominierende Herkunftsgruppe der Unternehmerrückführung war der Kunst- und Antiquitätenhändler Siegfried Drey, dessen Vater den Beruf des Kunsthändlers ausübte.⁹ Generell ergeben sich zwischen den Mustern der Unternehmerrückführung bei Christen und Juden jedoch kaum Unterschiede, auch die Unterschiede zwischen den Branchen waren gering. Zusammenfassend und extrapolierend läßt sich die These aufstellen, daß die aufgezeigten Rekrutierungsmuster sowohl für Großindustrielle – des Kaiserreiches – als auch für mittlere Kaufleute galten, auch die regionalen Differenzierungen fielen nicht entscheidend ins Gewicht. Die Bedeutung

9: Stadtmuseum München, Polizeimeldebogen von Drey D 197.

der Langzeitwirkung der sozialen Herkunft für den Erfolg eines Unternehmers zeigt sich darüberhinaus an der Stellung der Väter in der ökonomischen bzw. sozialen Hierarchie, die aus deren Schichtzugehörigkeit hervorgeht.

Tabelle 2: Schichtzugehörigkeit des Vaters der Unternehmer in Prozent

	Jüdisch		Christlich	
	Sehr erfolgr.	Erfolgreich	Sehr erfolgr.	Erfolglos
Schichtzugehörigkeit des Vaters				
Oberschicht	34,2	11,1	18,2	6,7
Obere Mittelschicht	34,2	37,0	45,4	6,7
Untere Mittelschicht	31,6	48,1	33,3	26,7
Obere Unterschicht	0,0	3,7	6,1	40,0
Untere Unterschicht	0,0	0,0	0,0	20,0
n	38	27	33	30

Sowohl bei der jüdischen als auch bei der christlichen Bevölkerung bestand ein Zusammenhang zwischen dem Reichtum der Elterngeneration und dem unternehmerischen Erfolg der nachfolgenden Generation. Die durch die Herkunft bedingte unterschiedliche unternehmerische Startposition hatte also auch einen nachhaltigen Einfluß auf die Entwicklung eines Unternehmens in den nächsten Jahren, unabhängig von Religion und Konfession – diese These müßte allerdings durch weitere Forschungen noch erhärtet werden. Für die Richtigkeit der Annahme bezüglich der jüdischen Unternehmer spricht die Tatsache, daß sich reichsweit im Jahr 1871 ca. 60 Prozent der jüdischen Bevölkerung in den mittleren und oberen Einkommensklassen befanden, die ärmeren Bevölkerungsteile wanderten eher aus und die besser situierten Familien oder Einzelpersonen zogen in die Städte. Unter den Eltern der sehr erfolgreichen jüdischen Unternehmer in München dominierten Berufe wie Getreidehändler, Bankier, Möbelfabrikant, Antiquitätenhändler, Privatier, Pferdehändler, Rabbiner, Lederfabrikant, Hopfenhändler, Weißwarenhändler, Juwelier und Weinhändler, hier sprechen mindestens – noch dazu, wenn die Väter dieser Unternehmer aus mittleren oder größeren Städten kamen oder in Dörfern zur Oberschicht gehörten – die Indizien für eine Schichtenklassifikation im oberen sozialen Bereich, für christliche Unternehmer galt analog die Zugehörigkeit zu handwerklich-industriellen Berufen wie Brauereibesitzer, Schlossermeister oder Bauunternehmer. Zum Beispiel war der in Nürnberg geborene Max Weisenfeld der Sohn des Hopfenhändlers Ignaz Weisenfeld, der der jüdischen Oberschicht in Nürnberg angehörte. Für die in München geborenen Unternehmerväter konnte die soziale Verortung durch deren Steuerleistungen zuverlässig ermittelt werden. Für die nicht in München geborenen Unternehmerväter bzw. deren Söhne mußten andere Indizien zur Hilfe genommen werden. Diese zusätzlichen Indizien für die Schichtzugehörigkeit der jüdischen und christlichen Unternehmer sind die erste Geschäftsadresse in der Stadt – über die Hälfte der sehr erfolgreichen jüdischen Unternehmer und ca. ein Drittel der erfolgreichen jüdischen Unternehmer hatten den ersten Unternehmensstandort in bester Geschäftslage –, die Höhe der aller-

ersten Gewerbesteuerzahlung der untersuchten Unternehmer und der Besitz eines Hauses in sehr jungen (bis 25) Lebensjahren. Eine mathematisch exakte Bestimmung der Schichtzugehörigkeit der Elterngeneration ist zwar nicht möglich, doch die vorliegenden Ergebnisse geben doch Anhaltspunkte.

Von entscheidender Bedeutung für ein erfolgreiches unternehmerisches Berufsleben waren jedoch nicht nur die selbständige oder unselbständige Stellung des Vaters im Wirtschaftsleben bzw. dessen sozioökonomische Stellung sondern auch das Ausmaß der Berufsvererbung. Die Berufsgruppenresistenz war gerade bei Kaufleuten, Handwerksmeistern und Arbeitern besonders hoch. Die jüdische Bevölkerung sah sich das ganze 19. Jahrhundert hindurch sog. „Produktivierungsforderungen“ ausgesetzt, d.h. die jüdischen Erwerbstätigen sollten sich weniger im Handel engagieren und stattdessen Berufe im landwirtschaftlichen, handwerklichen und industriellen Produktionsbereich ergreifen.¹⁰ Der Erfolg der jüdischen Unternehmer im kaiserlichen Deutschland bestand jedoch oft gerade darin, daß sie in den traditionellen Branchen geblieben sind und den Beruf ihres Vaters übernommen hatten oder im Ergreifen sich neu bietender Marktchancen im Bereich der elektrotechnischen oder chemischen Industrie. Ersteres läßt sich für die in München untersuchten sehr erfolgreichen jüdischen Unternehmer eindeutig bestätigen, denn die Hälfte von ihnen ergriff exakt den Beruf, den auch schon der Vater ausgeübt hatte. Die angesprochenen Rekrutierungsmuster werfen daher die Frage auf, inwieweit die untersuchten Unternehmer das Unternehmen erbten oder gründeten bzw. übernahmen.

Tabelle 3: Erbe, Gründer, Übernahme des/eines Unternehmens in Prozent

	Jüdisch		Christlich	
	Sehr erfolgr.	Erfolgreich	Erfolgreich	Erfolglos
Gründer				
Vater/Vorfahre	41,7	7,5	30,3	0,0
Untersuchter Untern.	38,3	72,5	60,6	100,0
Übernahme	20,0	20,0	9,1	0,0
n	60	40	33	30

Vor allem der Vergleich zwischen sehr erfolgreichen und erfolgreichen jüdischen Unternehmern zeigt, daß es einen erheblichen Startvorteil bedeutete, wenn das elterliche Geschäft übernommen werden konnte. Einer von vielen Vorteilen bestand beispielsweise darin, daß mit dem Geschäft auch die Lieferanten- und Kundenstämme übernommen werden konnten und Kosten sowie Zeit für deren Akquisition gegenüber Unternehmensgründern geringer ausfielen. Wieder unterschieden sich diesbezüglich Christen und Juden wenig. Bestand in der Hochindustrialisierungsphase ein Zusammenhang zwischen der geographischen Herkunft resp. Migration und den Unternehmerchancen, inwieweit war Migration individuelle Voraussetzung für eine erfolgreiche Unternehmertätigkeit?

10. Volkov, Jüdisches Leben, 116.

Tabelle 4: Geographische Herkunft der Unternehmer in Prozent

	Jüdisch		Christlich	
	Sehr erfolgr.	Erfolgreich	Sehr erfolgr.	Erfolgtos
München	28,8	10,3	44,2	14,7
Bayern-Rest	49,2	48,7	28,8	79,4
Süddeutschland	11,9	23,1	7,7	0,0
Kaisereich-Rest	5,1	15,4	17,3	0,0
Ausland	5,1	2,6	1,9	5,9
n	59	39	52	34

Sowohl bei den sehr erfolgreichen christlichen als auch bei den erfolgreichen resp. sehr erfolgreichen jüdischen Unternehmern handelte es sich nicht um abgeschlossene Gruppen; der Zustrom neuer unternehmerischer Kräfte überstieg die Zahl der alteingesessenen Unternehmer.¹¹ Trotzdem bedeutete es sowohl für jüdische als auch für christliche Unternehmer einen gewaltigen Startvorteil, wenn sie in München geboren wurden. Die in München geborenen Unternehmer konnten die ererbten Beziehungen der Vorgängergeneration übernehmen und ausbauen, hatten vor ihrer Unternehmertätigkeit lange Zeit, persönliche Kontakte zu potentiellen Lieferanten und Kunden zu pflegen und besaßen genaue Ortskenntnisse bezüglich der Gewerbeten, der günstigen innerstädtischen Standorte und Absatzchancen unterschiedlicher Branchen. Dieses Phänomen war meines Erachtens auch bei den von Schumann untersuchten Unternehmern in Nürnberg, Würzburg und Regensburg zu beobachten. Die nach München zuwandernden Unternehmer mußten diese Nachteile beim Unternehmensstart ausgleichen, aber auch hier waren längerfristig bestehende Wanderungstraditionen von Vorteil, denn Kettenwanderungen spielten auch bei Unternehmern eine große Rolle, die Bedeutung des Informationsaustausches über die Märkte und deren Kapazitäten war also nicht zu unterschätzen. Die zur Abwanderung aus den kleineren Orten nach München bereiten Unternehmer unterhielten möglicherweise ein enges informelles Netz mit ihnen bekannten und befreundeten Unternehmern sowohl in München als auch an ihren Herkunftsorten aufrecht. Die Verbindung Landhandel-Stadthandel kam ebenfalls häufig vor. Beispielsweise unterhielten die später sehr erfolgreichen jüdischen Unternehmer oft die Verbindungen zum traditionellen Handel auf dem Land aufrecht, so beispielsweise die unterfränkischen Weinhändler oder die Textilhändler aus dem schwäbischen Ichenhausen. Die Herkunft aus Bayern war also offensichtlich ebenso von strukturellem Vorteil wie die aus München, wenn auch in abgeschwächter Form. Der Austausch mit den

11. Schumann, Bayerns Unternehmer, 144 f. stellt fest, daß die Unternehmer Münchens im Kaisereich überdurchschnittlich häufig in München geboren waren, ohne jedoch das Hauptgewicht seiner Argumentation auf die in dieser Arbeit vertretene Interpretation zu legen. Eine Schwierigkeit besteht auch darin, daß in der Arbeit von Schumann, wie auch in vielen anderen Arbeiten – siehe hierzu Anmerkung 8 – oft ein sehr langer Zeitraum für die Untersuchung gewählt wird und so die Ergebnisse verzerrt werden. Es spielt eine große Rolle, ob ein Unternehmer erst zwei Jahre in München war oder ob er schon dreißig Jahre in München als Unternehmer tätig war, auf diese Problematik sollte bei zukünftigen Forschungen mehr als bisher geachtet werden.

fortschrittlichsten Bezirken des Kaiserreichs wie Berlin, Arnberg, Düsseldorf, Köln, Dresden, Leipzig oder Zwickau spielte weder bei den christlichen noch bei den jüdischen Unternehmern eine Rolle, diese Bezirke bzw. Städte waren selbst Zentren einer starken Zuwanderung, dort geborenen Unternehmern boten sich an ihrem Geburtsort beste unternehmerische Möglichkeiten. Zwar war der Austausch mit anderen größeren Orten Bayerns und Süddeutschlands sowohl bei christlichen als auch bei jüdischen Unternehmern vorhanden, spielte aber nur eine untergeordnete Rolle. Trotzdem bot München gerade jüdischen Unternehmern aus noch nicht stark expandierenden Orten Süddeutschlands sowie West-, Nord- und Ostdeutschland gute Chancen zur Unternehmensgründung, denn fast 40 Prozent der erfolgreichen jüdischen Unternehmer wanderten aus diesen Regionen zu. Die Auslandsquote des Handels lag – möglicherweise zu allen Zeiten – höher, der Austausch mit den jeweiligen Heimatländern war von Vorteil bei einem Unternehmen, das sich einigermaßen konsolidiert hatte. Beim Unternehmensstart mußten dagegen die zuwanderungsbedingten Schwierigkeiten überwunden werden. Umso größer ist die Leistung der – im Vergleich zu erfolgreichen christlichen Unternehmern – häufiger aus dem Ausland zugewanderten jüdischen Unternehmer einzustufen – derjenigen jüdischen Minderheit, die aus den westböhmisches Orten Cheb/Eger, Pilsen oder Friedrichhof bei Bischofteinitz/Horsovsky Tyn, aus dem slowakischen Bratislava, dem ungarischen Senta, dem galizischen Brody, dem russischen Oran oder dem schweizerischen Sion nach München zuwanderte und hier unternehmerisch tätig wurde. Ob es einen engen Zusammenhang zwischen bestimmten Branchen und der Migrationshäufigkeit bzw. dem Migrationstyp (Nah- oder Fernwanderung, Großstadt oder Dorf unter 2000 Einwohner, expandierender oder stagnierender Ort) gegeben hat, läßt sich aufgrund der geringen Fallzahl der untersuchten Unternehmer nur vermuten. Ein Indiz für einen Zusammenhang zwischen Ortsgröße und Branche läßt sich aus der Tatsache ableiten, daß die jüdischen Handelsunternehmer aus der Textil- und Lebensmittelbranche meistens aus kleineren Orten mit weniger als 5000 Einwohnern kamen, die Kunsthändler dagegen eher aus größeren Städten stammten. Von 13 untersuchten Bankiers wurden vier (30,8 %) in München geboren, zwei kamen aus Göttingen bzw. Regensburg, sieben stammten aus Orten wie Nördlingen, Hainsfarth, Wallerstein, Illereichen-Altenstadt (alle Schwaben), Mönchsroth (Mittelfranken), Battenfeld bei Wiesbaden (Hessen) und Krachheim (?).¹² Dieses Ergebnis spiegelt das Gesamtergebnis wider: Die sehr erfolgreichen jüdischen Bankiers kamen vor allem aus nahegelegenen kleinen bayerischen Orten, die aufgrund traditioneller Wanderungsbeziehungen schon lange mit München verbunden waren und aus München selbst, die Unternehmerschaft war offen, trotzdem blieb es ein Vorteil, die Stadt, in der man später unternehmerisch tätig war, schon sehr lange zu kennen, der Weg zu einer erfolgreichen Unternehmertätigkeit von Personen, die aus kleineren Orten kamen, war – dies ist die Hypothese – weiter und beschwerlicher als der Weg von Personen aus München oder anderen größeren Städten. Gestützt wird diese These durch eine Analyse des Alters der Unternehmer bei ihrem Unternehmensstart. Etwa ein Fünftel der sehr

12. Stadtarchiv München, Auswertung von 13 Polizeimeldebögen.

erfolgreichen Unternehmer waren beim Start ihres Geschäfts zwischen 20 und 25 Jahre alt, jeweils 38 Prozent wiesen ein Alter zwischen 26 und 30 bzw. 31 und 40 Jahre auf und nur etwa zwei Prozent waren älter als 40 Jahre. Obwohl ein sehr breites Spektrum des Alters, in dem zum erstenmal der Schritt in die Selbständigkeit gewagt wurde, bestand – von 21 Jahren bis hin zu 48 Jahren –, lassen sich erste vorsichtige Hypothesen für ein „optimales“ Alter eines Unternehmensstarts und dessen Determinanten ableiten.

*Tabelle 5a: Durchschnittliches Alter in Jahren bei Unternehmensbeginn
(Zahlenangaben in Klammern = n)*

	Jüdisch		Christlich	
	Sehr erfolgr.	Erfolgreich	Sehr erfolgr.	Erfolglos
München	26,1 (16)	24,5 (4)	29,1 (23)	
Bis 2000 E.	29,5 (32)	32,1 (27)	26,8 (16)	29,5 (24)

Jüdisch: Elterngeneration obere Schichten: 26,0 (n=18),
Andere Juden: 30,4 (n=80), Gesamt Christen: 29,1 (n=53)

Tabelle 5b: Zeitraum zwischen der Zuwanderung und 1. Selbständigkeit in Prozent

	Jüdisch		Christlich
	Sehr erfolgr.	Erfolgreich	Sehr erfolgr.
Unter 1 Jahr	40,0	57,1	48,3
1 bis 4 Jahre	10,0	20,0	13,8
Über 4 bis 9 Jahre	25,0	8,6	10,3
Zehn oder mehr J.	25,0	14,3	27,6
n	40	35	29

Zusammenfassend läßt sich die These formulieren, daß die Unternehmer offensichtlich bestrebt waren, sich möglichst früh selbständig zu machen und daß dies den in München geborenen sehr erfolgreichen jüdischen Unternehmern und den aus den oberen sozialen Schichten stammenden jüdischen Unternehmern im Durchschnitt eher gelang als den zuwandernden jüdischen Unternehmern aus Orten mit weniger als 2000 Einwohnern. Diese Faktoren führten strukturell zu einem früheren Unternehmensbeginn, der sich wiederum günstig auf den Unternehmenserfolg auswirkte. Die Zahlen für die erfolgreichen christlichen Unternehmer lassen keine schlüssige Hypothese zu, zu prüfen wäre allerdings, ob die verschiedene Kapitalintensität einzelner Branchen eine Rolle spielte. Bei der Analyse des Zusammenhangs zwischen dem Zeitraum der Zuwanderung bis zur ersten unternehmerischen Selbständigkeit dominierten zwei Verhaltensweisen: Entweder begannen die späteren Unternehmer binnen eines sehr kurzen Zeitraumes von weniger als einem Jahr nach der Zuwanderung mit ihrer selbständigen Tätigkeit – dies war in etwa bei der Hälfte der jüdischen und christlichen Unternehmer der Fall –, oder die Zuwanderer starteten erst nach mehr als vier Jahren Anwesenheit in München mit ihren unternehmerischen

Aktivitäten. Dies könnte mit unterschiedlichen Kapitalausstattungen bei der Ankunft in München, mit dem Vorhandensein oder Nicht-Vorhandensein privater oder geschäftlicher Beziehungen vor der Ankunft in München oder mit Mentalitätsfragen – wie beispielsweise Risikobereitschaft – zusammenhängen. Ein Unternehmensstart nach maximal einem Jahr Aufenthalt in München wies auf ausgezeichnete Marktkenntnisse und die Existenz eines bereits bestehenden Beziehungsnetzes hin. Der 1854 in Illereichen-Altenstadt geborene und im April 1880 von dort nach München zugezogene Simon Marx eröffnete sofort bei seiner Ankunft ein Bank- und Wechselgeschäft in bester Lage in der Kaufingerstraße 25. Marx könnte also ein Beispiel für ein bereits in Ansätzen bestehendes Netz geschäftlicher und persönlicher Beziehungen sein. Die hinzukommende, außerhalb Münchens vollzogene Beobachtung des Marktes führte bei Marx dann möglicherweise zu der Entscheidung, daß in dem expandierenden bayerischen Zentralort München ein hoher und wahrscheinlich steigender Kreditbedarf existierte. Das Risiko erschien kalkulierbar und wurde sofort eingegangen, was eine hohe Analysefähigkeit voraussetzte. Längere Beschäftigungen in abhängiger Stellung könnten ein Indiz dafür sein, daß es sich hierbei um Personen handelte, die den Markt zunächst beobachteten, ein bestimmtes Kapital ansparnten und dann eine günstige Gelegenheit zur Gründung oder Übernahme eines Geschäfts ergriffen. So begann der 1874 zugezogene, in Ichenhausen gebürtige Wilhelm Hausner zunächst eine Lehre, arbeitete dann als Commis und eröffnete Ende 1889, also 15 Jahre nach seiner Ankunft in München, einen Spirituosen- und Zigarrenhandel am Oberanger 45 in guter innerstädtischer Lage. Beide Wege waren gangbar und konnten zum geschäftlichen Erfolg führen. Weitere Forschungen mit größeren Fallzahlen und dem Vergleich verschiedener Branchen könnten diese Fragen beantworten.

Ortsgebürtigkeit in München beinhaltete für die Unternehmer zwar einen Startvorteil, doch Migration war für die Nicht-Münchener Teil und Voraussetzung für erfolgreiche und sehr erfolgreiche Unternehmertätigkeit. Ob die Migration alleine oder in Form familiärer Gruppenwanderung für die Startphase eines Unternehmens einen Einfluß hatte, läßt Rückschlüsse auf die Zusammenhänge zwischen Unternehmertätigkeit, der Rolle der Familie und der erfolversprechendsten Art der Migration zu.

Tabelle 6: Einzel-, Familien- und Elternwanderung in Prozent

	Jüdisch		Christlich	
	Sehr erfolgr.	Erfolgreich	Sehr erfolgr.	Erfolglos
Einzelwanderung	52,2	52,9	50,0	80,0
Mit Ehefrau	22,5	32,4	14,3	20,0
Mit Eltern	25,0	14,7	35,7	0,0
n	40	34	28	30

Förderlich für eine sich gut entwickelnde Unternehmerlaufbahn waren sowohl die Wanderung mit der Ehefrau und besonders mit den Eltern, Einzelwanderung erschwerte den unternehmerischen Erfolg, alle drei Sachverhalte trafen sowohl auf

Juden wie auf Christen zu. Erweiterte personelle Ressourcen durch die Ehefrau und deren Verwandtschaft als auch durch die eigenen Eltern halfen den Unternehmern beim Aufbau ihres Betriebes. Die Beziehungen der Familien förderten unternehmerisches Wachstum, brachten Know-how und wahrscheinlich auch ihre Arbeitskraft in das Unternehmen der analysierten Personen bei Christen wie bei Juden ein. Auf die Rolle der Familien der Ehefrauen wird weiter unten noch eingegangen.

Tabelle 7: Kooperationen in Prozent

	Jüdisch		Christlich	
	Sehr erfolgr.	Erfolgreich	Sehr erfolgr.	Erfolglos
Kooperation Ja	67,8	26,2	38,0	0,0
Kooperation Nein	32,2	73,8	62,0	100,0
n	59	42	50	34

Das Eingehen einer Geschäftskooperation erhöhte die Erfolgsaussichten eines Unternehmens entscheidend. Wer dies erkannte und einen Geschäftspartner fand, hatte strukturell bessere Aussichten auf ein prosperierendes Unternehmen. Bei Kooperationen wurde Leistungswissen zusammengeführt und es konnte auf zwei Kundestämme bzw. auf mehr potentielle Kunden zurückgegriffen werden und die Arbeitsteilung bei der Führung des Unternehmens ermöglichte, die jeweiligen individuellen Qualifikationen optimal auszunutzen. Hypothetisch kann auch angenommen werden, daß sich bei einer Kooperation die Kapitalausstattung erhöhte und bessere Lieferbedingungen zu erzielen waren. Jüdische Unternehmer kooperierten fast ausnahmslos mit anderen Juden, Christen fast ausnahmslos mit anderen Christen. In über zwei Dritteln der Fälle gingen die jüdischen Unternehmer mit Verwandten – Vater, Onkel, Bruder, Schwiegervater, Schwager, Cousin – eine Geschäftspartnerschaft ein.¹³ Dies deutet auf relativ abgeschlossene, enge Sozialmilieus innerhalb der jüdischen Unternehmerschaft hin (auch bei der christlichen, nur waren dort die Möglichkeiten aufgrund der Mehrheitssituation besser). Dies ist ein Indiz für die große Bedeutung des gegenseitigen Vertrauens in einer Geschäftspartnerschaft und läßt auch die These zu, daß ein gewaltiger Verdrängungs- und Konkurrenzkampf im Geschäftsleben geherrscht haben muß. Ob Chancungleichheit beim lokalen Absatz bestand – was wenig plausibel, aber bei einem Teil der Bevölkerung nicht auszuschließen ist –, der die Juden praktisch dazu zwang, Kooperationen einzugehen oder ob andere Diskriminierungsformen wie schlechtere Konditionen bei der Anmietung von Räumen gegeben waren, läßt sich im vorliegenden Rahmen noch nicht beantworten. Die Verknüpfung Kooperation-geografische Herkunft ergibt, daß jüdische Unternehmer aus Bayern eher die Möglichkeit hatten, Kooperationen einzugehen und daß sich andererseits die Chancen der Unternehmer aus den anderen Teilen des deutschen Kaiserreichs sowie der internationalen Unternehmer im Falle der Aufnahme einer Geschäftskooperation deutlich erhöhten. Nochmals: Alles spricht für

13: Stadtarchiv München, Auswertung von Polizeimeldebögen, n siehe in der Tabelle im Text.

die Existenz eines sehr, sehr harten ökonomischen Konkurrenzkampfes. Jüdische und christliche Unternehmer unterschieden sich in der Frage der Häufigkeit des Eingehens einer Kooperation. Ob dies an dem besseren Erkennen der jüdischen Unternehmer der wirtschaftlichen Erfordernissen, an deren Diskriminierung, an Mentalitätsfragen oder an anderen Faktoren – wie an der Möglichkeit, daß die Mehrzahl der christlichen Bevölkerung die Bedeutung von Kooperationen nicht erkannte – lag, bleibt zukünftigen Forschungen überlassen, obwohl die drei genannten Faktoren plausibel erscheinen.

Die Bedeutung der Familie im jüdischen (aber auch im christlichen) Unternehmertum bezieht sich sowohl auf die Herkunftsfamilie als auch auf die Familie der Ehefrau des Unternehmers. Etwa fünf Prozent der sehr erfolgreichen jüdischen Unternehmer und 15 Prozent der erfolgreichen Unternehmer gingen keine Ehe ein. Die Heirat begünstigte also die Prosperität eines Unternehmens. Ein wichtiger Aspekt bei der Analyse des Heiratsverhaltens ist die Frage nach dem Ausmaß der Endogamie.

Tabelle 8: Berufsgruppen der Schwiegerväter von Unternehmern in Prozent

	Jüdisch	Christlich	
		Sehr erfolgr.	Erfolglos
Kaufmann	72,0	17,9	0,0
Fabrikbesitzer	6,0	10,7	0,0
Privatier	8,0	10,7	0,0
Handelsmann	4,0	0,0	0,0
Bildungsbürgertum	2,0	10,7	0,0
Realitätenbesitzer	0,0	3,6	0,0
Handwerksmeister	2,0	17,9	21,1
Handwerker	2,0	10,7	42,1
Bankier	2,0	0,0	0,0
Staatsbediensteter	2,0	7,1	5,3
Gastwirt	0,0	0,0	10,5
Selbst. Agrarbereich	0,0	3,6	10,5
Hausmeister	0,0	0,0	5,3
Künstler	0,0	7,1	0,0
Tagelöhner	0,0	0,0	5,3
n	50	28	19

Über vier Fünftel von den Schwiegervätern der jüdischen Unternehmer waren selbständig, die Dominanz des kaufmännischen Bereichs weist in sehr starker Form auch bei dieser Unternehmergruppe auf gezieltes Heiratsverhalten untereinander hin – das Phänomen der Endogamie war offensichtlich. Bei den jüdischen Eheschließungen ist der Sachverhalt der arrangierten Ehen bekannt,¹⁴ möglicherweise trat er auch

14. Marion Kaplan, Jüdisches Bürgertum. Frau, Familie und Identität im Kaiserreich (Studien zur jüdischen Geschichte 3), Hamburg 1997, 129–166.

bei den christlichen Unternehmern auf, denn die soziale Herkunft von deren Ehefrauen läßt gleichfalls starke Präferenzen zu selbständigen Berufsbereichen erkennen, was bedeuten würde, daß sich die Heiratsstrategien der jüdischen und christlichen Unternehmerfamilien kaum unterschieden. Die Erhöhung des Sozialprestiges, geschäftliche Interessen und Sicherheitsdenken haben sowohl bei christlichen als auch bei jüdischen Unternehmern zu ähnlichem Verhalten geführt und trugen so zur Abschließung und Verfestigung von konfessionell unterschiedlichen Unternehmernetzwerken bei. Die geographische Herkunft der Ehefrauen läßt dabei indirekte Rückschlüsse auf die Beantwortung der Frage zu, ob sich die Verhehlungen auch auf vergleichbaren Stufen der sozioökonomischen Hierarchie vollzogen.

Tabelle 9: Geographische Herkunft der Ehefrauen von Unternehmern in %

	Jüdisch		Christlich	
	Sehr erfolgr.	Erfolgreich	Sehr erfolgr.	Erfolglos
München	32,7	20,6	51,0	25,0
Bayern-Rest	34,5	55,9	20,4	59,4
Süddeutschland	20,0	14,7	8,2	6,3
Dt. Reich-Rest	7,3	5,9	10,2	3,1
Ausland	5,4	2,9	10,2	0,0
n	55	34	49	32

Die Ehefrauen der Unternehmer wiesen eine ähnliche geographische Herkunftsstruktur wie die Unternehmer auf, vor allem Frauen aus München waren begehrte Heiratspartnerinnen, was bei den Verheiratsstrategien christlicher wie jüdischer Unternehmereltern auf gehobene Sozialschichten bei den Herkunftsfamilien der Ehefrauen hindeutet.

Tabelle 10: Ausbildung der Unternehmer in Prozent

Ausbildung	Jüdisch		Christlich	
	Sehr erfolgr.	Erfolgreich	Sehr erfolgr.	Erfolglos
Kaufmännisch	93,30	82,9	57,7	0,0
Handwerklich/Ind.	3,33	7,3	30,8	41,2
Studium	0,00	0,0	9,6	0,0
Keine	3,33	9,8	1,9	58,8
n	60	41	52	34

Eine entsprechende Ausbildung war für den unternehmerschen Erfolg nahezu unverzichtbar. Bei Christen wie Juden dominierte der kaufmännische Ausbildungsbereich, wobei dieser aufgrund langjähriger Tradition bei den jüdischen Unternehmern eine größere Rolle spielte. Fast zehn Prozent der christlichen Unternehmer hatten studiert, während hingegen die jüdischen Unternehmer der vorliegenden Größenordnung in München auf die Qualifikation eines Studiums und der damit verbundenen Kosten verzichten konnten, zum Teil mußten.

Zusammenfassend lassen sich folgende Thesen formulieren:

1. Die Eltern der christlichen wie jüdischen Unternehmer waren vor allem Selbstständige, die der jüdischen mehr aus dem kaufmännischen, die der christlichen mehr aus dem handwerklich-industriellen Bereich, was auf eine klare Startbegünstigung von Unternehmerröhnen in allen Religionen/Konfessionen hinweist.
2. Die soziale Herkunft von oben erhöhte die Aussicht auf einen längerfristigen Erfolg im Laufe des Unternehmerlebens.
3. Berufs- und vor allem Unternehmensvererbung waren begünstigende Startvoraussetzungen beim Unternehmensbeginn.
4. In München geborene sowie in abgeschwächter Form in Bayern geborene Personen hatten einen strukturellen Vorteil gegenüber den Unternehmern aus Süddeutschland, den anderen Gebieten des Kaiserreichs und vor allem gegenüber den „ausländischen“ Unternehmern, deren Leistungen umso höher einzuschätzen sind.
5. Die Migration mit Eltern bzw. mit der Ehepartnerin förderte eine erfolgreiche Unternehmerlaufbahn.
6. Die Ortsgebürtigen und die sehr erfolgreichen jüdischen Unternehmer konnten sich zumindest auch aufgrund dieser beiden Sachverhalte in jüngeren Jahren selbständig machen und hatten so einige Jahre Vorsprung gegenüber den anderen Unternehmern.
7. Einen entscheidenden Anteil am unternehmerischen Erfolg hatte das Eingehen von Kooperationen, die Suche und Wahl des optimalen Teilhabers konnte ein Unternehmen sehr positiv beeinflussen, die jüdischen Unternehmer erkannten dies häufiger als die christlichen Unternehmer.
8. Das hohe Ausmaß der Endogamie stärkte den Unternehmenserfolg.
9. Eine gehobene Sozialschicht der Frau begünstigte den Unternehmenserfolg sowie
10. Ausbildung und Berufserfahrung der späteren Unternehmer waren unverzichtbar. Die Bedeutung individueller Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft soll dabei nicht in Abrede gestellt werden.

Die genannten Strukturmerkmale erleichterten – bzw. ihre Fehlen erschwerte – prosperierende Unternehmerlaufbahnen, Christen und Juden hatten deutlich mehr strukturelle Gemeinsamkeiten als Unterschiede. Die Sozialmilieus waren weitgehend voneinander abgeschlossen. Zu prüfen wäre noch, wie groß der Aufstieg im Vergleich zur vorhergehenden Generation mehrheitlich gewesen ist. Vieles spricht dafür, daß sich der Aufstieg in mehreren, relativ kleinen Schritten vollzog, beim christlichen wie beim jüdischen Bevölkerungsteil, wahrscheinlich unabhängig von der Religion. Dies heißt nicht, daß außerökonomische Faktoren wie Minderheiten- oder Mehrheitensituation keine Rolle gespielt haben, nur ist das Ausmaß des Wirksamwerdens dieser Faktoren schwer statistisch zu erfassen – aber in Kombination mit anderen, qualitativen Quellen möglich.

*Die Geschäftsbeziehungen der
Firma Fried. Krupp/Essen zu
Österreich in der ersten Hälfte
des 19. Jahrhunderts*

Die Gußstahlfabrik in Essen, gegründet im Jahre 1811 als eine der ersten Tiegelstahlhütten des europäischen Kontinents, mußte unter ihrem ersten Besitzer Friedrich Krupp (1787–1826) mehrere produktionstechnische und finanzielle Schwierigkeiten überwinden. Es dauerte bis zum Jahre 1816, ehe sie vom ersten verlustbringenden Stadium des Experimentierens zur Produktion kleiner Mengen von Gußstahl übergehen konnte. Obwohl dieser Tiegelstahl noch nicht dem feinsten Huntsman-Stahl aus Sheffield gleichkam, wurde es Friedrich Krupp dennoch möglich mit zirka zehn Arbeitern die damals noch sehr bescheidene Nachfrage nach den harten und widerstandsfähigen Stangen und Fertigfabrikaten aus Stahl (Feilen, Gerberwerkzeuge und Münzstempel) teilweise zu befriedigen.

Das Absatzgebiet der Essener Stahlhütte lag hauptsächlich in den umliegenden, gewerbetreibenden Orten von Preußen, wohin Friedrich Krupp im elfjährigen Durchschnitt (1816–1826) 89,3 Prozent aller Produkte lieferte,¹ reichte aber vereinzelt auch ins Zollausland, und zwar in die süddeutsche Staaten, sowie nach Belgien, Holland, der Schweiz, Dänemark und Rußland. Im Jahre 1818 wurde bereits der erste Warenversand nach Österreich verzeichnet. Wahrscheinlich handelte es sich dabei jedoch nur um eine Probelieferung, denn zu den Lebzeiten von Friedrich Krupp kam es zu keiner weiteren Lieferung nach Österreich mehr. Der Abnehmer war vermutlich die Wiener Münze, wahrscheinlich ermuntert dadurch, daß das Essener Werk in diesen Jahren auch in der preußischen Münze einen größeren Abnehmer gefunden hat.² Aus der Fabriksstatistik geht hervor, daß nach Österreich damals in Stückzahl nicht spezifizierte Münzstempel im Wert von 26 Taler preuß. Crt. geliefert wurden. Im Jahresversand der Firma von 1818 in der Höhe von 2917 Taler preuß. Crt. nahm der österreichische Auftrag zwar eine winzige Stellung ein, demgegenüber stellte er vom Gesamtversand der Firma außerhalb Deutschlands in Höhe von 61 Taler preuß. Crt. doch mehr als ein Drittel dar.³ Nichtsdestoweniger wären

1. Historisches Archiv Krupp, Werksarchiv (im weiteren HAK WA) 4/736, Mappe I, nach den Versandzahlen errechnet vom Verfasser.

2. Bernhard Menne, Krupp: Deutschlands Kanonenkönige, Zürich 1937, 49.

3. HAK WA 4/736, Mappe I.

die Absatzmöglichkeiten von Friedrich Krupp damals noch sehr weit entfernt von seinem im ersten Fabriksprospekt angekündigten Vorhaben „ganz Europa mit seinem Stahl zu versorgen“.⁴

Erst in den dreißiger Jahren blühten die Auslandsgeschäfte der Fa. Krupp in größerem Ausmaß auf, nunmehr schon unter der Leitung des ältesten Sohnes Alfred Krupp (1812–1887), dem es in standhafter Arbeit gelungen ist, das Familienunternehmen schrittweise zu konsolidieren und an den allgemeinen wirtschaftlichen Aufstieg, der nach der Gründung des Deutschen Zollvereins und der Industriellen Revolution folgte, anzuschließen. Im Jahre 1840 beschäftigte die Gußstahlfabrik bereits 40 Arbeiter, produzierte 33 t einwandfreien Tiegelstahl und erzielte einen Umsatz von 40.000 Taler im Jahr.⁵ Mit einer kurz vorher gekauften Dampfmaschine zum Antrieb des Hammerwerkes und der neuen Dreherei und Schleiferei ist sie schon zu einem mittelgroßen Unternehmen der gerade entstehenden Industrie im Ruhrgebiet emporgewachsen. Krupp schaffte es, außer dem Werkzeugstahl auch mehrere hochwertige Fertigerzeugnisse auf den Markt zu bringen; neben den glasharten und hochpräzisen Walzen seit 1840 auch komplette Walzmaschinen und Walzanlagen für Münzen und Gold- und Silberschmieden und seit 1843 sogar eine originelle Erfindung der drei Krupp-Brüder – die Besteckwalze, mit der Löffel und Gabeln gleichzeitig gewalzt und geprägt wurden. Zum Hauptmerkmal all dieser Erzeugnisse gehörte neben dem hohen Preis vor allem ihre fast unbegrenzte Haltbarkeit. Gerade aus dem letzten Grunde war Krupp mehr als andere Fabrikanten darauf angewiesen, seinen relativ beschränkten Kundenkreis im In- und Ausland immer wieder zu erweitern. Er löste dieses Problem mit einer frühzeitigen und umfangreichen Orientierung auf den Export: in den dreißiger Jahren exportierte er etwa die Hälfte seiner Stahlerzeugnisse, in den vierziger Jahren sogar zwei Drittel bis vier Fünftel und in den fünfziger und sechziger Jahren ebenfalls etwa zwei Drittel aller Produkte.⁶ Um die neuen Kunden aufzusuchen, bereisten Alfred Krupp und sein Bruder Hermann (1814–1879) gleich nach 1833 die Staaten des eben gegründeten Deutschen Zollvereins und besuchten bei dieser Gelegenheit auch die Schweiz und Südfrankreich. Aber es dauerte nicht lange und Alfred Krupp ließ die Fabrikerzeugnisse lieber durch eigene Commissions-Reisende vertreiben und er begann auch mit dem Aufbau eigener Auslandsvertretungen.

In dieser Zeit des intensiven Marktsuchens richtete sich das Augenmerk von Krupp zuerst auf die nächstliegenden Länder. Es war also kein Zufall, daß der erste Reisende in Kruppschen Diensten, Moritz Thies, auf seinen ersten Werbungsreisen (1836–1837) neben Frankreich und Belgien auch Österreich besuchte.⁷ So steht es

4. Norbert Mühlen, Die Krupps, Lock/Schleswig, 15.

5. Arbeiterzahl: Jahrbuch für den Oberbergamtsbezirk Dortmund, Jg. 26 (1926–27), 168; Produktion: H. Marchand, Säkularstatistik der deutschen Eisenindustrie, Dissertation Köln, Essen 1939, 72; Umsatz: Ernst Schröder, Die Firma Krupp und die Essener Handelskammer, in: Wirtschaftliche Nachrichten der Industrie- und Handelskammer für die Stadtkreise Essen, Mülheim und Oberhausen, Jg. 15 (1961), Nr. 22, 620.

6. Friedrich-Wilhelm Henning, Die Industrialisierung in Deutschland 1800 bis 1914, 8. Aufl., Paderborn u.a., 1993, 175.

7. Schröder, Krupp, 54.

wenigstens in der bestehenden Literatur. In Wirklichkeit knüpfte die Firma Krupp die ersten Kontakte zum österreichischen Markt bereits ein Jahr vorher, noch ohne Vermittlung von Moritz Thies. In den Akten des Historischen Archivs von Krupp befindet sich eine im September 1836 datierte Korrespondenz der Firma mit einem gewissen J. A. Schiffer, den man schon von seiner früheren Geschäftstätigkeit in Duisburg kannte und der nun in Wien wirkte. Am 6. September 1836 kam Krupp mit ihm zu einem Übereinkommen über den Vertrieb der Krupp'schen Fabrikate in Österreich und bei dieser Gelegenheit schickte er ihm einen instruktiven Brief mit dem Verzeichnis der Fabrikate und der diesbezüglichen Konsumenten, sowie eine Preisliste. Schiffer wurde gegen die Einsendung der Bestellungen nach Eingang der Rechnungsbeträge eine Provision von 10 Prozent für die Walzen und Walzmaschinen und von 5 Prozent für den Gußstahl in Stangen, Stempeln und anderen Gegenständen zugesagt.⁸ Einem in Krupp-Akten angeführten Regest zufolge scheint es, daß J. A. Schiffer als „Wiener Vertretung“ der Firma Krupp bestellt wurde.⁹ Wenn dies tatsächlich der Fall war, würde es sich hier um die historisch erste Auslandsvertretung von Krupp handeln – fünf Jahre vor der 1841 gegründeten Pariser Vertretung, die bisher als die erste Auslandsrepräsentanz bezeichnet wird.¹⁰ In Wahrheit ist es jedoch nicht sicher, ob sich die Firma Schiffer überhaupt tatsächlich zu einer solchen Handelsagentur entwickelte, obwohl es von Seiten der Firma Krupp an Bemühungen in dieser Richtung bestimmt nicht fehlte. Denn noch vor Weihnachten 1836 sandte Krupp an J. A. Schiffer nach Wien eine komplette Walzmaschine zur Ausstellung für die Kunden in seinem Haus ein und dazu noch eine einzelne Walze in einer kleinen Handkiste, die man bei den Handelsreisen als Muster vorzeigen konnte.¹¹ Nachdem diese Probesendung Wien auch erreicht hatte, drückte Krupp in einem Brief an Schiffer vom Anfang Februar 1837 seine Hoffnung aus, „wohl bald einer Nachricht über die dortige Aufnahme dieser Fabrikate entgegen sehen (zu) dürfen“.¹² Aller Vermutung nach kam es aber nicht mehr dazu. Die Essener Korrespondenz mit Schiffer in Wien riß im Frühling 1837 aus weiter nicht geklärten Ursachen ab.

Nichtsdestoweniger dauerte das Interesse der Fa. Krupp für die Eröffnung des österreichischen Marktes weiterhin an. Zu diesem Zweck wurde schon Anfang Juni 1837 Moritz Thies selbst nach Wien entsendet. Im Krupp-Archiv finden wir dazu eine charakteristische Bemerkung: „es ist das erste Mal, daß jemand von Fried. Krupp in Wien und überhaupt in Österreich ist.“¹³ Bereits aus der früheren Literatur ist bekannt, daß es Moritz Thies damals gelang, die Kaiserliche Münze in Wien sowie eine fiskalische Webekammfabrik für eine Probeflieferung von einigen kleinen Probewalzen zu interessieren.¹⁴ Darüber hinaus hatte Moritz Thies noch eine an-

8. HAK WA 2 B 87 Abschrift bzw. Regest von Briefen der Firma, Juni 1836–Mai 1837, 101, 144–146, 147–155, 215.

9. Ebda, 215, Brief der Fa. Krupp an Schiffer vom 28.9.1836.

10. Renate Köhne-Lindenlaub, Krupp, in: Neue Deutsche Biographie, Bd. 13, Berlin 1982, 131.

11. HAK WA 2 B 87, 389, Brief der Fa. Krupp an Schiffer vom 23. 12. 1836.

12. Ebda, 460, Brief der Fa. Krupp an Schiffer vom 5. 2. 1837.

13. HAK WA 2 B 88, Abschriften bzw. Regest von Briefen der Firma Mai 1837–Dezember 1838, 57, Brief der Fa. Krupp an M. Thies nach Wien vom 10. 6. 1837.

14. Wilhelm Berdrow, Alfred Krupp, 2. Aufl., Bd. 1, Berlin 1928, 116, 141; Schröder, Krupp, 54.

dere Aufgabe, nämlich „ein passendes Haus kennen zu lernen, welches die dortigen Geschäfte gegen Provision wahrnehmen möchte“. Zu diesem Zweck bekam Thies von der Firma Krupp auch die Instruktionen betreffend die Zahlungs- und Provisionsbedingungen, die ein solcher Vertreter akzeptieren sollte.¹⁵ Aber wahrscheinlich erbrachte auch diese Bestrebung von Moritz Thies, in Österreich eine ständige Vertretung zu finden, keinen nachhaltigen Erfolg, denn in der folgenden Korrespondenz finden wir davon keine Erwähnung mehr.

Dennoch hatte die Reise von Moritz Thies nach Österreich andere verdienstvolle Ergebnisse, indem dabei für Krupp außer Wien der ebenso attraktive Prager Markt eröffnet wurde. Das bezeugen die im Krupp-Archiv aufbewahrten Berichte vom Ende August 1837 über die ersten Warensendungen nach Prag, enthaltend drei Walzmaschinen für die dortigen Gold- und Silberschmiede in der Brückengasse und Obstgasse im Gesamtwert von 260 Gulden.¹⁶ Das war für den Anfang ziemlich viel, zweifellos zehnmal mehr als die erste Lieferung nach Österreich im Jahre 1818. Leider gewann Krupp in Verbindung mit den Prager Gewerbeleuten am Anfang nicht gerade die besten Eindrücke. So beklagte sich z. B. Johann Schneider, einer der neuen Kunden in Prag, kurz nach dem Ablauf der dreimonatigen Garantiezeit im November 1837, daß die ihm gelieferte Walzmaschine „zu schwer ginge“. Das veranlaßte Alfred Krupp etwas hochmütig zu antworten: „Ich bin über meine Walzmaschinen keine Klagen zu hören gewöhnt; im Gegenteil habe ich durch meine Bedienung das allgemeine Vertrauen in dem Maße erworben, daß in den deutschen und benachbarten Staaten fast kein Etablissement von Bedeutung besteht, dem ich nicht den Bedarf an Walzen liefere.“¹⁷ In derselben Zeit hatte Krupp eine Auseinandersetzung mit Ignaz Häbel, einem anderen Prager Gewerbetreibenden, der den Kruppschen Gußstahl mit dem Hinweis ablehnte, daß der englische Stahl von der Firma Huntsman billiger sei und im Gegensatz zum Kruppschen Stahl auch einen Fabrikstempel trage.¹⁸ Im nächsten Jahr 1838 mußte Moritz Thies wieder nach Prag reisen, weil der erwähnte Goldschmied Schneider die gelieferte Walzmaschine noch nicht bezahlt, auch eine Tratte zurückgewiesen und die Urgenz unbeantwortet gelassen hatte. Bei der mündlichen Verhandlung mit Moritz Thies schlug Schneider vor, entweder die Walzmaschine zurückzugeben oder eine billigere entgegenzunehmen, mit der Begründung, daß „sein Geschäft jetzt nicht nach Wunsch ginge“. Moritz Thies konnte dieser Bitte aus prinzipiellen Gründen nicht stattgeben und beauftragte daraufhin einen Prager Anwalt, Dr. Pitka, die Schuldforderung weiter einzutreiben.¹⁹

Aber trotz dieser Schwierigkeiten im Verkehr mit einigen Kunden, die in einem Unternehmen am Rande immer vorkommen können, entwickelten sich die geschäftlichen Beziehungen zwischen der Firma Krupp und Österreich in finanzieller Hinsicht ziemlich befriedigend, wengleich einige starke Jahresschwankungen auftra-

15. HAK WA 2 B 88, 57, Brief der Fa. Krupp an M. Thies nach Wien 10. 6. 1837.

16. Ebd., 130–131, Brief vom 25. 8. 1837.

17. Ebd., 269–270, Brief der Fa. Krupp an J. Schneider nach Prag vom 17. 11. 1837.

18. Ebd., 261–263.

19. Ebd., 517–520, Brief der Fa. Krupp an Dr. Pitka nach Prag vom 4. 7. 1838.

ten. Höhepunkte im Jahresumsatz erbrachten die Geschäftsjahre 1837 und 1841/1842. Dann trat allerdings im Jahre 1843 ein unerwarteter Rückschlag ein, mit dem die zweite, acht Jahre lang gedeihlich fortschreitende Entwicklungsperiode in der Geschichte der Handelsbeziehungen der Firma Krupp mit Österreich vorläufig zum Abschluß kam.

Tabelle 1: Umsatz der Essener Gußstahlfabrik mit Österreich in den Jahren 1836–1843 (in Taler preuß. Cr.)

	1836	1837	1838	1839	1840	1841	1842	1843	Summe
Gußstahl	–	359	205	–	444	–	104	–	1112
Werkzeuge	–	–	–	–	–	–	9	–	9
Stempel	–	–	–	–	–	331	–	–	331
Walzen	65	1373	140	61	229	8075	853	-1400	9396
Walzmaschinen	110	2031	1106	319	1299	24208	1918	1000	31991
Verschiedenes	–	–	–	–	–	–	339	–	339
Insgesamt	175	3763	1451	380	1972	32614	3223	-400	43178
Totalumsatz	23320	32248	30869	33530	28073	55014	32957	26084	262095

Quelle: HAK WA 4736, Mappe III.

Auf Grund der angeführten Versand- bzw. Umsatzstatistik der Essener Gußstahlfabrik stellt sich heraus, daß in den acht Jahren von 1836 bis 1843 Krupp nach Österreich Stahlwaren im Gesamtwert von 43.178 preuß. Talern lieferte. Das machte 16,4 % des Gesamtumsatzes der Firma in diesem Zeitabschnitt aus. Damit erschloß das Österreich-Geschäft nach Frankreich (52.406 preuß. Taler) den zweitgrößten ausländischen Absatz, d. h. außerhalb von Preußen und dem Zollverein. Bemerkenswert waren auch einige Unterschiede in der Warenstruktur des Kruppschen Umsatzes im deutschen Inland und nach dem Ausland. Im innerdeutschen Vertrieb der Firma nahm immer noch der Versand von unbearbeitetem Gußstahl die erste Stelle ein, erst dann folgten die Walzmaschinen, Walzen, Stempel und Werkzeuge. Demgegenüber überwogen im Verkauf nach Österreich in der genannten Periode bereits die hochwertigen Fertigfabrikate, und zwar hauptsächlich die Walzmaschinen und Walzen. Ihr Gesamtwert erreichte in den Jahren 1836–1843 im ganzen 41.387 preuß. Taler, das bedeutet einen relativen Anteil von 95,8 % am Totalversand nach Österreich. Man kann sogar sagen, daß im Export der Walzmaschinen Österreich zeitweilig auf die erste Stelle unter allen ausländischen Kunden von Krupp vorrückte. Wie ist es dazu gekommen.?

Im Juni 1840, einen Tag vor Fronleichnam, kam der Geschäftsträger der Firma Krupp selbst nach Wien, um mit der dortigen Münze persönlich über einen wichtigen und großen Auftrag zu verhandeln. Der achtundzwanzigjährige Alfred Krupp trat hier schon als erfahrener Geschäftsmann auf, welcher bereits in den Jahren

zuvor sowohl Preußen und die deutschen Staaten als auch Paris und London auf der Suche nach Kunden und Kenntnissen bereist hatte. Aber Wien sah er zum erstenmal. Er wußte schon damals sehr gut, mit welchen Reklamemitteln ein Unternehmer am wirksamsten für ein bevorstehendes großes Geschäft werben soll: er stieg im ersten Gasthof Wiens, „Zum goldenen Lamm“, ab und trat dort monatelang einem englischen Lord gleich auf.²⁰ Was er kurz vorher in Paris und in Berlin trotz aller Mühe nicht erreichen hatte können, gelang ihm in Wien in wenigen Monaten, nämlich die Bestellung eines vollständigen Münzstreckwerkes zu erlangen. Er bekam von der österreichischen Staatsverwaltung einen Auftrag in der Höhe von 26.000 Gulden, was für die damaligen Verhältnisse eine Riesensumme repräsentierte. Die große Freude und auch der Stolz von Alfred Krupp auf diese Leistung erwiesen sich aber als etwas voreilig. Trotz der folgenden ordnungsmäßigen Ablieferung aus Essen und auch der Instandsetzung der großen Walzen und Maschinen bei der Wiener Münze blieb der finanzielle Erfolg des Auftrages über 2 bis 3 Jahre aus – zur großen Enttäuschung und Verzweiflung von Alfred Krupp, denn die Essener Fabrik geriet infolge der Nichtbezahlung der Rechnung an den Rand des finanziellen Zusammenbruchs. Die Ursache lag zu einem Teil in der sprichwörtlichen Pedanterie und Schwerfälligkeit der österreichischen Bürokratie, aber zum anderen Teil auch in den von Alfred Krupp vertraglich zugesagten, aber technisch schwer durchführbaren Qualitätsbedingungen (besonders der sog. Justierklausel). Alfred Krupp mußte nacheinander drei Mal nach Wien reisen, dort im ganzen 18 Monate lang schwierige Verhandlungen um jedes Detail führen und dabei mehrere schriftliche Beschwerden und Eingaben an die österreichischen Behörden richten, um zuletzt wenigstens einen Großteil seines Geldes zu bekommen.²¹ Noch in seinen Altersjahren (1875) erinnerte sich Alfred Krupp in Dankbarkeit daran, daß ihm damals ein junger Anwalt namens Alexander Bach, der später bekannte Minister, zum Recht geholfen hat, der im Stande war, eine wirkungsvolle Eingabe über die ganze Angelegenheit an den österreichischen Kaiser zusammenzustellen.²² Erst dank dieser Intervention gelang es der Firma Krupp im Jahre 1843, das Geschäft mit dem Wiener Münzamt mit einem Verlust von nicht mehr als 1400 preuß. Talern endgültig abschließen zu können.

Aber trotz dieser schlechten Erfahrungen in Wien war der Durchbruch zur Erschließung der Auslandsmärkte für die Kruppschen Walzen und Walzmaschinen nach dem Jahre 1843 nicht mehr aufzuhalten. Dazu trugen auch die inzwischen erzielten Verbesserungen bei ihrer Produktion bei: einerseits die zunehmende Größe und Schwere der hergestellten Walzen, andererseits die Aufnahme technisch verbesserter oder neu entwickelter Walzmaschinen, darunter insbesondere die Konstruktion der berühmten Löffelwalze. Unter diesen Bedingungen ist es der Firma Krupp gelungen, den Gesamtumsatz an Walzen und Walzmaschinen bis zur Revolution von 1848 wiederum auf 42.395 preuß. Taler zu steigern, was gegenüber dem

20. Bertrow, Alfred Krupp, Bd. 1, 140–141.

21. Ebda, 140–150.

22. HAK, Familienarchiv, 2 B 342, Alfred Krupp an Prokura 8./9. 5. 1875.

Stand vom Jahre 1843 eine respektable Erhöhung um 123 % bedeutete. Gleichzeitig stieg auch der Anteil der Walzen und Walzmaschinen am Gesamtumsatz der Firma Krupp von 73 % im Jahre 1843 bis auf 81 % im Jahre 1848 an. Dabei fand der größte Teil dieser Hauptwarengruppe ihren Absatz nach wie vor im Ausland. So wurden z. B. im Jahre 1848 74 % aller Walzen und Walzmaschinen exportiert.²³ Gleichzeitig weitete sich der Kreis der Kruppschen ausländischen Abnehmer auf mehrere europäische Länder aus. Unter diesen lag nach der Umsatzgröße Frankreich an erster Stelle (55.988 preuß. Taler), an zweiter Stelle Österreich (45.798 preuß. Taler) und an dritter Stelle Rußland (37.085 preuß. Taler), erst dann folgten mit gewissem Abstand Holland, Belgien, England, die Schweiz, Italien, Schweden-Norwegen und Dänemark.²⁴ So zeichnete sich hier die dritte Periode der Fabriksentwicklung, die bis zur Übernahme der Fabrik durch Alfred Krupp von seiner Mutter im Frühjahr 1848 reichte, ab. Es handelte sich um einen Abschnitt, in dem die Geschäftsbeziehungen zu Österreich bereits ein bedeutendes Ausmaß erreichten, wie die nachstehende Tabelle dokumentiert.

*Tabelle 2: Umsatz der Essener Gußstahlfabrik mit Österreich 1844–1848
(in Taler preuß. Crt.)*

	1844	1845	1846	1847	1848	Summe
Gußstahl	–	405	54	537	99	1095
Werkzeuge	500	37	–	–	–	537
Stempel	371	319	78	213	–	981
Walzen	7327	5302	2814	–	733	16176
Walzmaschinen	19773	3167	3625	236	147	26948
Verschiedenes	–	54	7	–	–	61
Insgesamt	27971	9284	6578	986	979	45798
Totalumsatz	48160	44301	79601	42676	52178	266916

Quelle: HAK WA 4/736 Mappe IV.

Laut der im Krupp-Archiv aufbewahrten Umsatz-Statistik lieferte Krupp in den fünf Jahren 1844–1848 nach Österreich eine wertmäßig um 2620 Taler größere Menge an Stahlwaren als in den vorhergehenden acht Jahren. Die Summe aller Lieferungen nach Österreich machte in dieser Periode 45.798 preuß. Taler aus gegenüber Gesamtlieferungen im Werte von 43.178 preuß. Taler in der Periode von 1836–1843. Auch der Anteil der österreichischen Lieferungen am Gesamtumsatz der Firma hatte sich etwas erhöht, er erreichte 17,1 % und blieb somit an zweiter Stelle hinter dem Absatz in Frankreich. Ähnlich wie im Kruppschen Geschäft mit Frankreich spielten auch im Warenversand nach Österreich die Walzen und Walzmaschinen

23. Berechnet auf Grund der Versandstatistik der Fa. Krupp, HAK WA 4/736, Mappe IV.

24. Ebdä.

zuvor sowohl Preußen und die deutschen Staaten als auch Paris und London auf der Suche nach Kunden und Kenntnissen bereist hatte. Aber Wien sah er zum erstenmal. Er wußte schon damals sehr gut, mit welchen Reklamemitteln ein Unternehmer am wirksamsten für ein bevorstehendes großes Geschäft werben soll: er stieg im ersten Gasthof Wiens, „Zum goldenen Lamm“, ab und trat dort monatelang einem englischen Lord gleich auf.²⁰ Was er kurz vorher in Paris und in Berlin trotz aller Mühe nicht erreichen hatte können, gelang ihm in Wien in wenigen Monaten, nämlich die Bestellung eines vollständigen Münzstreckwerkes zu erlangen. Er bekam von der österreichischen Staatsverwaltung einen Auftrag in der Höhe von 26.000 Gulden, was für die damaligen Verhältnisse eine Riesensumme repräsentierte. Die große Freude und auch der Stolz von Alfred Krupp auf diese Leistung erwiesen sich aber als etwas voreilig. Trotz der folgenden ordnungsmäßigen Ablieferung aus Essen und auch der Instandsetzung der großen Walzen und Maschinen bei der Wiener Münze blieb der finanzielle Erfolg des Auftrages über 2 bis 3 Jahre aus – zur großen Enttäuschung und Verzweiflung von Alfred Krupp, denn die Essener Fabrik geriet infolge der Nichtbezahlung der Rechnung an den Rand des finanziellen Zusammenbruchs. Die Ursache lag zu einem Teil in der sprichwörtlichen Pedanterie und Schwerfälligkeit der österreichischen Bürokratie, aber zum anderen Teil auch in den von Alfred Krupp vertraglich zugesagten, aber technisch schwer durchführbaren Qualitätsbedingungen (besonders der sog. Justierklausel). Alfred Krupp mußte nacheinander drei Mal nach Wien reisen, dort im ganzen 18 Monate lang schwierige Verhandlungen um jedes Detail führen und dabei mehrere schriftliche Beschwerden und Eingaben an die österreichischen Behörden richten, um zuletzt wenigstens einen Großteil seines Geldes zu bekommen.²¹ Noch in seinen Altersjahren (1875) erinnerte sich Alfred Krupp in Dankbarkeit daran, daß ihm damals ein junger Anwalt namens Alexander Bach, der später bekannte Minister, zum Recht geholfen hat, der im Stande war, eine wirkungsvolle Eingabe über die ganze Angelegenheit an den österreichischen Kaiser zusammenzustellen.²² Erst dank dieser Intervention gelang es der Firma Krupp im Jahre 1843, das Geschäft mit dem Wiener Münzamt mit einem Verlust von nicht mehr als 1400 preuß. Talern endgültig abschließen zu können.

Aber trotz dieser schlechten Erfahrungen in Wien war der Durchbruch zur Erschließung der Auslandsmärkte für die Kruppschen Walzen und Walzmaschinen nach dem Jahre 1843 nicht mehr aufzuhalten. Dazu trugen auch die inzwischen erzielten Verbesserungen bei ihrer Produktion bei: einerseits die zunehmende Größe und Schwere der hergestellten Walzen, andererseits die Aufnahme technisch verbesserter oder neu entwickelter Walzmaschinen, darunter insbesondere die Konstruktion der berühmten Löffelwalze. Unter diesen Bedingungen ist es der Firma Krupp gelungen, den Gesamtumsatz an Walzen und Walzmaschinen bis zur Revolution von 1848 wiederum auf 42.395 preuß. Taler zu steigern, was gegenüber dem

20. Berndow, Alfred Krupp, Bd. 1, 140–141.

21. Ebda, 140–150.

22. HAK Familienarchiv, 2 B 342, Alfred Krupp an Prokura 8./9. 5. 1875.

Stand vom Jahre 1843 eine respektable Erhöhung um 123 % bedeutete. Gleichzeitig stieg auch der Anteil der Walzen und Walzmaschinen am Gesamtumsatz der Firma Krupp von 73 % im Jahre 1843 bis auf 81 % im Jahre 1848 an. Dabei fand der größte Teil dieser Hauptwarengruppe ihren Absatz nach wie vor im Ausland. So wurden z. B. im Jahre 1848 74 % aller Walzen und Walzmaschinen exportiert.²³ Gleichzeitig weitete sich der Kreis der Kruppschen ausländischen Abnehmer auf mehrere europäische Länder aus. Unter diesen lag nach der Umsatzgröße Frankreich an erster Stelle (55.988 preuß. Taler), an zweiter Stelle Österreich (45.798 preuß. Taler) und an dritter Stelle Rußland (37.085 preuß. Taler), erst dann folgten mit gewissem Abstand Holland, Belgien, England, die Schweiz, Italien, Schweden-Norwegen und Dänemark.²⁴ So zeichnete sich hier die dritte Periode der Fabrikentwicklung, die bis zur Übernahme der Fabrik durch Alfred Krupp von seiner Mutter im Frühjahr 1848 reichte, ab. Es handelte sich um einen Abschnitt, in dem die Geschäftsbeziehungen zu Österreich bereits ein bedeutendes Ausmaß erreichten, wie die nachstehende Tabelle dokumentiert.

*Tabelle 2: Umsatz der Essener Gußstahlfabrik mit Österreich 1844–1848
(in Taler preuß. Crt.)*

	1844	1845	1846	1847	1848	Summe
Gußstahl	–	405	54	537	99	1095
Werkzeuge	500	37	–	–	–	537
Stempel	371	319	78	213	–	981
Walzen	7327	5302	2814	–	733	16176
Walzmaschinen	19773	3167	3625	236	147	26948
Verschiedenes	–	54	7	–	–	61
Insgesamt	27971	9284	6578	986	979	45798
Totalumsatz	48160	44301	79601	42676	52178	266916

Quelle: HAK WA 4/736 Mappe IV.

Laut der im Krupp-Archiv aufbewahrten Umsatz-Statistik lieferte Krupp in den fünf Jahren 1844–1848 nach Österreich eine wertmäßig um 2620 Taler größere Menge an Stahlwaren als in den vorhergehenden acht Jahren. Die Summe aller Lieferungen nach Österreich machte in dieser Periode 45.798 preuß. Taler aus gegenüber Gesamtlieferungen im Werte von 43.178 preuß. Taler in der Periode von 1836–1843. Auch der Anteil der österreichischen Lieferungen am Gesamtumsatz der Firma hatte sich etwas erhöht, er erreichte 17,1 % und blieb somit an zweiter Stelle hinter dem Absatz in Frankreich. Ähnlich wie im Kruppschen Geschäft mit Frankreich spielten auch im Warenversand nach Österreich die Walzen und Walzmaschinen

23. Berechnet auf Grund der Versandstatistik der Fa. Krupp, HAK WA 4/736, Mappe IV.

24. Ebda.

die allererste Rolle, ja die letzteren sogar mehr als in Frankreich. Der Gesamtwert aller in dieser Zeit nach Österreich gelieferten Walzen und Walzmaschinen erreichte die Summe von 43.124 preuß. Taler, was den überwiegenden Anteil von 94,1 % am damaligen Gesamtversand nach Österreich repräsentierte. Gleichzeitig kann man aber nicht übersehen, daß die größten Walzen- und Walzmaschinienlieferungen nach Österreich praktisch in der ersten Hälfte der betreffenden Periode realisiert wurden, während der nachfolgende Umsatzrückgang auf die Wirtschafts- und Sozialkrise der Jahre 1847–1848 zurückzuführen ist.

Den wichtigsten Punkt für die Neubelebung der Kruppschen Handelsbeziehungen mit Österreich gleich nach der unerfreulichen Erfahrung mit der Wiener Münze bildeten zwei noch im Jahre 1843 abgeschlossene Verträge zwischen Krupp und dem Wiener Großhändler Alexander Schöller, einem gebürtigen Rheinländer, den Alfred Krupp während seines langen Wiener Aufenthaltes kennengelernt hatte. Die beiden Partner vereinbarten die gemeinsame Gründung einer großen, für die Massenproduktion von Eßbestecken arbeitenden Neusilberfabrik. Schöller gewährte dem neuen, später wohlbekannteren Unternehmen mit dem Namen „Berndorfer Metallwarenfabrik“ das gesamte Anlage- und Betriebskapital und figurierte zuerst als alleiniger Eigentümer. Die Firma Krupp war in der Zukunft aber berechtigt, die Hälfte des Schöllerschen Kapitals auszusahlen. Schöller war für die kaufmännische Seite verantwortlich, dagegen lag die maschinelle Einrichtung und technische Leitung des Unternehmens in den Händen von Krupp. Das wertvollste, was Krupp in das Geschäft einbrachte, war die damals bahnbrechende Erfindung und Konstruktion der Löffelwalze, die massenhaft und billig täglich bis 150 Dutzend Tafelbestecke herstellen konnte. Diese Artikel waren auch für den Export bestimmt und wurden bald unter der Bezeichnung „Alpacca-Neusilber“ international bekannt. Die Löffelwalze wurde in Österreich auch patentiert. Wichtig war weiters der zweite Vertrag mit Schöller, in dem sich Krupp verpflichtete, alle zur Inbetriebnahme des Unternehmens erforderlichen Walzen und Maschineneinrichtungen zu liefern. Er kassierte dafür von Schöller insgesamt 21.000 Taler und sicherte damit der Essener Gußstahlfabrik für mindestens ein Jahr eine lohnende Arbeit. Darüberhinaus ging Alfreds jüngerer Bruder Hermann Krupp im September 1844 als technischer Leiter nach Berndorf. Nach einigen Jahren wurde aus dieser Arbeitsumsiedlung nach Österreich ein Daueraufenthalt. Dazu trugen zwei einschneidende Ereignisse in den Jahren 1848–1849 bei. Im Februar 1848 hat Alfred Krupp das Essener Werk durch einen Kaufvertrag von der kranken Mutter übernommen und daraufhin erfolgte im Jahre 1849 die Teilung des Familienvermögens, wobei u.a. die Teilhaberbesitzrechte der Essener Firma an der Berndorfer Metallwarenfabrik an Hermann Krupp gingen. Und nachdem dieser inzwischen (1847) in Österreich auch geheiratet hatte, wurde er zum Begründer des österreichischen Nebenstammes der Industriellenfamilie Krupp.²⁵ Diese bemerkenswerten Ereignisse bildeten den Schlußpunkt der dritten Periode der hier verfolgten Geschäftsbeziehungen der Firma Krupp zu Österreich in der Zeit des Vormärz.

25. Berdrow, Alfred Krupp, Bd. I, 150 ff.; Schröder, Krupp, 57–58.

History and the History of Tourism Industry in Greece

Introduction

Business history is a relatively new area of interest for economic historians in Greece. Its slow development spanning the last two decades of our century is marked by low institutionalisation and, although new perspectives and issues have been integrated in the debate, studies tend to be concentrated on certain sectors only, e.g. banking and certain branches of industry. Far fewer studies exist on trade or shipping and, on the whole, the rest of the tertiary sector of which tourism is an important area, has been almost totally neglected by both economic and business history.¹

Looking at the economic structure of Greece, the unequal distribution of studies between banking and industry is hardly surprising since industry, compared with banks, has always fared worse. Both in terms of contribution in the development process, and in terms of perceptions about successful business and dynamic entrepreneurship nationally and internationally, until the Second World War, banking was considered more important. To understand, therefore, the history of Greek business and the status of business history, today, one has to take account of developments and mentalities which have evolved in relation to this specificity.² Moreover, the longevity, the degree of concentration and the overall importance of the banking sector, and to a lesser extent of industry, has also led to the emergence of a sort of identity or *esprit de corps* among big bankers and big industrialists which has enhanced the commissioning of business histories. In contrast, the great dispersion of other branches and firms of the tertiary sector, their diversity and intense antagonism in the market, their fast turnover and the cyclical nature of activities have not helped to induce any similar trends among the rest of the business community. Part of the explanation for the neglect in searching the history of certain forms of business activity is also a function of, on the one hand, problems that have hindered economic historical research in general, and on the other, the theoretical tools and perspectives used within Greek economic history. These have not favoured trade in the 20th century, distribution networks or tourism:

1. On trends in Greek Business History M. Dritsas, 'Business History in Greece: The State of the Art and Future Prospects', F. Amatori & G. Jones, *Business History Around the World*, Cambridge 2000 (under press).
2. On business typologies in Greece M. Dritsas, 'La storia di impresa in Grecia: una tipologia dei comportamenti imprenditoriali', *Archivi e Imprese* 16 (1997), 385-404.

While certain works already exist on the importance of trade in 18–19th century Greece and the Eastern Mediterranean region, concern about tourism has so far been absent, at least as far as serious historical analysis is concerned. In contrast, information about tourism, expressed as the presence of old hotels, the multiplication and description of archaeological sites, the discovery and exploration of natural beauty spots or advertisements about excursion activities have been very popular among journalists.³

Despite this neglect, there are important reasons why this sector should become central in the analysis of business history. Tourism is today one of the most important economic activities certainly in Greece, in many other Mediterranean countries and more generally around the world. Its study offers opportunities for valuable comparative research. Tourism, on the other hand, does not stand alone but is part of a wider area of activities, that of leisure industry, which is itself a new and expanding sector. Its impact on society is strong and multi-faceted. Unlike the process of industrialisation where the time lag between advanced and less developed areas has been considerable and has been riddled with cases of unequal development and problems arising from it, tourism developed more or less around the same time in most areas and its spontaneous nature has produced a great variety of organisational arrangements. Its relation with industry, however, is increasingly beginning to come to the fore. In instances of growing de-industrialisation all over the world, tourism seems to acquire a complementary role; and in cases of low industrialisation, tourism has emerged as a dominant activity and has shown great versatility as an inducement instrument for late development in areas less integrated – or uni-dimensionally integrated in the world system. It is, therefore, helpful to explore and analyze the changing relationship between tourism and industry on the one hand, and the nature of tourism, on the other, as a 'passport to development' (De Kadt, 1979) for late-comers.

In the last few years, it has become obvious that tourism as a tertiary activity has the ability to integrate areas, sites, facilities and human resources from declining industry and to convert them into commodities for consumption in the same way that it has turned culture into a marketable good. This, undoubtedly has important consequences not only for the economy, but more generally for society, politics and the future of culture. Studying this sector, therefore, would elucidate further not only the process of economic development, but also that of social and cultural organisation. It may reveal new modalities of economic organization, whether related to private entrepreneurship or to the activity of intermediate and state agents as well as the ways in which they interrelate. Of most sectors of the economy and branches of activity, tourism is perhaps the only one which has developed a particularly narrow and subtle relation with history. Just like nature, history is also appropriated by tourism and through standardisation, it is converted into a series of commodities (national heritage, souvenir industry, documentaries, museum exhibits etc.) which are then circulated in the market for mass consumption. The process seems to be all embracing

3. Many accounts exist of old traditions, travelling and the beauty of several towns, or islands around the country. The lion's share of this literature is taken up, of course by Athens.

since major historical events of local, regional, national and global history, archaeological finds, historical interpretations, historical sites, literature, philosophy, etc. are daily isolated from their context. Fragmented, they become illustrations in postcards as landscapes or art or natural treasures, quotations and pictures in travel brochures, places to visit by unending convoys of tourists, etc. Tourism has proved to be a sector with unlimited versatility and possibilities for inventive activity. Tourist firms seem to be among the most energetic actors who innovate strategy, launch continuously new products and invent new marketing methods, which are themselves also cultural products. All these functions place tourist firms in the very centre of modern capitalism. If the study of other central capitalist institutions (financing, industrial etc.) has been indispensable for economic development so far, it seems that tourism and tourist firms might be equally indispensable for its continuation in the future.

The study of tourism, however is relatively new and there are many constraints that a researcher would face when dealing with it. Problems of definition of this elusive concept, problems of statistics about evasive revenues and facilities, problems of archival material that simply does not exist are but a few of them. They all have contributed to hinder serious historical research. In contrast, there is an abundance of literature on current sorts of tourism, on the economic aspects and geographical distribution of the phenomenon. Indeed, the last few years have witnessed a vivid interest in the study of tourism the world over and this is indicative of the fact that tourism is today a major component of economic strategy (Williams & Shaw, 1991). Its importance may be illustrated by the fact that it very often becomes the object of political pressure in ways similar to how trade, especially the trade of oil, has been used in international relations and power politics (e.g. travel-guidelines, visa requirements, etc.).

Greece is currently among the major destinations of international tourism, and tourist revenue makes up an important portion of GDP. (table 1) Research on tourism has so far in general focused on current situation, referring to the problems of application of government policy (for instance plans for regional development through tourism policies, and its impact on environmental policy (Vaiou & Hadjimichalis, 1979). A second theme has been the general impact the sector has had on the Greek economy (Zacharatos 1986) or its social consequences (Tsartas, 1989). Most of these authors have dealt with the problem usually by adopting a rather empirical definition of the concept and not, it seems for lack of effort. Even though the term is fairly old, attempts towards defining the phenomenon started after the Second World War by international and national organizations as well as by academics, but answering queries as to who is a 'tourist' or what is 'tourism' met with limited success.⁹ These difficulties were compounded as modern mass tourism became more widespread, once social policy and the Welfare State established statutory vacation and other benefits. Geographers, economists and more recently social anthropologists have produced a growing amount of work about tourism and have got round the problem by using national and international statistics and a rather technical definition. All of these studies, however, in addition to problems arising from difficulties which are inherent in the tools used (especially regarding

the nature of statistics and measurement inaccuracies), tend to give either a partial view of the phenomenon (Williams & Shaw 1998, Murphy 1985).⁵ Moreover, most research lacks historical perspective, and indeed, there is a total neglect of the relationship between tourism and history. Nor has the economic history of tourism been part of any of the perspectives proposed.

Tourism and history have been inextricably linked. This bond may be conceptualized in, at least, two ways: On the one hand, there is a history to the development of tourism and the tourism industry just like there is a history to the development of any other sector of the economy and any social movement. It includes the analysis of the changing relations with other sectors of the economy too, as forms of tourism are modified overtime. Conversely, the organisation of the sector, through the emergence of new opportunities and increasing competition among business forms also seems to have played an important role in modifying many aspects of the phenomenon. As far as Greece is concerned, tourism, along with banking appears today to hold the proscenium in the services sector.

The second, more subtle way, however, which has so far completely escaped systematic analysis, is the way in which history – like nature – has become one of the two basic resources used by tourism. Processed by tourism, history is diffused in a rather special way: It is appropriated, and through standardisation, it becomes a commodity which is then commercialized for massive consumption. Just like natural beauty spots, mountain or sea resorts, beaches and forests, so too historical events, historical sites, archaeological landmarks, monuments and art treasures are advertised and portrayed on glossy brochures, duplicated in mass produced replica form, used as decorative background, etc. Production and distribution, as well as retail trade, of tourist items that result from this process is only one aspect of the economic history of tourism. The impact of such processes may be observed including on the development of particular scientific disciplines, e.g. archaeology. A growing proportion of works related to archaeological excavations has depended on the interest shown by successful businessmen whose companies often belong to the tourism industry. Many cultural organisations (such as museums), on the other hand, have been successful private businesses, run by families, and headed more particularly, by women. A growing number of academic archaeologists, working in national universities, have established narrow relations with these institutions.

4. In 1937 the League of Nations recommended that a 'tourist' could be 'someone who travels for a period of at least 24 hours in a country other than that in which he usually resides. In 1963 the United Nations Conference on International Travel and Tourism preferred the word 'visitor' to describe 'any person visiting a country other than that in which he has his usual place of residence for any reason other than following an occupation remunerated from within the country visited'; both definitions ignored the movement of domestic tourists. In 1942 Prof. Hunziker and Kripp of Berne University considered tourism as the sum of phenomena and relationships arising from the travel and stay of non-residents, insofar as they do not lead to permanent residence and are not connected to any earning activity. This definition, however, precluded day tours and excluded business travel. Other definitions proposed (1976, Institute of Tourism in Britain) were too general. See J. Ch. Holloway, *The Business of Tourism*, 4th ed., Harlow 1995.
5. A. M. Williams, Gareth Shaw (eds.) *Tourism and Economic Development, Western European Experiences*, London, New York 1991; P.E. Murphy, *Tourism: A Community Approach*, New York 1985.

National Heritage

Central in this process has been the creation of the concept of 'national heritage', a concept that supposedly gave history a concrete expression, by usually being codified as monuments (architecture), artifacts, arts, customs, symbols and used for massive consumption/assimilation or for ideological purposes. This process has been over the years mediated by a variety of institutions and enterprises (private and state-run), cultural, economic and political which are directly related with tourism as an economic phenomenon. The emergence of national heritage has, in fact, followed the consolidation of the nation-state and has been an integral part of national economic development. It evolved to where it stands today from an initial status whereby it constituted, along with other ingredients, the basis of the new national identity and national ideology, but was modified along with the strengthening of the tourist phenomenon.

Such impact of tourism has not always been positive: It may have contributed to the preservation of some elements of the older civilisations, often, however, oversimplification and codification of culture and history has led to the reinforcement of stereotypes just as a mass produced good is standardised: This process is well illustrated in the contents of tourist guide books, which reduce history and culture to a few key events and features with the consequence that they all look alike; or in the standard narration of tour leaders; or above all in the advertisement and organisation of most tourist packages offered by tour operators. Another instance of negative impact has also been the process of selective decision making as to which projects (archaeological digs, art preservation, new museums etc.) are to be financed and promoted, preference being shown often for those which receive a greater number of visitors.⁶ The culmination of the exploitation and vulgarization of history finds its apogee in the recent trend of re-inventing history: 'New products' and 'new destinations' have appeared such as simplistic thematic parks, which reduce the value of knowledge and lower, rather than raise, the level of tourists who visit them.⁷ In other words, it appears as though history has been subjected to the same rules as the other important resource of tourism – nature – has done for a long time. Nevertheless, unlike in the latter case, for which a growing number of geographers and social scientists have become preoccupied, surprisingly few historians have been mobilized against history abuses.

The idea of national heritage has also become inextricably linked with nationalist ideology. Still today, despite the insistence of governments on the dynamics of globalization and European (and international) integration, the concept of national he-

6. Preference is shown for certain periods of history and certain areas frequented more by tourists; Explanations and descriptions tend to reinforce already formed perceptions about the country, its history, its people and its culture.

7. We are not only referring to Disneyland but to the supposedly more sophisticated versions such as the EPCOT centre at Orlando Florida, where tourists may wander through a scaled-down version of European landmarks in Venice, London, Paris, Rome or Athens. See I. Masser, O.Sviden, M. Wegener, 'What new Heritage for Which New Europe? Some Contextual Considerations', G.J. Ashworth, P.J. Larkham (eds.), *Building a New Heritage*, London 1994, 31-43.

ritage is as strong as ever. National specificities are stressed or even invented, while tourism still remains the domain of national politics and policy.⁸ Even within the European Union, common directives and special legislation, or common policy on tourism remains as yet undeveloped.

Before the Second World War, when mass society became crystallized, the importance of tourism as an instrument of mass propaganda did not escape the attention of authoritarian governments. In Greece, tourist affairs were managed by none other than the Ministry of the Press and Propaganda, which was directly attached to the Prime Minister's Office. Whatever tourist development was promoted by the state, constituted a response to an imagined, rather than real, threat against the status quo. Tourism was perceived as a way to preserve the existing structure of society, by containing unemployment and by strengthening the traditional values of family and fatherland, as a local autarchic community. After the Second World War, the unprecedented growth of traveling for recreational purposes led to a modification of this process. Tourism maintained its conservative nature but a mirror function was added, that of the Hellenic Miracle: Modernisation, national achievements and respectability went hand in hand in the advertisement of new roads, coastal shipping services, comfortable guest facilities, picturesque landscapes of 'unspoiled' natural beauty or locations of 'eternal national glory' (ancient sites, churches, castles etc.). Emphasis was usually placed only on certain periods of history -and consequently on archaeological research. Economic valuation followed and financial assistance flowed towards those who were receptive and/or cooperative of such government propaganda. Although the weight of development shifted subsequently towards natural resources and their importance for increased economic revenue, this mentality is far from extinct. The latest episode in this process has been the frame of reference used for the decision of the Greek government to host the 2004 Olympic Games in and near Athens and other towns with historical fame.

This situation was not a foregone conclusion. It would be possible to envisage a different development of tourism which would put to use the possibilities of communicating new ideas and perceptions, of educating (tourists), if, of course, proper value were to be given to the dissemination of coherent, less biased, and less simplistic accounts of historical experience. This might lead to specific tourist policies: It would entail higher investment on history and on self-improvement programmes for tourists. It is logical to assume that options, so far, shaped -rather flattened- by crass glossy brochures produced and distributed by tour-operators will change. Assuming that market mechanisms such as international competition among tourist businesses

8. For example, those of you who went to Turkey, you have been presented, as I have, with a narrative stressing the roman character of the ruins of Pergamon, Ephessos (Kussadasi), Alikarnassos etc., rather than their hellenichellenistic tradition. Homer for the Turks is not a Greek poet, despite that *Odyssey*, *Heliada*, Aenian's Travels are universally considered the foundations classical Greek, Roman and European literature and culture. If scientifically these claims are impossible to sustain, through tourism they are codified, diffused, legitimated and consumed by millions of people, ultimately contributing to the alienation of tourists from true knowledge. Vulgarizing history, as is usually the case, also contributes to strengthening national, or even, racial stereotypes.

is constantly growing, the tendency to invent continuously new products and methods in order to survive, would induce the tourist industry, to diversify even further and use more sophistication. Such changes might spread to and incorporate knowledge institutions (e.g. universities, research centres etc.), which so far have remained almost totally alienated from the process.

Early development

If the relation between the birth of national heritage and that of tourism industry has shaped tourism in the 20th century, the situation was different when the first steps were made by the new sector in the 19th century. Its development has in fact spanned the last one hundred and fifty years when it evolved from a rather marginal supplementary economic activity to a fully fledged impressive industry. With regard to the business organisation of the sector, an early phase (1840s–1880s) may be discerned, dominated by a completely unregulated pattern of private initiative. The new nation-state emerged as a host region ('cradle of European civilisation') for wealthy and well educated European – mainly British – tourists, while early Greek entrepreneurs responded hesitantly at the beginning to this external stimulus. Early tourist flows, dating back to late 18th century took place within the framework of traveling as part of the dying-out phase of the 'Grand Tour'.⁹ English aristocrats and later wealthy bourgeois were visiting the Continent – initially France, the Low Countries, and Italy for educational/recreational purposes. Eventually, in the wake of the Napoleonic Wars, they ventured further East to Greece, the Balkans and the Ottoman Empire. Main dimensions of this early form of tourism were the search for the folklore of the country described vividly in many a traveller account; curiosity and admiration for its art treasures evoked mainly by ancient antiquities and relics which earlier and contemporary visitors eagerly appropriated via legal or delinquent demarches; for the beauty of scenic nature which was contrasted to the already industrialised Northern Europe. The initial phase of relatively small numbers of travelers soon gave way to a more sustained wave, which continued during the last decades of the 19th and early 20th centuries. Travellers originated initially in Britain and, gradually, increasingly further afield on the Continent. They were relatively affluent middle class individuals who started to travel abroad, often with their families. Tourism as a modern phenomenon was borne out of the process of industrialisation and the revolution in travel which was facilitated by the new age in transport and communications (railways and steam shipping). These, and the rising per capita income of industrial nations made possible for whole families and groups to travel away from home for periods of more than 24 hours, for the purpose of recreation, business, the pursuit of education or for health reasons. This second phase in Greece stretched from the

9. Travelling to Greece – then a part of the Ottoman Empire – was not new. Some of the earlier accounts date from the 16th century. However, the scale of subsequent travels in terms of numbers of visitors involved was much greater. It followed the diffusion of literature – scientific and other – of early visitors to Europe as well as new trends created by industrialisation.

end of the 19th century and through to the immediate post-First World War period. During it, Greece started to receive more foreign tourists the ranks of whom were also inflated by another group, wealthy Greeks residing in Central and Eastern Europe and in the Near East. As of the 1910s, another large number of former Greek emigrants were included, returning home for shorter or longer periods to visit relatives in their home towns. Events such as the First Modern Olympic Games in 1896 may be considered a convenient date for ushering in the second phase. The first important hotels had already been established in central Athens, as close to the Royal Palace as possible. Entrepreneurs were themselves usually well-traveled Greeks of the 'diaspora' who, pressed by European imperialism, decided to settle in Greece instead. Most of them invested only temporarily in the hotel business, before switching to other activities, in order to become bankers, stockbrokers or politicians. Tourism did not possess yet sufficient reliability/viability as a form of business and scarce were the firms which lived long enough, let alone survived to this day. The names of the hotels, in the 1870's and 1880's eloquently suggested both the travel-itinerary of the owners, the origin of the customers as well as the perception about the source of prestige which was conferred on the establishments (Grande Bretagne, England, Egypt, Alexandria, Ancara, America, Vienna, Venice, Europa, London, Paris, New York etc.).¹⁰ Ancient cities, temples, names of gods and goddesses, names of national heroes (ancient or modern), sites of events that led to Independence, were totally absent from the frame of reference of entrepreneurs and of tourists. Tourism was definitely a cosmopolitan, if restricted, phenomenon. But, those early firms had to show great flexibility and astuteness to survive. One such, perhaps the best, example is provided by the case of the Hotel Grande Bretagne which not only survived but managed to maintain its status as the temporary residence of illustrious guests. Situated still today across from the Houses of Parliament (then the royal palace), in the original 19th century building (which despite subsequent additions still maintains many of its old features), the firm remained a family business throughout. Another feature which is acquiring increasing importance every year in Greek tourism, was also part of its initial baggage. The presence and work of a French lady¹¹ provided a major advantage (a woman's touch perhaps?) in the early years of operation which allowed the business to rise above its competitors. Among other innovations introduced was marketing and advertising and well-timed early cooperation with Thomas Cook Travel, an agency which had specialized in taking regularly groups of English aristocrats to Egypt via Athens.

The shift towards the attraction of larger and less affluent groups was still very gradual as can be inferred by the initial late appearance – but faster circulation subsequently – of foreign and Greek guide-books about Greece and about the Mediterranean countries more generally. The earliest was produced in 1883 but between 1883 and 1909, five Baedeker Handbooks for Travellers had been published on

10. See MEBL, v2, p. 419–440, Biographies of S. Kentros, E. Lampsas, D. Petrakopoulos.

11. The owner's K. Lapsas's French wife – niece of a French hotelier – became manageress of the hotel organising it and undertaking also the education of the staff.

Greece. The 1889 edition had 374 pages, six maps, 14 plans (maps of towns) and one panorama of Athens. It was published both in Leipzig and London.¹² It had an extensive introduction with general information about Greece, indicating the most convenient ways to reach the country, information about currency conversions, measurements, communications, cost and availability of services (coaches, hotels, restaurants etc.). It also included a chapter on ancient and modern Greek history, while another one on Greek art was written by an expert art historian. The rest of the handbook contained detailed information about the different regions, geographical, historical and cultural details, conditions of access and particular excursions. The French Guide Bleu to the East was published a little earlier but only part of it was on Greece.¹³ Several editions were made subsequently which referred exclusively to Greece. Apart from differences arising from the influence of the particular archaeological schools at Athens, which were particularly obvious in the French case, there were other differences reflecting the changing conditions of travel and the changing interests of the travelers. Unlike the early books, later editions no longer included literary texts, personal reminiscences and first-hand experiences of travelers but rather gave more detailed information about places, accommodation, local conditions, convenient ways of access and communication. It would not be unrealistic to assume that special relations might have developed between guides, publishers and businessmen, if only because the latter would be eager to receive more clients influenced by the use of travel books. Comparing the French and English guidebooks would certainly necessitate another paper; suffice it to say, however, at this point, only that the French book had a much longer part on ancient and byzantine history, especially of the Attica region.

The Interwar Years

Meanwhile, tourism was now in the second phase of its development and tourist flows were becoming more regular and steady, still dominated by British visitors, followed by Americans. Tourist investment opportunities during the second phase remained a prerogative of the private sector. They were usually taken up by two groups of entrepreneurs: On the one hand, by astute and well traveled Greek and foreign businessmen, who had no previous experience but had a lot of imagination. Others were professionals, often architects and engineers involved in the building industry and with experience in town planning, who chose to include tourism in their scope because of the promise it held of still more contracts for construction work. On the other hand, several Greek-American businessmen also invested in the

12. Baedeker *Handbook for Travellers*, Leipzig, London 1889.

13. Emile Isambert, Adolphe Joannet, *Itinéraire descriptif, historique et archéologique de l'Orient*, Paris. It was reprinted in 1873 and 1881. The section covering Greece was enlarged and issued apart under B. Haussoullier. There was a later edition in 1891 under the same author, whereas those of 1906 and 1911 were written by Gustave Fougères, Director of the French School at Athens. The next editions were in 1932 and 1936 under Yves Béguignon, also a member of the French School at Athens. The first *Guide Bleu* in English was published only in 1955 targeting the Anglo-saxon tourist to Greece.

new sector. They had spent several years as immigrants in the USA, and were returning home carrying their savings with them which they invest in hotel businesses in their home towns. Perceptions about the viability of tourism had definitely changed as prospects were now assessed to be marvelous. Indeed, this was the time when a large number of tourists from the USA, former Greek emigrants, made it a habit to travel regularly for shorter or longer periods to their home towns in order to visit relatives. Their recently acquired affluence did not allow them to lodge in the modest family houses of the old villages. Besides, they often traveled in large numbers accompanied by the immediate and extensive family. The new entrepreneurs belonged themselves to this same group of several hundred thousand Greeks who had emigrated between 1880 and 1921 to the USA; gradually many among them acquired experience in the ownership and running of the host industry (restaurants, hotels and related activities). Hotels built during this time were established in various localities away from the capital and they were often quite pretentious. Clean and tidy at the beginning, they benefited from a few years of good business. Soon, however, because of the highly seasonal character of the still restricted tourist flows, they found they had to depend rather on local trade – the commercial traveler, the notary public, the judge, who were less demanding and definitely less affluent. Money, moreover, stopped coming in regularly, especially during the depression years and later during the war, so that hotels soon run down, their owners lost interest and left them to employees to run, or sold them to third parties.¹⁴ This change of hands, rather than rejuvenate them, brought about their decline. The crisis in the sector convinced hoteliers who had now grown in numbers that further advancement needed government support.

The interwar period was for Greece in general a period of sustained development. In 1919, the positive forecasts for an influx of European tourists after the War and influential connections between politicians and bankers, culminated in the foundation of a big firm 'Hellenic Hotels - Lampsas S.A', which owned the Hotel Grande Bretagne (G.B.), with capital contributions from the biggest banks (General Bank, National Bank of Greece, Popular Bank, Bank of Athens, Bank of Industry and Bank of National Economy) and G.B.'s general manager, Theodore Petrakopoulos. The company modernized, extended, renovated Grande Bretagne and did not hesitate, in the absence of qualified Greek staff, to employ expert foreign staff for its management.¹⁵ The general management was assumed by Th. Petrakopoulos, himself, who remained in charge also after the Second World War, until the family would again be in a position to provide the successor. Executive responsibilities were thus since 1948, shared with his son, Pericles, a graduate of the Heidelberg Hotel School, and the family was able never to relinquish ownership of this prestigious hotel, although the National Bank of Greece maintained all along an im-

14. H. Hill, *The Economy of Greece*, V, Athens 1945, Appendix IV.

15. A Swiss, Rudolph Schmidt, was the manager of Grande Bretagne for eighteen years and he contributed to training the first group of qualified hotel employees in the country before the creation of any special schools. Two more Austrians worked as *maîtres d'hôtel*. The hotel was since renovated many times and hosted major foreign political leaders on their official sojourn in Athens.

portant number of shares. Quite dramatically, however, after four generations of successful family ownership and management, the hotel was recently taken over by an International chain only to be sold to another multinational a while ago. It is not known yet what impact will repeated takeovers have on the quality of service, although recent trends show that foreign takeovers will multiply.

Alongside private initiative, a series of government measures began to influence the organisation of the sector. Several publications had also appeared concerning conditions of tourism and the possibilities of development.¹⁶ In these, authors were often comparing Greece with prosperous Switzerland only to conclude, however, that there was a time lag of a century in its tourist development because this was based only on natural endowment and on the traditional cultural heritage, whilst it completely ignored services and equipment. Suggestions made by all these authors emphasised the need of planning ahead and of designating tourist zones, transport and communications improvement, and manpower training.¹⁷ Suggestions also included the creation of national parks and the development of mountaineering and ski resorts.¹⁸ In 1929, Law 4377 was passed with the purpose of encouraging (even if only morally rather than materially) the foundation of new and the improvement of old hotel facilities and some of the better Athenian establishments were built during this period. Towards the end of the period, credit facilities for the construction of new hotels were advanced for the first time by Greek banks to credit-worthy customers, subject to terms similar with those prevailing for industry and commerce.¹⁹

The 1920s and 1930s were also years of crisis, high unemployment and uncertainty, years of budget deficits and of need to increase foreign exchange earnings and present a healthy balance of payments. Tourism caught the attention of the state and was soon to become an area of growing interventionism. The stabilisation of the drachma in 1932 helped by making Greece a very cheap country to visit. The contribution of tourism to the 'invisible accounts' (i.e. emigrant, shipping remittances and tourism revenue) and export revenue kept rising (table I).²⁰ This dynamism was the

16. The authors were both Greek and foreigners, who compared Greece with popular European resorts of the period such as the Swiss Alps. See for example, F. Boissonas, *Le Tourisme en Grèce*, Geneva 1930.

17. Boissonas, a regular traveller from 1903 to 1930 and a lover of Greece had distinguished three zones: One in Athens and the surrounding well-off suburbs offering luxury hotel facilities, comfort, good food and entertainment (served by the Orient express and by steamboats from Piraeus); another in several main towns served by the Greek railways where some respectable hotel businesses had recently (after 1910) sprung up (e.g. Thessaloniki, Patras, Delphi, Olympia); a third zone of unspoiled territory lay still undiscovered but made accessible after 1913, further to the North, after the annexation of Macedonia and Epirus in 1913. See *Le Tourisme en Grèce*, Geneva, 1930, 10–16. See also Article by Th. Petrakopoulos in the Almanack of the Permanent Exhibition of Greek Products, Athens 1938, cited in Vovolinis Bros. *Biographical Dictionary*, Athens 1958, v. 2, 434.

18. Boissonas, *Le Tourisme en Grèce*.

19. Short-term loans at an average 8–15% interest rate with high collateral.

20. Despite problems of measurement (only one part of revenue, that of foreign exchange imported, is computed whereas other forms, e.g. local consumption, are not), the rise of tourism revenue remains spectacular. Table I shows the growth of revenue from 1938 to 1995, as well as the percentage in terms of GDP, in terms of 'invisibles' and in terms of export trade. With regard to the GDP ratio, it should be taken into account that, if we were to include also the grey area of unrecorded revenue from non-registered tourist facilities, the amount should safely be tripled.

basis on which tourism gradually began to be considered on a par with industrial activity, while at the same time it was also considered an instrument of regional development

Table 1: Indicators for pre- and post-war Greek tourism

Year	Hotel Capac. Beds	No. of tourists	Revenue in \$	%GDP	%Invisible	%Export
1938		152.632	6.600			
1949	29,310					4.0%
1950		33.333	4.734			
1951		40.118	5.933			
1952		68.109	10.000			5.0%
1953		94.408	23.000			10.0%
1954		157.618	25.324			9.0%*
1955	40,600	195.853	29.125			8.0%*
1956		206.115	31.200			14.4%
1957		250.630	41.400			18.6%
1959	45,101	301.830	41.667	1.6%	18.0%	19.1%
1960		343.913	51.400		18.0%	24.7%
1961		471.983	68.100			29.1%
1963	65,604					
1965		847.000	108.000			
1966			143.458		22.6%	35.3%*
1969	108,180					
1970	118,859	1.407.000	194.000	2.4%	20.4%	31.6%
1971		2.103.281	305.200			
1975		3.173.000	644.000			
1977	231,979				28.0%	38.9%
1978	234,300	4.532.000	1.326.300	4.9%	32.0%	
1980		5.272.000	1.734.000			
1981	280.020	5.577.109	1.881.000		29.0%	39.4%
1982	290.300	5.033.000	1.527.000			
1983	318.515	5.258.000	1.800.000			
1986	343.300	7.024.779	1.833.000	3.4%		23.2%
1987	325.000	7.100.000	2.140.000			
1995	533.812	10.712.000	4.136.000			

*Although there is an increase in foreign exchange receipts, the contribution of tourism is reduced because emigration was growing. Since unemployment was a chronic structural problem of the Greek economy emigration functioned as a safety valve. In 1956, emigration was covering 71% of the natural demographic growth of the working population.²¹

Sources: EOT, NSSG, CEPR, Tourism, Athens 1987, Logothetis (1982).

Alongside the ideological use of tourism, during this period, new state institutions were founded for managing the sector. The Hellenic Tourist Organisation was born in 1930. A "Committee for Foreigners and Expositions" was created in the Ministry of National Economy and a similar committee also operated within the National Bank of Greece, looking into credit proposals.²² An advertisement campaign got under way by the HTO,²³ and improvement of tourist facilities was sought through law enforcement.²⁴ An official list of Greek hotels was published in 1933, but a few years earlier the first Greek travel book appeared including a list of approximately 250 recommended hotels all over the country.²⁵ In 1937, the Higher School of Tourism was founded in Athens,²⁶ and other towns. Big hotels, however, in the private sector continued for a number of years to train their personnel on the job, while experts were rotating among the few prestigious establishments. State corporatism and the general organisational dynamics of Greek business community eventually urged hoteliers to act collectively and the Hellenic Association of Hotel Owners appeared in 1935, while in 1939 its function changed into an Organisation of Hotel Credit.²⁷ The break out of the War frustrated those plans, however, and when in the immediate post-war period, it became ready to resume work, it was opposed by the National Bank of Greece which had alternative plans for the financing of the sector.

Measures already outlined were not part of any systematic policy. Tourism was perceived only as a substitute for other opportunities created in the past by the army, a means of keeping rural people in partial employment; an activity, in other words, supplementary to farming. Within the corporatist perspective, however, which became one of the distinct marks of the semi-fascist Metaxas regime, tourism was useful also because it contributed to the integration of the female population as mothers/housewives (not workers for industry) via the revival of traditional crafts and home industry (knitting, embroidery, hand-loomed textiles, cooking, baking etc.).²⁸

Little had changed with regard to tourist inflows. Most tourists were still Greek expatriates (not only from the USA but from Egypt, Cyprus, Turkey) returning for short visits home.²⁹ In descending order they came before the British, French and

21. Bank of Greece, *Ta Prota Penta Chronia tes Trapezes tes Hellados (The first fifty years of the Bank of Greece)*, Athens 1978, 467.

22. Historical Archives of the National Bank of Greece (HANBG) XXXIV, B-6. Prominent among projects were the development of spa centres.

23. The limited number of off prints – 20,000 – is perhaps an indication of the size of the movement, as well as of the possibilities of the new institution. K. Demetriades, 'Tourist Advertising', *A Dodekaneron of Tourist Industry*, Athens 1955, 51–76.

24. Law 5181 stipulated that no license would be issued to hotels that were found in need of improvement and renovation. Improvements were usually partial redecoration, removal of supplementary beds, improvement of sanitary facilities.

25. Eleftheroudakis, *Hellas (A traveller's Guide)*, 2nd ed., Athens 1930.

26. Its operation was interrupted during the war and civil war years. It re-opened in 1949 but its full operation occurred only in 1956.

27. by virtue of Emergency Law 1697.

28. The recent interest in 'agrarian tourism' has many points in common with this older perception of tourism.

29. In terms of spending capacity they ranked quite high, at least those coming from the USA, and this determined state efforts for a long time.

German tourists. It was no coincidence that the Peloponnesos region concentrated in the 1930's a remarkable 28% of hotel facilities. Of the 27 hotels, four belonged, for example to Andritsaena, a small mountain town of no more than 2,000 people, which had been an important source of emigration ever since the 1880's. The table also suggests that there were traces of a zone policy: Athens and its outskirts followed by spa centres were designated on the basis of already developed (and improvable) facilities.³⁰ Interestingly, no hotels were to be found on the seashores, proof that the modern sort of tourism (sunshine, sea, cheap food etc.) was not yet introduced. Between 1930 and 1940, the total number of tourists remained modest not exceeding 100,000 annually, of which almost 1/3 were group tourists traveling in organized cruises and staying for only one day. Over ten travel agencies operated in central Athens of which four were foreign. Foreign exchange earnings amounted to \$4,500,000 and this was a definite if slow increase in tourism's contribution to the balance of payments. Its importance became greater as inputs from other sources – emigrants' remittances, exports etc. – diminished due to the effects of the economic crisis.

Although tourism followed the general upward trend of the Greek economy in the second half of the 1930's, the dominant view even among tourism officials was that the new sector could not be a serious economic resource for Greece.³¹ The process, in any way, was interrupted with the outbreak of the Second World War which in Greece lasted with the ensued Civil War, until the late 1940s.

An almost uninterrupted upward trend started in the early 1950s and continued with relatively small fluctuations until the 1990s. Sustained growth of the sector has been evident not only in the growing inflows of visitors and of foreign exchange revenues but in the flourishing of domestic tourism too. The sector is today one of the most important sources of revenue and is highly diversified. Proliferation of business firms followed the familiar pattern of small family units, which during the late 1960s and 1970s reached a climax. At the same time larger units also arose and a state run sector was established in the early 1960s. Intense antagonism was the mark in the private sector, while increased state interventionism did not always result in rational decision making. Tourism industry today is marked by great diversity: a variety of large and small concerns coexist, family firms seem to dominate although corporate units are multiplying, and several patterns of management are combined. Foreign capital input, although rather restricted until the late 1980s has shown greater prominence during the last decade. The picture is far from crystallized!

Conclusion

The purpose of this paper was to highlight the importance of new areas of study for business history. Such areas which have so far received very little attention are to be

30. Report on the Ypaia, Aedeipos, Kyllene, Methana, Loutraki resorts by the Manager of the Committee of Tourism and Expositions, 28.4.1934, HANBG XXXIV, B-6 0-34.

31. N. Pheas, 'Tourist Economy & Tourist Policy', *Spoudai* v.E No. 6, 8.

found especially within the service sector. The absence of tourism studies in particular, is difficult to comprehend: The sector is one of the largest in many modern economies, certainly many of those that developed with a certain degree of time lag compared with the advanced nations. Its relations with other sectors present a particular interest because they touch not only on questions relevant for the history of firms or that of entrepreneurs but for the understanding of society and culture, more widely. Of particular importance is the question of management of the national heritage which seems to have developed as a central commodity at the same time tourism developed in the wake of industrialisation and the industrial revolution. From its modest beginnings, dealing with the travels of a small group of rich educated aristocrats, it has become a formidable industry involving tens of millions of people. Examples from the Greek history of tourism, traced back to mid 19th century through to the interwar and post-Second World War period have been used to illustrate some of the salient features of modern tourist business development. Despite many contradictions, errors and misjudgments, both the private sector and the Greek state have shown great dynamism and have contributed in the creation of a fully-fledged, diverse industry. The new feature in the 1990s seems to be an increasing foreign influence in terms of acquisitions of Greek firms by international capital and participation of foreign direct investment in new modern forms of tourist development.

References

- D. Airy (1983), 'European government approaches to tourism', *Tourism Management*, v. 4.
- N.E. Alexandrakis (1973), *Tourism as a leading sector in economic development: a case study of Greece*, Ann Arbor, MI: University Microfilms.
- Annuaire of the Permanent Exhibition of Greek Products (1938)*, (Th. Petrakopoulos article on tourism), Athens.
- G.J. Ashworth, P.J. Larkham (eds.), (1994), *Building a New Heritage*, London.
- Bank of Greece (1978), *Ta Prata Penenta Chronia tes Trapezes tes Hellados (The first fifty years of the Bank of Greece)*, Athens.
- Baedeker, Karl (1896), *Athens and its immediate environs*, reprinted with corrections from the second edition of the handbook to Greece, Leipzig.
- Baedeker (1889), *Handbook for Travellers*, Leipzig, London.
- F. Boissonnas (1919), *Satouque, la ville des belles eglises*, Introduction par D. Baud-Bovy, Geneva.
- F. Boissonnas (1930), *Le Tourisme en Grèce*, Geneva.
- Commission of the European Communities (1982), *A Community Policy on Tourism*, Brussels.
- E. de Kadt, (ed.), (1979), *Tourism: Passport to development?*, Oxford.
- K. Demetriades (1955), 'Tourist Advertising', *A Dodekameron of Tourist Industry*, Athens.
- M. Dritsas (1997), 'La storia di impresa in Grecia: una tipologia dei comportamenti imprenditoriali', *Archivi e Imprese* 16.
- M. Dritsas (2000), 'Business History in Greece: The State of the Art and Future Prospects', E. Amatori, G. Jones, *Business History Around the World*, Cambridge (under press).
- Eleftheroudakes (1930), *Hellas (A traveller's Guide)*, 2nd ed., Athens.
- N. Focas, 'Tourist Economy & Tourist Policy', *Spondal* v. E, No. 6.
- H. Hill (1945), *The Economy of Greece*, v. 1-V, Athens.
- Historical Archives of the National Bank of Greece (HANBG) series XXXIV (Industrial Credit), Athens.
- J. Ch. Holloway (1995), *The Business of Tourism*, 4th ed., Harlow.
- E. Isambert, A. Joanne (1873), *Itineraire descriptif, historique et archeologique de l'Orient*, Paris.
- J. Logothetis (1982), 'Greek Tourism in the EEC', *Touristika Meletae* 1B.

- Ph. J. Loukissas (1982), 'Tourism's regional development impacts: a comparative analysis of the Greek islands', *Annals of Tourism Research*, v. 9.
- P.E. Murphy (1985), *Tourism: A Community Approach*, New York.
- Murray, John (publ.), (1881), *Handbook for the Mediterranean*, London.
- Rae, W. Fraser (1891), *The Business of Travel*, Thomas Cook, London.
- Vovolis Bros. (1958), *Biographical Dictionary*, Athens. v. 2.
- V.L. Smith (ed.), (1989), *Hosas and Guests. The Anthropology of Tourism*, London.
- R.G. Trease (1967), *The Grand Tour*, London.
- P. Tsartus (1989), *Social and Economic Consequences of tourist development on the Cyclades Region, particularly on the islands of Ios and Serifos during the period 1950-1980*, Athens.
- D. Vaiou Hadjimichalis, Hadjimichalis C. (1979), *Regional development and industrialisation (Monopoly investment in Pylos)*, (in Greek) Athens.
- A. M. Williams, Gareth Shaw (eds), (1991), *Tourism and Economic Development. Western European Experiences*, London, New York.
- G. A. Zacharatos (1986), *Tourist consumption: the method of calculation and its use for research on the impact of tourism on the national economy*, (in Greek), Athens.

Elektroindustrie in den böhmischen Ländern: Emil Kolben und die Entwicklung der Firma ČKD Prag

Für die Elektrizität eröffneten sich seit der Jahrhundertwende immer breitere Anwendungsbereiche; vom Gebiet der Beleuchtung, über die Konstruktion des Elektromotors, bis zur Antriebskraft in Industrie und Verkehr nach der Lösung der Frage der Übertragung der Elektrizität in größere Entfernungen und der Entstehung von elektrischen Kraftwerken. Die elektrotechnische Industrie hatte in den böhmischen Ländern eine große Tradition¹ und zu den wichtigsten elektrotechnischen Firmen am Ende des vorigen Jahrhunderts zählten die Firmen Křížík und Kolben. Die vorliegende Darstellung stellt eine bedeutende Unternehmerpersönlichkeit und einen internationalen Pionier auf dem Gebiet der Elektrotechnik vor², der in die Reihe der bekannten Gründerväter der Industrialisierung³ gehört und der durch die Umstände der Geschichte aus dem Gedächtnis der Nachwelt fast vollständig getilgt wurde. Es handelt sich um Emil Kolben, der wie viele andere damals in den böhmischen Ländern deutschsprachig und jüdischer Abstammung war.

1. Zur Geschichte der Elektrotechnik gibt es schon seit den 50er Jahren Forschungsergebnisse – zuerst im Rahmen der Abteilung für Geschichte der Naturwissenschaften und Technik des Historischen Instituts der Akademie der Wissenschaften: zur Elektrotechnik z.B. die Sammelbände: Zprávy komise pro dějiny přírodních, lékařských a technických věd ČSAV, Zprávy Československé společnosti pro dějiny věd a techniky ČSAV, Sborník pro dějiny přírodních věd a techniky, Práce z dějin přírodních věd, Studie z dějin techniky und die Zeitschrift Dějiny věd a techniky. Das Institut veröffentlichte auch Bibliographien zur Geschichte der Wissenschaften und Technik, wo man auch die Literatur zur Geschichte der Elektrotechnik findet, z.B. in der Zeitschrift Dějiny věd a techniky, 1992, 25, 215–226 – Bibliographie der Zeitschriftenartikel aus den Jahren 1968–1992; Czechoslovak History of Science-Selected bibliography 1970–1980 und 1980–1988, in: Acta historiae rerum naturalium nec non technicarum 15 und 22, Praha, ÚČSSR ČSAV 1981 und 1989. Viel zur Geschichte der Elektrotechnik entstand auch im Nationalen Technischen Museum in Prag. Hier erschienen sowohl Bibliographien und gedruckte Quellen, als auch Sammelbände, z.B. Studie o technice v českých zemích 1800–1945 in 6 Bänden (Zur Geschichte der Elektrotechnik Bd. 1, 338–341; Bd. 2, 342–348, 382–400; Bd. 3, 192–214, 335–356; Bd. 4, 203–236, 461–488; Bd. 5, 115–147, 319–384); weiters Rozpravy Národního technického muzea; Kataloge zu den Ausstellungen.
2. Zur Unternehmerpersönlichkeit des František Křížík, einer der größten Unternehmerpersönlichkeiten der böhmischen elektrotechnischen Industrie siehe: J. Geršlová, František Křížík und die böhmische elektrotechnische Industrie, in: Herbert Matis (Hrsg.), Historische Betriebsanalyse und Unternehmer, Festschrift für Alois Mosser (Veröffentlichungen der Österreichischen Gesellschaft für Unternehmensgeschichte, 19), Wien 1997, 327–334.
3. V. Bárta, K vývoji Československého silnoproudého elektrotechnického průmyslu 1919–1945, in: Sborník pro dějiny přírodních věd a techniky 10 (1965), 275–292; A. Hoch, Vynálezy, které změnilý svět, Praha 1936.

Emil Kolben wurde am 1. November 1862 in Strážnice bei Prag als Sohn eines Kaufmanns geboren. Er absolvierte das Realgymnasium in Prag und studierte anschließend am Prager deutschen Technikum. Im Jahre 1887 schloß er dort seine Studien im Fach Maschinenbau ab. In seinen Memoiren führt er an, daß ihn die Kurse im ebenfalls besuchten Fach Elektrotechnik sehr angesprochen hätten – vor allem die Vorlesungen über die elektromagnetischen Theorien sowie die speziellen Vorlesungen zur Starkstromtechnik und die entsprechenden Versuche im Laboratorium.

Nach Abschluß der Studien trat Kolben in eine elektrotechnische Installationsfirma in Prag ein. Er bildete sich aber kontinuierlich auf dem Gebiet der Elektrotechnik weiter, verfolgte alle neuen Entdeckungen auf diesem Gebiet und ging mit seinem Wissen an die Öffentlichkeit, indem er Vorlesungen hielt.

Da er sein Studium glänzend abgeschlossen hatte, wurde ihm ein Stipendium – das Gerstner-Stipendium – zuerkannt. So konnte er seinen langjährigen Traum verwirklichen – eine zweijährige Studienreise nach Westeuropa und in die USA. Er schreibt in seinen Memoiren: „Ich war fest davon überzeugt, daß diese Reise mein Leben entscheidend ändern wird“⁴. Emil Kolben fuhr im Jahre 1888 – also mit 26 Jahren – über Wien, Berlin, Zürich und Paris nach London und von dort mit einem Dampfer nach New York.

In den USA führte ihn sein Wissensdurst nach Philadelphia, Pittsburg, Cleveland und Chicago. Nach seiner Rückkehr nach New York versuchte er irgendwo auf dem Gebiet der Elektrotechnik unterzukommen. War es das Glück des Tüchtigen oder der Zufall, der dem Gebildeten hold war, oder war es der ganz gewöhnliche Zufall, daß die Gießerei der elektrotechnischen Firma Edison Machine Works ausgebrannt war und Kolben darüber in der Zeitung las, man weiß es nicht. Tatsache ist, daß Kolben sich bei der Firma Edison Machine Works um Arbeit bewarb und diese auch bekam. Er kam nach Schenectady, wo die Firma ansässig war, und wurde in der Konstruktionsabteilung eingesetzt. Da er, wie gesagt, gut ausgebildet und fähig war, die theoretischen Kenntnisse praktisch umzusetzen, schritt er in seiner beruflichen Laufbahn rasch voran. Er wurde in kurzer Zeit Assistent von Thomas Alva Edison und arbeitete in seinem Laboratorium in Orange, New Jersey. Thomas Edison schätzte ihn so sehr, daß er ihn – Kolben war erst 27 Jahre alt – zum Hauptingenieur ernannte, dem die Leitung aller technischen Anlagen und die Prüfungslaboratorien der Firma Edison General Electric Co. in Schenectady unterstand.

In dieser Funktion wurde Emil Kolben mit allen neuen technischen Erfindungen vertraut und zur weiteren Entwicklung der Starkstromtechnik beigezogen: Arbeiten auf den Gebieten des einfachen Dynamo bis zu dessen Verbindung mit den Dampfmaschinen und zu den neuartigen Motoren für die Straßenbahn. Damit hatte er auch die Möglichkeit, sehr nahe an den Arbeiten des berühmten und gefeierten Edison zu sein. Obwohl er ihn unermesslich bewunderte, blieb er doch zu diesem Mann in kritischer Distanz. „Ich hatte ihm gegenüber einen wichtigen Vorbehalt“, schreibt er in seinen Memoiren. „Dieser Mann ist absolut unfähig, die Ergebnisse seiner Forschungen und Versuche theoretisch darzustellen“.

4. V. Gutwirth, Z děství naší elektrotechniky, Prag 1953.

Edison bevorzugte den Gleichstrom. Kolben hingegen befalte sich schon vor seiner Reise mit dem Wechselstrom. Die Begegnung Kolbens mit Nikola Tesla in New York leitete für Kolben eine neuerliche Wende in seinem Leben ein. Im Laboratorium Teslas in New York sah er zum ersten Mal mit eigenen Augen die epochale Erfindung des Jahres 1887 – Zweiphasenmotoren, betrieben mit Wechselstrom. Nikola Tesla beschäftigte sich aber auch mit Versuchen mit Mehrphasenströmen. Die Persönlichkeit Teslas hatte auf Emil Kolben großen Einfluß, und er bewunderte vor allem dessen große Energie und Begeisterung für das neue Wissensgebiet, die Elektrotechnik.

1892 verabschiedete sich Kolben aus Amerika und fuhr in die Schweiz. Er hatte das Angebot bekommen, als Hauptingenieur die Maschinenfabrik Oerlikon bei Zürich zu leiten. Er wurde gleichzeitig in den Verwaltungsrat gewählt. Die Maschinenfabrik Oerlikon unternahm zu dieser Zeit erfolgreiche Versuche der Übertragung von elektrischer Energie über große Entfernungen, und zwar zusammen mit der deutschen Firma Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft.

In diese Zeit fällt auch die Tätigkeit von Charles E.L. Brown, der zu den bekanntesten Schweizer Elektropionieren gehörte, und der vor allem die Bedeutung des Wechselstroms in den Vordergrund rückte. Er hatte damals, im Jahre 1891, für die Maschinenfabrik Oerlikon den Auftrag angenommen, die Stromübertragung von einem neuerrichteten Wasserkraftwerk in Lauffen am Neckar in die 175 Kilometer entfernte Stadt Frankfurt zu realisieren. In Frankfurt sollten damit – anläßlich der Elektrizitätsausstellung im Sommer 1891 – innerhalb des Ausstellungsgeländes ein Wasserfall betrieben und tausend Glühlampen zum Leuchten gebracht werden. Diese erfolgreiche, von vielen Experten für unmöglich gehaltene Stromübertragung machte nicht nur die Firma, sondern vor allem C.E.L. Brown auf einen Schlag weltberühmt. Noch in demselben Jahr gründete er mit seinem ehemaligen Oerlikon-Mitarbeiter Walter Boveri ein eigenes Unternehmen. Emil Kolben trat, wie bereits erwähnt, ein Jahr später in die Firma Maschinenfabrik Oerlikon ein. Dort konzentrierte er sich mit seinen Mitarbeitern auf die Entwicklung von dreiphasigen Alternatoren und Induktionsmotoren und arbeitete auch an Entwürfen von Transformatoren für die Stromübertragung über sehr große Entfernungen. Während dieser Zeit publizierte er unermüdlich die Ergebnisse seiner Arbeiten in den führenden elektrotechnischen Fachzeitschriften.

Obwohl sich Emil Kolben in der Schweiz wohl fühlte und hier auch eine Familie gründete, zog es ihn nach Prag zurück. Er hatte die Absicht, dort eine eigene Firma zu errichten, in der er seine theoretischen und praktischen Erfahrungen auf dem Gebiet der Elektrotechnik umsetzen konnte. In Prag befand sich damals noch keine größere elektrotechnische Fabrik, die sich mit Wechselstrom beschäftigte. Er gründete im Jahre 1896, zusammen mit einigen Gesellschaftern, eine Kommanditgesellschaft, die im Firmenregister unter dem Namen „Kolben & Co., elektrotechnische Fabrik, Prag-Vysočany“ eingetragen wurde.

Kolben situierte seine Fabrik am Rand der damaligen Stadt. Die erste Fabrikhalle war noch aus Holz. Dort produzierte er mit seinen dreißig Mitarbeitern die ersten elektrischen Maschinen, die für die motorische Ausstattung der eigenen Fabrik be-

stimmten waren. Diese Maschinen waren gleichzeitig auch die Prototypen des Produktionsprogramms. Eine neu gebaute Fabrikhalle ermöglichte dann die laufende Fertigung der Elektromotoren auf der Basis des Dreiphasenwechselstroms. Diese Motoren wurden in den böhmischen Ländern vertrieben.

Der Siegeszug der Elektrizität war nicht aufzuhalten, und die Verwendung elektrischer Energie in praktisch allen Lebensbereichen nahm ihren Fortgang. Zu den bedeutendsten Firmen in den böhmischen Ländern gehörten am Ende des vorigen Jahrhunderts außer Kolben noch die Firma Křižík. Die Unternehmerpersönlichkeiten dieser Firmen – Emil Kolben und František Křižík – verkörperten die damaligen unterschiedlichen Vorstellungen in Bezug auf die Anwendungsmöglichkeiten der Elektrotechnik: Wechselstrom und Gleichstrom. Die Auseinandersetzungen um das für Beleuchtungs- und Kraftnetze bestgeeignete Stromsystem begannen Ende der 80er Jahre in Amerika (vgl. die heftigen Fehden zwischen Thomas Alva Edison und Westinghouse) und griffen dann auch auf Europa über.

Wo sich schon die Fachleute nicht einig waren, wie konnten sich dann die Städte für „ihren“ Strom entscheiden? Man organisierte Elektrizitätsausstellungen, um unterschiedliche Systeme miteinander vergleichen zu können. Wie oben schon erwähnt, gelang Charles Brown in Frankfurt der praktische Beweis für die technischen Vorteile des Wechselstroms. In den böhmischen Ländern war es Emil Kolben, der auf den Wechselstrom setzte, während František Křižík als Pionier des Gleichstroms wirkte.

Die Meinungsauseinandersetzungen zwischen Kolben und Křižík⁵ spitzten sich im Wettbewerb um den Bau des zentralen Elektrizitätswerkes der Stadt Prag in Holešovice zu. Die Kommission bevorzugte Kolbens Vorschlag. František Křižík schrieb darüber mit Bitterkeit: „Meine offene Opposition gegen den Wechselstrom mit der hohen Spannung und auch meine Kritik der offiziellen Forderungen für den ersten Bau der Elektrozentrale gewannen keine Vertretung in den offiziellen Kreisen, die über den Wettbewerb entschieden. Für die erste Phase des Aufbaus des Elektrizitätswerkes wurde der Bau aller Generatoren der Firma Kolben übergeben (für die Summe von 93 000 Gulden), ebenso die Einrichtungen der beiden Nebensstationen bei Karlov und auf der Prager Kleinseite (für 38 000 bzw. 71 000 Gulden). Auch die erste Erweiterung dieser Elektrozentrale wurde von der Firma Kolben durchgeführt ...“ Diese Feststellungen von Křižík geben uns eine Vorstellung, mit welcher Vehemenz die Auseinandersetzungen der beiden Elektropioniere geführt wurde.

Das Dreiphasen-Elektronetz war eines der ersten in den böhmischen Ländern. Es ermöglichte einen ganz eminenten Fortschritt in der industriellen Produktion. Jede Maschine hatte jetzt ihren eigenen Antrieb. Damit wurde die Abhängigkeit der Maschinen von dem bis jetzt fest installierten Antriebssystem, den sog. Transmissionen, beseitigt. Es trug wesentlich dazu bei, daß man die Maschinen in den Fabrikhallen viel besser und rationeller anordnen konnte. Die Firma Kolben erzeugte aber

5. B. Mansfeld, Z. galerie českých techniků, Prag 1948, 51ff; Živí minulost našť techniky, Prag 1954, 116ff.

aus kommerziellen Gründen auch Gleichstrommotoren. Vielleicht ist noch heute interessant, daß Kolben danach strebte, die üblichen Elektromaschinen zu normieren. Damit konnte man Kosten senken.

Zu einem wichtigen Wendepunkt in der Geschichte der Firma Kolben wurde ihre Eingliederung in die Interessensphäre der Gewerbebank Prag und die Fusion mit der Elektrotechnischen Aktiengesellschaft. Jetzt hatte die Firma genug Kapital und konnte ihre Betriebe allmählich erweitern – z.B. um eigene Gießereien. Sie war auch international anerkannt – zum großen Erfolg wurde die Ausstellung in Paris im Jahre 1900. Zwei Jahre danach gewann sie gegen starke Konkurrenz den Auftrag für das Londoner Kraftwerk mit der damals größten elektrischen Leistung.

Emil Kolben vergaß auch in Jahren, in denen er als Unternehmer in höchstem Maße beansprucht war, nicht auf seine wissenschaftliche Arbeit. Laufend publizierte er theoretische Artikel. Im Jahre 1906 verlieh ihm seine Alma mater, das Prager deutsche Technikum, das Ehrendoktorat der technischen Wissenschaften. Sehr interessant sind auch seine Beziehungen zu den anderen industriellen Giganten seiner Zeit. Im Jahre 1911 bemühte sich z.B. die Leitung der Škoda-Werke um eine Beteiligung an der prosperierenden Firma Kolben. Emil Kolben war aber eindeutig dagegen. Im Jahre 1919 scheiterten denn auch die Verhandlungen über die Fusion mit der Firma Křižík. In diesem Fall spielten die grundsätzlich unterschiedliche Auffassung über die Elektrotechnik und eine gewisse gegenseitige persönliche Abneigung der beiden Heroen der tschechischen Elektroindustrie die Hauptrolle.

Zur Fusionen kam es nach dem Ersten Weltkrieg trotzdem. Im Jahre 1921 fusionierte die Firma Kolben mit der Fabrik „Českomoravská továrna na stroje, a.s.“ (Böhmisch-Mährische Maschinenfabrik AG), die im Jahre 1871 gegründet worden war. Die Initiative kam von Seiten der Gewerbebank Prag. Die Firma wurde in „Českomoravská – Kolben, a.s.“ umbenannt. Nach dem erfolglosen Versuch einer Fusion mit den Škoda-Werken im Jahre 1922 kam es fünf Jahre später zu der dritten Verbindung in der Geschichte der Firma Kolben. Diesmal mit der Firma „Akciová společnost, dříve Breitfeld, Daněk a spol. in Praha-Karlín“ (Aktiengesellschaft Maschinenbau, vorher Breitfeld, Daněk AG, Prag-Karlín). Damit war die berühmte Abkürzung ČKD, also „Českomoravská-Kolben-Daněk“ geboren⁶.

Es entstand ein Konzern mit fast neuntausend Arbeitnehmern. Eine besondere Stellung hatte im Rahmen des Konzerns die Automobilfabrik Praga. Sie erzeugte PKW, LKW und später auch Traktoren. Mit diesem Sortiment und dem Umfang der Produktion wurde der Konzern zum größten tschechoslowakischen Maschinenbauer. Die elektrotechnische Produktion war nur ein Teil der gesamten Produktion mit ca. 2500 Arbeitnehmern. Emil Kolben gründete in Prag noch zwei Unternehmen, die sein Sohn und sein Schwiegersohn leiteten: es waren die „Pražská továrna na káble v Praze-Hostivaři“ (Die Prager Kabelfabrik in Prag-Hostivař) und die „Pražská elektroizolační společnost v Praze-Hloubětíně“ (Prager Elektroisolationfabrik, Prag-Hloubětín).

6. ČKD Praha. Značka, kterou znaly generace. 1871–1971, Prag 1971; P. Horská-Vrbová, ČKD. Z historie značky. Dějiny a současnost, 1959, Nr. 8, 37–38.

Emil Kolben verkörperte als Unternehmerpersönlichkeit einen typischen Unternehmens-Gründer. Er war ein außergewöhnlich begabter und gleichzeitig arbeitssamer Mensch, der auch andere in seiner Umgebung begeistern konnte.⁷ So konnte er für sein Unternehmen sehr viele junge und begeisterungsfähige Elektroingenieure gewinnen. Eine weitere Facette seiner Persönlichkeit, die nicht so sehr bekannt ist, ist seine Vorliebe für die alten griechischen Dichter und Philosophen. Er versuchte auch selbst zu schreiben, vor allem über historische Themen. Er fühlte sich als Weltbürger. Deswegen empfand er die Entstehung der kleinen Tschechoslowakischen Republik nach dem Ersten Weltkrieg als einen Schritt zurück. Da er nicht genug Begeisterung äußerte, löste man ihn im Jahre 1920 von der Stelle des obersten Direktors der Firma ab. Er blieb aber Mitglied des Verwaltungsrates. Emil Kolben hatte deutsche Schulen besucht, Tschechisch sprach er fließend, schrieb es aber selten. Englisch war ihm sehr vertraut und er sprach auch Französisch. Er verstand sich und seine Familie als Deutsche. Bei der Volkszählung im Jahre 1930 führte er aber als Nationalität tschechisch an. Im Jahre 1923 trat er aus der jüdischen Kultusgemeinde in Prag-Vinohrady aus.

Emil Kolben war ein sehr geachteter und geschätzter Mensch gewesen, sowohl als Unternehmer, als auch als Mitglied der Gesellschaft, bis ihn die Folgen der gewaltsamen Veränderungen nach Errichtung des „Protektorats Böhmen und Mähren“ durch NS-Deutschland im Jahre 1939 trafen. Er verzichtete auf seine Funktion im Konzern ČKD, und auf Befehl der neuen Machthaber mußte der Name „des Juden Kolben“ aus dem Namen des Unternehmens beseitigt werden. Ab Oktober 1940 hieß es also „Böhmisch – Mährische Maschinenfabriken AG.“ Kolbens Lebenslauf danach liegt bis jetzt im Dunkeln. Es ist nicht klar, warum er nicht rechtzeitig ins Ausland flüchtete, wo er sowohl zahlreiche Verwandte als auch Freunde hatte. Er starb mit fast 81 Jahren im Jahre 1943 im Ghetto Terezín (Theresienstadt).

7. J. Hoffmannová, *Staré firmy a jejich osudy* – E. Kolben, Prag 1992, č. 7.

Die Geschichte der Erdölindustrie in Österreich

Die folgenden Ausführungen geben einen kurzen Rückblick auf die Geschichte der Erdölindustrie in Österreich und befassen sich dann in erster Linie mit der Entwicklung der OMV AG. Sie stützen sich hauptsächlich auf eine von einem Autorenteam verfaßte Geschichte der OMV AG, die Unternehmensdaten bis zum Jahre 1996 wiedergibt¹.

Erdöl und Erdölprodukte spielten schon in der Habsburgermonarchie in Galizien eine bedeutende Rolle im Wirtschaftsleben. Die Erdölförderung konzentrierte sich auf das Becken von Boryslaw, die Produktionsspitze wurde im Jahr 1909 mit über zwei Millionen Tonnen erreicht und die Monarchie lag damit hinter den USA und Rußland an dritter Stelle der Welt. Auf dem Gebiet der Monarchie gab es insgesamt 106 Raffinerien mit einer Gesamtkapazität von 1,8 Millionen Tonnen, davon 36 mit einer Kapazität von jeweils mehr als 10.000 Tonnen. Die erste Raffinerie innerhalb der heutigen Grenzen Österreichs wurde 1864 in Wien-Floridsdorf gegründet.²

Die Zwischenkriegszeit gilt als die Pionierzeit der Erdölindustrie in der Republik Österreich. Im Jahre 1934 wurde die erste wirtschaftliche Ölsonde erbohrt. Im Jahre 1935 erfolgte die Gründung der Rohölgewinnungs-AG (RAG) durch Shell und Soco-vacuum. Diese Gesellschaft erwarb rund 10.000 Freischürfe im Wiener Becken und kontrollierte damit den größten Teil dieses geologisch vielversprechenden Gebietes, wobei damals in dieser Branche überwiegend ausländisches Kapital tätig war. Die Produktion wuchs nur langsam, nämlich von 73 Tonnen im Jahre 1932 auf 32.858 Tonnen im Jahre 1937.

Nach dem Anschluß kam es unter politischem Druck sehr bald zur Übernahme von Rechten und Anlagen durch deutsche Firmen. Der Aufschluß wurde intensiviert und die Förderung stieg sehr schnell von 56.668 Tonnen im Jahre 1938 auf 1,2 Millionen Tonnen im Jahre 1944. Die deutschen Töchter von Shell und Vacuum Oil gründeten gemeinsam die Ostmärkischen Mineralölwerke, die in der Lobau am Do-

1. F. Feichtinger/H. Spörker (Hrsg.), *OMV-OMV. Die Geschichte eines österreichischen Unternehmens*, Horn o.J. Dieses Werk enthält auch eine Literaturliste. Ergänzend dazu wäre auf drei Veröffentlichungen hinzuweisen: 50 Jahre Erdöl-Erdgas in Österreich, Die Geschichte einer Erdölgesellschaft, herausgegeben von der RAG, Wien 1985; Mobil 90 Jahre in Österreich, Mobil Forum 2/89 und 75 Jahre Shell Austria, Focus Retail, Sonderausgabe Frühjahr 1999.
2. In dem Werk *Die Gross-Industrie Österreichs*, Wien 1898, werden fünf Unternehmen der galizischen Petroleumindustrie genannt, wovon beispielsweise die „Schodnicer“ Actiengesellschaft für Petroleum-Industrie 1.000 Arbeiter in der Gewinnung und in der Raffinerie beschäftigte.

nau-Oder-Kanal eine Raffinerie errichten sollten. Schon 1939 wurde mit dem Bau begonnen, ab Juni 1941 wurde Zistersdorfer Rohöl verarbeitet, doch später nach den ersten Luftangriffen auf Niederösterreich wurde der weitere Ausbau gestoppt. Bei Kriegsende bestand eine nominelle Raffineriekapazität von 1,7 Millionen Tonnen, davon rund eine Million Tonnen im Raum von Wien, und zwar in Floridsdorf, Kagran, Korneuburg, Vösendorf, Moosbierbaum und Schwechat, 250.000 Tonnen in Ebensee in einer Kaverne (Nebenlager des Konzentrationslagers Mauthausen) und der Rest in Kleinanlagen an sieben Standorten, die durch ihre verstreute Lage den Bombardements entgehen sollten. Während die Erdölförderanlagen von den Kampfhandlungen so gut wie unbeschädigt blieben, waren Raffinerien und Tanklager bei Kriegsende teilweise zerstört.

Nach Kriegsende lag praktisch die gesamte Erdölindustrie in der sowjetischen Besatzungszone, wo mit einer Teildemontage der Anlagen begonnen wurde, die dann aber von den Sowjets selbst bald wieder gestoppt wurde. Die Eigentumsituation war unglaublich verworren: Es gab erstens österreichische Firmen in „echtem“ deutschem Eigentum, zweitens österreichische Gesellschaften in deutschem Eigentum, für die es Rückstellungsforderungen westlicher Eigentümer gab, drittens deutsche Gesellschaften mit Vermögen in Österreich, viertens westliche Gesellschaften, die bis 1945 unter deutscher Zwangsverwaltung gestanden waren und fünftens österreichische Gesellschaften, die sich zum Teil in österreichischem Eigentum befanden. Im Potsdamer Abkommen vom August 1945 wurde schließlich von den Siegermächten festgelegt, daß das deutsche Auslands-Eigentum in der sowjetischen Besatzungszone Österreichs, später kurz Deutsches Eigentum genannt, in den Besitz der Sowjetunion übergehe. Bereits im September darauf schlugen die sowjetischen Vertreter die Gründung einer gemeinsamen – nämlich sowjetisch-österreichischen – Gesellschaft Sanaphta für den Betrieb der österreichischen Erdölwirtschaft vor. In dieser Frage war die österreichische Regierung uneinig und die Amerikaner intervenierten massiv, so daß die fertig ausgearbeiteten Verträge nicht unterschrieben wurden. Daraufhin wurde schon im Oktober 1945 die Sowjetische Mineralienverwaltung in Österreich (SMV) gegründet. Sie war keine Gesellschaft nach dem österreichischen Handelsrecht, sie war aber geschäftsfähig und konnte Verträge, darunter auch Kollektivverträge, abschließen. Sie war die Organisation zur Verwaltung der von der Sowjetunion beschlagnahmten Vermögensmasse, war ebenso wie die USIA und die DDSG ein eigener Staat im Staat und alle ihre Spitzenpositionen wurden von Sowjetbürgern eingenommen. Die SMV übernahm auch mit Ausnahme der Shell-Raffinerie in Floridsdorf und der Vacuum-Raffinerie in Kagran so gut wie alle Anlagen der damaligen österreichischen Erdölwirtschaft. Die zwei Betriebe der westlichen Konzerne kamen allerdings unter die Aufsicht der SMV, die Produktion und Vertrieb kontrollierte.

Unter der Verwaltung der SMV wurde die Suche nach Lagerstätten intensiv fortgesetzt und 1948/49 wurde das Vorkommen Matzen gefunden, das sich als größtes zusammenhängendes Erdölfeld Mitteleuropas erwies. Dementsprechend stieg auch die österreichische Rohölförderung stark an: von rund 952.000 Tonnen 1948 auf rund 2,8 Millionen Tonnen 1952 und rund 3,7 Millionen Tonnen im Jahre 1955.

wobei von den 3,7 rund 3,5 Millionen Tonnen auf die SMV und davon wiederum rund 2,9 Millionen auf das Feld in Matzen entfielen.

Nachdem im Zuge von Verhandlungen über einen österreichischen Staatsvertrag in den Jahren 1949 und 1950 die Sowjetunion Gewinnrechte für rund 900.000 Tonnen Erdöl, Schurfrechte in bestimmten Gebieten für acht Jahre und Gewinnrechte für weitere 25 Jahre gefordert hatte, konnten die österreichischen Vertreter im Jahre 1955 im Rahmen des Moskauer Memorandums eine wesentlich günstigere Vereinbarung erreichen. Sie sah Ablöselieferungen im Wert von 150 Millionen Dollar in Waren und eine Menge von 10 Millionen Tonnen Rohöl vor. Im Wiener Memorandum wurden die Rückstellungs- und Entschädigungsansprüche der westalliierten Alt-Eigentümer geregelt, wobei die Konkretisierung der österreichischen Verpflichtungen nach schwierigen Verhandlungen erst im Jahre 1960 abgeschlossen werden konnte. Die verstaatlichten Raffinerien Floridsdorf, Kagrau und Lobau wurden zurückgegeben, eine französische Beteiligung an der Raffinerie Nova in Schwechat wurde finanziell abgegolten. Die RAG erhielt eine Entschädigung in bar und interessante neue Konzessionsgebiete, die Rohölverarbeitung wurde durch eine gemeinsame Gesellschaft von ÖMV, Shell und Mobil vormals Vacuum für einen Zeitraum von 10 Jahren koordiniert. Die Folge dieser Maßnahmen war, daß die OMV aus wertvollen Gebieten vorderhand ausgeschlossen wurde und insbesondere der Tankstellenmarkt für viele Jahre unter die Kontrolle der Ölmultis geriet.

An dieser Stelle müssen wir noch einmal auf die Situation in der unmittelbaren Nachkriegszeit zurückkommen. Damals waren bedeutende Teile der österreichischen Schwerindustrie zerstört oder demontiert und die Eigentumsverhältnisse ungeklärt. Es lag daher nahe, durch Verstaatlichung eine klare Grundlage für den Wiederaufbau und seine Finanzierung zu schaffen und auf diese Weise auch die erfaßten Unternehmungen aus fremdem in österreichisches Eigentum überzuführen. Für die Sozialisten ging es aber letztlich auch darum, ihre oft diskutierten Sozialisierungskonzepte zu verwirklichen. Im sogenannten Ersten Verstaatlichungsgesetz wurden darum die Großbanken, sowie die Unternehmen der Grundstoffindustrie und teilweise der Investitionsgüterindustrie erfaßt, im Zweiten Verstaatlichungsgesetz die Elektrizitätswirtschaft. Das Gesetz bezog sich vernünftigerweise auf Unternehmen z.B. die Steinberg Naphta AG, Wien, wobei für die in Österreich liegenden Betriebe in Deutschland domizilierter Unternehmungen Auffanggesellschaften mit Mädchenamen von Anna bis Martha gegründet wurden. Verstaatlichungsgesetze in anderen europäischen Ländern erfaßten bestimmte Industriezweige, woraus sich dann jahrelang andauernde Abgrenzungsprobleme ergaben.

Während der größte Teil der verstaatlichten österreichischen Industrie im Jahre 1955 organisatorisch bereits konsolidiert war, ging es im Erdölbereich nun darum, dem „Sammelsurium von Unternehmungen, Betrieben und Vermögenswerten“ eine Rechtsform zu geben. Schließlich wurde die Südostdeutsche Ferngas AG als Auffanggesellschaft für alle anderen Gesellschaften bestimmt und in Österreichische Mineralölverwaltung AG umbenannt.

Von ihrem Beginn an stand die OMV vor schwierigen Aufgaben und gleichzeitig war sie Opfer politischer Auseinandersetzungen. Aus einer SMV mußte ein

„normales“ österreichisches Unternehmen gemacht werden, Rechtsverhältnisse waren zu ordnen, veraltete Betriebe stillzulegen und das Erbe der SMV-Personalpolitik aufzuarbeiten. Die Ablöselieferungen von Rohöl an die Sowjetunion wurden von der Regierung nur teilweise bezahlt und das Land Niederösterreich gründete eine eigene Gasgesellschaft die NIOGAS und diese erwarb im Zusammenspiel mit dem Bundesministerium für Handel und Wiederaufbau Konzessionen im Tätigkeitsgebiet der ÖMV. Als die Anlagen für die Bohrarbeiten der NIOGAS angeliefert wurden, verhinderten die Arbeiter der ÖMV die Entladung. Aus dieser nicht ungefährlichen Konfrontation erwuchs ein Kompromiß in Form der sogenannten NIOGAS-Verträge. Diese sahen vor, daß die ÖMV auf die Lieferung von Gas an die Letztverbraucher verzichtete und schließlich an die NIOGAS 400 Millionen m³ Erdgas jährlich durch zehn Jahre hindurch zum Vorzugspreis von 14 Groschen je m³ lieferte. Das war die Hälfte des Abgabepreises, zu dem die ÖMV die Wiener Stadtwerke belieferte. Zu guter Letzt mußte die ÖMV im Jänner 1956 auch noch 300 Millionen Schilling für die Stützung des Milchpreises leisten.

Die erste große Weichenstellung der neu beginnenden Gesellschaft war die Entscheidung für den Bau einer neuen Großraffinerie, die an die Stelle mehrerer relativ kleiner und veralteter Anlagen treten sollte. Als Standort wurde ein Gelände in Schwechat gewählt, unmittelbar anschließend an die seit 1938 bestehende Raffinerie NOVA. Die Grundsteinlegung erfolgte 1958, die Rohöldestillationsanlage I mit einer Jahreskapazität von 1,8 Millionen Tonnen ging Ende 1960 in Betrieb, die RD II im Oktober 1963 (damit Jahreskapazität 4 Millionen Tonnen).

Die ÖMV war bei ihrer Gründung ohne eigene Tankstellen geblieben und die Übernahme der beiden staatseigenen Vertriebsfirmen Martha, die bereits 1955 einen Lizenzvertrag für die Marke ARAL abgeschlossen hatte, und ÖROP, die in der SMV-Zeit entstanden war, scheiterte vorerst an politischen Widerständen. Es bedurfte einer öffentlichkeitswirksamen Straßendemonstration, bei der der Generaldirektor zusammen mit den Betriebsräten in der ersten Reihe marschierte, um im Jahr 1965 zu einer Lösung zu gelangen. Die gesamten Anteilsrechte an der MARTHA und 74 % der ÖROP-Aktien wurden an die ÖMV um 200 Millionen Schilling verkauft, 26 % der ÖROP-Aktien wurden als stimmrechtslose Vorzugsaktien an österreichische Staatsbürger abgegeben.

In die zweite Hälfte der sechziger Jahre fielen zwei Ereignisse, die für die weitere Entwicklung der ÖMV von ausschlaggebender Bedeutung waren. Dies war der im Jahre 1968 erfolgte Abschluß des ersten Erdgaslieferungsvertrages mit der Sowjetunion. Auf diesem Gebiet hatte die ÖMV wahrlich eine Pionierrolle übernommen, die im Verlauf der Jahrzehnte Österreich zu einer Erdgasdrehscheibe ersten Ranges machte, mit Transitleitungen nach Italien und Deutschland, wobei sich die Sowjetunion und später Rußland bis heute als verlässliche Lieferanten erwiesen. Die zweite entscheidende Maßnahme war die Übernahme einer Mehrheitsbeteiligung an der von der Transalpinen Ölleitung abzweigenden Adria-Wien-Pipeline (AWP), die die Versorgung der Binnenraffinerie Schwechat mit Importrohöl sicherte. Es würde an dieser Stelle zu weit führen, auf die Einzelheiten der AWP-Diskussionen und der letztlich getroffenen Abmachungen (AWP-Paket) einzugehen. Jedenfalls soll aber

das Verdienst des damaligen Staatssekretärs Taus hervorgehoben werden, der sich für die Interessen der ÖMV massiv engagierte und eine für diese Gesellschaft gute Lösung durchsetzen konnte. Im August 1970 wurde die AWP mit einer Kapazität von 10 Millionen Tonnen in Betrieb genommen.

Die gesamte Periode von 1955 bis 1975, also bis zum Erdölchock zeigt ein langsames aber kontinuierliches Abfallen der Förderung der ÖMV vom Spitzenwert von 3,5 Millionen Tonnen im Jahre 1955 auf 2,5 Millionen Tonnen im Jahr 1965 und 1,7 Millionen Tonnen im Jahre 1975. Im gleichen Zeitraum stieg der Rohöldurchsatz aller österreichischen Raffinerien von 2,0 Millionen Tonnen im Jahre 1956 auf 3,5 Millionen (1965) und 8,1 Millionen Tonnen (1975). Im Jahre 1965 waren nur mehr drei Raffinerien in Betrieb (Schwechat, Floridsdorf und Kagran) und ab 1971 arbeitete nur mehr Schwechat, wo im Oktober 1970 die RD III in Betrieb genommen worden war (Kapazität damit 7,5 Millionen Tonnen) und wo auch die Multis ihr Rohöl verarbeiten ließen. Fast parallel war auch der Verbrauch an Mineralölprodukten gestiegen, von 1,8 Millionen Tonnen (1956) auf 5,3 Millionen Tonnen im Jahre 1965 und 10,0 Millionen Tonnen im Jahre 1975. Auch der Umsatz der ÖMV wuchs ungefähr in diesem Tempo: Hatte er 1956 noch 1,5 Milliarden Schilling betragen, so erreichte er 1965 3,0 Milliarden Schilling und 1973 9,5 Milliarden Schilling, um mit dem Erdölchock im Jahre 1974 auf 17,6 Milliarden Schilling zu springen. Die Investitionen waren in diesem Zeitraum durchgehend sehr hoch und überschritten in neun Jahren 30 Prozent des Umsatzes.

Die wichtigsten Faktoren in den Siebziger und Achtziger Jahren waren der Ausbau des Erdgasbereiches, das Vordringen in die Petrochemie und der steigende Grad der Internationalisierung. Im Jahre 1974 wurde der zweite Erdgasliefervertrag unterzeichnet, im Jahre 1975 der dritte und 1984 der vierte; 1974 wurde die Trans-Austria-Gasleitung (TAG) nach Italien in Betrieb genommen und 1980 die West-Austria-Gasleitung (WAG). In der Petrochemie hatte sich ein Konflikt zwischen den Schwestergesellschaften angebahnt: Chemie Linz hatte mit BASF ein Joint-Venture begonnen, ÖMV wollte mit Hoechst zusammenarbeiten. Über Druck der gemeinsamen Mutter ÖIAG wurde dann doch eine verbindende Lösung gefunden und die ÖMV übernahm 1971 die Hälfte der Interessen der Chemie-Linz an den Petrochemie-Betrieben in Schwechat. Im Verlauf der Jahre stieg das Interesse der ÖMV an diesem Zweig, gleichzeitig war er aber ein ständiger Grund für Zwistigkeiten mit der Chemie Linz. In mehreren Etappen übernahm die ÖMV später auch die restlichen Anteile.

Die Akquisition der Occidental Petroleum-Interessen in Libyen im Jahre 1985 wurde von Bundeskanzler Kreisky initiiert und unterstützt und war der erste große Anstoß zur Internationalisierung der ÖMV. Dieser Schritt hat sich bewährt, die schwierigen politischen Umstände in diesem Land haben dem Engagement nicht dauerhaft geschadet und später hat die ÖMV ihr Engagement in diesem Land sogar erweitert. 1987 wurde dann die Raffinerie Burghausen von Marathon Oil erworben, was zugleich den Petrochemiebereich vergrößert hat. Auch diese Akquisition hat sich als richtig erwiesen.

Weniger erfolgreich war die ÖMV in diesen Jahren mit ihren Explorations-

bemühungen in Österreich. Die Arbeiten im Übertiefbereich sowie in Gebieten außerhalb des Wiener Beckens brachten zwar Tiefbohrrekorde aber keine wirtschaftlich verwertbaren Funde. Gleichzeitig mußte die Erdölindustrie zur Kenntnis nehmen, daß sich ihre Prognose vom Jahre 1970 – sicher auch als Ergebnis des Erdölshocks von 1974 – als falsch erwies. Für 1980 hatte diese Prognose einen Mineralölverbrauch von 20 Millionen Tonnen erwartet, doch zwischen 1972 und 1981 pendelte der Verbrauch zwischen 10,0 und 11,7 Millionen Tonnen, zwischen 1982 und 1998 zwischen 8,7 und 10,9 Millionen Tonnen. Dementsprechend ging die Investition in die RD IV über den Bedarf hinaus und die per Ende 1975 erreichte Gesamtkapazität von 14,5 Millionen Tonnen mußte später wieder reduziert werden.

Ein großer Einschnitt in der Geschichte der ÖMV war die Teilprivatisierung im November 1987. Nach dem Vorbild der großen englischen Privatisierungen wurde eine für österreichische Verhältnisse aufwendige Werbekampagne gestartet und die Spitzen des Unternehmens mußten sich zum ersten Mal als „Verkäufer“ ihres Unternehmens in Österreich und auf den wichtigen Börseplätzen bewähren. Das war für alle Beteiligten ein Lernprozeß ebenso wie ein sehr motivierendes Erlebnis und die Reaktion bei den Investoren war recht positiv, als mitten in die Vorbereitungen der Börsenerash platzte. Das Ergebnis war eine Rücknahme des abzugebenden Anteils von 25 % auf 15 % des Aktienkapitals und eine Reduktion des Ausgabepreises auf S 440,-. Weitere Privatisierungen am Kapitalmarkt erfolgten 1989 und 1996. Seit 1987 wird die ÖMV-Aktie an den Kapitalmärkten gehandelt, was zu mehr Transparenz in der Rechnungslegung, zu regelmäßigen Meetings des Vorstandes mit Analysten der Investmentbanken und mit Vertretern der Investoren, zu einer stärkeren Ausrichtung des Unternehmens an Gegebenheiten des Kapitalmarktes und insbesondere zu einer deutlich ausgeprägten Gewinnorientierung geführt hat.

Im Jahre 1990 wurde das Produktionsspektrum des ÖMV-Konzerns erheblich ausgeweitet, die Chemie-Linz-Gruppe wurde erworben. Allerdings wurden im Verlauf der folgenden Jahre eine Reihe ihrer Aktivitäten wie Pharma, Pflanzenschutz und Feinchemie wieder abgestoßen und das Unternehmen auf Düngemittel und Melamin fokussiert. Im Jahre 1990 wurde die erste ÖMV-Marken-Tankstelle eröffnet und seither wurden auch erhebliche Mittel in den Ausbau des Tankstellennetzes investiert, so daß die ÖMV heute – seit 1995 nicht mehr ÖMV – über bedeutende Marktanteile in Tschechien, der Slowakei, Ungarn und Slowenien verfügt.

Da die Aufnahmefähigkeit des Kapitalmarktes begrenzt erschien, begann die ÖIAG im Jahre 1993 nach einem strategischen Partner zu suchen, der an einem Minderheitspaket interessiert sein sollte. Nach monatelangen Sondierungen in der internationalen Erdölwirtschaft kam es schließlich mit der International Petroleum Investment Company in Abu Dhabi zu konkreten Verhandlungen. Diese mündeten in den Erwerb eines Pakets von 19,6 Prozent, den Abschluß eines Syndikatsvertrages mit der ÖIAG und die Entsendung von zwei Vertretern der IPIC in den Aufsichtsrat der ÖMV. Die Zusammenarbeit mit den arabischen Partnern entwickelte sich sehr gut, führte auch zu einer Beteiligung der ÖMV an einem Raffinerieprojekt in Pakistan und zur gemeinsamen Beteiligung von jeweils 25 % an der Petrochemiegesellschaft Borealis, in die die ÖMV ihre Petrochemieinteressen einbrachte.

Versucht man einen Überblick über die Zeit seit 1975 zu geben, so ist einmal die vorerst fallende und seit 1981 bei rund einer Million Tonnen stagnierende Förderung im Inland zu nennen, gleichzeitig der steigende Erdgasimport und der zunehmende Erdgastransit, der bei etwa 8 Millionen Tonnen verharrende Rohöldurchsatz und ein Umsatz, der mit dem Ölpreinsniveau natürlich konform geht, aber jedenfalls 1976 20 Milliarden Schilling, 1979 30 Milliarden Schilling und 1981 50 Milliarden Schilling überschritt. Der konsolidierte Konzernumsatz (ohne Mineralölsteuer) der letzten zehn Jahre bewegte sich zwischen 65 und 83 Milliarden Schilling, wobei bereits im Jahre 1996 mehr als 50 % im Ausland erzielt wurden. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erreichte nach einer Schwächephase 1993 und 1994 im Durchschnitt der Jahre 1995 bis 1998 rund 3,4 Milliarden Schilling. Mit Ausnahme des Jahres 1993 wurden immer Dividenden gezahlt, und zwar seit 1994 kontinuierlich steigend von 10 % auf 31 % für 1998.

Eine für die europäische Grundstoffindustrie typische Entwicklung zeigt der Mitarbeiterstand: Er ging seit dem Jahr 1991 von rund 13.400 auf rund 6.400 per Ende 1998 zurück. Dies ist teilweise die Folge von Devestitionen, überwiegend aber die Konsequenz mehrerer Rationalisierungswellen. Dabei gelang es, Lösungen im Einvernehmen mit den Belegschaftsvertretern zu finden und durch Frühpensionierungen und Sozialpläne die sozialen Belastungen entscheidend zu mildern.

Wie gezeigt wurde, ist die Geschichte der OMV nicht nur eine Geschichte des Erfolges, sondern sie ist auch exemplarisch für die Entwicklung österreichischer Großunternehmen der verstaatlichten Industrie: Schon vom ersten Tag an im Kampf gegen politische Widerstände und Belastungen, und ebenso gegen mächtige internationale Konkurrenten, Teilnahme am Wachstum der Ölwirtschaft, rechtzeitiger Einstieg in den Erdgassektor, Ausdehnung der Wertschöpfung in Richtung Vertrieb und Petrochemie, frühzeitig Umstellung auf umweltfreundliche Verfahren und Produkte, Internationalisierung upstream in Libyen und in der Nordsee, downstream in Burghausen, Diversifikation und darauf folgende Fokussierung in der Chemie, Privatisierung und Hereinnahme eines strategischen Partners, Teilnahme am Konzentrationsprozeß in der Petrochemie.

Und die nächsten Herausforderungen sind schon gegeben: Die Unternehmensführung muß mit der totalen Veränderung des Gasmarktes durch die europaweite Liberalisierung zurechtkommen und gleichzeitig die Position der OMV in der sich schnell konzentrierenden europäischen Erdölindustrie sichern.



Amerikanische „Business Administration“ und deutsche Betriebswirtschaftslehre¹

Eine Analyse der ursprünglich entscheidenden Unterschiede

Amerikanische „Business Administration“² und deutsche Betriebswirtschaftslehre (BWL) stellten zwei etwa synchrone Versuche dar, der aufgrund der industriellen Revolution zunehmenden Komplexität des Geschäftslebens Ende des letzten Jahrhunderts durch eine akademische Ausbildung der Kaufleute zu begegnen. In der Folge wurde die amerikanische „Business Administration“ zum weltweiten Vorbild für universitäre, betriebswirtschaftliche Studienrichtungen. Die deutsche BWL hingegen erfuhr keine solch starke Verbreitung über ihren Sprachraum hinaus, sondern übernahm im Gegenteil viele Elemente und Begriffe aus der „Business Administration“, „amerikanisierte“ sich also quasi im Laufe der Zeit. Über etliche Teilbereiche betriebswirtschaftlicher „Amerikanisierung“ liegen bereits detaillierte Studien vor (z.B. über die Übernahme amerikanischer Begriffe, die Amerikanisierung der Werbung etc.)³ Doch noch wenig wurde versucht, all diese Einzelphänomene zu generalisieren und spezifisch auf das Universitätsfach „Betriebswirtschaftslehre“ zu beziehen; wohl u.a. auch deshalb, weil man dabei den Bereich des rein Wirtschaftlichen verlassen und die Ebene des Sozio-kulturellen einbeziehen muß, wenn man die Frage stellt: Weshalb unterschied sich die amerikanische „Business Administration“ offenbar so stark von der deutschen BWL, daß sie zu einem weltweiten Vorbild werden konnte, was der BWL versagt blieb?

Dieser Aufsatz soll einen Denkansatz zu der erwähnten Fragestellung bieten. Aufgrund seiner jahrelangen Beschäftigung mit der „Amerikanisierung“ der deutschen BWL kommt der Autor zu dem Schluß, daß es zwei Primärfaktoren gibt, welche die Entwicklung der „Business Administration“ in eine entschieden andere

1. Dieser Aufsatz ist eine gekürzte und bearbeitete Version des ersten Kapitels der Dissertation des Autors. Für eine Vertiefung sei auf selbige verwiesen: André Pförtner, *Amerikanisierung der Betriebswirtschaftslehre im deutschsprachigen Raum. Versuch der Nachzeichnung eines historischen Prozesses unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse in Österreich und der Schweiz 1945–1970*, Dissertation Universität Wien, 1999.
2. „Business Administration“ wird hier in einem weiten Sinne als Oberbegriff eines betriebswirtschaftlichen akademischen Fächerkanons verstanden, analog dem deutschen Begriff „Betriebswirtschaftslehre“.
3. S. u. a. Harm G. Schröter, *Die Amerikanisierung der Werbung in der Bundesrepublik Deutschland*, in: *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte*, 1997/1, 93–115; Hermann Fink, *Amerikanisierung in der deutschen Wirtschaft. Sprache, Handel, Güter und Dienstleistungen* (Europäische Hochschulschriften: Reihe 14, Angelsächsische Sprache und Literatur, 299), Frankfurt am Main, Wien 1995.

Richtung gelenkt haben, als sie die deutsche **BWL** einschlug. Diese zwei Faktoren sind:

1. an individualistischem Gewinn orientierte Wirtschaftsethik

2. extreme Massenproduktion

In einem ersten Teil über die USA soll nun überblicksartig gezeigt werden, wie und weshalb diese beiden Faktoren in der „Business Administration“ zu dominierender Bedeutung gelangen konnten. Im Kontrast dazu zeigt der zweite, der **BWL** gewidmete Teil auf, weshalb genannte Faktoren sich dort zunächst (vor 1945) nicht durchsetzen konnten und welche Folgen dies für die **BWL** hatte.

1. Charakteristik der amerikanischen „Business Administration“

1.1 Individualistische Wirtschaftsethik

Die amerikanische Kultur genießt wie kaum eine andere den Ruf, eine „Wirtschaftskultur“ zu sein, d.h. eine im höchsten Maße von ökonomischem Individualismus und geschäftlichem Gewinnstreben dominierte Kultur (Dies braucht hier nicht weiter bewiesen zu werden. Für historische Äußerungen, welche dies untermauern, sei auf die einschlägige Literatur verwiesen.⁴)

Auch an Erklärungsansätzen, weshalb dies so ist, mangelt es nicht. Da ist einerseits die Tatsache, daß in den USA als Einwandererland in Absenz von feudalen Herrschaftsschichten das individualistische Streben nach ökonomischem Gewinn ethisch nicht negativ bewertet wurde.

Weiters kommt die vom deutschen Soziologen Max Weber zwar nicht erfundene, jedoch in ein logisches System gebrachte und bekannt gemachte „Protestantismus“-These zur Anwendung. Sie besagt, daß die Grundlage des amerikanischen Geschäftsethos die Religion des Calvinismus und der von ihm inspirierten protestantischen Sekten (Baptismus, Methodismus, Quäkertum etc.) sei, welche ihre Mitglieder zu einer für den ökonomischen Rationalismus nötigen Art praktisch-rationaler Lebensführung erzogen und materiellen Erfolg als Zeichen der Auserwähltheit angesehen hätten.⁵ Dabei beeinflusste aber nicht nur die Religion die amerikanische Gesellschaft, sondern die amerikanische Gesellschaft prägte auch die Religion, indem sie sie gerade in dem entscheidenden Punkt des individualistischen Gewinnstrebens bestärkte. Als gesellschaftliche Gründe dafür, daß in den protestantischen Kirchen mit der Zeit keine Umwertung zuungunsten des individualistischen Gewinnstrebens stattfand, seien folgende zwei genannt:

1.) *Äußere Bedingungen: Konkurrenz um Geld und Gemeindemitglieder*

Die Lage der Kirchen war in den USA prekärer als in Europa:

1. Ein religiöses Monopol gab es nicht. Eine Vielzahl protestantischer Sekten warb um (möglichst zahlungskräftige) Mitglieder.

4. Siehe u. a. Rolf Lüdén, *Business and Religion in the American 1920s*, New York u.a. 1988, III.; Oscar Handlin (Hrsg.), *This was America*, Cambridge 1949; Frank Trommler, *Aufstieg und Fall des Amerikanismus in Deutschland*, in: Frank Trommler (Hrsg.), *Amerika und die Deutschen*, Opladen 1986, 666-676.

5. Max Weber, *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, Bd. I, 9. Auflage, Tübingen 1988, 12.

2. Während viele der europäischen protestantischen Kirchen vom Staat finanziell unterstützt wurden – wenn sie nicht Staatskirchen waren wie in Schweden oder England, erhielten sie finanzielle Förderung wie in Deutschland –, mußten die amerikanischen Kirchen ohne jegliche staatliche Förderung auskommen.

Aus diesem Grund paßten sich die protestantischen Kirchen in den USA viel mehr als die europäischen Kirchen an die Gepflogenheiten des Business an, um amerikanische Geschäftsleute als Gemeindeglieder zu gewinnen.⁶

2.) *Innere Bedingungen; Starke Laienbeteiligung*

Eine starke Laieneinbindung der protestantischen Sekten – im Unterschied etwa zur katholischen Kirche – führte neben der finanziellen auch noch zu einer personellen Vernetzung der Kirchen mit der Geschäftswelt. Viele Businessmen waren gerne bereit, hohe Positionen als Älteste oder Mitglieder des „Church Board“ zu übernehmen. Dadurch konnten sie die Kirchenpolitik entscheidend mitgestalten.⁷

Die genannten strukturellen Bedingungen führten zu einer immer stärkeren Verflechtung von Religion und Business. Nach dem 1. Weltkrieg übernahmen die protestantischen Kirchen sogar in großem Maßstab Business-Methoden, v.a. „Scientific Management“ und moderne Werbe-Methoden; die Pfarrer führten ihre Gemeinden wie ein Unternehmen. Große Geschäftsleute wurden zu religiösen Vorbildern hochstilisiert, wie z.B. Ford, Wanamaker etc.⁸ Diese generelle Wertschätzung des Business in der amerikanischen Gesellschaft ist ein Faktor, der erklärt, weshalb die „individualistische Wirtschaftsethik“ auch die akademische Beschäftigung mit der Wirtschaft geprägt hat. Der zweite ist die ganz besondere und nur in den USA und Kanada vorkommende Universitätsstruktur. Die Parallelen zwischen Kirchen und Universitäten sind dabei frappant – u.a., weil viele Universitäten von einzelnen Religionsgemeinschaften gestiftet wurden:

1.) *Äußere Bedingungen; Konkurrenz um Geld*

1. Ein Ausbildungsmonopol gab es nicht: Verfassungspolitisch war die Freiheit, Universitäten zu gründen und nach eigenen Vorstellungen ohne staatliche Einmischung zu betreiben, garantiert.
2. Im Unterschied zu den typischen zentraleuropäischen Hochschulen kannten die amerikanischen Universitäten keine staatliche Finanzgarantie, wie sie die kontinentaleuropäische Staatsfinanzierung praktisch darstellte.⁹ Aus diesem Grund paßten sich die amerikanischen Universitäten weit mehr als ihre europäischen Schwestern an die Bedürfnisse des Business an, um finanzielle Förderung aus der Privatwirtschaft zu erhalten.

6. Lundén, *Business and Religion*, 34–35, 41, 63 u.a.; die Annahme, daß sich Kleriker wegen der Konkurrenz um Geld wie Businessmen verhalten müßten, ist nicht neu, sondern findet sich z.B. schon 1858 bei Karl Theodor Griesinger (1809–1884), in: Handlin, *This was America*, 261.

7. Lundén, *Business and Religion*, 62.

8. Lundén, *Business and Religion*, 38 und 42.

9. Günter Reuhl, *Wissenschaftskonkurrenz: Hochschulorganisation in den USA, Europa und der Sowjetunion*, Frankfurt am Main 1992, 12–14.

2.) *Innere Bedingungen: Starke Laienbeteiligung*

„Trustees“ oder „Boards of Laymen“, sprich: Gremien, die *nicht* aus Universitätsmitgliedern bestanden, und nicht die Fakultäten, waren vor dem Gesetz die Universität und konnten legal Fakultätsmitglieder einstellen oder entlassen sowie beinahe alle wichtigen Entscheidungen über die Organisation der Universität treffen. Diese starke Beteiligung von Laien, sprich: Nicht-Universitätsmitgliedern, an der Leitung der Universitäten ist eigentlich eine Übertragung des Prinzips der schon erwähnten Beteiligung von Laien, sprich: Nicht-Geistlichen, an der Leitung der protestantischen Kirchen, auf die akademische Ausbildung. Mit ähnlichen Folgen wie dort, nämlich einer Anbindung an die Geschäftswelt und ihre Werte, als die „Boards“ gegen Ende des 19. Jahrhunderts zunehmend mit „Businessmen“ besetzt wurden.¹⁰ Es verwundert daher nicht, daß das individualistische Gewinnstreben auch und gerade in den Wirtschaftswissenschaften verankert wurde und daß sich der Einfluß der Geschäftswelt gerade in diesen Disziplinen bemerkbar machte.¹¹ Auf diese Weise wurde die „Business Administration“ zur akademisch institutionalisierten Erbin der puritanischen Wirtschaftsethik im Sinne der Weber-These und konnte es auch werden, da sie in ihrer Entwicklung einerseits viel stärker von der Geschäftswelt abhängig war, aber andererseits viel freier von akademischen Zwängen als die deutsche BWL, welche mit VWL zu wirtschaftswissenschaftlichen Fakultäten verbunden war und ständig ihre Wissenschaftlichkeit beweisen mußte (s. unten).

1.2 Massenproduktion

Das zweite Charakteristikum, das neben dem individualistischen Wirtschaftsethos die amerikanischen Managementlehren entscheidend geprägt hat, ist die Massenproduktionstechnologie, mit der Erscheinungen wie die Zerlegung der Arbeit in kleinste Einheiten, Taylorismus, Fordismus und Rationalisierung verbunden sind. Die industrielle Revolution führte zwar in allen westlichen Ländern zu einer zunehmenden Mechanisierung in den Fabriken und einem Anwachsen der Betriebsgrößen. Die USA lagen beim Trend zur Mechanisierung und Arbeitszerlegung jedoch an der Spitze aufgrund ihrer Arbeitskräftesituation, die vorwiegend durch Einwanderer mit relativ niedriger Qualifikation gekennzeichnet war. Der Ausweg bestand für die Wirtschaft darin, die Arbeit in kleinste Schritte zu zerlegen, die jedem Unqualifizierten rasch beigebracht werden konnten, und da auch für die Aufrechterhaltung Arbeitskräfte angelehrt werden mußten, sollte die für Verwaltungsstellen erforderliche Qualifikation ebenfalls durch eine weitgehende Spezialisierung gesenkt werden.¹² Zum Exponenten dieser amerikanischen Arbeitsatomisierung

10. Richard Hofstadter/Walter P. Metzger, *Academic Freedom in the United States*, New York 1955, 120–122 und 423ff.; Reuhl, *Wissenschaftskonkurrenz*, 58; Gyula Décsy, *Die deutsche Universität im Scheitpunkt amerikanischer und sozialistischer Organisationsprinzipien 1965–1980*, Bloomington, Indiana 1982, 94; Clyde W. Barrow, *Universities and the Capitalist State*, The University of Wisconsin Press 1990, 33ff.; Norbert Höhl, *Die Wurzeln und Anfänge der Betriebswirtschaftslehre in den USA*, Diplomarbeit, Wien 1995, 18, 20f. und 34.

11. Bernhard Bellinger, *Die Betriebswirtschaftslehre der neueren Zeit*, Darmstadt 1988, 159.

wurde Frederick Winslow Taylor. Als Cheffingenieur beschäftigte er sich ab Herbst 1882 intensiver mit den fabriksinternen Problemen der Unternehmensorganisation und der Führung der Arbeiter. All seine Ideen faßte Taylor zu einem System zusammen, das er „Scientific Management“ nannte. Aufbauend auf der ethischen Prämisse des individualistischen Gewinnstrebens war „Scientific Management“ im Grenzbereich zwischen Geistes- und Naturwissenschaften angesiedelt. Taylor selbst wünschte eine Institutionalisierung im Rahmen der Ingenieurwissenschaften, betonte aber zugleich, das Wichtigste an seinem System sei nicht die Technik, sondern die mentale Revolution. Die „Engineering Schools“ gingen auch nur zögerlich an die Aufnahme von „Scientific Management“, die „Business Schools“ hingegen integrierten die für sie wichtigen Teile wesentlich schneller – angefangen mit der Harvard Business School im Jahre 1908. Dieser Tatbestand war für die nachfolgende Entwicklung richtungsweisend: Er bedeutete, daß sich nicht nur amerikanische Ingenieure, sondern auch amerikanische Betriebswirte stark mit der *internen* Organisation des Unternehmens beschäftigten. Durch diese Entwicklung wurde eine ingenieurmäßige Reduzierung des „Scientific Management“ auf technische Fragen verhindert und die weitere Beschäftigung mit Fragen von Führung, Organisation, Kontrolle, Wirtschaftsethik etc. im Rahmen der „Business Schools“ garantiert. Aufbauend auf der Werkstatt-Organisation des „Scientific Management“ wurden durch Integration von Erkenntnissen verschiedenster Disziplinen unterschiedliche Managementlehren entwickelt.

Besonders viele Anregungen kamen dabei aus der angewandten Psychologie. Vor den USA hatte sich bereits in Deutschland ein Zweig der angewandten Psychologie entwickelt, für den ab 1900 der Ausdruck „*Psychotechnik*“ gebräuchlich wurde. Das Ziel war wie bei Taylor, den richtigen Mann an den richtigen Arbeitsplatz zu bringen, um eine optimale Leistungsabgabe zu erreichen; man näherte sich der praktischen Umsetzung nun jedoch von der psychologischen Seite.¹³

Aus dem psychotechnischen Ansatz heraus entwickelte sich Ende der 20er Jahre durch das Ergebnis einer von Elton Mayo beratenen psychotechnischen Untersuchung ein neuer Ansatz, „*Human Relations*“. Man entdeckte, daß nicht nur Verbesserungen der Arbeitsbedingungen wie Beleuchtungsintensität, Raumtemperatur etc., sondern auch soziale Faktoren Leistungssteigerungen hervorrufen konnten. Nun begann man sich auf breiter unternehmerischer Basis für den Menschen in der Unternehmung zu interessieren. Durch ihre Beschäftigung mit sozialen Gruppen brachte die Human-Relations-Bewegung auch ein neues Credo in die Managementwissenschaften ein: Der Manager müsse weniger über technische als vielmehr über soziale Fertigkeiten verfügen.¹⁴

12. Hermann Dalhoff, Die Auswirkungen der Rationalisierung auf die Organisation industrieller Betriebe, Warendorf 1928, 89; Alfred Kieser/Herbert Kubicek, Organisationstheorien I, Stuttgart u.a. 1978, 118; Michael J. Piore/Charles F. Sabel, Das Ende der Massenproduktion, Frankfurt am Main 1989, 52; Wolfgang H. Staehle, Management: eine verhaltenswissenschaftliche Einführung, 7. Auflage, München 1994, 114.

13. Staehle, Management, 30–32.

14. Ebenda, 33.

Durch Human-Relations entstand innerhalb der „Business Schools“ eine Spaltung der Managementwissenschaften in eine verhaltenswissenschaftliche und eine formalwissenschaftliche Richtung. Verhaltenswissenschaftlich orientierte Management-schulen, wie die Human-Relations-Bewegung, stützten sich stark auf Psychologie und Soziologie ab und entwickelten partizipative Methoden des Managements zum Abbau hierarchischer Schranken. Im Gegensatz dazu bezogen die formalwissenschaftlichen Schulen ihre Anregungen vor allem aus der Mathematik, den Ingenieurwissenschaften und der Informatik. Sie vertraten den Standpunkt, die beste Führung käme durch hierarchische Kontrollen und mehr exakte Wissenschaft zustande.

Beiden Management-Richtungen gemeinsam waren jedoch die beiden Primärfaktoren: Das individualistische Gewinnstreben wurde auch von der „Human Relations“-Bewegung nicht grundsätzlich in Frage gestellt, sondern lediglich dahingehend erweitert, daß der Arbeiter neben einem leistungsgerechten Lohn auch das Recht auf menschenwürdige Behandlung hat (Lob für gute Leistung etc.). Sozialistische Bestrebungen, wie sie für die deutsche Betriebssoziologie typisch waren, lagen der „Human Relations“-Bewegung trotz sonstiger Gemeinsamkeiten völlig fern.¹⁵ Massenproduktion wurde als „beste“ Produktionsmethode angesehen. Ihre negativen Auswirkungen sollen durch Anwendung psychotechnischer und neu auch soziologischer Erkenntnisse gemildert werden.

Schließlich hielten alle Management-Richtungen Führung für erlernbar, während man in Deutschland noch lange den Standpunkt vertrat, es handle sich bei Unternehmensführung um eine Kunst, zu der man geboren sein müsse.

1.3 Abgeleitete Faktoren: Marketing

Aus den von den Primärfaktoren „individualistische Wirtschaftsethik“ und „Massenproduktion“ vorgegebenen Bedingungen entwickelten sich neben den genannten Managementlehren auch andere betriebswirtschaftliche Praktiken und Techniken, welche ebenfalls ihren akademischen Niederschlag fanden, darunter v.a. das sog. Marketing, verstanden als die Summe aller Mittel zur Vorhersage und Schaffung der Präferenzen von Kunden (Werbung, Marktforschung etc.). Dieses ergab sich – noch mehr als die aus dem „Scientific Management“ hervorgehenden Managementlehren – aus den beiden Primärfaktoren. Aber eben nur aus beiden gemeinsam. Der Zusammenhang ist grob skizziert folgender:

Ausgeklügelte Verkaufs- und Absatztechniken – und vor allem Werbung – haben an und für sich nichts mit Massenproduktion zu schaffen – ihre Wertschätzung ergibt sich aus der genannten amerikanischen Wirtschaftsethik, die Tatsache ihrer Existenz aus der Notwendigkeit, sich auf einem Konkurrenzmarkt zu behaupten.

Die Massenproduktion verliert der konkurrenzbedingt notwendigen Absatzorientierung in den USA aber eine ganz neue, viel größere Dimension: Produkte wurden durch massenproduktionsbedingte Normierung, Typisierung und Vereinheitlichung über verschiedene Hersteller hinweg vergleichbarer.¹⁶ Das verstärkte die Konkur-

15. Stachle, Management, 114; Gerhard Amann, Ökonomische und soziale Ordnungsvorstellungen US-amerikanischer Wirtschaftler, Dissertation, Hochschule für Welthandel, Wien 1964, 88.

renz. Andererseits standen die Massenproduzenten unter dem enormen Druck der Amortisation der zur Durchführung der Massenproduktion notwendigen Produktionsmittel, sprich: hochspezialisierter Maschinen. Die Reaktion unter diesen Bedingungen war klar: Die Massenproduzenten mußten den Markt organisieren. Dies geschah eben durch Marketing.

Die eigentliche Marketing-Lehre ist ein Sammelsurium verschiedenster Maßnahmen und Techniken, die sich zuerst unabhängig voneinander entwickelten und erst bei ihrer Akademisierung nach und nach zusammengefaßt wurden. Als wichtige Teilbereiche seien genannt: Distributionslehre, Werbelehre und Marktforschung. Spätestens nachdem 1940 die Autoren Alexander/Surface/Elder/Alderson in ihrem Buch „Marketing“ das Marketing primär als Managementfunktion auffaßten, begann Marketing auf akademischer Ebene immer mehr mit Management zu verschmelzen.¹⁷

Schließlich ist vom Standpunkt der Unterrichtsmethodik die universitäre Behandlung des Marketing noch insofern von Bedeutung, als es der erste betriebswirtschaftliche Lehrgegenstand war, bei dem an der Harvard Business School 1920 die „Case Method“ angewandt wurde. (Zuvor war diese Methode nur im Rahmen des juristischen Studiums gebräuchlich). Damit wurde der Grundstein zum Unterrichtsprinzip der amerikanischen Business Schools gelegt, der Fall-Methode, auf der bereits 1924 der gesamte Lehrplan der Harvard Business School beruhte. Damit hatte der betriebswirtschaftliche Unterricht in den Vereinigten Staaten auch zu einer von der deutschen unterschiedlichen Form gefunden.¹⁸

2. Charakteristik der deutschsprachigen BWL (vor 1945)

2.1 Ethische Orientierung der deutschen BWL: „Gemeinschaft“ und „Wissenschaft“

In der deutschen Gesellschaft hatte nie eine derartige Hochschätzung individualistischen Gewinnstrebens geherrscht wie dies in den USA der Fall war (Deshalb fiel diese gerade deutschen Amerika-Reisenden besonders auf). Speziell im Deutschen Reich stand der Dienst für den Staat in viel höherem gesellschaftlichen Ansehen als das privatwirtschaftliche Engagement.

Auch vor den Universitäten machte diese Einstellung nicht Halt. Dies lag erstens an der kontinentalen Universitätsorganisation und dem Status der Professoren: Sie

16. Kieser/Kubicek, Organisationstheorien I, 119.

17. Roland Bublik, Geschichte der Marketing-Theorie, Frankfurt am Main u.a. 1996, 65; s. auch Bellinger, Betriebswirtschaftslehre, 119.

18. Wolfgang Lamp, Das RKW im internationalen Erfahrungsaustausch unter besonderer Berücksichtigung des TE-Programms und seiner Ergebnisse, RKW Frankfurt 1972, 58; Thomas Wallentin, The Harvard University Graduate School of Business Administration and the St. Gall Graduate School of Economics, Business and Public Administration. Two Different Systems of Manager Education, Diplomarbeit, WU Wien 1981, 14; Ludwig Pack, Ausbildung und Weiterbildung von Führungskräften an amerikanischen und deutschen Universitäten, Wiesbaden 1969, 38 und 58; Herbert Hirtz, Das Zauberwort „Business School“, in: Frankfurter Zeitung, Nr. 75, 30. März 1966.

waren Beamte oder öffentlich Bedienstete, die ein staatliches Gehalt erhielten, das traditionell demjenigen der höheren Ministerialbeamten angenähert war – und dadurch in keiner Weise abhängig von der Privatwirtschaft wie ihre Kollegen in den USA. Die große Selbstverwaltungskompetenz der deutschen Universitäten entzog die Lehrpläne jeglichem Einfluß der Wirtschaft. Statt dessen hatte die kleine Zahl der „Ordinarii“ die Möglichkeit, unabhängig die Lehr- und Forschungsinhalte zu bestimmen.¹⁹

Zweitens war die studentische Kultur stark durch die Burschenschaften geprägt, welche sich an adligen Kampffidealen orientierten und auf die nicht satisfaktionsfähigen Schichten der Bevölkerung, darunter den Kaufmannsstand, herablickten.²⁰

In diesem universitären Klima galten ganz andere Ideale, als sie die Kaufmannschaft für eine kaufmännische Ausbildung für wünschenswert erachtete, allen voran das Ideal der „Gemeinschaft“ und das Ideal der „Wissenschaft“.

Das Gemeinschaftsideal war eine die ganze deutsche Gesellschaft durchdringende ethische Maxime. Da die tonangebenden Schichten in den Diensten des Staates (Militär, Diplomatie, Verwaltung, Professorenschaft) standen, galt der Staatsdienst, resp. der Dienst an der Volksgemeinschaft, ungleich mehr als selbst eine gehobene Stellung in der Privatwirtschaft. Die deutsche philosophische Tradition des 19. Jahrhunderts gab der Verdammung des privatwirtschaftlichen Profitstrebens als anrüchlich zusätzlich ein ausgeklügeltes intellektuelles Fundament und verhalf dadurch dem Gemeinschaftsideal zu noch festerer Geltung.²¹

Als zweites Ideal dominierte – speziell an den Universitäten – das Wissenschaftsideal. Auch dieses hatte – wie die Abwertung des individualistischen Gewinnstrebens – seine intellektuellen Ursprünge in der deutschen Philosophie des 19. Jahrhunderts, vornehmlich im deutschen Idealismus und Neohumanismus. Es räumte der reinen, wertfreien, nicht dem reinen Nutzen dienenden Wissenschaft eine vorrangige Position in der Universität ein, die der Staat bei ihrer faustischen Suche nach der reinen Wahrheit vor utilitaristischen Forderungen zu schützen habe.²²

Obwohl zwischen Gemeinschafts- und Wissenschaftsideal in gewissen Punkten durchaus ein Zielkonflikt besteht, wirkten sie doch in eine Richtung; nämlich dahin,

19. Reuhl, Wissenschaftskonkurrenz, 78f.; Décsy, Die deutsche Universität, 87ff.; Hofstadter/Mezger, Academic Freedom in the United States, 383f.; Matthias Kipping, The hidden business schools: management training in Germany since 1945, in: Lars Engwall/Verni Zamagni, Management Education in historical perspective, Manchester, New York 1998, 103.

20. Heinz-Dieter Meyer, The German Handelshochschulen, 1898–1933; a new departure in management education and why it failed, in: Engwall/Zamagni, Management Education in historical perspective, Manchester, New York 1998, 22.

21. Roland Bubik, Geschichte der Marketing-Theorie, 71; H. G. Abromeit, Die amerikanische Betriebswirtschaftslehre, in: Beiträge zur internationalen Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre, Wien 1954, 3.

22. S. u. a. Robert R. Loekke, Misreading a historical phenomenon for a functional one: postwar management education reconsidered, in: Engwall/Zamagni, Management Education in historical perspective, Manchester, New York 1998, 150; Fritz K. Ringer, The Decline of the German Mandarins. The German Academic Community, 1890–1933, Cambridge/Massachusetts 1969, 103–104; Hofstadter/Mezger, Academic Freedom in the United States, New York 1955, 373ff.; Adrien Blum, Managementwissen und gesellschaftliche Entwicklung in der Schweiz zur Zeit der Umbruchkrise von 1928 bis 1935, Bamberg 1995, 37; Meyer, The German Handelshochschulen, in: Engwall/Zamagni, Management Education in historical perspective, Manchester, New York 1998, 22.

daß die klassische deutsche Universität alles andere war als wirtschaftsfreundlich – selbst in dem dort unterrichteten Fach „Nationalökonomie“. (Ein beredtes Zeugnis davon legt die Kriegsschrift „Händler und Helden“ (1915) des Wirtschaftswissenschaftlers (!) Werner Sombart ab: Die größten Feinde der Nation seien die Händlergesinnung und die Engländer, deren Nationalcharakter eben diesen Geist verkörperne. Das entgegengesetzte Prinzip manifestiere sich im deutschen Heldentum.²³)

Kurzgefaßt waren die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen im Vergleich zu den USA im deutschsprachigen Raum also völlig andere, als infolge der Industrialisierung auch hier die Notwendigkeit wuchs, den Kaufleuten, welche bis dahin hauptsächlich in den elterlichen Komptoirs geschult worden waren, eine systematischere und umfassendere Ausbildung zu geben, um sie auf die zunehmende Komplexität des Wirtschaftslebens vorzubereiten.²⁴

Vergleichbar den etwa synchronen Bemühungen in den USA begannen in der 2. Hälfte des 19. Jahrhunderts Initiativen von einzelnen Geschäftsleuten und Gruppen, welche die akademische Institutionalisierung der Kaufmannsusbildung zum Ziel hatten. (Bereits 1879 legte der rheinische Industrielle Mevissen ein Memorandum zur Errichtung einer Handelshochschule in Köln vor.)²⁵

Soweit die Parallelität zu den USA. Da aber die deutschen Kaufleute im Unterschied zu ihren amerikanischen Kollegen kaum Einfluß auf die Universitäten hatten und jene in ihrer handelsfeindlichen Grundhaltung auch dem Anliegen zur Etablierung handelswissenschaftlicher Lehrstühle ablehnend begegneten²⁶, schien der amerikanische Weg der Errichtung von „Business Schools“ innerhalb schon bestehender Universitäten nicht gangbar. Die überwiegende Mehrheit der deutschen Geschäftsleute bevorzugte denn auch die Errichtung eigener, von den traditionellen Universitäten unabhängigen Handelshochschulen (deshalb sog. „Handelshochschulbewegung“).²⁷

Ab 1898 wurden dann im gesamten deutschen Sprachraum Handelshochschulen gegründet. Diese waren meist vom Staat unabhängig und wurden durch Koalitionen von Stadtgemeinden und Kreisen lokaler Geschäftsleute finanziert. Der Unterricht wurde vor allem von Praktikern erteilt, die ersten Studenten besaßen oft kein Abitur (darunter der später so berühmte Prof. Eugen Schmalenbach), dafür aber meist einige Jahre Praxiserfahrung; die Kontakte zur Geschäftswelt waren anfangs sehr eng.²⁸

23. Bubik, Geschichte der Marketing-Theorie, 72; Ringer, The Decline of the German Mandarins, 183ff.

24. Meyer, The German Handelshochschulen, 20; Herbert Zendel, Die Handelshochschulidee und ihre Verwirklichung in Deutschland, Dissertation, Mainz 1957, 73; Belinda Wassmuth, Entwicklungslinien der Betriebswirtschaftslehre. 100 Jahre Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft, Marburg 1997, 90.

25. Bellingier, Die Betriebswirtschaftslehre der neueren Zeit, 158; Meyer, The German Handelshochschulen, 20; Karl Heinz Burmeister, 100 Jahre HSG. Geschichte der Universität St. Gallen Hochschule für Wirtschafts-, Rechts- und Sozialwissenschaften, Bern 1998, 26.

26. Zendel, Die Handelshochschulidee und ihre Verwirklichung in Deutschland, 78.

27. Meyer, The German Handelshochschulen, 22; Zendel, Die Handelshochschulidee und ihre Verwirklichung in Deutschland, 76–77; Bellingier, Geschichte der Betriebswirtschaftslehre, 50 und Stöckle, Management, 94.

28. Meyer, The German Handelshochschulen, 26–27.

Kurz gesagt: Die „Handelshochschulen“ schienen zum deutschen Pendant der amerikanischen „Business Schools“ zu werden. Doch die gesellschaftliche Konstellation ließ dies nicht zu! Mit der Gründung der Handelshochschulen hatten die Geschäftsleute nämlich zwei Hauptziele verfolgt, welche sie zuerst nicht als unvereinbar erkannten:

1. Institutionalisierung einer praxisnahen, höheren kaufmännischen Ausbildung
 2. Gesellschaftliche Aufwertung des Kaufmannsstandes durch Akademisierung²⁹
- (Hier besteht natürlich ein krasser Unterschied zu den USA, wo nur das erste Ziel maßgebend war, da der Businessman bereits – wie gezeigt – die denkbar höchste gesellschaftliche Anerkennung genoß.)

Das erste der beiden Ziele erreichten die Handelshochschulen zu Beginn ziemlich gut, verfehlten das zweite dafür aber um so gründlicher: Statt einer Hebung des Negativ-Images des Kaufmannsstandes durch das handelswissenschaftliche Studium trat eher der umgekehrte Effekt ein: Die Handelshochschulen wurden – wegen ihrer Orientierung an der kaufmännischen Praxis – von den traditionellen Bildungseliten als „Profitschulen“ geächtet und galten nur als Hochschulen zweiter Klasse. Dieser Tatbestand mußte nicht nur die Geschäftsleute enttäuschen, sondern auch zwei andere gesellschaftliche Gruppen: Die Stadtgemeinden, welche die Handelshochschulen finanzierten, und die Lehrkräfte, welche sich von seiten ihrer Kollegen an den Universitäten dem Vorwurf der Unwissenschaftlichkeit ausgesetzt sahen. Wohl vor allem von Vertretern dieser beiden Gruppen ausgehend setzte daraufhin eine Gegenbewegung gegen die ursprüngliche Handelshochschulbewegung ein, die sich etwa mit den Losungen „Fort von der Praxisorientierung, hin zur reinen Wissenschaft“ und „Fort von der unabhängigen Handelshochschule, hin zur Universität“ umschreiben läßt.

Auf institutioneller Ebene äußerte sich diese Gegenbewegung zunächst in der Angleichung an die Universitäten (Rektoratsverfassung, Habilitation als Voraussetzung für einen Lehrauftrag, Abitur als Studienvoraussetzung, Verlängerung der Studiendauer, Erstrebung des Promotions- und Habilitationsrechtes³⁰ etc.), um schließlich zumeist in der Erweiterung der Handelshochschulen zu echten Universitäten (z.B. HH Frankfurt 1914 und HH Köln 1919) oder der Eingliederung in schon bestehende Universitäten (HH Mannheim 1934 in Universität Heidelberg, HH München 1922 in TH München) zu enden.³¹ Dies führte zwar zu einer prestigeträchtigen Aufwertung in der akademischen Welt, bedeutete aber das Ende der alten

29. „Wirtschaften gilt nicht als kulturelle Leistung. Die abschätzige Einstellung der gebildeten Stände gegenüber den Kaufleuten hatte die Folge, daß gerade die Begabtesten der Jugend die herkömmlichen akademischen Berufe anstrebten und dadurch als kaufmännischer Nachwuchs ausfielen.“ Bellinger, Geschichte der Betriebswirtschaftslehre, 49. Auch Stachle sieht in der Hebung des Ansehens des Kaufmanns ein wichtiges Motiv für die Gründung von Handelshochschulen. Stachle, Management: eine verhaltenswissenschaftliche Einführung, 94; Zenzel, Die Handelshochschulidee und ihre Verwirklichung in Deutschland, 74–75.

30. S. z.B. Burmeister, 100 Jahre HSG, 30.

31. Meyer, The German Handelshochschulen, 28–29; Zenzel, Die Handelshochschulidee und ihre Verwirklichung in Deutschland, 103 (Köln und Frankfurt), 104 (Mannheim und München).

Handelshochschulidee und notwendig geringere Möglichkeiten, sich nach der Praxis zu richten, denn da in den Entscheidungsgremien der Hochschulen oder Fakultäten die Abstimmung nach Köpfen erfolgte, war es – selbst unter der Annahme, daß alle Betriebswirtschaftler kaufmännisch-praktisch orientiert gewesen wären – nun in einer Voll-Universität noch schwieriger, kaufmännische Gesichtspunkte im Lehrplan, der Stellenbesetzung und der Ausstattung der Professorenstellen durchzusetzen.³²

Im Lehrbetrieb führte die Anschuldigung, eine reine Profitlehre zu verkünden³³, sowie die Forderung, mehr der Gemeinschaft, resp. – stellvertretend für sie – dem Staat zu dienen, zu einer Veränderung der neuen und noch akademisch ungefestigten kaufmännischen Disziplin. Die Professoren begannen sich von der Wirtschaftspraxis zu entfernen und sich mehr und mehr nach den oben erwähnten klassischen Idealen „Gemeinschaft“ und „Wissenschaft“ zu richten. Dies spiegelt sich u.a. in der Entwicklung des Namens der Disziplin wider: Zu Beginn hieß sie „Handelstechnik“, „Handelwissenschaften“ oder „Privatwirtschaftslehre“ und die Dozenten derselben sahen den Betrieb fast selbstverständlich vom Standpunkt des gewinnmaximierenden Privatunternehmers.³⁴ Doch als in den akademischen Kreisen immer lauter Gemeinwirtschaftlichkeit gefordert wurde, benannte man das Fach schließlich in „Betriebswirtschaftslehre“ um, weil dies neutraler und weniger nach dem verfehlten „Handelsgeist“ klang.³⁵ Maßgeblich trug Eugen Schmalenbach, einer der bekanntesten Betriebswirtschaftler seiner Zeit, zu dieser Entwicklung bei: Sicherlich nicht zufällig im Jahre 1919, als die Handelshochschule Köln zur Universität Köln avancierte, schlug er vor, das bislang unter der Bezeichnung „Privatwirtschaftslehre“ angebotene Fach in „Betriebswirtschaftslehre“ umzubenennen, um zu verdeutlichen, daß nicht das „privatwirtschaftliche Gewinnstreben“ im Mittelpunkt der Disziplin stehe.³⁶

Zusammen mit der Umbenennung der Disziplin wurden Unternehmensziele wie „Gewinn“ gegenüber gemeinwirtschaftlichen wie „Bedarfsbefriedigung“ in den Hintergrund gedrängt. Schmalenbach z.B. war der Ansicht, daß nur solche Unternehmen eine Daseinsberechtigung hätten, die nützliche Dienste für die „Gemeinwirtschaft“ erbrächten. Und er fügte hinzu, daß der Betriebswirt seiner Aufgabe nach ein Staatswirt sei und nach dem gemeinwirtschaftlichen Prinzip zu handeln habe. Am Gewinn orientieren solle er sich nur deshalb, weil sich das Maß an Bedarfsbefriedigung nicht messen lasse.³⁷

32. Bellingier, Die Betriebswirtschaftslehre der neueren Zeit, 24.

33. Wassmuth, Entwicklungslinien der Betriebswirtschaftslehre, 24. Die Anschuldigung, eine reine Profitlehre und „Steigbügelhalter des Kapitalismus“ zu sein, belastete die Betriebswirtschaftslehre in ihrer Geschichte immer wieder, zuletzt in großem Ausmaß bei der Studentenrevolte 1968. Bellingier, Die Betriebswirtschaftslehre der neueren Zeit, 183.

34. Erwin Eszler, Bedeutende Ansätze der (allgemeinen) Betriebswirtschaftslehre des 20. Jahrhunderts im Vergleich, Diplomarbeit, WU Wien 1982, 17.

35. Blum, Managementwissen und gesellschaftliche Entwicklung in der Schweiz zur Zeit der Umbruchkrisse von 1928 bis 1935, 42.

36. Wassmuth, Entwicklungslinien der Betriebswirtschaftslehre, 35; s. auch Eszler, Bedeutende Ansätze der (allgemeinen) Betriebswirtschaftslehre, 19.

Fazit: Das Gemeinschaftsideal verdrängte bei vielen Betriebswirtschaftlern allmählich das individualistische Gewinnstreben aus der akademischen BWL.³⁸

Eine wahrscheinlich noch größere Bedeutung als das Gemeinschaftsideal nahm schließlich das Wissenschaftsideal ein: Es führte zur Zunahme der Publikations-tätigkeit, Entfernung von der Praxis und einer unendlichen Debatte darüber, ob die BWL wissenschaftlich sei und ob sie als „reine“ Wissenschaft – wie vom strengen Wissenschaftsideal gefordert – oder als angewandte Wissenschaft – wie von der Geschäftswelt gewünscht – betrieben werden sollte.³⁹

Orientierungsmäßig eingekleidet zwischen dem Gemeinschaftsideal, dem Wissenschaftsideal und den Anforderungen der Wirtschaft bildeten sich in der deutschen BWL idealtypisch unterteilt drei verschiedene Lehrmeinungen⁴⁰, welche sich darin unterschieden, wie sie welches Ideal zu erreichen versuchten:

1. Die Gemeinwohl-Ethiker
2. Die Gewinn-Theoretiker
3. Die Praktiker

1. *Die Gemeinwohl-Ethiker*: Die Gemeinwohl-Ethiker folgten dem Gemeinschaftsideal. Sie erkannten, daß in der Privatwirtschaft das individualistische Gewinnstreben dominierte und wollten diesen Zustand durch Erziehung der zukünftigen Wirtschaftsführer ändern. Als eine Aufgabe der BWL sahen sie die Entwicklung dieses Wissenschaftszweiges unter Berücksichtigung sittlicher Normen zugunsten des Gemeinwohls. Darunter fallen u.a. Schär (romantischer Solidarismus), Nicklisch (Volks- und Betriebsgemeinschaft), Kalveram (christliche Gemeinschaft) und Dietrich. Durch ihre Ethisierung der BWL verletzten die Gemeinwohl-Ethiker das reine Wissenschaftsideal, versuchten aber, ihm durch eine streng durchdachte Systematik wieder näherzukommen.⁴¹
2. *Die Gewinn-Theoretiker*: Einige Betriebswirtschaftler – wie z.B. Wilhelm Rieger – betonten, daß die Gewinnmaximierung die Leitmaxime der kapitalistischen Unternehmung sei und daß man nicht danach streben solle, dies zu ändern, sondern eben unter diesem Aspekt zu untersuchen. Das Gemeinschaftsideal wurde – zumindest in der Theorie – als für die Beschäftigung mit der Privatwirtschaft un-

37. Wassmuth, *Entwicklungslinien der Betriebswirtschaftslehre*, 44; Meyer, *The German Handelshochschulen*, 29; Fritz Klein-Blenkers, *Die Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre bis 1955*, in: ders. (Hrsg.), *Aufsätze zur Geschichte der Betriebswirtschaftslehre*, Köln 1994, 38; Abramowitz, *Die amerikanische Betriebswirtschaftslehre*, 3.

38. Alois Dietschy, *Die Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre seit 1850*, Dissertation, Hochschule für Welthandel, Wien 1948, 86. Eine breite Gruppe von Fachvertretern (z.B. Hellmer, Schär, Nicklisch, Schmalenbach) argumentierte mit unterschiedlichen Begründungen, die Bedarfsversorgung müsse Leitziel der Betriebswirtschaftslehre sein. Klein-Blenkers, *Die Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre*, 37.

39. Klein-Blenkers, *Die Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre*, 38.

40. Die hier verwendete Namensgebung stammt vom Autor. Eszler, der ebenfalls eine Dreiteilung vornimmt, nennt die drei entsprechenden Richtungen ethisch-normative BWL, reine BWL und praktisch-normative BWL. Eszler, *Bedeutende Ansätze der (allgemeinen) Betriebswirtschaftslehre*, 89. Wassmuth spricht von normativ-wertender, theoretischer und empirisch-realistischer BWL. Wassmuth, *Entwicklungslinien der Betriebswirtschaftslehre*, 2.

tauglich verworfen. Dies zeigt sich auch in der Wortwahl: Rieger weigerte sich konsequent, das Wort „Betriebswirtschaftslehre“ zu benutzen – auch als es sich schon im gesamten deutschsprachigen Raum durchgesetzt hatte – und sprach weiterhin von „Privatwirtschaftslehre“. Um sich aber nicht dem Odium auszusetzen, eine Profitlehre zu verkünden, verfolgten die Gewinn-Theoretiker das Wissenschaftsideal um so konsequenter: Neben Rieger distanziierten sich Moritz R. Weyermann, Hans Schönitz u.a. von der Praxis und versuchten, BWL als „reine“, nicht als angewandte Wissenschaft und Anleitung zum praktischen Handeln zu betreiben. Der Drang nach dem Wissenschaftsideal wurde durch das Streben nach Errichtung eines zusammenhängenden Systems untermauert.⁴²

3. *Die Praktiker*: Die Praktiker gingen den umgekehrten Weg wie die Gewinn-Theoretiker: Sie verwarfen das strenge Wissenschaftsideal und versuchten, BWL als angewandte, praxisorientierte Wissenschaft („Kunstlehre“) ohne völlig durchsystematisiertes Lehrgebäude zu betreiben. Diese Gruppe kam wohl ihren amerikanischen Kollegen am nächsten, konnte aber nicht so frei zugunsten der Privatwirtschaft agieren wie jene, sondern mußte, um sich vom Verdacht reinzuwaschen, eine Profitlehre zu verkünden – was die Gewinn-Theoretiker ja gerade durch ihre Distanz von der Praxis bewerkstelligten –, den Gedanken der „Bedarfsbefriedigung“⁴³ und des Gemeinwohls unterstreichen wie z.B. Eugen Schmalenbach.

2.2 Themenmäßige Orientierung der deutschen BWL

Thematische Schwerpunkte der deutschen BWL waren Buchhaltung, Kostenrechnung und Bilanztheorie⁴⁴ – im Unterschied zur amerikanischen „Business Administration“, wo diese Themen zwar auch behandelt wurden, ihnen aber nicht annähernd die Bedeutung wie in der deutschen BWL zukam.⁴⁵ Die starke Gewichtung jener Fächer hatte sowohl realwirtschaftliche wie ethische Ursachen:

Realwirtschaftlich gesehen hatten praxisorientierte Betriebswirtschaftler im deutschsprachigen Raum z.T. mit ganz anderen Problemen zu kämpfen als ihre amerikanischen Kollegen. Die Zeit nach dem Ersten Weltkrieg war in Österreich

41. Vgl. Dietzhey, Die Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre seit 1850, 63; Vinzenz Winkler, Coop und Migros. Genossenschaften in Konkurrenz und im Wandel der Zeit, Chur, Zürich 1991, 48; Anton Otto Stich, Die Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre zur selbständigen Disziplin, (Basler betriebswirtschaftliche Studien, Heft 15), (Normative Lehren), Basel 1956, 58ff; Klein-Blenkers, Die Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre bis 1955, 39; Udo Neugebauer, Unternehmensethik in der Betriebswirtschaftslehre: Vergleichende Analyse ethischer Ansätze in der deutschsprachigen Betriebswirtschaftslehre, (Schriftenreihe Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Bd. 26), Ludwigsburg, Berlin 1994, 11–43 („idealistisches Wirtschaftsbild von Heinrich Nieklsch“); Bellinger, Geschichte der Betriebswirtschaftslehre, 56–57 (Heinrich Nieklsch); Ulrike Elisabeth Mörzsch, Die Hochschule für Welthandel und ihre Vorläuferin – Die wissenschaftliche Lehre in der Zeit von 1898–1945, Dissertation WU Wien 1976, 117.

42. Klein-Blenkers, Die Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre bis 1955, 38; Wassmuth, Entwicklungslinien der Betriebswirtschaftslehre, 26–28; Eszler, Bedeutende Ansätze der (allgemeinen) Betriebswirtschaftslehre, 34–36.

43. Klein-Blenkers, Die Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre bis 1955, 38.

44. Bellinger, Die Betriebswirtschaftslehre der neueren Zeit, 22.

45. Stachle, Management, 96.

und im Deutschen Reich geprägt durch wachsende Inflation und eines der vordringlichsten Probleme für die BWL lag daher in der Frage, wie der Einfluß von Geldwerteschwankungen aus der Bilanz und Kostenrechnung eliminiert werden könne und der Zahlungsverkehr abzuwickeln sei.⁴⁶ Auch nach dem Ende der Inflation blieb die Dominanz von Kostenrechnung und Bilanztheorie in der BWL bestehen, da diese Themenkreise den immensen Vorteil hatten, daß ihre Notwendigkeit nicht an eine bestimmte Wirtschaftsordnung gebunden war (Bilanziert werden mußte auch in der gelenkten Wirtschaft des Nationalsozialismus, während im Gegensatz dazu betriebswirtschaftliche Bereiche, die wie z.B. Fragen der Werbung viel stärker von der Existenz einer Konkurrenzwirtschaft abhängig waren, praktisch bedeutungslos wurden). Ethisch gesehen kam Kostenrechnung, Bilanztheorie u.ä. zugute, daß sie durch ihre Objektivierbarkeit und Systematik dem Wissenschaftsideal genügten, ohne das Gemeinschaftsideal zu verletzen, welches ja ab 1933 auch von Staats wegen propagiert wurde.⁴⁷ Kaum, resp. aus völlig anderer Perspektive, wurden in der deutschen BWL hingegen jene Themenkomplexe behandelt, welche oben als besonders charakteristisch für die amerikanische „Business Administration“ herausgestellt wurden, nämlich Managementwissen – sowohl in seinen verhaltenswissenschaftlichen wie in seinen formalwissenschaftlichen Ansätzen – und Marketing, welches in den USA selbst immer mehr Managementfunktion erhielt. Als Gründe dafür können u.a. folgende geltend gemacht werden:

Die formalwissenschaftlichen Managementansätze (Management Sciences/ Quantitative Sciences) gingen in den USA – wie gezeigt – auf die ingenieurmäßige Betrachtungsweise des „Scientific Management“/„Industrial Engineering“ sowie der später darauf aufbauenden Richtungen („Operations Research“ etc.) zurück. Daß in die deutsche BWL nicht aus eigenständiger Entwicklung Ähnliches integriert wurde, lag – neben dem erwähnten Druck auf die BWL, sich als Wirtschaftswissenschaft zu erweisen – an der fehlenden Notwendigkeit für die Kaufleute, sich mit Werkstattorganisation zu beschäftigen: Einerseits waren im deutschen Sprachraum ausreichend Handwerksmeister und hervorragende Facharbeiter vorhanden, denen – im Unterschied zu ungeschulten Einwanderern in den USA – nicht jeder Handgriff vorgeschrieben werden mußte. Die Arbeitsatomisierung war also hier nie so extrem wie in den USA. Andererseits hatte sich im deutschen Sprachraum eine gut funktionierende Arbeitsteilung zwischen Kaufleuten und Ingenieuren entwickelt, welche grob gesagt darin bestand, daß der Kaufmann nach „draußen“ auf die Märkte und lediglich über die Buchhaltung in das Unternehmen hinein blickte, die innerbetriebliche Organisation hingegen in den Zuständigkeitsbereich des Ingenieurs fiel.⁴⁸ Deshalb beschäftigten sich anfangs vor

46. Wasmuth, Entwicklungslinien der Betriebswirtschaftslehre, 29; Bubik, Geschichte der Marketing-Theorie, 70.

47. Fritz Klein-Blenkers, Zur Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre, in: Festschrift anlässlich des 100-jährigen Gründungsjubiläums der Handelshochschule Leipzig am 25. April 1998, Leipzig 1998, 32.

48. Stuehle, Management, 119; Wolfgang H. Stuehle, Managementwissen in der Betriebswirtschaftslehre – Geschichte eines Diffusionsprozesses, in: Rolf Wunderer (Hrsg.), BWL als Management- und Führungslehre, 3. Aufl., Stuttgart 1995, 15.

allen die Ingenieurwissenschaften als akademische Disziplin mit formalwissenschaftlichen Managementansätzen – und weniger die BWL.

Bei den verhaltenswissenschaftlichen Managementansätzen liegen die Dinge komplizierter, da derartige Ansätze in der deutschen BWL in einen Zielkonflikt zwischen Wissenschaftsideal und Gemeinschaftsideal gerieten: Jene Betriebswirtschafter, welche dem strengen Wissenschaftsideal huldigten, lehnten verhaltenswissenschaftliche Managementansätze kategorisch als unwissenschaftlich ab und beschäftigten sich nicht weiter damit.⁴⁹

In krassem Gegensatz dazu entwickelten die primär nach dem Gemeinschaftsideal strebenden sozial-ethischen Betriebswirtschafter (Nicklisch, Sandig, Lohmann, Kalveram etc.) ein durchaus vielfältiges Schrifttum über die Stellung des Menschen im Betrieb und eine soziale Betriebsgestaltung.⁵⁰ Von den einzelnen Vorschlägen zur Verbesserung des Betriebsklimas in Großbetrieben her besteht eine starke Ähnlichkeit zur amerikanischen „Human Relations-Bewegung“ (Erholungsheime, Aufenthaltsräume, verbilligtes warmes Essen, Grünanlagen, werksärztlicher Dienst, Zusatzversicherungen, Werkzeitschriften, abendliche Festlichkeiten für Betriebsangehörige und ihre Familien etc.)⁵¹, aber der große Unterschied war, daß die deutschen Vorschläge auf der Basis jenes Gemeinschaftsideals gemacht wurden, welches Individualismus und Gewinnstreben ächtete, während die amerikanische „Human Relations-Bewegung“ diese zentralen amerikanischen Werte nicht angetastet, sondern integriert hatte. Nachdem in Deutschland der Nationalsozialismus durch Programme wie „Schönheit der Arbeit“ und „Kraft durch Freude“ etc. viele Forderungen der betriebswirtschaftlichen Gemeinwohl-Ethiker für Regime-treue, als „arisch“ geltende Arbeiter und Angestellte zwar erfüllt, durch seine Instrumentalisierung im Dienste des Regimes jedoch zugleich diskreditiert hatte, entstand ein Vakuum, denn verhaltenswissenschaftliche Managementkonzepte innerhalb des Profitstrebens hatte die deutsche BWL nicht entwickelt und blieb auch noch lange nach dem Zweiten Weltkrieg verhaltenswissenschaftlichen Managementansätzen gegenüber reserviert.

Den schwersten Stand hatte wohl das Marketing auf akademischer Ebene, denn es wurde sowohl vom Wissenschaftsideal wie vom Gemeinschaftsideal her bekämpft; Wissenschaftstheoretisch wurde es – wie die verhaltenswissenschaftlichen Managementansätze – als unwissenschaftlich abqualifiziert und verworfen. Für die Gemeinwohl-Ethiker hingegen hatte es zuviel mit Verkauf, dem verteufelten „Handelsgeist“ und Profitstreben zu tun.

Zu dieser intellektuellen Kultur kam die realwirtschaftliche Lage hinzu: Nach den Weltkriegen war ein ausgedehntes Marketing unnötig, da die Güter ohnehin vom unterversorgten Markt aufgesogen wurden (Verkäufermarkt).⁵² Und während der nationalsozialistischen Diktatur waren Marketing-Fragen ebenfalls nur zweit-

49. Staehle, Management, 117 und 120f.

50. Staehle, Management, 123.

51. Sönke Hundt, Theorie und wirtschaftsgeschichtliche Überlegungen zum Paradigma der gemeinwirtschaftlichen Wirtschaftlichkeit in der älteren deutschen Betriebswirtschaftslehre, in: Wolf F. Fischer-Winkelmann, Paradigmenwechsel in der Betriebswirtschaftslehre?, Spardorf 1983, 170.

rangig. All dies machte eine derart intensive Beschäftigung mit Absatzfragen wie in den USA schlichtweg unmöglich.⁵³

Zusammenfassung

Zurückkehrend zur Ausgangsfragestellung läßt sich nun also sagen: Die Gründe, weshalb die deutsche BWL keine der amerikanischen „Business Administration“ vergleichbare Entwicklung erfuhr, lagen sowohl in der „Wirtschaftskultur“ wie in der „Wissenschaftskultur“. Wirtschaftlich gesehen war aufgrund der zu den USA unterschiedlichen Arbeitsmarktsituation wie der Aufgabenteilung zwischen Kaufleuten und Ingenieuren die Frage der internen Organisation für die Kaufleute peripher. Und wegen einer lange Zeit vorherrschenden Tendenz zum Verkäufermarkt sowie der fehlenden Anerkennung der Werbung als Leistung, konnte sich vor 1945 – trotz vorhandener Ansätze – auch kein dem amerikanischen vergleichbares Marketing entwickeln. Hinzu kam aber auf der wissenschaftlichen Ebene, daß die deutsche betriebswirtschaftliche Ausbildung – nach einem vielversprechenden Anfang in den Handelshochschulen – ihre einheitliche ethische Basis verlor und von da an zwischen drei einzelnen ethischen Grundprinzipien (Gemeinschaftsideal, Wissenschaftsideal, Gewinnstreben) hin- und hergerissen war. Folglich mangelte es ihr auch an einem eindeutigen Ausbildungsziel (Erziehung von „normal-gewinnorientierten“ Praktikern versus Erziehung von „gemeinwirtschaftlich-orientierten“ Praktikern versus Erziehung von Wissenschaftlern). Erst nach dem Zweiten Weltkrieg änderte sich dies, als die BWL durch Anlehnung an die „Business Administration“ amerikanisiert wurde.

52. Hans Günther Meisner, Geschichte des Marketing, in: Bruno Tietz/Richard Köhler/Joachim Zentes (Hrsg.), Handwörterbuch des Marketing, 2. Aufl., Stuttgart 1995, Spalte 787; Bubik, Geschichte der Marketing-Theorie, 70.

53. Bubik, Geschichte der Marketing-Theorie, 5.

TEIL IV

UNTERNEHMERTUM IM POLITISCHEN
SPANNUNGSFELD



Die Österreichisch-Alpine Montangesellschaft bis in die 1930er Jahre

Die Österreichisch-Alpine Montangesellschaft (ÖAMG) kann ohne Zweifel als ein Unternehmen angesprochen werden, das in der österreichischen Wirtschaftsgeschichte eine prominente Stellung einnimmt. Es kann zudem geradezu als Prototyp für die Involvierung in politische Spannungsfelder gelten, zumal sich in seiner Geschichte über lange Jahre und Jahrzehnte hinweg Spannungslinien, wie sie die österreichische Gesellschaft insgesamt durchzogen haben, mit großer Deutlichkeit zeigen.

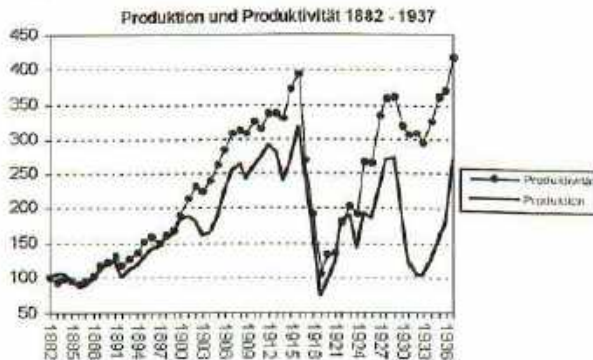
Angesichts der Tatsache, daß an allgemeinen Zusammenfassungen der Geschichte der ÖAMG kein Mangel besteht,¹ werde ich mich im folgenden auf die Darlegung einiger ausgewählter neuer Forschungsergebnisse konzentrieren. Das kann vielleicht dazu beitragen, den strukturellen Hintergrund der vielfältigen politischen Kollisionen, in die die ÖAMG v. a. in der Zwischenkriegszeit verwickelt war, an einigen Punkten etwas schärfer zu konturieren.² Ich werde mich drei Hauptbereichen widmen, nämlich der Bedeutung der Auswirkungen des Endes der Habsburgermonarchie für die ÖAMG, die sich speziell in Nachkriegs- und Weltwirtschaftskrise zuspitzen, weiters den Lohnverhältnissen und schließlich einer kurzen Skizze einiger wesentlicher Elemente der politischen Konzeptionen, die von seiten der Führung der ÖAMG vertreten wurden.

I. Nachkriegs- und Weltwirtschaftskrise

Die ÖAMG wurde bekanntlich 1881 im Zuge einer Fusionierung einer Reihe von Gesellschaften gegründet.³ Der Zweck des Zusammenschlusses lag auf der Hand: Aufhebung der Zersplitterung der steirischen und kärntnerischen Montanindustrie

1. Hier sei nur auf den entsprechenden Abschnitt in Franz Mathis, *Big Business in Österreich*, Bd. 1, Wien 1987, 23ff. hingewiesen; sowie auf Peter G. Fischer, *The Österreichisch-Alpine Montangesellschaft 1918–1938*, in: Alice Teichová/P. H. Cottrell (Hrsg.), *International Business and Central Europe 1918–1938*, Leicester 1983, 253–268.
2. Für eine umfassendere, ins einzelne gehende Behandlung vornehmlich betriebswirtschaftlicher Aspekte der Geschichte der ÖAMG sowie weitere Literaturhinweise vgl. meine Schrift *Die österreichische Montanindustrie im 19. und 20. Jahrhundert*, die im Böhlau-Verlag erscheinen wird. Der vorliegende modifizierte Referatstext, dessen Vortragscharakter weitgehend erhalten blieb, geht zwar in einigen Punkten über diese genannte Schrift hinaus, kann und will aber kein Gesamtbild geben.
3. Vgl. dazu etwa Heinrich Mejzlik, *Probleme der alpenländischen Eisenindustrie*, Wien 1971. Zu den industriellen Konzentrationsprozessen in Österreich bis 1914 im allgemeinen vgl. Alois Mosser, *Raumabhängigkeit und Konzentrationsinteresse in der industriellen Entwicklung Österreichs bis 1914*, in: *Bohemia* 17 (1976), 136ff.

durch Betriebskonzentration, Arbeitsteilung zwischen den Werken, Ersparnis, Rationalisierung und Modernisierung. Es dauerte aber trotz des sehr ambitionierten Ansatzes eineinhalb bis zwei Jahrzehnte, ehe dieses Ziel erreicht werden konnte. denn zur Erhaltung der Konkurrenzfähigkeit des neuen Unternehmens gegenüber den mit niedrigeren Kosten arbeitenden ausländischen Werken mußten viele der verstreut gelegenen Betriebe abgestoßen oder stillgelegt werden und eine Konzentration auf die am günstigsten gelegenen Produktionsstätten vorgenommen werden. Der Entwicklungsweg der ÖAMG kommt sehr gut in der folgenden Grafik zum Ausdruck, die neu konstruierte Indizes für Produktion und Arbeitsproduktivität der ÖAMG wiedergibt:



Ehe ich aber zur Interpretation dieser Indizes komme, einige Bemerkungen zu ihrer Erstellung:

- Der Produktionsindex (1882–1937, 1882 = 100) beruht auf den jährlichen Produktionsdaten für Kohle, Erze, Eisen, Ingots (Stahl) und Walzware. Er kann auf Grund der Tatsache, daß er die Hauptproduktionsgruppen der ÖAMG wiedergibt und die Daten aus Originalstatistiken der Alpine stammen, als gut abgesichert gelten und stellt einen qualitativ sehr zufriedenstellenden Indikator für den Geschäftsgang der ÖAMG dar.
- Für den Index der Arbeitsproduktivität für denselben Zeitraum gilt, daß seine Konstruktion weniger einfach war, da es keine durchgehenden veröffentlichten Datenreihen für die Zahl der Beschäftigten gibt und auch archivalische Quellen hier nur teilweise Abhilfe schaffen konnten. Die Reihe der Zahl der Beschäftigten mußte z. T. primär an Hand von Angaben aus der allerdings qualitativ sehr guten österreichischen Bergbaustatistik (für Steiermark und Kärnten) geschätzt werden. Da diese Angaben aber ebenfalls wesentlich auf die Beschäftigtenstatistik der ÖAMG zurückgehen, ist diese Vorgehensweise gut vertretbar und führt zu realistischen Ergebnissen, wenn es auch einige Problembereiche gibt.⁴



Im Ergebnis der Produktions- und Produktivitätsstatistik zeigt sich, daß die Erzeugung der ÖAMG ab etwa Mitte der 1890er-Jahre einen bedeutenden, durch konjunkturelle Rückschläge nicht dauerhaft bedrohten Aufschwung nahm. Die Jahre vor dem Ersten Weltkrieg mit ihrem überproportionalen Wachstum der Arbeitsproduktivität können – dies zeigt auch die genauere Analyse, auf die hier nicht eingegangen werden kann – geradezu als das „goldene Zeitalter“ der ÖAMG apostrophiert werden.

Diese Tatsache kann mit einem charakteristischen Detail, nämlich einem Vergleich des durchschnittlichen Ausstoßes je Hochofen (Steiermark 1872–1917 bzw. Österreich 1912–1937; beide Abgrenzungen entsprechen Bereichen, in denen mehr oder minder ausschließlich Produktionsstätten der ÖAMG oder ihrer Vorläufergesellschaften tätig waren) noch deutlicher belegt werden:



Die Leistung der steirischen Hochofen lag zu Beginn der Untersuchungsperiode geradezu hoffnungslos hinter den Vergleichswerten des Durchschnitts des Deut-

4. Schon hier sei auf die völlig unterschiedliche Verlaufsförmung der Zahl der Beschäftigten in der Nachkriegs- und in der Weltwirtschaftskrise hingewiesen. Während nach dem 1. Weltkrieg die Beschäftigung – bei geringem Arbeitsvolumen – im großen und ganzen stabil blieb, ging sie in den 1930er Jahren stark zurück. Vgl. dazu weiter unten im Kapitel über die Lohnverhältnisse.

sehen Reichs zurück. Es ist für die Entwicklung der ÖAMG sehr charakteristisch, daß es nicht nur gelang, diesen Rückstand aufzuholen, sondern ihn – im Durchschnitt! – über eine ganze Zeitspanne vor dem Ersten Weltkrieg erheblich zu übertreffen. Damit erscheint es berechtigt, speziell die steirische Roheisenerzeugung jedenfalls nach dieser technischen Seite hin in die Weltspitzengruppe einzureihen; nur die amerikanischen Hochöfen waren in dieser Zeit im Durchschnitt leistungsfähiger. Die Grafik zeigt aber auch, daß der Erste Weltkrieg und die Nachkriegszeit dieser Blütezeit ein rasches Ende bereitet haben.

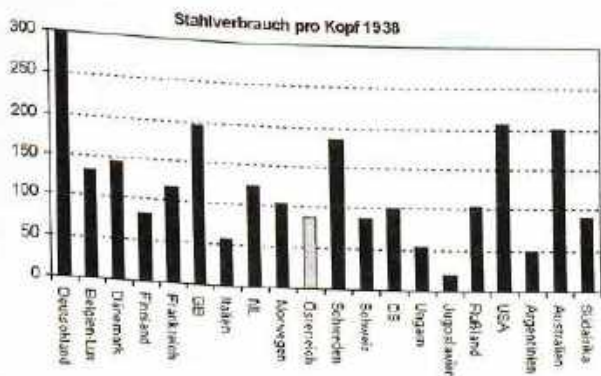
Alle entscheidenden Kennziffern und Indikatoren weisen einen gewaltigen Bruch in der Geschichte der ÖAMG nach dem Ersten Weltkrieg aus, der in seiner radikalen Tiefe erst richtig gewürdigt werden muß. Das Unternehmen stand am Rande des Abgrunds.

Dieser Bruch in der Entwicklung hat – und dies kann nicht genug unterstrichen werden – der gesamten folgenden Geschichte des Unternehmens seinen Stempel aufgedrückt, auch in politischer Hinsicht. Die vor dem Ersten Weltkrieg erreichte Produktionshöhe konnte bis 1937 nicht wieder erreicht werden, und auch bei der Arbeitsproduktivität ist gegenüber den Vergleichswerten kaum ein Fortschritt zu sehen (wenngleich hier angemerkt werden muß, daß es in der Zeit der Ersten Republik tatsächlich gewaltige Anstrengungen zur Erhöhung der Produktivität in allen Bereichen gegeben hat, die aber insgesamt durch die generelle Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage nicht durchschlagen konnten, sondern oft nur kompensatorisch wirkten).⁵

Dabei hätte es – und dieser Gesichtspunkt sollte hier am Rande durchaus auch seine Berücksichtigung finden – auch im österreichischen Binnenmarkt an sich durchaus noch Möglichkeiten eines höheren Absatzes gegeben, kann doch Österreich zu diesem Zeitpunkt keineswegs als durchindustrialisiertes Land bezeichnet werden. Der internationale Vergleich⁶ jedenfalls zeigt sehr deutlich, daß – eine Überwindung der vielfältigen strukturellen Schwierigkeiten vorausgesetzt – deutliche Entwicklungsreserven bestanden, die einer besseren Ausnutzung der Kapazitäten der ÖAMG durchaus entgegenkommen hätten können.

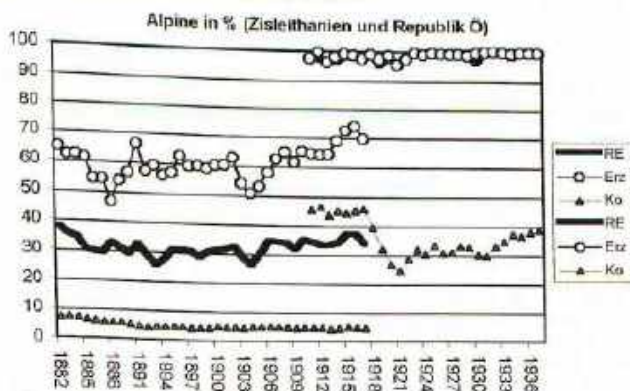
5. Zur Lage der Schwerindustrie zur Zeit der sogenannten „Rationalisierungskonjunktur“ vgl. den Quellentext 6 im Anhang. Die dort wiedergegebene Rede Anton Apolds, des Vorstandsvorsitzenden der ÖAMG, vor der „Eisenhütte Österreichs“ zeigt die Auffassungen, wie sie in der Alpine vertreten wurden, sehr repräsentativ, wenn auch gelegentlich mit Unterstatement (etwa die Anschlußforderung an Deutschland betreffend). Aus ihr geht auch die Nähe zwischen Wirtschaft und Politik hervor. Die „Eisenhütte Österreichs“ war ein Zweigverein des Vereins deutscher Eisenhüttenleute und wurde 1925 gegründet. Er hatte 1925 224 Mitglieder, 1930 291. Sie scheint u. a. eine der Hauptschienen, auf denen der Einfluß der deutschen Schwerindustrie auf die österreichische lief, gewesen zu sein. Es versteht sich, daß die ÖAMG innerhalb ihrer führend war.

6. Grafik nach: Stahl und Eisen 73 (1953), Nr. 8, 9. April, 520. Es ist zu berücksichtigen, daß es sich um Daten betreffend 1938 handelt, der österreichische Verbrauch zuvor also noch geringer war.



Ehe ich aber mit einer Erweiterung der Problemstellung hin in den sozialen Bereich fortfahre, noch einige Bemerkungen zu einigen zentralen Veränderungen im Gefolge dieses Einschnitts.

- Durch ihn hat sich zunächst durch die Auflösung des gewachsenen Wirtschaftsgebietes der Habsburgermonarchie die Stellung der ÖAMG im Rahmen der österreichischen Wirtschaft grundlegend gewandelt:
 War der Anteil der ÖAMG⁷ an der Produktion wichtiger Güter wie Roheisen oder Eisenerz bereits im Rahmen der österreichischen Reichshälfte der Monarchie erheblich, so ergab sich für die Republik Österreich teilweise eine Monopolstellung mit einem Anteil von an die 100%.⁸



- Der gravierendste damit verbundene Nachteil war der, daß zum einen mit dieser Schrumpfung des Wirtschaftsgebietes eine Auslastung der Kapazitäten kaum mehr möglich war, daß der innere Markt die Produktion nicht absorbieren konnte

7. Es bedeuten in der Grafik RE = Roheisen, Ka = Kohle (Braunkohle). 1882–1917 Anteil an der Produktion der österreichischen Reichshälfte, 1911–1937 Anteil an jener der Republik Österreich.

und ein enormer Exportzwang⁹ entstand, der durch die protektionistische Politik in den traditionellen Absatzgebieten nur sehr schwer in konkrete Exporte umgesetzt werden konnte; und daß zum anderen ein zeitweise fast vollständiger Mangel an Koks für die Roheisenproduktion eintrat. Dazu kamen große kurzfristige Bankschulden. Und wenige Jahre, nachdem eine gewisse Erholung eingesetzt hatte, trat die Weltwirtschaftskrise ein, die das Unternehmen zum zweiten Male binnen kurzer Zeit an den Rand der Existenz brachte. Vor diesem Hintergrund wird jedenfalls das Bemühen um eine Integration in die internationalen Kartellorganisationen¹⁰, um Absprachen und Zollschutz¹¹ etc. verständlich.



- Wesentlich erscheint auch, auf den raschen mehrmaligen Eigentümerwechsel ab 1919 hinzuweisen. Die geplante Sozialisierung des Unternehmens wurde durch den Übergang der Aktienmehrheit zuerst in italienischen (Camillo Castiglioni) und dann deutschen (Stinnes-Konzern) Mehrheitsbesitz verhindert, und schließlich übernahmen die Vereinigten Stahlwerke mit Sitz in Düsseldorf die Aktienmehrheit (1926). Auch diese Übergänge, die ganz offensichtlich auch politische Hintergründe hatten, sollten beträchtliche politische Folgewirkungen zeitigen.

8. Mit dieser Monopolstellung waren immer wieder Auseinandersetzungen verbunden, etwa solche über angeblich oder wirklich überhöhte Preise. Eine objektive Nachvollziehung und Beurteilung der Preisgestaltung von heutiger Warte aus ist nicht leicht, zumal die ÖAMG im Vergleich etwa zu den deutschen Werken nicht unerhebliche Kostenvorteile aufwies und die Krisenbetroffenheit größer war. Vgl. dazu Quellentext 1 im Anhang.
9. S. Grafik (nach Paul Weitzer, Die Konzentrationsbewegung unter besonderer Bedachtnahme auf die Verhältnisse in der österreichischen Eisenhüttenindustrie, Bruck/Mur 1926, 220).
10. Die Nachkriegsentwicklung war gesehen aus der Perspektive der ÖAMG einerseits eine internationale Ausweitung der Kartellbindungen, andererseits aber auch ein adaptierter Formwandel vom „Binnenkartell“ innerhalb der Monarchie zum internationalen, ähnlich wie sich Binnenhandel in Außenhandel verwandelt hatte. Zur wichtigen Frage von Kartell und Monopol vgl. u. a. Ervin Hexner, The International Steel Cartel, Chapel Hill 1943; G. Kiensch, Die internationalen Stahlkartelle zwischen den beiden Weltkriegen, in: L. Kasal (Hg.), Kartelle in der Wirklichkeit, Köln, Berlin, Bonn 1963, 345–360; W. Tussing, Die internationalen Eisen- und Stahlkartelle, ihre Entstehung, Entwicklung und Bedeutung zwischen den beiden Weltkriegen, Köln 1970; Alice Teichova, Internationale Großunternehmen, Kartelle und das Versailler Staatensystem in Europa, Stuttgart 1988; Harm G. Schröter, Kartelle als Versuch der Krisenbewältigung, in: Friedrich-Wilhelm Henning (Hg.), Krisen und Krisenbewältigung vom 19. Jahrhundert bis heute, Frankfurt/Main 1998, 161–187.
11. Bezüglich der Position der ÖAMG zur Zollfrage vgl. den Quellentext 2 im Anhang.

2. Lohnverhältnisse

Die Lohnfrage kann mit einigem Recht als eine Basisfrage des gesamten sozialen Komplexes gelten. Die Verteilungsverhältnisse können als ein nicht unwichtiger Indikator genommen werden, der nicht nur rein wirtschaftliche Gegebenheiten, sondern auch soziale Kräfteverhältnisse umschreiben oder von Einfluß auf diese sein kann, insbesondere dann, wenn wie im Fall der ÖAMG die Unternehmensgeschichte von vielfältigen sozialen und politischen Spannungen durchzogen ist.

Ich habe u. a. versucht, aus verschiedenen Statistiken – die Bilanzen der ÖAMG enthalten keine systematischen Angaben über Löhne und Gehälter – die Lohndynamik im Bereich der ÖAMG nachzuvollziehen und eine Lohn- und Gehaltssumme zu schätzen.¹² Auf dieser Grundlage konnte auch eine Näherungsberechnung für die Lohnquote¹³ für die Jahre 1891 bis 1937 durchgeführt werden.



Nach dieser Rechnung wäre der Anteil der Personalkosten in den frühen 1890er-Jahren angestiegen und auf relativ hohem Niveau gewesen, während Rationalisierung und bessere Konjunktur zu einem drastischen Verfall – sieht man vom krisenbedingtem¹⁴ und kurzen Anstieg nach 1909 ab – der Lohnquote führten, und zwar um nicht weniger als 30–35 Prozentpunkte bis 1909. Entsprechend hat es also einen ganz erheblichen Anstieg der Gewinne bzw. der Gewinnquote gegeben, die ihrerseits die sehr reichliche Gewinnausschüttungen der ÖAMG an ihre Aktionäre gerade in diesem Zeitraum ermöglicht haben.¹⁵ Während die Dividenden ganz enorm stiegen, blieben die Löhne zurück und sanken höchstwahrscheinlich sogar real seit der Jahrhundertwende.

12. Auf methodische Fragen kann an dieser Stelle nicht eingegangen werden. Mir erscheint aber die These nicht allzu heroisch, daß ein ausreichend genaues Ergebnis vorliegt, um die Lohndynamik im großen und ganzen korrekt zu erfassen. Für Einzelheiten vgl. die in Fußnote 2 genannte Arbeit.

13. Die Lohnquote ist definiert als Anteil der Löhne und Gehälter an der Wertschöpfung (Nettoproduktionswert) in Prozenten, der Rest auf 100 % ist dann die Gewinnquote (brutto). Die Bruttogewinne verteilen sich auf Zinsen, Steuern, Abschreibungen, Regiekosten, Reingewinn etc.

14. Steigende Lohnquoten sind zumelst Krisensymptome.

15. Die Ausschüttung von Dividenden in diesem Zeitraum war von bemerkenswerter Höhe. Sie übertraf insgesamt die Höhe der Bilanzsumme erheblich.

Arbeiterleistungen und Verdienste			
	1912	1925	1925 in %
	<i>Goldkronen</i>	<i>Schilling</i>	von 1912
Bergarbeiter-Verdienst je Stunde	0,47	0,75	110
Hüttenarbeiter-Verdienst je Stunde	0,49	0,84	120
Erhaltung in t je Arbeiterlokation	<i>Tonnen</i>	<i>Tonnen</i>	
(a) Kohle	0,163	0,119	73
(b) Erzberg	0,836	0,728	87
Jahresleistung je Mann in t			
(a) Kohle	193,1	147,3	76
(b) Erzberg	1134,4	847,0	75
Erzeugung je Kopf und Schicht im Stahlwerk Donawitz	3,18	2,5	79
Soziale Lasten 1912 und 1925			
	<i>Goldkronen</i>	<i>Schilling</i>	
Soziale Abgaben je t Wäzware	2,79	24,81	617,2
	<i>Prozent</i>	<i>Prozent</i>	
Soziale Abgaben in % des Umsatzes	0,9	5,1	566,7
Soziale Abgaben in % der Lohnsumme			
(a) Bergarbeiter	3,56	19,93	559,8
(b) Hüttenarbeiter	3,84	11,59	301,8

Quelle: Paul Weitzer, Die Konzentrationsbewegung ..., 221

Nach dem Krieg aber stieg die Lohnquote gewaltig an, sie war zeitweise deutlich höher als sie nach den vorliegenden Schätzungen je zuvor gewesen war. Sie spiegelt damit zum einen die tiefe wirtschaftliche Depression nach dem Krieg, zum anderen aber auch die Auswirkungen verschiedener Sozialreformen (Arbeitszeitverkürzung, Vollzugsanweisung betreffend die Unterstützung arbeitsloser Arbeiter und Angestellter¹⁶ etc.) wider. Dieses Ergebnis stimmt – v. a. wenn man es in Verbindung mit der Produktions- und Produktivitätsentwicklung sieht – recht weitgehend mit den regelmäßig vorgetragenen Klagen der Geschäftsführung über den Kostendruck, der speziell auch von den Löhnen und Lohnnebenkosten ausgehe, überein.¹⁷ Die obige Tabelle¹⁸ – sie stammt aus einer Studie von Paul Weitzer¹⁹, der in einem Naheverhältnis zur ÖAMG stand und der infolgedessen offenbar auch einen Zugang zu internen Statistiken hatte – präsentiert dieses Argumentationsmuster der Betriebslei-

16. Z. B. StGBI. 268/1919; StGBI. 489 vom 16. Oktober 1919 etc.; auf letzteres weist auch F. Bussen, Die sozialpolitische Entwicklung, in: Die Österreichisch-Alpine Montangesellschaft 1881–1931. 1. Teil, 131–193, hier 166, Fn. 3 hin. Vgl. dazu auch K. Pribram, Die Sozialpolitik im neuen Österreich, in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 48. Band, Tübingen 1920/1921 (Reprint New York-London 1971), 615–680, hier 620 und 623, wo darauf hingewiesen wird, die Anweisung bedeute „einen scharfen, mit den Grundsätzen der Privatwirtschaft in tiefem Widerspruche stehenden Eingriff in das Wirtschaftsleben“. Ferner E. Talos, Staatliche Sozialpolitik in Österreich. Rekonstruktion und Analyse, Wien 1981, 177f. Zur Befassung der ÖAMG mit dieser Vollzugsanweisung finden sich Unterlagen im Österreichischen Staatsarchiv (ÖstA), Archiv der Republik (AdR), Alpine, Rt. 266. Daraus ergibt sich, daß sich die ÖAMG weitgehend an die Anweisung gehalten hat, wenngleich auch eine Suche nach Möglichkeiten der Umgehung feststellbar ist und ihr Auslaufen zweifellos ein Ziel der Gesellschaft war. Es kann somit kaum bezweifelt werden, daß die Vollzugsanweisung im Rahmen der ÖAMG zur Stabilisierung der Beschäftigung beigetragen hat.

17. Eine typische Argumentationslinie in Verbindung mit der Exportfrage findet sich in Quellentext 3 im Anhang. Noch früher liegen die deutlichen Worte über die wirtschaftspolitische Grundlinie der ÖAMG, die Hugo Stinnes den Betriebsräten der Hüttenwerke übermittelte ließ; Quellentext 5.

18. Goldkronen : Schilling = 1 : 1,45.

tung besonders drastisch, es findet sich in verschiedenen Formen auch in anderen Publikationen, in Flugblättern an streikende Arbeiter usw. Wenngleich die Angaben im einzelnen vom Standpunkt einer externen und nachträglichen Analyse aus nur schwer überprüfbar sind, so gibt es doch Anhaltspunkte dafür, daß sie realistisch sind. Es wird hier zwar ein außergewöhnliches Hochkonjunkturjahr (1912) mit einem Zeitpunkt akuter struktureller Anpassungsschwierigkeiten und mäßiger Konjunktur (1925) verglichen, aber der Gegensatz der wirtschaftlichen Lage zu beiden Zeitpunkten war Tatsache.²⁰ Die angeführten Verteilungsschwankungen in der Geschichte der ÖAMG waren bekanntlich mit erbitterten sozialen Auseinandersetzungen verknüpft, ja partiell deren Ergebnis. Bei genauerer und detaillierterer Betrachtung entbehrt der geschilderte Gang der Verhältnisse nicht eines tragischen Zuges. Als soziale Reformen vor dem Krieg das Unternehmen jedenfalls kaum überlastet hätten, konnten sie nicht durchgesetzt werden. Als sie durchgesetzt werden konnten, stand das Unternehmen wirtschaftlich mit dem Rücken zur Wand. Diese katastrophale Ungleichzeitigkeit im Zusammenspiel mit einer allgemeineren Labilität der Verhältnisse und einem strukturellen Umbruch mußte das Unternehmen zeitweise zwangsläufig überaus hart treffen. Daß sich diese sozialökonomischen Gegebenheiten dann noch zusätzlich mit politischen Auseinandersetzungen, die die innere Verfassung des ganzen Landes, ja zuletzt sogar dessen Unabhängigkeit und Existenz betrafen, verbanden, führte zu weiteren Zuspitzungen, die schwer zu lösende Probleme schufen.

Der Untersuchungszeitraum 1925–1937 stand im Zeichen eines Absinkens der Lohnquote bzw. der Bemühungen um ihre Senkung. Es ist aber auffallend, daß die Lohnquote auch in den beiden Konjunkturjahren 1928 und 1929 noch relativ hoch war, zumindest wenn man sie mit den Größenordnungen der Vorkriegszeit vergleicht. Unterbrochen wurde diese sinkende Tendenz nur in den Jahren 1932 und 1933, die – bei gedrückten Umsätzen und Erträgen – einen nicht unerheblichen Rückgang der Gewinnquote mit sich brachten.²¹ Es ist im übrigen bemerkenswert, daß auf dieser Ebene der Rückschlag während der Weltwirtschaftskrise weniger stark ausfiel, und zwar aus einem einfachen Grund: In der Sozialpolitik hatte eine Trendwende eingesetzt, das Unternehmen war durch Auflagen in diese Richtung

19. Weiterer war Geschäftsführer des Verbandes der oberösterreichischen Eisen- und Stahlwerke und trat u. a. auch als Autor der Schrift *Industrie und Umsturz*, Bruck/Mur 1927, hervor, in der er sich „der Befreiung der Heimat und des Volkes von den dauernden Gefahren des sozialistischen Umsturzes“ widmete; ebenso als Referent vor industriellen Kreisen mit ähnlichen Zielsetzungen.
20. Mit diesen Ausführungen ist im übrigen natürlich nicht gesagt, daß die Lohnkosten allein für den Kostendruck auf das Unternehmen verantwortlich gewesen wären. Die Unternehmensführung hat oft und oft – auch dies schien ihr politisch opportun – auf den Druck durch Abgaben und Steuern hingewiesen, zumeist nicht ohne Hinweis auf die Sozialpolitik. Weniger deutlich wurde die Belastung durch Zinsen kritisiert, die nichtsdestoweniger zeitweise sehr drückend war. Dies ändert aber nichts daran, daß die Lohn- und Lohnnebenkosten objektiv den bei weitem größten Kostenfaktor ausmachten.
21. Es ist eine Hervorhebung wert, daß sich in dieser Zeit die nationalsozialistische Agitation im Bereich der ÖAMG zuspitzte. Strukturkrise, Rezession, drohender Bankrott in Österreich; die NS-Machübernahme mit den bekannten auch wirtschaftlichen Folgen in Deutschland – die These von A. Sohn-Rethel, *Ökonomie und Klassenstruktur des deutschen Faschismus*, Frankfurt/Main 1973 über die Rolle der Dynamik des Defizits bei der Verbindung bestimmter Kapitalgruppen mit den Nazis erscheint auch in diesem Zusammenhang zumindest als eine interessante Arbeitshypothese.

weit weniger gebunden, und die Zahl der Arbeitskräfte wurde stark abgebaut. Alles in allem kann gesagt werden, daß die Daten zur Produktion und Produktivität belegen, daß die ÖAMG zwischen 1917/18 und 1937 – vor allem in den beiden Krisenphasen – tatsächlich am Rande des Abgrundes stand.

3. Politische Konzepte der ÖAMG in der Zwischenkriegszeit

Ausgehend von der gefährdeten wirtschaftlichen, aber auch von der politischen Lage mit ihren Zuspitzungen nach dem Ersten Weltkrieg lassen sich die Gegenmaßnahmen der ÖAMG (d. h. grundsätzlich primär der Mehrheitseigentümer) mehr oder minder logisch einordnen.²² Da es sich dabei auch um einen politischen Existenzkampf handelte (man denke nur an die Sozialisierungsbestrebungen und an verschiedene revolutionäre Vorstöße seitens einiger Werksbelegschaften) und die Führung der ÖAMG ihre langfristigen Ziele niemals aus den Augen verlor, spitzte sich die Lage immer wieder zu.²³ Dabei entwickelte die Alpine-Führung, natürlich im Rahmen des Konzepts der Eigentümer und mit ihrer Mithilfe, eine umfassende Strategie, innerhalb derer wirtschaftliche und politische Momente kaum trennbar zusammenflossen.

Die wichtigsten Elemente dieser Strategie waren:

- *Politische Flankierung einer Rationalisierungsoffensive und des Versuchs, die verlorengegangene wirtschaftliche Bedeutung wiederzuerlangen.* Da die technische Rationalisierung trotz einer Reihe von durchaus bemerkenswerten Erfolgen²⁴ gewissen Beschränkungen unterlag und zudem in den Betrieben die Arbeiterbewegung erstarkt war, die als Hindernis für die wirtschaftliche Erholung und den Wiederaufstieg zu alter Größe empfunden wurde, kam es – ausgehend von Deutschland – zu einer Schwerpunktbildung auf die systematische Beeinflussung der Arbeiterschaft unter dem Schlagwort der sogenannten „Menschenökonomie“: Erziehung des Menschen für die Wirtschaft²⁵. Es ging darum, wie der Leiter des Deutschen Instituts für technische Arbeitsschulung (Dinta), Karl Arnold, dessen Grundsätze im Alpine-Bereich umgesetzt wurden, einmal sagte,

22. Neben den Ereignissen der ersten Nachkriegsjahre („österreichische Revolution“) ist für die Formierung der „bürgerlichen“ Positionen v. a. das Jahr 1927 von großer Bedeutung (Brand des Justizpalastes). Für die Entwicklung der Diskussion in den Industriellenkreisen der Obersteiermark zu diesem Zeitpunkt ist die schon erwähnte Schrift P. Weitzers, *Industrie und Umsatz*, eine gute Quelle, in der bereits viele der Hauptelemente der folgenden Politik, auch der ÖAMG, dargelegt werden. Hier ist übrigens noch von der Verteidigung der demokratischen Ordnung gegen die sozialdemokratisch-bolschewistische Bedrohung die Rede. Die Einrichtung der Heimwehren wird mit dem Recht auf Selbstbehauptung gerechtfertigt.

23. Die zugespitzte Lage im Unternehmensbereich wird durch Quellenlist 4 im Anhang illustriert. Vgl. ausführlicher auch: Otto Hwaletz u. a., *Bergmann oder Werksoldat. Eisenerz als Fallbeispiel industrieller Politik*, Graz 1984, 20. In diesem Buch ist eine große Anzahl von Originaldokumenten, die die Politik der ÖAMG bis weit in die 1930er Jahre hinein charakterisieren und so auch deren Systematik durchscheinen lassen, abgedruckt.

24. Etwas in der Wärme- und Energiewirtschaft oder durch das Apold-Fleissner-Verfahren der Erzröstung.

25. Vgl. etwa Peter C. Bäumler, *Das Deutsche Institut für technische Arbeitsschulung*, München und Leipzig 1930. Dieses Werk gehört zur zentralen Grundlagenliteratur über die in Deutschland entwickelte Werkspolitik, die auch im Bereich der ÖAMG schon früh deutliche Spuren hinterließ.

„den Arbeiter bereits als Frucht im Mutterleib“ zu erfassen und ihn erst dann loszulassen, „wenn er, unter den Klängen der Werkskapelle, nach der Einsegnung der Leiche in der Invaliden- oder Alterswerkstatt des Werkes, auf den Schultern der Werksjugend zum Friedhof getragen“²⁶ wird. Die Betriebe wurden damit zum Schauplatz der Umsetzung einer penibel ausgearbeiteten Werkspolitik.

- *Förderung des Strebens nach politischer Hegemonie des „bürgerlichen Lagers“ bei klarer Favorisierung großdeutscher Ziele.* Bemühungen in diese Richtung waren an sich im Österreich der Zeit nach dem Ersten Weltkrieg nicht ungewöhnlich. Eines der wesentlichen Spezifika dieser Politik der ÖAMG lag aber von Anfang an und immer deutlicher werdend darin, daß sie eine militante, autoritäre politische Grundhaltung in sich einschloß. Diese Ausrichtung war nicht nur von rein wirtschaftlichen Motiven (größeres Wirtschaftsgebiet etc.) bestimmt, sondern schloß prinzipielle politische Orientierungen ein. Abgeleitet von der eigenen Interessenlage gab es auch eine Reihe von Forderungen, die sich an den österreichischen Staat richteten, etwa die nach einem schlanken, sparsamen Staat: „Die Reform unserer Verwaltung, verbunden mit einem gründlichen Abbau der Ausgaben auf der ganzen Linie, vom Bund angefangen bis hinunter zur letzten Dorfgemeinde, das ist heute die brennendste Wirtschaftsfrage und jeder Tag, der versäumt wird, an diese Aufgabe mit ernstem Willen und zäher Energie heranzugehen, bringt weiteren nicht wieder gutzumachenden Schaden.“²⁷
- *Wiedergewinnung der kulturellen Hegemonie.* Da die vornehmlich sozialdemokratisch ausgerichtete Arbeiterbewegung eine mehr oder minder umfassende Gegenkultur zu etablieren versuchte und dabei nicht ohne Erfolge blieb, mußte – wollte man versuchen, die Arbeiter zu wirtschaftsfreundlicher und autoritätsgläubiger Gesinnung zu bewegen – der Einflußbereich dieser Gegenkultur in allen Lebensbereichen bekämpft werden.²⁸ Grundsätzlich kann gesagt werden, daß die Alpine-Führung bestrebt war, alle politischen Kräfte zusammenzuschließen, die ihr für die Verfolgung ihrer Ziele geeignet erschienen.²⁹ Diese wurden – auch finanziell – unterstützt. Besonders in den 1930er Jahren scheinen sich die Kontakte zu den Nationalsozialisten intensiviert zu haben. Angestellte der ÖAMG spielten in dieser Partei und bei verschiedenen Ereignissen eine wesentliche Rolle und versuchten auch innerhalb der Betriebe in ihrem Sinne zu agitieren, wenn auch von seiten der Zentrale immer wieder versucht wurde, diese Verbindungen zu verschleiern und nach außen „offiziell“ einen unpolitischen Eindruck zu erwecken.³⁰

26. Zitiert nach: Karl Stocker, *Arbeiterschaft zwischen Selbstbestimmung und Unternehmerkontrolle – einige Aspekte über Disziplinierung, Machtverhältnisse und Widerstand in Eisenerz*, in: Hwaletz u. a., *Bergmann oder Werkssoldat*, 1–58, hier 20.

27. So A. Apold 1930: *Styriabote Juni 1930*, 187. Vgl. auch den Quellentext 7, der zeigt, wie detailliert die Sorge der ÖAMG um die Gestaltung etwa der Gemeindeverhältnisse und wie eng das Verhältnis der Industrie zur steirischen Landesverwaltung war.

28. Vgl. dazu die Formulierungen bei Weitzer, *Industrie und Umsturz*, 9.

29. Ein gutes Beispiel dafür sind die Gemeinderatswahlen in Eisenerz 1932. Vgl. dazu die Dokumente in Otto Hwaletz, *Karl Stocker, Dokumente und Flugblätter zu den Gemeinderatswahlen in Eisenerz 1928 und 1932*, in: Hwaletz u. a., *Bergmann*, 121–146, hier bes. 139ff.

Obwohl der unmittelbare Bereich der ÖAMG beschränkt war – sie war alles in allem nur eine regionale oder lokale Macht, die Zahl der Arbeiter war nur für österreichische Verhältnisse relativ groß, und im internationalen Vergleich war ihre Erzeugung v. a. in der Zwischenkriegszeit eher bescheiden –, spielte sie in vielen – auch politischen – Fragen als größtes österreichisches Industrieunternehmen eine Art Vorreiterrolle, und damit hat sie den Lauf der Ereignisse in einem doch nicht unwesentlichen Ausmaß mitbestimmt.

Anhang

Quellentext 1: Preisgestaltung und Monopolstellung

Quelle: Josef Lerner, Die Kostengestaltung und ihr Einfluß auf die wirtschaftliche Geltung der deutschen und österreichischen eisenschaffenden Industrie, Diss. Hochschule für Welthandel, Wien 1938, 32 und 33.

Wenn man die RM noch zu dem alten Kurs, also in dem Verhältnis S : RM = 1 : 2, rechnet, so ergibt sich, daß den Eisen-Verbrauchern des Deutschen Reiches, gemessen an dem österreichischen Stabeisenpreis, ein rd. 50% billigeres Stabeisen zur Verfügung steht. Wenn man diesen Unterschied, der sich aus den noch nicht um die Qualitäts- und Auflagedifferenz korrigierten öffentlichen Preisnotierungen ergibt, in dieser Hinsicht richtigstellt, so kommt man zu dem auch jetzt allgemein üblichen Satz von 35 – 40%. Bei Heranziehung aller ... Kostenfaktoren zur Erklärung dieses großen Unterschiedes und bei Einsetzung der dafür ermittelten Schätzungszahlen und unter Berücksichtigung aller anderen Erscheinungen und Teuerungsmomente, die nicht in Ziffern ausgedrückt werden konnten und unter beiderseitiger Weglassung der sich mit anderen Momenten kompensierenden Vorteile muß man dazu kommen, daß der österreichische Eisenpreis im großen und ganzen kein von Kartellen gemixter und präparierter Preis, sondern in großen Zügen der Ausdruck der Selbstkostenslage der österreichischen Eisenindustrie ist.

(...)

a) In geschätzten Ziffern ausdrückbare Kostennachteile:

Wenn man die unterschiedlichen Produktionsbedingungen zusammenfaßt, also vor allem die Brennstoffkosten, Walzen, Kokillen, Zuziellung, Sprengmaterial und Eisenmaterial und die höheren Kosten auf 1 Tonne Walzware umzulegen versucht, so ergibt sich nach der vorgenommenen Schätzung ein Kostennachteil von rd. RM 25,-, wovon die Verteuerung durch Koks RM 9,- je Tonne Roheisen und die Verteuerung durch Kohle RM 5,- je Tonne Walzware allein ausmacht. Dazu kommt noch eine 20%ige Mehrbelastung aller Güter, die mit der Bahn befördert werden müssen, und eine mindest 7% höhere Gesamtbelastung mit sozialen Abgaben.

b) Nicht in Zahlen ausdrückbare Kostennachteile:

Höhere Schrottkosten, die deshalb von besonderer Bedeutung sind, weil in Oesterreich nur Siemens-Martin-Stahl erzeugt wurde und hier zum größten Teil Schrotteinsatz verwendet wurde.

Höhere Kosten durch technische Ueberalterung, insbesondere wirksam bei den Walzstrecken.

Höhere Kapitalkosten.

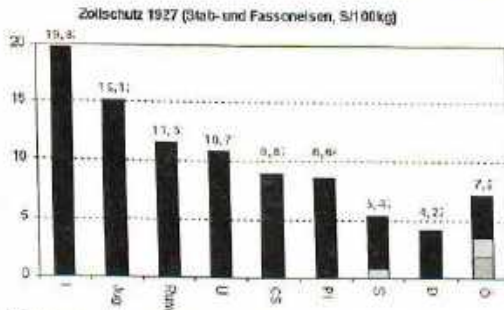
Auswirkung der Kapazitätseinengung, des geringen Beschäftigungsgrades und der dadurch bedingten Folgen, wie Größendegression, Auflagendegression, geringe Spezialisierung usw.

(Zu diesem Text wäre noch anzumerken, daß er zwar eine gewisse Plausibilität in Bezug auf die Selbstkosten aufweist, daß mit ihm aber nicht erklärt ist, warum die österreichischen Inlandspreise (Lerner selbst führt S. 31 das Beispiel der Großhandelspreise für Stabeisen im Vergleich mit Deutschland an) nicht wie in anderen Ländern in der Weltwirtschaftskrise deutlich sanken, sondern wie im von Lerner genannten Beispiel sogar noch – wenn auch unwesentlich – anstiegen. Diese geringere oder nicht vorhandene Preiselastizität nach unten läßt sehr wohl den Schluß zu, daß die Monopolposition der ÖAMG ihre Auswirkungen hatte. Allerdings waren die Auswege für die Alpine in dieser Situation wahrscheinlich sehr beschränkt. Auch eine Preisenkung hätte wohl keine nennenswerte Mengenkonjunktur ausgelöst, und finanziell bedang sich die Gesellschaft in einer sehr bedrängten Lage.)

30. Vgl. dazu den Quellentext 8 im Anhang, der die Beteiligung von Beschäftigten der ÖAMG an den Juliereignissen von 1934 im Bereich der Bezirkshauptmannschaft Leoben dokumentiert. Vgl. auch: Eduard Staudinger, Die Alpine-Montangesellschaft im Juli 1934, in: Blätter für Heimatkunde 1 (1984).

Quellentext 2: ÖAMG und Zollschutz

Quelle: Österreichisches Staatsarchiv (ÖStA), Archiv der Republik (AdR), Alpine, Kt. III, Rundbericht Jan.-Feb. 1927, 3.



Der ungenügende Zollschutz nötigte uns ..., den tschechoslowakischen Werken einen verhältnismäßig großen Anteil am österreichischen Inlandsabsatz zuzugestehen; erst die im Jahre 1926 durchgesetzte letzte Zollerhöhung ermöglichte eine Herabdrückung dieses Anteeiles, und zwar auf die Hälfte des früheren Ausmaßes. Unsere niedrigen Zölle setzen uns nicht nur der auswärtigen Schleuderkonkurrenz aus, sie beraubten uns auch der Möglichkeit, im Wege von Handelsverträgen in die hohen Zollmauern unserer Nachbarstaaten Bresche zu schlagen, da Österreich keine hinreichenden Kompensationen zu bieten hatte. Unsere zollpolitische Lage veranschaulicht nebenstehende Karte.³¹ Gerade unsere wichtigsten Absatzgebiete: Italien, Jugoslawien und Rumänien weisen die höchsten Zollsätze auf. In der Schweiz sind die Sätze verhältnismäßig niedrig. Wir können aber dort dem Wettbewerb der fruchtlich günstiger gelegenen westlichen Werke nur in Feinsorten standhalten; diese werden aber zum Teil auch im Lande selbst hergestellt und genießen daher einen beträchtlichen Zollschutz. Österreich gedachte, mit seinen niedrigen Zöllen bei den Nachbarstaaten beispielgebend zu wirken. Unsere wirtschaftliche Machtstellung reichte jedoch bei weitem nicht hin, um dieser Freihandelstendenz zum Durchbruch zu verhelfen; es wurden vielmehr ringsum immer höhere Zollerufe in Kraft gesetzt. Verspätet sind die maßgebenden Stellen in Österreich zur Erkenntnis gelangt, daß unsere isolierte Freihandelspolitik zum wirtschaftlichen Ruin führen müsse. Die Versuche Österreichs, endlich das Versäumte nachzuholen, werden namentlich seitens unserer Nachbarstaaten, die seit langem an unsere wirtschaftspolitische Harmlosigkeit gewöhnt sind, mit einer gewissen Empörung aufgenommen. Aber auch ein Umschwenken zu einer ausgesprochenen Hochschutzzollpolitik könnte angesichts der Enge unseres Binnenmarktes keine dauernde und durchgreifende Besserung der Wirtschaftslage bewirken. Die erhoffte Vereinigung mit dem Deutschen Reich würde uns die Vorteile eines großen, einheitlichen Wirtschaftsgebietes verschaffen; im Gemäße der Verteidigungsmittel deutscher Wirtschaftsinteressen wären wir auch in einer günstigeren handelspolitischen Stellung, die uns den Abschluß befriedigender Handelsverträge mit unseren Nachbarn ermöglichen würde.

Quellentext 3: Löhne und Selbstkosten

Quelle: Memorandum betreffend den Eisenexport, 18. X. 1933, 22, Kopie im Privatbesitz des Autors.

Das natürlichste Mittel zur Belebung des Exportes ist die Senkung der Selbstkosten. Die Alpine sah sich gezwungen, um zu erträglichen Selbstkosten zu gelangen, die Löhne dem Niveau der Vorkriegszeit anzupassen, wobei unter Berücksichtigung der Schilling-Entwertung und des gestiegenen Lebenshaltungindex 1 Gold-Krone mit 2 Schilling gleichgesetzt wurde. Die jüngste Entwicklung hat es unmöglich gemacht, die planmäßige Gesteinskostenverbilligung fortzusetzen. Wenn auch zugegeben werden muss, dass die Arbeitsleistung insbesondere in den Kohlenbergbau durch die in den letzten Jahren vorgekommenen Ratio-

31. Die genannte Karte wurde durch die obige eigene Grafik ersetzt, der die in die Karte eingetragenen Werte zugrunde liegen. Die Vergleichsländer sind der Reihe nach: Italien, Jugoslawien, Rumänien, Ungarn, Tschechoslowakei, Polen, Schweiz, Deutschland und Österreich. Im Falle der Schweiz war der Zollsatz für Feinsorten niedriger, nämlich nur 0,81 S. Für Österreich sind zum Vergleich auch die Werte bis 1925 (S 2,-) und bis 1926 (S 3,60,-) erfaßt. Im gegebenen Rahmen und die Richtigkeit und Repräsentativität der angeführten Ziffern vorausgesetzt, waren die zollpolitischen Positionen der ÖAMG damit wohl nicht ganz unplausibel. Entscheidend ist aber auch hier die plakative Ausdeutung dieser Position zu einem Argument für die Vereinigung Österreichs mit dem Deutschen Reich.

ralisierungsmassnahmen gestiegen ist, ergab sich doch keine nennenswerte Selbstkostensenkung, da die Löhne und vor allem die Sozialabgaben in den letzten Jahren wesentlich angestiegen sind, der Abbau an tieferen Orten fortgesetzt werden musste und der Kapitaldienst infolge der Investitionen gestiegen ist. Der durchschnittliche Schichtverdienst betrug beim

Kohlenbergbau Köflach im Jahre	1925	S 4,53
" "	1933	S 8,26
Hüttenwerk Donawitz " "	1925	S 5,25
" "	1933	S 9,28

Die Sozialbelastung³² in % der Lohn- und Gehaltssumme betrug

1912	1925	1932
4,7%	13,8%	20%

Quellentext 4: Zurückweisung erzwungener Zugeständnisse

Quelle: ÖStA, AdR, Alpine-Archiv, Kt. 266.

Rödschr. S. Nr. 63 Österreichisch Alpine Montangesellschaft in Wien,
Wien, am 14. September 1921

Rundschreiben
an sämtliche Arbeiter Betriebsräte!

Gegenüber den sich wiederholenden Versuchen einzelner Arbeitergruppen, durch Drohungen und Gewalttaten Zugeständnisse von den Werksangestellten zu erzwingen, erklärt die Generaldirektion, dass sie kein einziges Zugeständnis, das einem Werksleiter oder Angestellten der Gesellschaft unter Drohungen, tätlichem Druck oder Zwang abgerötigt worden ist, anerkennen und einlösen wird.

Solche Zugeständnisse sind ausnahmslos als null und nichtig zu betrachten.

Da wir in Hinkunft alle Versuche von Zwang oder Terror, die letzten Endes zu Betriebseinstellungen führen müßten, ebenso im Interesse der Volkswirtschaft als der Arbeiter vermieden wissen wollen, ersuchen wir Sie, der Arbeiterschaft den Inhalt dieses Rundschreibens zur Kenntnis zu bringen und in dem Sinne einzuwirken, dass die Arbeiter von Versuchen dieser Art – als vollkommen zwecklos und den Betrieb schädigend – ein für alle Male Abstand nehmen.

Quellentext 5: Forderung nach Mehrleistung durch Hugo Stinnes

Quelle: ÖStA, AdR, Alpine-Archiv, Kt. 94.

13. Dezember 1922

An die Betriebsräte der Hüttenwerke der
Österr. Alpine Montangesellschaft
zühörend des Herrn V. R. Hermann Kienast,
Donawitz³³

Der Präsident des Verwaltungsrates, Herr Hugo Stinnes, hat uns namens des Verwaltungsrates beauftragt, die von den Betriebsräten der gesellschaftlichen Hüttenwerke in der Verwaltungsratssitzung vom 4. Dezember 1922 überreichte Denkschrift zu beantworten wie folgt:

Die schwere Wirtschaftskrise des österr. Staates, die naturgemäss auch die gesellschaftlichen Betriebe umfasst, hat ihren Ursprung darin, dass Volk und Staat in der Nachkriegszeit sich daran gewöhnt haben, weit mehr zu verbrauchen, als erarbeitet wird. Ganz abgesehen von der Verkürzung der Arbeitszeit durch

32. Der Vergleich des Jahreswertes für 1925 mit dem von 1912 ist insofern ein wenig problematisch, als 1912 ein Jahr des Rekords für die ÖAMG war, während die beiden anderen Jahre solche gedrückter Konjunktur waren, was automatisch zu höheren Ergebnissen bei der „Sozialbelastung“ führen muß. Da über die gesamte Zwischenkriegszeit im Zeichen struktureller und konjunktureller Krisenerscheinungen stand, hat der Vergleich andererseits sehr wohl auch seinen Sinn.

33. Ohne handschriftliche Zusätze.

eine Reihe von Sozialgesetzen, leistet der einzelne weit weniger, als im Frieden und es ist allenthalben eine Überfülle von gar nicht oder unzureichend Beschäftigten zu finden. Dadurch wurde die Erzeugung in Österreich und auch in den gesellschaftlichen Werken so teuer, dass sie den Wettbewerb mit den Erzeugnissen des Auslandes nicht mehr aushalten kann.

Dagegen gibt es nur ein Heilmittel, Verbilligung der Erzeugung durch Mehrarbeit, bessere Ausnutzung der Arbeitskräfte und zeitgemässe Ausgestaltung der Betriebe. Zu den Sparmassnahmen muss auch der Lohnabbau gerechnet werden. Für die Zeiteinheit muss der Lohn unter den heutigen Verhältnissen möglichst gering sein, durch Mehrarbeit in Arbeitsverdichtung und Zeitverlängerung kann er sich erhöhen.

Nur wenn für die Zeit der Not und des Wiederaufbaues Überarbeit eingelegt, von Jedermann ein Mehr gegen den Frieden geleistet, gleichzeitig aber weniger verbraucht wird, kann die Österr. Alpine Montangesellschaft und der Österr. Staat auf Genugthuung hoffen.

Mit diesen, durch keinerlei gefühlsmässige Erwägungen zu widerlegenden Grundsätzen, steht nun Ihr Wunsch in offenem Widerspruch, denn er läuft auf Erhaltung eines grösseren Arbeiterstandes als nötig und Verkürzung der Arbeitszeit hinaus. Wir können ihn deshalb, so sehr wir der Arbeiterschaft die Teilnahme mit ihren dzt. arbeitslosen Kollegen nachfühlen, nicht bewilligen, weil wir damit die Gesellschaft dem Zusammenbruch zuführen, nicht aber an deren Wiederaufbau arbeiten würden.

Wir zeichnen
hochachtungsvoll

Quellentext 6: Eine Rede von Anton Apold

Quelle: Spawirtschaft 6/1928, 301-303.

Die Lage der Schwerindustrie Österreichs³⁴.

Von Generaldirektor Dr. Ing. Anton Apold.

Wir stehen im Zeichen des Rationalisierens. Man möchte glauben, daß dies etwas früher nicht Gekanntes, also eine neue Erkenntnis sei, zu der unsere Industrie durch die Erfahrungen in den schweren Jahren der Nachkriegszeit gelangte, – und doch ist das Rationalisieren, das wirtschaftlicher Gestalten, so alt wie die gewerbliche und industrielle Tätigkeit überhaupt. Zu allen Zeiten war sicherlich der Produzent bemüht, seine Ware immer billiger herzustellen und die Ertragsfähigkeit seiner Erzeugung nach Tüchtigkeit zu heben.

Neu ist also nur der Ausdruck für die auf Verbilligung gerichteten Massnahmen und die Methoden, die dabei zur Anwendung kommen und die sich bis auf die Eignungsprüfung der in der Produktion beschäftigten Menschen erstrecken.

Besonders die Überzeugung, daß gerade die im Werke tätigen Menschen, unsere Arbeiter, noch eine gewaltige Reserve darstellen, die zur Verbesserung und Verbilligung der Fabrikation, also zur Erreichung einer höheren Wirtschaftlichkeit, herangezogen werden muß, hat ja dem Werksschulgedanken jene Durchschlagkraft verliehen, wie wir das in der Bergbau- und Eisenindustrie des Deutschen Reiches und neuerdings auch bei uns in Österreich erfreulicherweise feststellen können. Es kann nicht oft und dringlich genug darauf hingewiesen werden, welche Erfolge sicherlich noch zu erzielen sind, wenn überall nach sorgfältigster Auswahl der rechte Mann an den richtigen Platz gestellt wird und der junge Arbeiter, unser Nachwuchs insbesondere eine Ausbildung erhält, so gut sie ihm nur irgendwie zu vermitteln ist.

Ein wesentliches Mittel, die Ware zu verbilligen, war seit jeher die Vergrößerung der Produktion und die dadurch bedingte bessere Ausnutzung der Einrichtungen und Verminderung der allgemeinen Unkosten. Auf diesem Wege wird bei uns in Österreich in der Mehrzahl der Fälle ein Erfolg nicht zu erzielen sein, da wir wohl die Erzeugung vergrößern, unsere Ware in dem beschränkten Wirtschaftsgebiete aber nicht absetzen können. Bei den gegenwärtigen Zollschranken, die rund um Österreich aufgerichtet sind, kommt auch ein lohnender Export der Mehrproduktion kaum in Frage. Es ist also bei uns die Vergrößerung der Produktion meist nicht angebracht zur Erreichung einer Hebung der Wirtschaftlichkeit, ausgenommen in jenen Fällen, wo sie sich aus der Zusammenlegung von gleichartigen Industrien an eine Betriebsstätte ergibt.

Hier könnte die Konzentration der Erzeugung auf dem leistungsfähigsten Werke und das Stilllegen der anderen Betriebsstätten manche Vorteile bringen. Interessengemeinschaften werden zur Erreichung dieses Zieles kaum das geeignete Mittel sein, sondern hier dürfte nur die finanzielle Vereinigung sich als praktisch gangbarer Weg erweisen. Schwierigkeiten infolge der Zugehörigkeit zu verschiedenen Finanzgruppen und Personenfragen hätten angesichts der großen wirtschaftlichen Vorteile in den Hintergrund zu treten. Es wäre kurzfristig, ähnliche Überlegungen abzulehnen unter Hinweis auf die bessere Beschäftigung, die wir augenblicklich zu verzeichnen haben, und Massnahmen, die in verschiedenen Industriezweigen sich als absolut notwendig erweisen, so lange aufzuschieben, bis es vielleicht zu spät ist, um sie mit Erfolg überhaupt noch durchführen zu können.

34. Vortrag, gehalten auf der 4. Hauptversammlung der „Eisenhütte Österreichs“ zu Leoben am 3. Juni 1928.

Billige langfristige Kredite zur Verbesserung der Einrichtungen werden in ausreichendem Umfange notwendig sein, um in der Rationalisierung entsprechende Fortschritte zu machen, denn nur wenige Industrien sind angesichts des eingeschränkten Wirtschaftsgebietes in der Lage, aus eigener Kraft ihre Betriebe in dem erwünschten Tempo auf die Höhe der technischen Vollkommenheit zu bringen.

Die Kapitalarmut unseres Landes muß in diesem Zusammenhange als besonders schmerzlich empfunden werden, und es ist hoch an der Zeit, daß sich auch unsere Gesetzgebung ernstlich mit der Frage befaßt, wie unserer Industrie wieder aufzuhelfen ist. Die Entlastung der Wirtschaft ist die erste Vorbedingung für ihr Wiederaufleben und jedwede nur irgendmögliche Förderung der Industrie das wichtigste Gebot der Stunde. Wenn ich von einer Milderung des Steuer- und Abgabendruckes im Interesse unserer Industrie spreche, so meine ich damit eine reelle Erleichterung und nicht, wie bei uns üblich, den Ersatz einer abzubauenden durch eine neu aufzubauende Last. Auch können wir darunter nicht verstehen eine Ermäßigung der Bundesabgaben, um für erhöhte Besteuerung seitens der Länder und Gemeinden Raum zu gewinnen.

Es wurde kürzlich behauptet, daß Kartelle, Preiskonventionen und manche andere industrielle Vereinbarungen der Rationalisierung unserer Industrie hemmend im Wege stünden und auch mitunter geeignet wären, die Interessen der Weiterverarbeiter dauernd zu schädigen. Dieser Auffassung kann im allgemeinen und, soweit die Eisen- und Stahlindustrie Österreichs in Frage kommt, nicht scharf genug entgegengetreten werden. Zunächst sind die Zeiten lange vorbei, in denen sich die Eisenindustriellen erlauben konnten, unter dem Schutze von Zöllen und Kartellen unangemessen hohe Preise zu diktiert.

Wir sehen vielmehr den Hauptwert der Kartelle in der durch sie ermöglichten Aufteilung der Absatzgebiete, wobei es den Werken zugute kommt, ihre Erzeugnisse in die für sie fruchtbarsten gelegenen Gebiete zu liefern. Die Kartellwirtschaft sichert somit die jeweilige erreichbare gleichmäßige Beschäftigung, wirkt günstig auf die Senkung der Selbstkosten und gestattet dadurch ein Niedrighalten der Preise, insbesondere überall dort, wo der Weiterverarbeiter mit seinen Erzeugnissen den Weltmarkt aufsuchen muß. Das bekannte Avi-Abkommen für Eisen- und Stahlbezüge zum indirekten Export, dessen fruchtbringende Wirkungen besonders bei uns in Österreich festgestellt werden können, wäre geradezu undenkbar, wenn Kartelle und Schutzabkommen nicht hierfür den Boden bereitet hätten.

Für die Rationalisierung der Eisen- und Stahlindustrie genau so wie zur Wahrung der Interessen unserer Weiterverarbeiter müssen also die Industrievereinbarungen als förderlich und nicht als hemmend bezeichnet werden. So wenig es möglich ist, im Rahmen meiner kurzen Ausführungen ein Bild davon zu geben, wieweit wir in Österreich mit unseren Rationalisierungsarbeiten gekommen sind, so kann doch immerhin an Hand einiger typischer Zahlen gezeigt werden, daß wir im Bergbau und in der Schwerindustrie beachtenswerte Fortschritte gemacht haben.

Da wäre zunächst zu erwähnen, daß die Leistungssumme der hydraulischen und kalorischen Stromaggregate sich seit der Vorkriegszeit von 330.000 auf 700.000 PS erhöht hat, was beweist, daß wir in der Elektrifizierungsfrage besonders erfolgreich gearbeitet haben. Seit dem Jahre 1918 wurde allein an Wasserkraftanlagen eine Jahresleistung von 963.000.000 kWh fertiggestellt, während sich heute noch Wasserwerke mit zirka 550.000.000 kW Jahresstrom im Bau befinden.

Die vermehrte Verwendung von elektrischem Strom bei der Ausgestaltung insbesondere unserer Bergbau- und Hüttenbetriebe kommt bei den auf die erzeugte Einheit verbrauchten Strommengen deutlich zum Ausdruck. Während im Jahre 1913, also im letzten Friedensjahre, pro Tonne geförderte Kohle 3,7 bis 12,6 kWh verbraucht wurden, stieg diese Ziffer bis heute auf 13,6 bis 25,5 kWh, was einer Zunahme auf 202 bis 368% gleichkommt. Beim Erzhaufwerk können wir ebenfalls im Jahre 1927 gegen früher einen Stromverbrauch von 208% feststellen. Ähnlich liegen die Verhältnisse in den Eisen- und Edelfabrikwerken; auch hier sind infolge der zunehmenden Mechanisierung die Stromverbrauchszahlen um 65 bis über 100% gestiegen.

Wenn wir uns nach Ergebnissen der verbesserten Wärmewirtschaft umsehen, so finden wir, daß auch auf diesem Gebiete allenthalben beachtenswerte Fortschritte zu verzeichnen sind. Der Kohlen selbstverbrauch der Kohlengruben sank auf zirka 80% der Friedensziffer, die Eisenwerke finden gegen 1913 heute mit 56% Kohle für die erzeugte Walzware das Auslangen, und auch bei der Edelfabrikherzeugung ist trotz der vielfältigen Wärmebehandlung der Kohlenverbrauch für die verkaufsfähige Ware auf 63% der Friedensmenge gesunken.

Die Auswirkung der Investitionen auf die Leistungsziffern muß demnach in die Augen springen. So fördert heute Österreich im Vergleich zur Vorkriegszeit pro Kopf und Schicht um 10% mehr Kohle und um 39% mehr Erzhaufwerk.

Bei den Eisen- und Stahlwerken werden, auf die Fertigware bezogen, zirka 12% weniger Arbeiter benötigt als ehemals. Das sind Ziffern, die eine deutliche Sprache sprechen und beweisen, daß an der Verbesserung der Betriebe erfolgreich gearbeitet wird.

Wir möchten nur wünschen, daß ähnliche Gedanken, wie sie auf dem Gebiete der Rationalisierung die Industrie beherrschen, auch bei denjenigen Stellen Eingang fanden, die Bund, Länder und Gemeinden verwalten. Heute sehen wir dort ein Zurück im Regieren und finanzieller Eigenbrüterei und ein Zuwenig im Zusammenfassen von Verwaltung und Geldwirtschaft. Wie ganz anders wäre die Unternehmungslust aller erwerbenden Stände, wenn der Betrieb unseres Staates seine sparsamere Wirtschaft mit ähnlichen Zahlen aufzeigen könnte, wie ich dies von unserer Industrie mit Befriedigung zu tun in der Lage war.

Ich habe mir schon eingangs einen kurzen Hinweis darauf erlaubt, in welcher Richtung wir von der Regierung Maßnahmen zur Hebung der Industrie erwarten und möchte hierzu noch bemerken, daß auch noch manches Mittel zur Verfügung steht, um diesem Zweck auch indirekt zu dienen.

Dabei denke ich an unsere Landwirtschaft die in Österreich sicherlich nicht auf Rosen gebettet ist und der zu helfen einer Industrieförderung gleichkommt. Im Deutschen Reiche schätzt man die Menge des in jährlich wieder ersetzt werden müssen. Auf unsere Verhältnisse übersetzt, und zwar nach dem Schlüssel 63: 6 1/2 Millionen Einwohner, müßte unsere Landwirtschaft im Jahr etwa 40.000 t Eisen aufnehmen. Da braucht ja nur insgesamt etwa 200.000 t, aber immerhin zeigen diese Zahlen, denen auf anderen Gebieten ver- noch ähnliche anzuzählen wären, wie sehr man eine hoch entwickelte Landwirtschaft als Abnehmer für Industrie- produkte und insbesondere von Eisen einzuschätzen hat.

Ein genaues Eingehen auf die unmittelbaren Wechselbeziehungen zwischen Industrie und Landwirtschaft zeigt auf der ganzen Linie ein Zusammenlaufen der beiderseitigen Interessen und läßt erwarten und wünschen, daß die letzten Reste des Kartellfehdgeistes endgültig verschwinden und einer verständnisvollen Zusammenarbeit Platz machen.

Meine Herren, es ist wohl heute zum ersten Male seit Bestehen der „Eisenhütte Österreich“, daß wir von einer fühlbaren Besserung der Lage unserer Eisen- und Stahlindustrie und vieler anderer Industrien unseres Landes sprechen können.

Die Anleihe der Stadt Wien beginnt sich bereits auszuwirken, und auch die in Verhandlung stehende Bundesanleihe hat schon umfangreichere Bestellungen veranlaßt.

Aus diesen beiden Quellen allein wird unsere Industrie auf längere Zeit hinaus gewiß Nutzen ziehen und unsere gesamte Wirtschaft eine Belebung erfahren.

Wir dürfen uns aber darüber nicht hinwegtäuschen, daß solche Hilfsmittel nur für eine beschränkte Dauer zur Verfügung stehen und daher auch in ihren Wirkungen begrenzt sein müssen.

Wir können heute wohl nicht von einer Konjunktur sprechen, da die Mehrbeschäftigung für den Inlandsmarkt nicht durch den wachsenden Wohlstand in Österreich hervorgerufen wurde.

Nach wie vor sehen wir für die dauernde Gesundung unserer Industrie die Notwendigkeit eines vergrößerten Wirtschaftsgebietes und des dadurch gewährleisteten gesicherten Absatzes unserer Erzeugnisse. Wenn ich das heute vor Ihnen, meine Herren, nochmals mit größter Deutlichkeit feststelle, so sind wir uns wohl alle darin einig, in welcher Richtung wir uns die Ausdehnung unseres Wirtschaftsgebietes denken und welchen Weg wir uns für Österreich als den einzig gangbaren vorstellen. Ein Blick auf die Handelsstatistik zeigt uns, daß vom gesamten Außenhandel Österreichs im Jahre 1923 12% auf jenen mit dem Deutschen Reiche entfielen, daß dieser Anteil im Jahre 1927 auf 18% und im ersten Quartal 1928 auf 24% angestiegen ist. Andererseits können wir feststellen, daß seit dem Jahre 1925 auch die Einfuhr aus Deutschland nach Österreich um 66 Millionen Schilling zugenommen hat, was einer Verzehrfung um 14 1/2% gleichkommt.

Diese Zahlen zeigen uns, welchen Weg uns die wirtschaftlichen Notwendigkeiten weisen. Hoffen wir alle, daß uns dieser Weg zum erstrebten Ziele führt!

Quellentext 7: Intervention bezüglich einer neuen Gemeindeordnung

Quelle: ÖstA, AdR, Alpine-Archiv, Kt. 32.

Hauptverband
der Industrie Österreichs, Sektion Steiermark
Graz I., Hauptplatz 14, 3. Stock

Zahl 40/1931.

Dr. G/Sp

Graz, am 18. November 1931

Betrifft: Gemeindeordnung.

Herrn
Dr. Felix Brosson,
Generalsekretär der österr. Alpine Montanges,
Wien, I.,
Friedrichstraße 4.

Sehr geehrter Herr Doktor!

Wir beziehen uns auf unsere letzte Rücksprache in Angelegenheit des Entwurfes zum Gesetze betreffend die steirische Gemeindeordnung und beehren uns, mitzuteilen, daß der Referent und Verfasser des Entwurfes Herr Hofrat Hohl von der steiermärkischen Landesregierung ist. Dieser teilte uns mit, daß vorläufig noch gar keine Aussichten bestehen, das Gesetz im Landtage durchzubringen, weil die Sozialdemokraten den Entwurf auf das Schärfste bekämpfen. ... Wir hatten schon oft Gelegenheit, mit Herrn Hofrat Hohl zu verhandeln und glauben, daß er unsere Wünsche gewiß berücksichtigen wird.

Wir bitten Sie, uns alle Bedenken mitzuteilen, die Sie gegen den Entwurf haben, damit wir dann gleich mit Herrn Hofrat Hohl in Verhandlung treten können.

Für Ihre liebenswürdige Mitarbeit im voraus bestens dankend zeichnen wir

hochachtungsvoll

Quellentext 8: Beteiligung von Mitarbeitern der ÖAMG am Juli-Putsch 1934

Quelle: ÖStA, AdR, BKA und Inneres 22/gen., Kt. 4926, Mappo: Oesterr. Alpine-Montangesellschaft, Un-
tersuchung wegen der Vorfälle anlässlich der Juliumruhen.

Bezirkshauptmannschaft Leoben³⁵

Zl. 14 A 156/5

am 26. November 1934.

Oesterr. Alpine Montan Gesellschaft,
Untersuchung wegen der Vorfälle
anlässlich der Juli-Unruhen.

Dort. Zl. 584 A 114/6-1934.

An den
Herrn Sicherheitsdirektor für Steiermark
in
Graz.

Unter Bezugnahme auf den doertigen oberwähnten Erlasz vom 30. Oktober 1934 wird nach Abschluss der
im Gegenstande gepflogenen Erhebungen berichtet:

An der nationalsozialistischen Aufstandsbewegung haben sich insgesamt 16 Angestellte und 315 Arbeiter
der einzelnen im Verwaltungsbezirk Leoben befindlichen Betriebe der Oesterreichischen-Alpine Montan-
gesellschaft beteiligt.

Ein Ingenieur und ein Kanzleibeamter waren militärische Leiter beim Aufstand, ein Beamter war militäri-
scher Leiter einer Ortsgruppe der NSDAP. Ein Ingenieur war Betriebszellenleiter bis zum Verbote der
NSDAP., ein Ingenieur war Jugendleiter des Steirischen Heimatschutzes bis zum Verbote desselben, ein
Ingenieur war seinerzeit Gemeinderat des Steirischen Heimatschutzes, ein Rechnungsführer war Ortsgrup-
penobmann, ein Ingenieur war Standartenführer, drei Ingenieure und fünf Arbeiter waren Sturmführer, ein
Obersteiger und drei Arbeiter waren Truppführer, vier Arbeiter waren Scharführer, ein Arbeiter war Kom-
mandant eines Maschinengewehrzuges, ein Arbeiter war Ortsgruppenkommandant, ein Arbeiter war Provi-
antmeister und ein anderer Subkassier bei Ortsgruppen der NSDAP. Die übrigen am Aufstande beteiligt
gewesenen Angestellten und Arbeiter hatten in der NSDAP. keine leitenden Funktionen inne.

Seit 19. Juni 1933 wurden wegen illegaler Tätigkeit für die NSDAP. insgesamt 256 Angestellte und Arbei-
ter der Alpine Montangesellschaft bestraft, wobei bemerkt wird, dass eine Abstrafung wegen Beteiligung
an der Julirevole im Verwaltungsverfahren noch nicht erfolgen konnte, da einerseits die Mehrzahl der in
Betracht kommenden Personen sich als Minderbeteiligte in Anhalte befinden, andererseits die gefällten
Straferkenntnisse noch nicht in Rechtskraft erwachsen sind.

In einem Anhaltelager wurden 87 Angestellte und Arbeiter der Oesterr. Alpine Montangesellschaft ange-
halten. Wegen illegaler Parteitätigkeit wurden bisher von der Oesterr. Alpine Montangesellschaft 25 Ange-
stellte und 391 Arbeiter entlassen, einige hiervon betroffene Arbeiter jedoch in den Betrieb wieder einge-
stellt.

Für den Bezirkshauptmann:

35. Eingangsvermerk am Ende des Schreibens: 29. November 1934, Zl. 384 A 114/7.

*Lobbyismus von Interessengruppen der
österreichischen Industrie in den dreißiger Jahren
– unter Berücksichtigung der Veränderungen bei
der Durchsetzung industrieller Interessenpolitik
in den zwanziger und dreißiger Jahren*

Das Thema Lobbyismus ist in mehrfacher Hinsicht problematisch. Der Begriff Lobbyismus ist im Zusammenhang mit der österreichischen Industrie nur bedingt verwendbar. Dabei sind Unterschiede in den politischen Institutionen, vor allem im Parteiensystem zwischen den USA und europäischen Staaten zu beachten. „Das Fehlen von Massenparteien mit hohem Organisationsgrad“ hatte in den USA zu einer charakteristischen Einflüßausübung – dem Lobbyismus – geführt, der „aber in Europa kein entscheidendes Charakteristikum der Interessensdurchsetzung“ war. Karl Ucakar kommt bei seinen Ausführungen zu Lobbyismus und Verbandssystem weiters zu der Definition: „Das Lobbying ist eine Form der Interessenvertretung gegenüber staatlichen, regionalen und kommunalen Institutionen und Organen, die sich auf fremde Interessen bezieht. Die Lobby ist ein Geschäft, Lobbyist ein Beruf“¹.

Für Österreich kann Lobbying nur in der Bedeutung „von informellen Versuchen, öffentliche Institutionen und Amtsinhaber zu beeinflussen“² verwendet werden.

Nicht ganz unproblematisch ist auch die Verwendung des Begriffes „die österreichische Industrie“³. Auf Grund einer starken branchenmäßigen und regionalen Aufspaltung der österreichischen Industrieunternehmen gab es eine Fülle von divergierenden Firmen- und Brancheninteressen⁴. Auch die Frage nach „der Großindustrie“ bzw. nach Großunternehmen führt in Österreich zu keinem brauchbaren Forschungsansatz.

1. Karl Ucakar, Die Entwicklung des Verbändewesens in Österreich, in: Das politische System Österreichs, herausgegeben von Heinz Fischer, Wien 1974, 397–428, hier 398.
2. Emmerich Tólos, Interessensvermittlung und partikularistische Interessenpolitik in der Ersten Republik, in: Handbuch des politischen Systems Österreichs, Erste Republik 1918–1933, Herausgeber Emmerich Tólos/Herbert Duchs/Ernst Hanisch/Anton Staudinger, Wien 1995, 371–394, hier 380.
3. Karl Haas, Industrielle Interessenpolitik in Österreich zur Zeit der Weltwirtschaftskrise, in: Jahrbuch für Zeitgeschichte 1978, Herausgegeben von der Österreichischen Gesellschaft für Zeitgeschichte, Wien 1979, 97–126, hier 97.
4. Peter Berger, Ökonomische Macht und Politik, in: Handbuch des politischen Systems Österreichs, 395–411, hier 402.

Für die Erste Republik stellte Franz Mathis im Stichtjahr 1937 nur 49 Großunternehmen fest, d. h. Unternehmen, die mehr als 1000 Beschäftigte aufwiesen⁵.

Für die 20er Jahre – branchenweise sogar bis zur Weltwirtschaftskrise – läßt sich in der österreichischen Industrie zudem ein geringer Grad an Spezialisierung feststellen. Hans Kernbauer, Eduard März und Fritz Weber zitieren in diesem Zusammenhang Otto Bauer, der zu den größeren Betrieben in der Großindustrie feststellte, daß sie meist „organisch keine Großbetriebe, sondern ... nur eine Summe von Greißlereien, in denen auf jeder Maschine etwas anderes erzeugt würde“, waren.⁶

Nimmt man die Beschäftigtenzahlen als Kriterium für die Größe eines Unternehmens, so gab es in Österreich „nur einen Großkonzern europäischer Dimension, nämlich die Alpine Montangesellschaft“⁷.

Da die österreichischen Industrieunternehmen eher mittlere bis kleine Betriebe waren, erfolgte Lobbying im Sinne von Einflußnahme vor allem über Interessenverbände, deren Zahl zeitweise in die Hunderte ging. Diese Wirtschaftsverbände waren allerdings zum Teil zu unbedeutend, um effektive Interessenpolitik gegenüber von Parlament, Parteien, Regierung und Verwaltung ausüben zu können⁸. Bei Auflösung der freien Unternehmervverbände 1934 wurde ihre Zahl auf etwa 80 geschätzt⁹.

Für die österreichische Industrie galt daher, daß mittlere bis kleine Industrieunternehmen, verteilt auf 16 Industriezweige¹⁰ und verschiedene Bundesländer versuchten, ihre Interessen mittels eines ebenso branchenmäßig und regional aufgesplitterten Verbändewesens gegenüber dem Staat vertreten zu lassen. Eine umfassende Untersuchung der Interessenorganisation und Interessenpolitik scheiterte bisher wohl an der Vielzahl der Unternehmen und Verbände.

Die österreichische Industrie stimmte nur in wenigen, ganz allgemeinen Sachfragen überein¹¹, die vom Hauptverband der Industrie Österreichs vertreten wurden¹².

Die Interessenpolitik des Hauptverbandes der Industrie ist in der Literatur noch am besten dokumentiert. Es werden verschiedene Interventionsmöglichkeiten auf unterschiedlichen Ebenen aufgezeigt. Dabei wird deutlich, daß die branchenmäßige

5. Franz Mathis, *Big Business in Österreich II, Wachstum und Eigentumsstruktur der österreichischen Großunternehmen im 19. und 20. Jahrhundert, Analyse und Interpretation*, Wien, München 1990, 24 f.
6. Hans Kernbauer/Eduard März/Fritz Weber, *Die wirtschaftliche Entwicklung in Österreich 1918–1938, Geschichte der Ersten Republik*, herausgegeben von Erika Weinzierl/Kurt Skalnik, Band 1, Graz, Wien, Köln 1983, 343–379, hier 362.
7. Berger, *Ökonomische Macht und Politik*, 402.
8. Ucakar, *Die Entwicklung des Verbändewesens in Österreich*, 400.
9. *Der christliche Ständestaat*, 4. November 1934, Nr. 48, 20 f. „Berufstand Industrie“.
10. Franz Mathis führt an: Bergbau und Erdöl; Eisen- und Metallerzeugung einschließl. Gießerei; Stein und Keramik; Glas; Chemie; Papiererzeugung; Holzerzeugung und -verarbeitung; Nahrungs- und Genussmittel; Ledererzeugung und -verarbeitung; Maschinen- und Stahlbau; Fahrzeug; Eisen- und Metallwaren; Elektro; Textil, Bekleidung. Vgl. Mathis, *Big Business in Österreich II*, 25. Eine weitere Unterteilung nach Industrieklassen vgl. auch Haas, *Industrielle Interessenpolitik*, 103.
11. Berger, *Ökonomische Macht und Politik*, 402.
12. Zur Verbandsgeschichte vgl. Gerald Sturmayer, *Industrielle Interessenverbände: Ringen um Einheit*, in: *Handbuch des politischen Systems Österreichs*, 339–352. Vgl. weiters Ernst Zeiner, *Die österreichischen Unternehmervverbände, ihr Verhältnis zum Staat und ihre Stellung im Staat, Geschichte, Strategien und Rolle der zentralen Kapitalorganisationen in Österreich*, phil. Diss., Wien 1989.

und regionale Aufsplitterung der Industrie selbst im Hauptverband Wirkung zeigte. Der Hauptverband war stark von der Region Wien und Umgebung dominiert und besaß traditionell die besten Kontakte zu Parlament, Regierung und Bürokratie. Branchenmäßig herrschten Mittelbetriebe der metallverarbeitenden Industrie, des Maschinenbaues und der Elektroindustrie vor¹³.

Angesichts der österreichischen Wirtschaftsstrukturen stellt sich die Frage, ob und wie Forschungen zu Lobbyismus – im Sinne von informellen Versuchen, öffentliche Institutionen und Amtsinhaber zu beeinflussen – zu sinnvollen Ergebnissen führen können.

Zahlreiche – oder besser zahllose – Interventionisten standen den Adressaten Parlament, Parteien, Regierungen und Verwaltung gegenüber.

Peter Berger versuchte die Komplexität des Themas etwa durch eine straffe Strukturierung in den Griff zu bekommen, indem er für die späteren zwanziger Jahre vier Ebenen für die Kontakte der Wirtschaft zur Politik einführte: die Ebene der parlamentarischen Vertretung der Großwirtschaft (der Industrie); die Ebene der Handelskammerorganisation; die freiwilligen Spitzenvereinigungen der Bankiers und Industriellen; direktes einzelunternehmerisches Lobbying. Auch für die Methoden industrieller Einflußnahme der Wirtschaft auf die Politik versuchte er eine übersichtliche Darstellung¹⁴.

Die Ebenen und Methoden sind zwar bekannt, doch löst die Strukturierung des Problems nicht die Quellenlage. Drohungen, direkte Finanzierung von Parteien, Wehrverbänden und Presse, Beeinflussung von Regierungsmitgliedern und Beamten, informelle Absprachen u.ä. wurden nicht immer ausreichend für die Nachwelt dokumentiert. Nicht zuletzt wäre bei jeglicher Art von Intervention auch die Frage nach der Effizienz zu stellen.

An der Feststellung von Karl Haas, die er vor zwanzig Jahren traf – „...daß unsere Arbeit vor erheblichen Problemen steht, und zwar vor solchen bezüglich der Fülle an sich auftuenden Fragen, die von der Historiographie bisher nicht diskutiert wurden, als auch vor solchen im Hinblick auf das Quellenmaterial“¹⁵ – hat sich bis heute wenig geändert. Ohne hier im Detail die Forschungsergebnisse wiedergeben zu wollen, möchte ich nur jene wenigen Forderungen an den Staat anführen, über die sich die österreichische Industrie einig war. Mit Senkung der Ausgaben für die öffentliche Verwaltung, Reform – im Sinne von Senkung – der Steuern und Sozialabgaben und Revision des österreichischen Zolltarifs von 1924 glaubte die Industrie den Schwierigkeiten der zwanziger Jahre begegnen zu können¹⁶. Senkung der Produktionskosten und der Kreditzinsen sowie Erweiterung des Absatzes waren auch die Forderungen der dreißiger Jahre, die sich in der „Industrie“, der Publikation des Industriellenverbandes, ständig wiederholten. Mit der Verschärfung der Weltwirtschaftskrise kam es aber im Hauptverband der Industrie zu Konflikten

13. Sturmajr, Industrielle Interessenverbände, 342.

14. Berger, Ökonomische Macht und Politik, 403 und 405.

15. Haas, Industrielle Interessenpolitik, 97.

16. Ebenda, 99 ff.

zwischen liberaleren und protektionistischeren Interessen¹⁷. Forderungen nach Exportförderungsmaßnahmen, nach verstärkten öffentlichen Lieferungsufträgen und nach planwirtschaftlichen Maßnahmen gingen über die bis dahin vom Hauptverband der Industrie betriebene Interventionspolitik hinaus¹⁸.

Wie nun die allgemeinen Forderungen der Industrie, jahrzehntlang fast stereotyp vom Hauptverband vertreten, und davon divergierende Firmen- und Brancheninteressen im Einzelnen und ganz konkret bei den Adressaten Parlament, Parteien, Regierungen und Verwaltung plazierte und betrieben wurden, ist nur unzureichend erforscht. Das Beziehungs- und Interessengeflecht zwischen Einzelpersonen, Einzelunternehmen, Verbänden, Politikern und Verwaltungseliten konnte und kann nur punktuell bei Einzelinteressen und bei Einzelpersonen aufgelöst werden.

1. Industrie und Politik

Obwohl das Netzwerk zwischen Unternehmerorganisationen und bürgerlichen Parteien/Regierungen als eines der bedeutendsten auf gesamtstaatlicher Ebene bezeichnet wird¹⁹, sind die Verbindungen nur in den Grundzügen erforscht. Die Bereiche – Kontakte zu den Parteien, politische Einzelakteure und Kontakte zu Regierungen – ermöglichen es, das komplexe Thema zu strukturieren.

1.1 Parteien

Kontakte zu den Parteien und Politikern sowie die Finanzierung von Parteien und Wehrverbänden sind in den Grundzügen seit dem Aufsatz von Karl Haas im Jahrbuch für Zeitgeschichte 1978 dokumentiert. Spätere Literatur erschöpft sich weitgehend in der Wiederholung von bereits Bekanntem, selten um neue Forschungsergebnisse vermehrt.

Hier seien nur stichwortartig einige der Hauptforschungsergebnisse zu den Aktivitäten des Hauptverbandes der Industrie angeführt²⁰: Presspolitik des Hauptverbandes zur öffentlichen Meinungsbildung; Episode einer Parteigründung – der „Bürgerlich-demokratischen Partei“ des Wiener Industriellen Max Friedmann; anlässlich der Wahlen 1923 vier Industrievertreter auf den bürgerlichen Listen – drei bei der christlichsozialen Partei und einer auf der Liste der Großdeutschen; um Ausgleich der Gegensätze der bürgerlichen Parteien bemüht; seit 1922 Existenz eines zentralen Fonds zur Finanzierung der Heimwehren²¹ nach einem Vorstandsbeschluss des Hauptverbandes; 1925 Schaffung eines weiteren politischen Fonds – der sog. Technischen Nothilfe als Streikbrecherorganisation²²; Wahlsubsidien.

17. Ebenda, 109.

18. In „Die Industrie“ findet sich dazu eine Fülle von Material.

19. Tülos, Interessenvermittlung, 372.

20. Vgl. dazu Haas, Industrielle Interessenpolitik.

21. Zur Rolle Ludwig Urbans, des Präsidenten des Hauptverbandes der Industrie, bei der Finanzierung der Heimwehren vgl. Stuntz, Industrielle Interessenverbände, 349.

22. Karl Haas, Aspekte industrieller Interessenpolitik in der Ersten Republik Österreich, in: Der Markt in Mitteleuropa der Zwischenkriegszeit, Herausgegeben von Alice Teichová/Alois Mosser/Jaroslav Pátek, Prag 1997, 359.

Die Darstellung von Max Friedmann in der Literatur bedarf insofern einer Korrektur, als Friedmann nur ein Gründungsmitglied der Bürgerlich-demokratischen Partei unter vielen war und daß Dr. Gustav Stolper als treibende Kraft dabei auftrat. Stolper wollte mit der Parteigründung die bürgerliche und deutschnationale Mitte zusammenfassen, „die sich weder durch die Sozialdemokratie, noch durch die christlich-soziale vertreten fühlte und vom Antisemitismus der Großdeutschen Partei abgestoßen wurde“. Er wollte „das fortschrittliche (zum großen Teil jüdische) Bürgertum“ in einer politischen Bewegung zusammenfassen²³.

Die Interessen der Industrie standen bei der Parteigründung nicht im Vordergrund.

Das Ergebnis der industriellen Interventionsversuche auf der Ebene der Politik war bis 1932/1933 mager. Karl Haas kommt zu dem Schluß: „Trotz Wahlsubsidien und Erfolgen industrieller Interventionspolitik in Teilfragen war es der Industrie insgesamt jedoch nicht gelungen, von bzw. mit den Bürgerblockregierungen einen Industriekurs zu erreichen“. Er kommt auch zu dem Urteil: „Soweit beurteilbar, wurde das politische Gewicht der Industrie, deren 'Macht' zur Realisierung allgemein politischer Vorstellungen gegenüber den bürgerlichen Regierungen, vor allem der christlichsozialen Partei, von der Hauptverbandführung nicht als Druckmittel benutzt, was in dem innerverbandlichen Konflikt 1932/33 der Hauptverbandführung auch deutlich vorgeworfen werden sollte“²⁴.

Dazu kam 1932 Kritik von der steirischen und kärntnerischen Sektion des Industriellenverbandes an „der wenig effektiven Politik des Hauptverbandes gegen den Kurs der Regierung Dollfuß, wohl aber auch wegen der 'leisetreterischen' Politik in der Frage des außerparlamentarischen Regimes“²⁵. Karl Haas kommt zu dem Schluß, daß einiges darauf hindeutet, „daß die steirischen und Kärntner Industriellen einen prononcierteren deutschnationalen Kurs wollten, die Unterstützung des Regierungskurses durch die Heimwehren ablehnten, eine scharfe Oppositionsstellung der Industrie gegen die Regierung wollten und, wie es scheint, ein Präsidialregime im Auge hatten“²⁶. Anfang 1933 wurde dem Hauptverband vorgeworfen, daß er ohne „Plan“ und „politisch erfolglos“ agiere, daß in den Ländern „kein Mensch weiß was geschieht“²⁷. Die verbandsinternen Streitigkeiten führten im November 1935 dazu, daß Peter Reininghaus sein Mandat als Vorsitzender des Landesverbandes für Steiermark des Industriellenbundes zurücklegte und seine Mitgliedschaft im Präsidium des Industriellenbundes zur Verfügung stellte. Dem waren Streitigkeiten über eine angebliche Äußerung von Handelsminister Fritz Stockinger, daß er „vollkommen braun“ / „braun bis auf die Knochen“ sei, vorangegangen. Nach der Einschaltung von Rechtsanwälten präziserte Handelsminister Stockinger seine

23. Vgl. dazu Harnes Rosenkranz, Die demokratischen Mittelparteien in der Zwischenkriegszeit (Erste Republik), Diplomarbeit, Wien 1999, 15.

24. Haas, Industrielle Interessenpolitik, 112.

25. Haas, Industrielle Interessenpolitik, 116.

26. Haas, Aspekte industrieller Interessenpolitik, 374.

27. Haas, Industrielle Interessenpolitik, 118.

Äußerung: „Ich habe dagegen betont, daß vielleicht vor zwei Jahren die Einstellung des Herrn R. etwas anders war als heute, da er an einer Opposition gewisser bundesländischer Industriekreise gegen den Hauptverband teilnahm, welche Opposition dem Hauptverbande seine Gefolgschaft gegenüber der Regierung zum Vorwurfe machte“. Handelsminister Stockinger stimmte aber dennoch dem von Peter Reininghaus gewünschtem Verbleib im Vorstand des Landesverbandes für Steiermark des Industriellenbundes im Dezember 1935 zu²⁸.

Peter Berger kommt fast 20 Jahre später zu keinen anderen Schlüssen, wenn er feststellt: „Das politische Verhalten der Unternehmer während der Zwischenkriegszeit läßt sich ohne Schwierigkeiten als Suche nach neuen Protektoren definieren. Eine direkte Herrschaft der Industriellen oder gar der Bankiers kam zu keinem Zeitpunkt zwischen 1918 und 1938 ernsthaft in Frage“²⁹.

Die Ursache dafür mag darin liegen, daß die Interessen der österreichischen Industrie zu heterogen waren und „sich die Interessenvertretung der Industrie durch Uneinigkeit auszeichnete“³⁰.

Alle angeführten Maßnahmen zur Durchsetzung von Interessen – das sollte nicht außer Acht gelassen werden – gingen über den Hauptverband der Industrie, wobei bestimmte Personen – im Spannungsfeld Industrie-Politik – immer wieder eine Rolle spielten.

1.2 Einzelakteure

Während die Grundzüge der Interventionspolitik des Hauptverbandes der Industrie in der Literatur bis zu den Jahren 1933/1934 noch relativ durchgängig dargestellt werden, finden sich nur einige wenige Personen – zum Teil als „Interventionisten“, zum Teil als Adressaten – in ganz bestimmten Einzelsituationen angeführt. Die Darstellungen erschöpfen sich aber größtenteils in der Nennung der Namen, ohne im Detail über einen längeren Zeitraum die tatsächlichen Aktivitäten des „Interventionisten“ oder Adressaten darzustellen.

Auf Verbandsebene wird der leitende Generalsekretär Dr. Gustav Weiß-Wellenstein genannt, der die Geschäfte des Hauptverbandes von 1919 bis 1933 führte und danach noch im Vorstand tätig war. Ganz allgemein wird seine Tätigkeit mit Aufbau und Pflege entsprechender Kontakte zu Regierung/Parlament und Verwaltung beschrieben³¹. Neben Weiß-Wellenstein gilt der geschäftsführende Vizepräsident, Sektionschef i.R. Robert Ehrhart, als wichtiger Exponent des Verbandes der Industrie. Mit ihm wurde „die Tradition, Fachleute aus der Hoheitsverwaltung nach Ende ihrer Dienstzeit für die Verbandsbürokratie zu gewinnen“ fortgesetzt³². An der Spitze des Verbandes stand ab März 1921 Präsident Ludwig Urban, ein Wiener

28. Österreichisches Staatsarchiv (ÖStA), Archiv der Republik (AdR), BMHuV, Auskünfte ZI. 378/1935; ZI. 5760/1935; ZI. 6190/1935.

29. Berger, *Ökonomische Macht und Politik*, 396.

30. Dieter Stiefel, *Die große Krise in einem kleinen Land, Österreichische Finanz- und Wirtschaftspolitik 1929–1938*, Wien 1988, 355.

31. Sturmayr, *Industrielle Interessenverbände*, 345.

32. Ebenda, 342.

Metallindustrieller. Die Tätigkeit Ehrharts und Urbans sind auf Grund der Quellenlage am besten dokumentiert. So stützt sich schon die erste Arbeit von Karl Haas auf den Nachlaß von Robert Ehrhart, der sich im Wiener Institut für Zeitgeschichte befindet. Auch Ludwig Urbans Tätigkeit kann nicht zuletzt über seine rege Öffentlichkeitsarbeit in der „Industrie“ durchgängig verfolgt werden. Das gesamte Ausmaß seiner Beziehungen und Interventionstätigkeit wird aber noch einer genaueren Aufarbeitung bedürfen, die mit Hilfe eines eben im Archiv der Republik aufgefundenen Aktenbestandes zielführender als bisher betrieben werden kann³³.

Eine Mittelstellung zwischen Industrie und Politik nahm Dr. Ernst Streeruwitz ein. Als Funktionär der Wiener Handelskammer und Vorstandsmitglied des Wiener Industriellen- und des Hauptverbandes war er von 1923 bis 1934 Nationalratsabgeordneter und von Mai bis September 1929 Bundeskanzler. Sein Naheverhältnis zum Nationalsozialismus in den dreißiger Jahren ist aber bisher nicht ausreichend beachtet worden³⁴.

Als Adressaten von Verbandsinterventionen werden immer wieder einige wenige Nationalratsabgeordnete, Regierungsmitglieder oder Bundeskanzler genannt. Dabei wird stets der Industrielle Max Friedmann mit seiner Episode der Parteigründung der „Bürgerlich-demokratischen Partei“ angeführt³⁵. In den dreißiger Jahren wurden aber Max Friedmanns Aktivitäten namens eines „Komitees für Politik und Wirtschaft“ vom Industriellenbund abgelehnt. In einem von Friedmann unterzeichneten Rundschreiben im Oktober 1935 wurden eine Reihe von Industriellen ersucht, an den Bundeskanzler zu schreiben, „es möge für den Fall der Neubestellung des Präsidenten des Industriellenbundes auch die Meinung „kompetenter, der Leitung der Haupt-Organisation nicht angehöriger Industrieller“ eingeholt werden“. Der Industriellenbund verwahrte sich in einem Schreiben an den Handelsminister „auf das Entschiedenste“ gegen diesen „Eingriff in seine Rechte“³⁶.

Bei den Wahlen 1923 hatte der Hauptverband der Industrie vier Industrievertreter auf den bürgerlichen Listen erreicht, drei bei der christlichsozialen Partei und einer auf der Liste der Großdeutschen³⁷. Dabei handelte es sich um Thomas Kliman (Abgeordneter der Großdeutschen Partei von 1923 bis 1934) – Generalsekretär des Kärntner Industriellenverbandes und Kärntner Landtagsabgeordneter, um Ing. Friedrich Reiner (Abgeordneter der christlichsozialen Partei 1923 bis 1925) – Obmann der Fachgruppe der Metallwarenerzeuger und Vorstandsmitglied des Wiener Industriellen- und des Hauptverbandes, um den bereits genannten Dr. Ernst Streeruwitz sowie um Dr. Emanuel Weidenhoffer (Abgeordneter der christlichsozialen Partei 1923 bis 1934) – Generalsekretär und Syndikus der Sektion Steiermark des

33. Auf den Bestand wird noch bei den Ausführungen zu den Kontakten Industrie und Verwaltung in den Jahren 1934 bis 1938 genauer eingegangen.

34. Vgl. dazu AdR, Bundesministerium für Inneres, Gauakt 2396.

35. Haas, Industrielle Interessenpolitik, 110.

36. AdR, BMHuV, Auskünfte Zl. 5309/1935.

37. In weiterer Folge vgl. die Haltung der Industrie bei einzelnen Wahlen Haas, Industrielle Interessenpolitik, 110 ff.

Hauptverbandes. Als Kontaktstelle wurde ein eigenes „Industriellenzimmer“ im Parlament eingerichtet³⁸.

Die Wahl der Industrievertreter für das Parlament zeigt auch deutlich, welche Bundesländer verbandsintern am mächtigsten waren. Wien, Steiermark und Kärnten waren somit an der Schaltstelle Industrie – Parlament plaziert.

Die Zahl der Industriellen-Abgeordneten im Parlament war nach Peter Berger „nie höher als vier“³⁹. Nach Emmerich Tálos ist ihre geringe Repräsentanz im Nationalrat der Ersten Republik seitens der Unternehmerorganisationen wiederholt beklagt worden. In der zu dieser Feststellung gesetzten Anmerkung zitiert Tálos eine Aufstellung über die berufliche Herkunft der 165 österreichischen Abgeordneten des Jahres 1930, nach der 21 Abgeordnete der Gruppe „Handel, Gewerbe und Industrie“ zugeordnet wurden. Im Vergleich dazu gab es aber 26 Landwirte und 78 Beamte unter den Abgeordneten⁴⁰.

Die als wenig erfolgreich eingestufte Tätigkeit der Industrieabgeordneten fand im März 1933 mit der Ausschaltung des Parlaments ein abruptes Ende⁴¹.

Neben den „vier Abgeordneten“, die in der Literatur immer wieder Erwähnung finden, verweist Emmerich Tálos „exemplarisch auf Unternehmerrepräsentanten...“, die wichtige politische Funktionen innehatten⁴². Neben den bereits angeführten Thomas Klimann (Abgeordneter und Verbandsfunktionär), Ernst Streeruwitz (Abgeordneter, Verbandsfunktionär, Bundeskanzler) und Emanuel Weidenhoffer (Abgeordneter, Verbandsfunktionär, Finanzminister) werden noch Eduard Heidl (Abgeordneter, Verbandsfunktionär, mehrfach Handelsminister), Friedrich Schuster (Verbandsfunktionär, Handelsminister), Josef Vinzl (Abgeordneter, Verbandsfunktionär) und Hans Schürff (Abgeordneter, Handelsminister, Justizminister) genannt. Ihr tatsächlicher Anteil an der Interessenvermittlung oder ihr Stellenwert im Netzwerk Industrie – Politik bleibt aber weitgehend im Dunkeln. Während Eduard Heidl und Ernst Streeruwitz noch zu den bekannteren Größen zählen, nicht zuletzt durch ihre Erinnerungen, gibt es bei anderen nur wenige bis gar keine Hinweise auf ihre Interessenvermittlung. Bei Emanuel Weidenhoffer geben die Ministerratsprotokolle Beispiele für seine Aktivitäten als Finanzminister zwischen Oktober 1931 bis Mai 1933 – Aktivitäten, die auch in der Literatur ihren Niederschlag fanden⁴³. Bei anderen Politikern wird allerdings ihre Einschätzung als Vertreter von Industrieinteressen durch nichts untermauert. Dies gilt z.B. für Friedrich Schuster, der zwar als Mann der Industrie bezeichnet wird, bei dessen Erstellung eines Lebenslaufes für das Österreichische Biographische Lexikon, sich aber keine konkreten

38. Sturmayer, Industrielle Interessenverbände, 347 f.; Peter G. Fischer, Freie und genossenschaftliche Interessenvertretung der gewerblichen Wirtschaft in Österreich vom Vormärz bis zum „Ständestaat“, in: Zur Geschichte der Handelskammerorganisation, Wien 1978, 7–31, hier 23.

39. Berger, Ökonomische Macht und Politik, 403.

40. Tálos, Interessenvermittlung, 373 sowie Anmerkung 19 auf 390.

41. Berger, Ökonomische Macht und Politik, 403.

42. Tálos, Interessenvermittlung, 375 f.

43. Vgl. dazu etwa Stiefel, Die große Krise, 245, 355; Dieter Stiefel, Finanzdiplomatie und Weltwirtschaftskrise. Die Krise der Credit-Anstalt für Handel und Gewerbe 1931, Frankfurt/Main 1989, siehe die zahlreichen Nennungen im Personenregister.

Hinweise auf tatsächliche Aktivitäten finden ließen. Selbst zur Zeit seiner Ministerschaft, er war von Juni bis September 1930 Handelsminister, trat er weder im Ministerrat noch in der Öffentlichkeit hervor. Vielmehr wurde gerade in diesen Monaten die Handelspolitik von Bundeskanzler Johannes Schober nach außen hin vertreten⁴⁴. Die stereotype Bezeichnung von Friedrich Schuster als Vertreter der Industrie bedarf einer kritischen Hinterfragung.

Während die Rolle des kurzzeitigen Handelsministers Friedrich Schuster stark überbewertet wird, scheint die Bedeutung von Alexander Hryntschak zu wenig beachtet. Er wird nur ganz allgemein als „ehemaliger christlichsozialer Industrievertreter im Parlament“ im Zusammenhang mit dem von ihm im April 1934 gegründeten „Ausschuß österreichischer Industrieller“ genannt. Der Ausschuß sollte ein Sammelbecken für regimiefreundliche Industrielle sein, die Dollfuß unterstützen sollten⁴⁵. In der Zeitschrift „Die Industrie“ zeigen sich aber seine umfangreichen Aktivitäten für industrielle Interessen in den dreißiger Jahren.

Bemerkenswert ist, daß in der konstituierenden Nationalversammlung eine überdurchschnittlich hohe Anzahl von Abgeordneten mit der Bezeichnung Fabrikant/Industrieller vertreten war. Neun Vertreter der Wirtschaft⁴⁶ scheinen vom Oktober 1918 bis Februar 1919 in der ersten parlamentarischen Vertretung der Republik Österreich auf. Die neun Abgeordneten gehörten alle der Deutschnationalen Partei an. In der Provisorischen Nationalversammlung, vom 4. März 1919 bis 9. November 1920, scheint von ihnen nur mehr Max Friedmann auf und als neuer Industrieller Viktor Wutte, der der Großdeutschen Partei angehörte. Zwischen 1920 und 1923 ist kein Abgeordneter feststellbar, der auf Grund seines Berufes eine stärkere Verbindung zur Industrie vermuten läßt. Ab 1923 finden sich in der Literatur stets „vier Vertreter der Industrie“ angeführt, wobei drei davon dem Nationalrat bis 1934 angehörten (Thomas Klimann, Ernst Streeruwitz, Emanuel Weidenhoffer), während der vierte (Friedrich Reiner) schon 1925 starb.

Die Abgeordneten, die als Vertreter der Industrie galten, waren aber vor allem Verbandsfunktionäre. Eine genauere Analyse, die auch stärker die industriellen Verbandseliten umfassen müßte, steht allerdings noch aus. Darüber hinaus müßten auch jene Abgeordneten und Politiker erfaßt werden, deren ursprünglicher Beruf nicht mit Industrie oder Wirtschaft verbunden war, die sich aber als regelmäßige „Interventionisten“ für Wirtschaftsinteressen erwiesen haben. Als prominente Vertreter dieser Gruppe wären Karl Buresch oder Ludwig Draxler zu nennen. Da aber systematische Elitenforschung zur Gesamtheit der österreichischen Abgeordneten sowie zu den Regierungsmitgliedern noch aussteht, ist diese Ebene möglicher Interventionstätigkeit unzureichend erforscht⁴⁷.

Ganz allgemein muß festgestellt werden, daß eine genauere Analyse des perso-

44. Materialien zu der Kurzbiographie im Österreichischen Biographischen Lexikon befinden sich im Besitz der Verfasserin.

45. Haas, Aspekte industrieller Interessenpolitik, 376; Sturmayer, Industrielle Interessenverbände, 350.

46. Hugo Albrecht, August Denk, Max Friedmann, Wilhelm Keller, Philipp Langenthan, Heinrich Oberleitner, Robert Primavesi, Oskar Teufel und Karl Urban.

nenbezogenen Beziehungsgeflechtes noch aussteht. Die wirtschaftliche Tätigkeit oder Verflechtung von Abgeordneten und Regierungsmitgliedern ist ebensowenig systematisch erfaßt. Umgekehrt müßten jene Industrielle, die in den Verbänden Spitzenpositionen einnahmen, zumindest auf ihre politische Einstellung hin genauer betrachtet werden, um so personelle Verflechtungen nicht nur punktuell, wie es in der Literatur bereits geleistet wurde, sondern umfassender aufzuspüren. Dazu gehören die Sichtbarmachung von verwandtschaftlichen Beziehungen, Schul- oder Lebensfreundschaften, Verbindungen über den Katholischen Cartellverband u.ä. Nicht zuletzt fehlen auch umfassende Forschungen zur Anfälligkeit von Industriellen für den Nationalsozialismus. Die bisherige Literatur erschöpft sich in der Nennung von Anton Apold und Philipp Schoeller.

Auf Grund der bisherigen Forschung entsteht der Eindruck, daß industrielle Interessenpolitik in Österreich mehr durch die Verbände und prominente Verbandsfunktionäre betrieben wurde als über Abgeordnete im Parlament.

1.3 Regierungen

Für das Verhältnis Industrie-Regierungen gilt ganz allgemein, daß man den bürgerlichen Politikern wirtschaftliche Kompetenz absprach⁴⁸. Die Frage nach dem tatsächlichen Verständnis bürgerlicher Politiker für wirtschaftliche Zusammenhänge wird nicht aufgeworfen. Eine rasch und nur stichprobenartig durchgeführte Untersuchung vermittelt ein etwas differenzierteres Bild. Für alle Regierungsmitglieder der ersten Republik wurde mit dem Compass des Jahres 1933 eine Erhebung durchgeführt. Von den 123 Regierungsmitgliedern, die 1933 noch lebten – die Gesamtsumme ist 135 – konnte bei 48 eine Wirtschaftsfunktion in Aktiengesellschaften festgestellt werden. Von den 48 bekleideten 20 nur eine Funktion, 13 hatten zwei Funktionen, sechs drei und neun mehr als vier. Eine Stichprobe für 1925 brachte ähnliche Ergebnisse. Die Untersuchungen müßten allerdings umfassender betrieben werden. Dabei wäre auch der Frage nachzugehen, ob eine Tätigkeit als Verwaltungsrat in Aktiengesellschaften bereits „wirtschaftliche Kompetenz“ bedeutet.

Ohne hier die in der Literatur angeführten Einzelkontakte, Abordnungen und Gespräche zwischen Industrievertretern und Regierungsmitgliedern anführen zu können und zu wollen⁴⁹, ist insgesamt auch hier eine Forschungslücke bemerkbar. Systematische Forschungen zur Wirtschafts- und im speziellen Fall Industriepolitik der österreichischen Regierungen der Zwischenkriegszeit stehen noch aus. Ganz allgemein werden einzelne Regierungen als unternehmerfreundlicher eingestuft als andere – so etwa die Kabinette Ernst Streeruwitz (Mai 1929 bis September 1929) und Johannes Schober (September 1929 bis September 1930)⁵⁰. Bei der Durchsetzung

47. Zum Versuch einer historischen Kollektivbiographie vgl. Herbert Matis/Dieter Stiefel, *Der österreichische Abgeordnete. Der österreichische Nationalrat 1919–1979 – Versuch einer historischen Kollektivbiographie*, Wien 1982.

48. Haas, *Aspekte industrieller Interessenpolitik*, 350 f.

49. Vgl. dazu die Arbeiten von Karl Haas, Peter Berger, Emmerich Tólos und Gerald Sturmayer.

50. Sturmayer, *Industrielle Interessenverbände*, 346 f.

von außerordentlichen Vollmachten für die Regierung zur Krisenlösung war Bundeskanzler Buresch ein wichtiger Ansprechpartner⁵¹. Ganz allgemein wird in der Literatur eine wachsende Entfremdung zwischen Industrie und den konservativen Parteien nach Ausbruch der Großen Depression angeführt, sodaß die Aufgabe der parlamentarischen Demokratie für die österreichische Industrie kein Problem darstellte⁵².

Mit der Ausschaltung des Parlaments im März 1933 und der Installierung des austrofaschistischen Herrschaftssystems enden alle Forschungsarbeiten zur industriellen Interessenpolitik. Ganz allgemein wird noch festgestellt, daß die Industriekreise die Regierungen Dollfuß und Schuschnigg unterstützten, daß aber das Ergebnis der Regierungsmaßnahmen der Jahre 1934 bis 1938 für die Industrie keine wesentliche Verbesserung ihrer Gesamtlage brachte. Karl Haas kommt zu dem Schluß, „daß die Industrie, so sehr sie auch geholfen hatte, einer Politik der kompromißlosen Durchsetzung bürgerlicher Klasseninteressen den Weg zu bereiten, und so sehr ihr das diktatorische Regime dabei durch die Ausschaltung der organisierten Arbeiterbewegung und einem rigorosen Sozialabbau entgegengekommen war, auch unter der österreichischen Diktatur nicht in der Lage sein sollte, eine entscheidende Verbesserung ihrer Kapitalverwertungsbedingungen zu erreichen“⁵³.

2. Industrie und Verwaltung

Die allgemeine These von Theodor Pütz, „daß die ökonomische und soziale Krise 1929 und der Jahre danach einen verstärkten wirtschaftspolitischen Interventionismus bedingte“⁵⁴ wirft für das autoritäre Österreich die Frage nach den möglichen Adressaten auf. Während industrielle Interessenpolitik der Verbände mit Hilfe einzelner „Interventionisten“, seien es Verbandsfunktionäre, Abgeordnete, Regierungsmitglieder oder einzelne Bundeskanzler noch relativ ausführlich in der Literatur dargestellt wird, beschränken sich die Angaben zur Rolle der Verwaltung als Adressat auf wenige Sätze.

Die Ministerialbürokratie⁵⁵, „in erster Linie die des Finanzministeriums, aber auch des Handels- und Sozialressorts“⁵⁶, werden zwar immer wieder angeführt, doch findet sich wenig Konkretes über tatsächliche lobbyistische Aktivitäten. Das Finanzministerium wird ganz allgemein als „Hauptadressat der Einflußnahme“ dargestellt, „das Handelsministerium bzw. der Handelsminister als bevorzugter Adressat und zugleich als bewährter Lobbyist“ bezeichnet. Für die Dichte lobbyis-

51. Haas, Industrielle Interessenpolitik, 114.

52. Berger, Ökonomische Macht und Politik, 409.

53. Haas, Aspekte industrieller Interessenpolitik, 377.

54. Theodor Pütz, Die Bedeutung der Wirtschaftsverbände für die Gestaltung der österreichischen Wirtschaftspolitik, in: Verbände und Wirtschaftspolitik in Österreich, Berlin 1966 – zitiert nach Karl Haas, Zum Problemkomplex „Wirtschaftsverbände und Ständestaat“, in: Das Juliabkommen von 1936, herausgegeben von Ludwig Jedlicka und Rudolf Neck, Veröffentlichungen des Theodor-Körner-Stiftungsfonds und des Leopold-Kunschak-Preises zur Erforschung der österreichischen Geschichte der Jahre 1927 bis 1938, Band 4, Wien 1977, 328–342, hier 328.

55. Haas, Industrielle Interessenpolitik, 110.

56. Berger, Ökonomische Macht und Politik, 404; weiters Sturmayer, Industrielle Interessenverbände, 346.

fischer Tätigkeit wird von Emmerich Tálos exemplarisch ein Bericht des Präsidenten der Wiener Handelskammer angeführt, aus dem hervorgeht, „daß im Verlauf von wenig mehr als einem Monat“ vier Vorsprachen beim Bundeskanzler und eine große Pressekundgebung stattgefunden hatten⁵⁷. Eine gute Quelle für Aktivitäten dieser Art ist aber auch „Die Industrie“, in der Vorsprachen, Enqueten, Eingaben, Kommissionen u.a. der Verbände laufend publizistisch ausgeschlachtet wurden. Wie weit es sich bei diesen Tätigkeiten um Alibifunktionen des Verbandssystems oder um effiziente Aktionen gehandelt hat, ist als Frage in den Raum zu stellen.

Bei den Kontakten zu Finanz- und Handelsministerium werden als erfolgreiche Adressaten Emanuel Weidenhoffer, Finanzminister von Oktober 1931 bis Mai 1933, und Guido Jakoncig, Handelsminister von Mai 1932 bis Mai 1933, genannt⁵⁸. Handelsminister Jakoncig, Repräsentant der Heimwehr, vertrat erfolgreich industrielle Forderungen im Rahmen eines Arbeitsbeschaffungsprogrammes⁵⁹. Weidenhoffer und Jakoncig scheinen in den dreißiger Jahren auch laufend in der Zeitschrift „Die Industrie“ auf.

Vertreter der Bürokratie, also Beamte an den Schaltstellen in den Ministerien, die offen für Anliegen der Industrie waren, finden in der Literatur keine Erwähnung. Bekannt sind nur einige wenige Fälle, in denen Spitzenbeamte in die Industrie wechselten wie etwa der stets angeführte Rudolf Sieghart, dessen Lebenslauf man auf die Kurzformel bringen könnte – vom Parlamentsstenographen zum Präsidenten der Boden-Credit-Anstalt⁶⁰ oder Sektionschef i.R. Robert Ehrhart, geschäftsführender Vizepräsident des Hauptverbandes der Industrie.

Der Frage nach Funktionen in der Wirtschaft kommt insofern besondere Bedeutung zu, da in der Öffentlichkeit wiederholt Diskussionen über die „Flucht aus dem Staatsdienst“ geführt wurden. Dabei blieben die Übertritte hoher Staatsbeamter in die Privatwirtschaft nicht ohne Kritik, da es sich zum Teil um Übertritte in jene Unternehmungen handelte, die die Beamten zu überwachen gehabt hatten⁶¹. Von den 304 Sektionschefs, den höchsten Beamten in der Verwaltung, die es in der Ersten Republik und im Jahr 1945 gegeben hat, konnte bei einer Auswertung der Compasse bei 144 eine Funktion in der Wirtschaft festgestellt werden. Eine ressortmäßige Auswertung zeigt bestimmte Schwerpunkte. Das Handels- und Verkehrsressort mit 35/19 Beamten und das Finanzressort mit 33 stehen an der Spitze, gefolgt von der mächtigsten Zentralstelle, dem Bundeskanzleramt, mit 12⁶². Die

57. Tálos, *Interessenvermittlung*, 381.

58. Sturmayer, *Industrielle Interessenverbände*, 346; zur Tätigkeit Weidenhoffers vgl. auch Stiefel, *Die große Krise*, 245, 355; Stiefel, *Finanzdiplomatie*, zahlreiche Nennungen im Personenregister.

59. Haas, *Aspekte industrieller Interessenpolitik*, 372.

60. Berger, *Ökonomische Macht und Politik*, 405 f.

61. Gertrude Enderle-Burcel, *Aufbau und Beamtenschaft des Bundesministeriums für Finanzen in der Ersten Republik*, unveröffentlichter Beitrag der Tagung „Beiträge zur Verwaltungsgeschichte der Ersten Republik“ der Wissenschaftlichen Kommission zur Erforschung der Geschichte der Republik Österreich, am 22. und 23. Oktober 1985, 15 f. Die Unterlagen der Tagung befinden sich in der Nachlasssammlung E 1700 des Kriegsarchivs. Zum Problem der Flucht aus dem Staatsdienst vgl. auch *Die Stunde vom 4. Jänner 1925 „Flucht aus dem Staatsdienst“*; *Reichspost* vom 26. März 1924 „Die Flucht vor dem Staatsdienst“.

Verquickung von Bürokratie und Wirtschaft wird mit diesen Zahlen transparent. 84 der 144 Spitzenbeamten hatten diese Wirtschaftsfunktionen nach ihrer Pensionierung inne. Für alle galt aber, daß sie ihr Fachwissen und ihre Verbindungen in die Privatwirtschaft einbrachten.

Von den vielen Spitzenbeamten, die nach ihrer Pensionierung nur zwei bis drei Funktionen in den Verwaltungsräten von Aktiengesellschaften inne hatten, heben sich noch jene ab, deren Tätigkeit sicher über eine beratende Alibifunktion zur Aufbesserung ihres Einkommens hinausging. Aus dem Bereich des Finanzministeriums seien hier etwa Eugen Beck, Arssene Hartenau, Otto Juch, Alfred Kempf, Friedrich Kepert, Josef Mühlvenzl, Karl Pollak, Friedrich Schaubberger, Wilhelm Scheuchensstuel, Otto Schneller, Hermann Schwarzwald, Josef Stangelberger, Anton Walter und Johann Weinzierl angeführt.

Im Bereich des Handels- und Verkehrsministeriums sind Alexander Angerer, Alfred Fuchs, Wilhelm Haas, Artur Herbst, Heinrich Hillinger, Karl Kerschbaum, Arnold Krasny, Otto de Martin, Anton Pöschmann, Alfred Pranter, Richard Riedl, Johann Rihosek, Walter Rodler, Otto Rotky, Friedrich Rücker, Karl Schima, Rudolf Schober oder Siegmund Solvis zu nennen⁶³.

3. Industrie im Ständestaat

Die Jahre 1933/1934 brachten eine umfassende Veränderung bei der Vermittlung gesellschaftlicher Interessen im allgemeinen und von Industrieinteressen im besonderen. Parteien und Parlament verschwanden als Adressaten industrieller Interessenpolitik. Auch das industrielle Verbandssystem erfuhr durch den berufsständischen Aufbau eine umfassende Veränderung. Die Schaffung der ständischen Unternehmerorganisationen gestaltete sich zwar schwieriger als von Regierungsseite zunächst gedacht, da die Unternehmer mit ihren bestehenden Verbänden und Interessenvertretungen durchaus zufrieden waren⁶⁴. So entstand ein verwirrendes Nebeneinander zwischen alten Verbänden – wie z.B. den Kammern – und den neu geschaffenen ständischen Bündeln⁶⁵. Für den im Oktober 1934 gebildeten Bund der österreichischen Industriellen⁶⁶ sollten circa 80 bestehende Unternehmerverbände umgebildet werden⁶⁷.

Angesichts des Wegfallens traditioneller Adressaten und einer Umbruchsituation in dem für Österreich so wichtigen Verbändesystem stellt sich fast zwingend die

62. Gertrude Einderle-Bureel/Michaela Follner, Diener vieler Herren, Biographisches Handbuch der Sekretionschefs der Ersten Republik und des Jahres 1945, Herausgeber Dokumentationsarchiv des österreichischen Widerstandes/Österreichische Gesellschaft für historische Quellenstudien, Wien 1997, 507 f sowie Graphik 21 und 22, 524.

63. Ebenda.

64. Eduard Ludwig, Österreichs Sendung im Donauraum. Die letzten Dezennien österreichischer Innen- und Außenpolitik, Wien 1954, 139.

65. Alois Brusatti, Österreichs Wirtschaftspolitik vom Josephinismus zum Ständestaat, Wien 1965, 126.

66. BGBI. 290/1934 II vom 17. Oktober 1934.

67. Der christliche Ständestaat, 4. November 1934, Nr. 48, 20 f. „Berufstand Industrie“.

Frage nach den Formen industrieller Interessenpolitik in den Jahren 1935 bis 1938. Die anstelle der demokratisch gewählten Nationalratsabgeordneten getretenen ernannten Mandatäre der ständestaatlichen Organe – Staatsrat, Bundeskulturrat, Bundeswirtschaftsrat und Länderrat spielten als Träger industrieller Interessenpolitik keine Rolle. Auch personelle Kontinuitäten im neugeschaffenen Bunde der österreichischen Industrie – etwa in der Person Ludwig Urbans, der auch im ständischen Gremium Präsident wurde und Mitglied des Staatsrates war, konnten an der reinen Alibifunktion der ständestaatlichen Organe und Verbände nichts ändern. Die Wirtschaftsverbände waren, „...im wesentlichen Vollzugs-, bzw. Hilfsorgane der Wirtschaftspolitik der autoritären Staatsführung“⁶⁸. Die Versuche, industrielle Interessenpolitik zu betreiben, geschahen nicht im Rahmen des Scheinparlamentarismus.

3.1 Das Handelsministerium – Hauptadressat industrieller Interessenpolitik im Ständestaat?

Mit dem Ende des parlamentarischen Parteienstaates und der Umwandlung eines eingespielten Verbändesystems in einzelne berufständische Organe ist beim derzeitigen Forschungsstand die Verwaltung als ein konstantes Element für Interventionen aller Art ein guter Ansatzpunkt für weiterführende Forschungsarbeiten. Wie in der Literatur immer wieder angeführt, bieten sich vor allem das Finanz- und das Handelsministerium als Adressaten für industrielle Interventionspolitik an. In den Aktenbeständen des Finanzministeriums findet sich zu Interventionstätigkeiten der österreichischen Industrie aber kein Bestand Ministerbüro oder Ministerkorrespondenz. Es gibt lediglich einen vom Umfang und Inhalt her eher unbedeutenden Bestand AP-Akten – Auskunftsposten. Auf Grund der Quellenlage bot sich das Bundesministerium für Handel und Industrie für einen ersten Forschungsversuch daher eher an, da sich im Archiv der Republik in den Akten des Handelsministeriums der Bestand Ministerbüro befindet, in dem sich Direktinterventionen von Verbänden, Einzelunternehmen und Einzelpersonen noch relativ rasch finden lassen. Die Interventionen sind aber vom Umfang her eher bescheiden und auch nach ihrem Inhalt wenig aussagekräftig. Dieser Bestand – Ministerbüro des Bundesministeriums für Handel und Verkehr – führt allerdings bei genauester Durchsicht zu einem anderen Aktenbestand, der bisher von der Forschung noch nicht beachtet und einbezogen wurde.

3.2 Quellenlage

Der Bestand „Auskünfte“ befindet sich im Archiv der Republik im Präsidium des Bundesministeriums für Handel und Verkehr als Sonderlegung. Er umfaßt 224 Kartons, nach Jahr und Zahl geordnet und durch eigene Geschäftsbücher zugänglich. Der Bestand scheint bisher keine Beachtung gefunden zu haben, da die Bezeichnung „Auskünfte“ etwas irreführend ist. Tatsächlich besteht der Bestand aus Informationen und Interventionen – fallweise auch Dankeschreiben für geleistete Inter-

68. Haas, „Wirtschaftsverbände und Ständestaat“, 342.

ventionen – die Verbände, Einzelunternehmen, Einzelunternehmer und „Interventionisten“ unterschiedlichster Art – so etwa auch Politiker, Rechtsanwälte, Vertreter von Wehrverbänden usw. an die jeweiligen Handelsminister richteten.

Schon rein optisch zeigen die Geschäftsbücher schon Wellen von Interventionen an. So sind die Findbücher für die ersten Jahre der Republik noch dünner, während sie ab 1925 immer umfangreicher werden. Ab 1925 findet sich der alphabetische und systematische Teil daher auf zwei Indexbände aufgeteilt. Ab 1931 schwillt der Umfang weiter an. Die umfangreichsten Nachschlagebände finden sich für das Jahre 1932. Exemplarisch sei hier angeführt, daß für das Jahr 1920 sechs Aktenkartons vorhanden sind, während die Interventionen des Jahres 1931 schon 13 Kartons füllen.

Die Indexbände sind einer der bestgeführten Nachschlagebücher, die es im Archiv der Republik gibt. Während der zuständige Archivbeamte dies auf eine persönliche Neigung des, oder bei zwanzig Jahren wohl besser, der damaligen Beamten zurückführt, könnte diese vorbildliche Evidenzhaltung auch dahingehend interpretiert werden, daß Interventionen von Gewerbe, Handel und Industrie so ernst genommen wurden, daß sie, in einer Sonderlegung erschlossen, über ausgezeichnete Behelfe geführt wurden.

Das systematische Nachschlagebuch ermöglicht die Suche nach Sektionen⁶⁹. Ein Abschnitt IX ist noch für Sonstiges angelegt worden.

Unter dem Stichwort der Bundesministerien findet sich – zumindest in den dreißiger Jahren – jeweils mit roter Schrift der Hinweis „Verbindungsdienst-Interventionen“. Daraus ist auf einen Verbindungsdienst zwischen den einzelnen Ministerien zu schließen, über den Interventionen, die über das Handelsministerium hinausreichten, mit anderen Ministerien ausgetauscht oder an andere Ministerien weitergeleitet wurden. Versuche, dieses interministerielle Austauschsystem von Interventionen auf Archivebene aufzuspüren, sind allerdings bis jetzt gescheitert.

69. Die neun Abschnitte des systematischen Findbuches gliedern sich z.B. im Jahre 1935: I Technische Sektion (Bauangelegenheiten, Straßen- und Brückenbau, Hochbau, Bundesgebäudeverwaltung, Maschinen und Dampfkesselwesen, Eich- und Vermessungswesen, Technische Personalangelegenheiten (203 Seiten); II Handels- und Industrieaktion (Handels- und Industriepolitik/90 Seiten; Ein-, Aus- und Durchfuhr und Zollangelegenheiten/50 Seiten, Messeangelegenheiten/3 Seiten, Lieferungen/Offerten/90 Seiten, Kredite und Darlehen für Handel, Industrie und Gewerbe, Banken, Länder, Gemeinden usw./23 Seiten); III Rechts- und Gewerbesektion (Gewerberecht, Gewerkekonzessionen/180 Seiten, Gewerbeförderung/20 Seiten, Anstellungen, diverse Veranstaltungen/30 Seiten, Bildungswesen/25 Seiten, Personalangelegenheiten/60 Seiten, allgemeine Rechtsangelegenheiten/30 Seiten, Elektrizitätsangelegenheiten/4 Seiten); IV Verkehrsaktion (Eisenbahngesetze, Privat- und Lokalbahnen, Verwaltungsangelegenheiten, verkehrstechnische Angelegenheiten, Tarif- und Transportangelegenheiten, Eisenbahnneubau, Fremdenverkehrsangelegenheiten, Luftschiffahrt, Schifffahrt, Kraftfahrlinienwesen, Kraftfahrlinienkonzessionen, Personalangelegenheit – insgesamt 60 Seiten); V Oberste Bergbehörde und Bundes Montanverwaltung (Bergbau-, Montan- und Kohlenangelegenheiten, Personalangelegenheiten); VI Generaldirektion für Post-, Telegraphen- und Fernsprechwesen (Postangelegenheiten/25 Seiten; Telegraphen- und Telefonangelegenheiten/20 Seiten; Personalangelegenheiten/30 Seiten); VII Patentamt/Gewerblicher Rechtsschutz/Technische Versuchsanstalt/Handelsstatistik – insgesamt 14 Seiten; VIII Präsidium (Personalangelegenheiten d. h. o. Ministeriums sowie Angehörige anderer Ressorts, Minister-Reisen, Ruhe- und Versorgungsgenüsse, Pressedienst); IX Diverses (Sonstiges, Strafsachen, Ausstellungen – insgesamt 564 Seiten).

Für die Forschung bedeutet der Bestand „Auskünfte“, daß mit Hilfe des alphabetischen Indexbandes rasch zu einzelnen Personen, Betreffenden und Orten recherchiert werden kann. Eine systematische Erfassung, welche Industrien – unter Berücksichtigung regionaler Aspekte – sich mittels welcher Interventionsmöglichkeiten zu welchen Zeiten an das Handelsministerium gewandt haben, ist zwar mit Hilfe dieses Aktenbestandes erstmals möglich, doch auf Grund der oft tausende Seiten umfassenden Nachschlagebücher mit beträchtlichem Zeitaufwand verbunden.

Exemplarisch wurde mit Hilfe des alphabetischen Indexbandes eine quantitative Auswertung – und teilweise auch eine qualitative – für das Jahr 1935 versucht.

Es wurde nach der Häufigkeit von Interventionen im Zusammenhang mit Personengruppen, Verbänden, Industriezweigen oder Sachanliegen geforscht.

3.3 Lobbyisten

Bei den Personengruppen wurde nach dem Verhalten der berufsständischen Mandatäre, der Regierungsmitglieder, führender Wirtschaftsmänner – Einzelunternehmen, Bankiers, Rechtsanwälte –, und nicht zuletzt von Beamten gefragt.

Eine Auswertung nach Personen ergibt zunächst, daß die Mitglieder der neugeschaffenen berufsständischen Organe keine Rolle bei den Interventionen im Handelsministerium spielten. Gerade jene Mitglieder, die als Vertreter der Industrie galten, wie Ferdinand Falkensammer, Enzio Foradori, Martin Kink, Richard Krasser, Eugen Margaretha und Theodor Pierus⁷⁰ scheinen gar nicht oder mit unbedeutenden Anliegen auf. Daneben sind noch Ludwig Urban und Franz Georg Strafella anzuführen, die aber beide – unabhängig von ihren neuen berufsständischen Funktionen – auf Grund ihrer jahrzehntelangen Wirtschafts- und Verbandsfunktionen ein gleichsam „berufsmäßiges Interventionsverhalten“ entwickelt haben. Ludwig Urban, Präsident des Hauptverbandes der Industrie/Präsident des 1934 neugegründeten Bundes der österreichischen Industriellen, findet sich mit ganz wesentlichen Anliegen im Handelsministerium ein, und auch Franz Strafella (Verbandsfunktionär, Bundeswirtschaftsrat, Präsident der österreichischen Verkehrswerbung) entwickelte eine entsprechende Aktivität bis 1938. Für 1935 umfassen seine Interventionen rund fünf Seiten.

Die intensivste Interessenpolitik betrieb aber Andreas Morsey, Mitglied des Staatsrates. Seine Aktivitäten entfaltete er aber auf Grund seiner Stellung in der Heimwehr und der Vaterländischen Front, auf die ich noch genauer eingehen werde. Er ist mit 15 Seiten Interventionen der absolute Spitzenreiter. Im Verhältnis dazu kommt die Vaterländische Front, politische Einheitsorganisation für alle vaterlandstreuen Staatsbürger, zu deren ureigensten Aufgaben die Vermittlung von Anstellungen, Konzessionen, Mitsprache bei Besetzung von Funktionen u.ä. gehörte,

70. Vgl. dazu Die Industrie, Nr. 45, 9. November 1934, Die Industriellen in den neuen Vertretungskörpern, S 3 ff; vgl. weiters Gertrude Enderle-Burcel unter Mitarbeit von Johannes Kraus, Christlich-ständisch-autoritär, Mandatäre im Ständestaat 1934–1938. Biographisches Handbuch der Mitglieder des Staatsrates, Bundeskulturrates, Bundeswirtschaftsrates und Länderrates sowie des Bundestages, Herausgeber Dokumentationsarchiv des österreichischen Widerstandes/Österreichische Gesellschaft für historische Quellenstudien, Wien 1991.

nur auf 7 1/2 Seiten. Neben zahlreichen Interventionen für Einzelpersonen entwickelte Andreas Morsey aber starke Aktivitäten für Straßenbau, Baufirmen, Siedlungsbau, Kohlebergbau, für das Hotelanierungsgesetz oder das Papierkartell. Für den Straßenbau forderte er etwa in einem Memorandum konkret die gleichmäßige Verteilung von Lieferungen im Zusammenhang mit der von der Regierung Schuschnigg 1935 propagierten „Arbeitsschlacht“.

Unter den Regierungsmitgliedern nahm Finanzminister Karl Buresch mit Interventionen über neun Seiten eine absolute Spitzenstellung ein, darunter Anliegen der Exportindustrie und der Finalindustrie. Bundeskanzler Kurt Schuschnigg – mit 5 Seiten Interventionen – transportierte ganz wesentliche Anliegen, u.a. Wünsche des Industriellenbundes für das Ausland, Anliegen der Margarine Industrie, die Inbetriebsetzung des 2. Hochofens bei der Alpine Montan – propagandistische Auswirkung, Heranziehung der Großunternehmen bei der Elektrifizierung der ÖBB, Schwierigkeiten der österreichischen Exportindustrie⁷¹, Fragen des Papierkartells oder Lockerung der 1000 Mark Sperre gegen österreichische Konzessionen. Der Einfluß von Karl Buresch als Träger bestimmter Wirtschaftsinteressen bedürfte noch einer intensiveren Beschäftigung, da auch die Ministerratsprotokolle der Jahre 1935/1936, in einer Zeit als er nicht mehr Finanzminister, sondern nur mehr Minister ohne Portefeuille war (17. Oktober 1935 bis 30. Jänner 1936), sein starkes Engagement in Wirtschaftsfragen zeigen.

Ohne hier im Detail auf das Verhalten aller Regierungsmitglieder einzugehen, seien noch die beiden Heimwehrminister Emil Fey, langjähriger Sicherheitsminister (1932 bis 1934), Vizekanzler (1933/1934), Innenminister und zugleich Generalstaatskommissär für außerordentliche Maßnahmen zur Bekämpfung staats- und regierungsfeindlicher Bestrebungen in der Privatwirtschaft (Juli 1934 bis Oktober 1935) und Odo Neustädter-Stürmer, Sozialminister (1933 bis 1935) und Minister für die berufständische Neuordnung (1934 bis 1936) genannt, deren Interventionen sich in einer Größenordnung wie bei Bundeskanzler Schuschnigg bewegten. Bei Fey kommen neben Einzelinterventionen Aktivitäten im Zusammenhang mit den Siemens-Schuckertwerken, der Elektrifizierung der ÖBB, Arbeitsaufträgen für Ferlachner Büchsenmacher, mehr öffentlichen Lieferungsufträge, Vorfällen bei der Österreichisch-Amerikanischen Magnesit AG in Radenthein vor. Bei Neustädter-Stürmer ging es neben Einzelpersonen um die Sozialversicherungsreform, um die „Arbeitsschlacht“ oder die Errichtung des Handels- und Verkehrsbundes.

Insgesamt wurde aber der Heimwehrminister Emil Fey in seiner Funktion als Generalstaatskommissär für außerordentliche Maßnahmen zur Bekämpfung staats- und regierungsfeindlicher Bestrebungen in der Privatwirtschaft von der Industrie abgelehnt⁷². Auf Druck der Industrie wurde die Macht des Generalstaatskommiss-

71. Die österreichische Exportindustrie versuchte ihre Anliegen über mehrere Regierungsmitglieder zu deponieren.

72. Zur Installierung des Generalstaatskommissärs im Detail vgl. Protokolle des Ministerrates der Ersten Republik, Abteilung IX, 29. Juli 1934 bis 11. März 1938, Band 1, Kabinett Dr. Kurt Schuschnigg 30. Juli 1934 bis 26. Oktober 1934. Gertrude Enderle-Bureel, Historische Einführung, S XXII ff.

särs mit seinen Regierungskommissären in den Bundesländern sukzessive eingeschränkt, und Emil Fey wurde im Oktober 1935 aus der Regierung entfernt. Der Präsident des Bundes der österreichischen Industriellen bedankte sich in einem Schreiben an Handelsminister Fritz Stockinger im Dezember 1935, daß das „neue Gesetz sich in Hinkunft nicht mehr als ein durch das Generalstaatskommissariat gehandhabtes Ausnahmegesetz auswirkt, das vornehmlich gegen die Industrie gerichtet ist. Die von der Industrie stets ungerechtfertigt angeschene Einschaltung einer Zwischeninstanz zwischen ihrem Berufstand und dem zuständigen Ressortminister...ist beseitigt“⁷³. Aus einem anderem Schreiben, das dem Dankeschreiben beiliegt, geht hervor, daß „Zweifel hinsichtlich der Gebarung mit den von privatwirtschaftlichen Betrieben ...aus politischen Loyalitätsgründen bezahlten Geldbeträgen seitens des Regierungskommissärs...geäußert“ wurden. Im konkreten Fall ging es um Zahlungen von Kärntner und oberösterreichischen Betrieben. Die Informationen sind in mehrfacher Hinsicht bemerkenswert. Zunächst ist daraus zu schließen, daß Zahlungen von Wirtschaftsunternehmen über die jeweiligen Regierungskommissäre in den Bundesländern abgewickelt wurden. Im konkreten Fall von Kärnten ist zudem nachzuvollziehen, um welche Summe es ging, wer auf welche Konten einzahlte und wie diese Gelder verwendet wurden. Von 284.450 Schilling wurden 142.000 Schilling auf das Konto des Bundeskanzleramtes eingezahlt, 88.900 Schilling flossen an verschiedene Wehrformationen und 53.550 Schilling an Organisationen wie z.B. die Winterhilfe, Arbeiterkammer, sonstige karitative Organisationen. Das Aktenmaterial enthält genaue Hinweise was von den Unternehmen erwartet wurde – „neben anderen Verpflichtungserklärungen, insbesondere betreffend personelle Veränderungen in den Betrieben, Loyalitätskundgebungen u.dgl., auch Erklärungen abzugeben, in welchen sie sich verpflichteten, Spenden, (Sühnebeträge) zu leisten, durch deren Darbietung sie ihre vaterlandstreuere Einstellung zum Ausdruck bringen wollen“.

Angesichts dieser Eingriffe seitens des Generalstaatskommissärs ist um so verständlicher, daß die Industrie die Beseitigung dieser Institution betrieb.

Auch gegen einen „wirtschaftlichen Berater im Bundeskanzleramt“ – dabei handelt es sich um den Konsulenten für wirtschaftliche Angelegenheiten im Bundeskanzleramt Felix Feest (ab 19.5.1935) verhielt sich die Industrie ablehnend. Der Präsident des Industriellenbundes Ludwig Urban hielt in einem Schreiben an Handelsminister Fritz Stockinger „die Einschlebung eines neuen Faktors zwischen die Regierungsgewalt, wie sie durch die Ministerien verkörpert ist, und die beratende Tätigkeit der Berufstände“ für nicht verfassungskonform⁷⁴.

Insgesamt zeigen die Beispiele, daß im Ständestaat von der Regierung zusätzliche Institutionen geschaffen wurden, die das komplexe Verhältnis Industrie – Regierung noch schwieriger gestalteten.

In der Kategorie „führende Wirtschaftsmänner“ scheinen nur wenige Namen mit verstärkter Interventionstätigkeit im Handelsministerium auf. So sind hier Karl

73. AdR, BMHuV, Auskünfte Zl. 2595/1935.

74. AdR, BMHuV, Auskünfte Zl. 1649/1935.

Bloch-Bauer, Zuckerindustrieller und kgl. schwedischer Honorarkonsul in Wien (1 1/2 Seiten) und Kommerzialrat Hans Engel, in der Papierindustrie und im Kohlenhandel tätig (1/2 Seite), zu nennen. Bekanntere Namen wie etwa Paul Götzl, Generaldirektor der Steyr Werke AG beschränkten sich auf unbedeutende Interventionen für Einzelpersonen. Auch bei Dr. Eugen Herz, Vizepräsident der Handelskammer und u.a. Direktor der Alpine Montan Gesellschaft, ging es nur in einem Einzelanliegen um die Bedingungen der Eisenerlieferungen nach Italien. Dr. Gottfried Kunwald, der ehemalige Finanzberater von Bundeskanzler Ignaz Seipel, kommt nur im Zusammenhang mit einer von ihm gewünschten Audienz beim Handelsminister vor, in der er „seine Finanztransaktion aus Deutschland“ vortragen wollte. Als Bittsteller für die Audienz trat der Präsident des Österreichischen Gewerbebundes Julius Raab auf⁷⁵. Aus diesen Einzelbeispielen ist für das Verhältnis Wirtschaftseliten – Regierung/Verwaltung allerdings noch wenig abzuleiten.

Auch die Kontakte Banken – Handelsministerium beschränken sich 1935 auf einige wenige Einzelfälle. So wurde Erich Heller, Direktor der Credit-Anstalt in den Angelegenheiten Wr. Lokomotivfabrik AG. und Fezfabriken aktiv. Auch Direktor Josef Joham wandte sich abgesehen vom Kollektivvertrag der Bankangestellten mit eher kleineren Interventionen wie dem Export von Filztüchern, Strümpfen, Abfallgarnen, Honigexport nach Belgien u.ä. an das Handelsministerium.

Viktor Kienböck, dessen Einfluß auf die Wirtschaftspolitik 1935 übermächtig war, wie etwa auch die Ministerratsprotokolle überdeutlich zeigen, wurde in Alpinangelegenheiten aktiv und im Zusammenhang mit großen Kohlenkompensationen mit Deutschland für das Jahr 1936.

Eine Interpretation dieser wenigen Beispiele wäre nicht sehr zielführend. Ganz allgemein kann wohl angenommen werden, daß Interventionen ab einer bestimmten Größenordnung der Betreiber nicht auf dieser ministeriellen Ebene abliefen.

Die Gruppe der Wirtschaftsanwälte scheint mir noch erwähnenswert, da sie bisher in der Forschung nur vereinzelt Beachtung gefunden hat, nicht zuletzt sicher auf Grund der Quellenlage. Bekannt ist Ludwig Draxler, der als Rechtsanwalt, Verwaltungsratsmitglied großer Unternehmen (Hirtenberger Patronen- und Metallwarenfabrik AG, Credit-Anstalt, Maschinen- und Waggonfabrik Wien AG, Grünbacher Steinkohlenwerke AG, Stuaag Österreichische Straßenbauunternehmen AG usw.), Mitglied des Staatsrates und ab Oktober 1935 (bis November 1936) als Finanzminister sicher als eine Drehscheibe für wirtschaftliche Interessen zu bezeichnen ist. Seine über fünf Seiten gehenden Interventionen enthalten bedeutende Firmennamen wie Schicht-Lever Brothers und Dynamit Nobel AG, Kartellangelegenheiten, Interventionen für Straßenbauvorhaben, für die Tabakregie usw.

Ein weniger bekannter Name ist der des Rechtsanwaltes Dr. Hermann Grimeisen, der für die Textilindustrie, für die „Solo“ Zündwaren- und Chemische Fabriken AG, für General Motors oder Stinnes u.a. im Handelsministerium tätig wurde.

75. AdR, BMHuV, Auskünfte Zl. 4787/1935. Schreiben Raabs an den Handelsminister vom 16. September 1935.

Zuletzt sind noch Beamte anzuführen, die durch einen größeren Umfang von Eingaben auffallen wie etwa Dr. Viktor Fröhlichsthal, ehemaliger Ministerialsekretär im Bundesministerium für Unterricht und 1935 Sektionsrat im Bundeskanzleramt (2 1/2 Seiten), Dr. Josef Stangelberger, 1932 bis 1938 im Präsidialbüro des Finanzministeriums tätig (1 1/2 Seiten) oder Dr. Heinrich Wildner (1 1/2 Seiten). Alle hier angeführten Beamten nehmen besondere Positionen ein. Viktor Fröhlichsthal, ursprünglich im Unterrichtsministerium tätig, wurde auf Grund seiner gesellschaftlichen Verbindungen bald Sekretär des Ressortschefs und 1935 für die Verwendung zur persönlichen Dienstleistung des Herrn Bundeskanzlers bestimmt. Josef Stangelberger war im Präsidialbüro Sekretär des jeweiligen Finanzministers, Heinrich Wildner wiederum war der Leiter der wirtschaftspolitischen Sektion im Bundeskanzleramt und Leiter wichtiger Handelsdelegationen in den dreißiger Jahren. Hier fällt allerdings auf, daß Sektionschef Richard Schüller, zentrale Figur in der österreichischen Handelspolitik der gesamten Zwischenkriegszeit, 1935 mit keiner einzigen Intervention im Handelsministerium vertreten ist.

Gerade die Interventionstätigkeit von Viktor Fröhlichsthal und Josef Stangelberger weist auf ein wechselseitiges Interventionssystem zwischen den Ministerien hin, wobei die Präsidialsektionen mit den jeweiligen persönlichen Sekretären des Ministers eine größere Rolle gespielt haben.

Insgesamt stellt diese Aufzählung nur einen ersten, auf das Jahr 1935 beschränkten Versuch dar, Personengruppen festzustellen, die sich unter der Rubrik „Einbringer“ als Lobbyisten – und hier vielleicht im eigentlichen Sinn des Wortes – nämlich mehr als Vertreter anderer als eigener Interessen, betätigten.

3.4 Lobbyismus durch Vaterländische Front und Wehrverbände

Neben bestimmten Personengruppen traten die Vaterländische Front und Wehrverbände als Dauerinterventionisten auf. Die Vaterländische Front brachte es 1935 auf 8 Seiten Interventionen. Aus der Rubrik „Gegenstand“ im Findbuch geht zwar hervor, daß es sich weitgehend um Interventionen für Einzelpersonen gehandelt hatte, es befindet sich aber z.B. auch die Firma Ganz darunter, die mit der sog. Ostarrohre ausländische Patentmonopole bei Radioröhren brechen wollte⁷⁶. Die Interventionen müßten im Einzelnen untersucht werden, ob sie sich auf Anstellungen, Denunziationen u.ä. beschränkten. Bei den Wehrverbänden ist der Österreichische Heimatschutz mit 7 1/2 Seiten und die Sturmsharen mit 2 1/2 Seiten Interventionen vertreten. Für diese Interventionen gilt das bei der Vaterländischen Front angeführte.

Heimwehrvertreter erwiesen sich insgesamt als starke Lobbyisten. So gehörte der bereits genannte Andreas Morsey zu den Spitzeninterventionisten, erklärbar durch seine Positionen in Heimwehr und Vaterländischer Front. Seit 1934 war er Leiter der Interventionsabteilung im Amt des Bundesführers des Heimatschutzes und seit 1935 Leiter des Interventionsreferates der Vaterländischen Front. Auch der

76. Vgl. dazu Protokolle des Ministerrates der Ersten Republik, Abteilung IX, Kabinett Dr. Kurt Schuschnigg, Band 4, 261 ff, 266 ff.

führende Heimwehrvertreter Eduard Baar-Baarenfels, geschäftsführender Landeshauptmann von N.Ö., Mitglied des Länderrates, ab 17. Oktober 1935 Sicherheitsminister, gehörte zu den dauernden „Einbringern“ von Interventionen, wenngleich diese für eher kleinere Anliegen erfolgten. Beide – Morsey und Baar-Baarenfels zeigen aber von ihrem Gesamtlebenslauf her wenig Verbindungspunkte zur Industrie. Beide waren Gutsbesitzer, Heimwehrführer mit hohen Positionen in der Vaterländischen Front und Funktionen in den berufständischen Organen. Andreas Morsey scheint aber 1945 zunächst als Ministerialrat, später sogar als Präsidiatchef im Bundesministerium für Vermögenssicherung und Wirtschaftsplanung, dem sog. Krautland Ministerium auf.

3.5 Lobbyismus von Industriezweigen

Wer im Handelsministerium intervenierte, kann mit Hilfe dieses Aktenbestandes ebenso genau eruiert werden wie die „Gegenstände“ – so die Bezeichnung in den Findbüchern – für die interveniert wurde. Für 1935 lassen sich mehrfach Interventionen für die Exportindustrie, Finalindustrie, Textilindustrie, die Vorarlberger Stickerindustrie, Elektrizitätsindustrie, Radioindustrie, die Sensenindustrie – um nur die nennenswerteren aufzuzählen – feststellen. Die Forderungen reichen von Subventionen aus Bundesmitteln, Maßnahmen für die Exportförderungen, Berücksichtigung bei öffentlichen Aufträgen, Berücksichtigung bei Arbeitsbeschaffungsprogrammen, Eingriffen in Wettbewerbsangelegenheiten, Interventionen für Kompensationsgeschäfte u.ä. Daneben gab es zahlreiche Interventionen bei der Besetzung von Positionen an wirtschaftlichen Schaltstellen oder in Aktiengesellschaften und Interventionen für oder gegen geplante Gesetze. Auch unter dem Ländernamen der wichtigsten Handelspartner Österreichs finden sich zahlreiche Anliegen der jeweils interessierten Industrie.

Breiten Raum nahmen auch die Kartellbestrebungen im Interventionsgefüge ein. Im Detail ging es 1935 um Benzin- und Petroleumkartell, Elektrizitätsindustrie-Kartellverhandlungen, Fettindustrie-Kartellbestrebungen, Plan eines Industriekartellgesetzes, Kohlekartell, Margarinekartell, Papierkartell, Radiokartell, Roggenmehlkartell, Landeskartell der Sensenindustrie, Spinnerkartell, Weber- und Färberkartell. Das Kartellwesen sollte durch eine neu zu schaffende Stelle einheitlich bereinigt werden.

Daneben gab es selbstverständlich Interventionen im Zusammenhang mit der Alpine Montangesellschaft, und nicht zuletzt kommen verschiedene Wirtschaftsfragen im Verhältnis zu Deutschland vor – so die 1000 Mark-Sperre oder Fragen des Ruhrkohlenimportes, der Plan einer großen Kohlenkompensation mit Deutschland für das Jahr 1936 und Fragen eines österreichisch-deutschen Handelsvertrages. Der Bestand enthält auch einiges zu nationalsozialistischen Umtrieben in der Wirtschaft, da es zu Denunziationen gekommen war, so etwa zur Rolle Fritz Hamburgers bei der Berndorfer Metallwaren-Fabriks AG, zur Bekanntgabe nationalsozialistischer Arbeitnehmer in der Vorarlberger Stickerindustrie oder zum Mißbrauch der Propaganda von Deutschen Werbebüros für politische Zwecke. Immer wieder taucht im Zusammenhang mit österreichisch-deutschen Wirtschaftsfragen der Name von

Ernst Streeruwitz auf. Der Gauakt bestätigt den Eindruck eines Naheverhältnisses zu Deutschland, den die Akten des Handelsministeriums vermitteln. Von amerikanischer Seite wurde er nach 1945 als „Nazi“ und „war profiteer“ eingestuft⁷⁷.

Die hier nur schlagwortartig angeführten Betreffe von Interventionen zeigen bereits das breite Spektrum. Der Aktenbestand vermittelt den Eindruck eines umfangreichen, gut eingespielten Interventionssystems im Handelsministerium. Im Präsidium des Ministeriums gab es eine eigene Stelle, bei der alle einlaufenden Informationen/Interventionen akribisch genau gesammelt wurden. Darüber hinaus kann auf ein, alle Ministerien umfassendes, Verbindungssystem geschlossen werden, über das Informationen/Interventionen, die über das Handelsministerium hinausgingen, an andere Verwaltungsstellen weitergegeben wurden.

Höhepunkt der Interventionstätigkeit der österreichischen Wirtschaft im Handelsministerium waren die Jahre 1932 bis 1935. Das Aktenmaterial, das über 20 Jahre geschlossen vorhanden ist, ermöglicht zum erstenmal gezielte Forschungen zur industriellen Interessenpolitik auf der Ebene der Verwaltung durchzuführen.

Einzelakten, in die bisher Einsicht genommen wurde, vermitteln den Eindruck, daß sich für Lobbyismus von Interessengruppen der österreichischen Industrie – wenn schon nicht ein Faß ohne Boden – so zumindest ein weites Land öffnet, das es in Zukunft zu bearbeiten gilt.

77. AdR, BMI, Gauakt 2196; Ernst Streeruwitz war während des Krieges Präsidialmitglied der deutschen Gruppe der Internationalen Handelskammer in Berlin und Aufsichtsrat in zahlreichen ehemaligen österreichischen Unternehmen. Vgl. dazu auch Wer leitet? Die Männer der Wirtschaft und der einschlägigen Verwaltung 1941/1942, Berlin 1942.

Die Nazifizierung von Handel, Gewerbe und Industrie in den 1930er Jahren in Österreich

Ein work in progress report.¹

Das Thema ist ein Desiderat der Forschung. Dementsprechend schmal ist der Forschungsstand und dementsprechend schwierig und aufwendig die Forschungsarbeit. Bislang gibt es lediglich eine knappe Regionalstudie über das Verhältnis Vorarlberger Industrieller zum Nationalsozialismus.² Darüber hinaus lassen sich aus unternehmensgeschichtlichen Analysen (zur Alpine Montangesellschaft u.a.)³ und aus diversen anderen, mehr oder weniger themennahen wissenschaftlichen Arbeiten⁴ themenspezifische Einzelinformationen gewinnen. Monographische Arbeiten zum Nationalsozialismus in Österreich sparen Industrielle, Handel- und Gewerbetreibende als thematischen Aspekt aus.

Das hier vorzustellende Projektvorhaben stellt sich als allgemeines Forschungsziel die Aufgabe, Zeiten, Ausmaß und Gründe der Nazifizierung von Kaufleuten, Gewerbetreibenden und Industriellen im Österreich der dreißiger Jahre zu erforschen. Aus forschungspragmatischen Gründen gilt dabei das Hauptaugenmerk vorerst der Führungsschicht dieser Wirtschaftstreibenden, also Betriebsinhabern und Gesellschaftern, Managern, leitenden Angestellten und führenden Funktionären der

1. Der hier vorgestellte Report bezieht sich auf ein Projekt, das vom Jubiläumsfonds der Österreichischen Nationalbank gefördert wird.
2. Harald Walser, Die Hintermänner. Vorarlberger Industrielle und die NSDAP 1933–1934, in: Meinrad Pichler (Hrsg.), Nachträge. Zur neuere Vorarlberger Landesgeschichte (Beiträge zu Geschichte und Gesellschaft Vorarlbergs; Bd. 1), Bregenz 1982, 96–106.
3. Peter G. Fischer, The Österreichisch-Alpine Montangesellschaft, 1918–1938, in: Alice Teichová/Phil L. Cottrell, International Business and Central Europe 1918–1938, Leicester 1983, 253–267; Eduard G. Staudinger, Die Alpine Montangesellschaft im Juli 1934, in: Blätter für Heimatkunde. Hrsg. v. Historischen Verein für Steiermark 58 (1984), 15–25; Herbert Matis/Dieter Stiefel, „Mit der vereinigten Kraft des Capitals, des Credits und der Technik...“ Die Geschichte des österreichischen Bauwesens am Beispiel der Allgemeinen Baugesellschaft – A. Porr Aktiengesellschaft. Bd. 1: 1869–1945, Wien, Köln, Weimar 1994.
4. Siehe z.B. Wolfgang Rosar, Deutsche Gemeinschaft, Seyss-Inquart und der Anschluß, Wien, Frankfurt, Zürich 1971; Klaus-Dieter Mulley, Zur Entnazifizierung der österreichischen Wirtschaft, in: Sebastian Meißl/Klaus-Dieter Mulley/Oliver Rathkolb (Hrsg.), Verdächtige Schuld, verfehlte Söhne. Entnazifizierung in Österreich 1945–1955, Bad Vöslau 1986, 100–128; Peter G. Fischer, Wirtschaftliche Interessenvertretung vom „Ständestaat“ zum Führerstaat, in: Wien 1938. Forschungen und Beiträge zur Wiener Stadtgeschichte. Bd. 2, Wien 1978, 207–215; Dieter Stiefel, Entnazifizierung in Österreich, Wien 1981; Stefan Eminger, Gewerbepolitik und gewerbliche Organisationen in Österreich zur Zeit der Weltwirtschaftskrise, Wien Dipl. Arb., 1995; Karl Haas, Aspekte industrieller Interessenpolitik in der 1. Republik Österreich, in: Alice Teichová/Alois Mosser/Jaroslav Pítek (Hrsg.), Der Markt im Mitteleuropa der Zwischenkriegszeit, Prag 1997, 347–377 (Da dieser Band noch immer nicht ausgeliefert wurde, wird dieser Artikel in Kürze auf der Web-Seite des Instituts für Zeitgeschichte der Univ. Wien zu lesen sein).

Interessenverbände. Das Forschungsinteresse gilt aber auch dem Aktionismus dieser Wirtschaftstreibenden, worunter jene Bestrebungen und Aktionen verstanden werden, die zu einer Veränderung von Politik und Gesellschaft im Sinn der Nationalsozialisten führen sollte.

Je nach Fragestellung soll versucht werden, mittels qualitativer Inhaltsanalyse und/oder quantifizierender Methode entsprechende Erkenntnisse zu gewinnen. Das Projekt hat große Quellenmengen und unterschiedliche Quellengattungen zu bewältigen. Der Bogen läßt sich von der Verbandspresse und Werkszeitungen, betriebsinternem Geschäftsschriftgut, jenem der Interessenverbände, Aktenmaterial staatlicher Stellen in Österreich und Deutschland, Quellenmaterialien der NSDAP bis hin zu Prozeßakten, wie etwa den Akten der österreichischen Volksgerichte nach 1945⁵ spannen. Von letzteren wurden bisher an die 500 Verfahren (Volksgericht Wien) namentlich eruiert und zum Teil bereits ausgewertet. Der Umstand, daß die Funktion und der Mechanismus zweier Unterdrückerstaaten eine Fülle von Quellenmaterialien produziert hat, begünstigt einerseits das Projektvorhaben, stellt dieses aber andererseits vor besondere quellenkritische Anforderungen. Ein hohes Maß an quellenkritischer Arbeit verlangt auch die Auswertung der Gerichtsakten. Im speziellen Fall der Industrie steht das Projekt aber auch vor dem Problem großer Quellenlücken.

Was nun die Entwicklungsschübe der Nazifizierung des Gewerbes betrifft, so lassen sich aufgrund der bisherigen Analyse, insbesondere der umfangreichen gewerblichen Verbandspresse folgende Thesen formulieren. Ein erster Nazifizierungsschub erfolgte zur Zeit des Höhepunktes der großen Depression, also etwa seit Mitte 1932. In dieser Phase kam es in ganz Österreich zu den bekannten Gewerbeprotesten mit der Bildung sogenannter „Notgemeinschaften“, mit Massenaufmärschen und Großversammlungen, in denen u. a. gegen die Wirtschaftspolitik der bürgerlichen Regierung, nicht selten aber auch gegen die Verbandspolitik der etablierten gewerblichen Spitzenvertretungen Stellung genommen wurde.⁶ Unter den im Gewerbe ventilierten Krisenlösungsansätzen, die sich allmählich herauskristallisierten, befand sich auch die Option einer engeren Bindung an die NSDAP. In Wien diente dabei der im Herbst 1931 geschaffene „N.S. Handels- u. Gewerbering“ als Auffangbecken für dieses Protestpotential aus dem „alten Mittelstand“.⁷ Und in den österreichischen Alpenländern begannen in eben jener Periode 1932/33 die tra-

5. Zur Verwendung der Volksgerichtsakten als historische Quelle vgl. Winfried R. Garscha/Claudia Kuretsidis-Haider, Die Verfahren vor dem Volksgericht Wien (1945–1955) als Geschichtsquelle, Wien 1993; Claudia Kuretsidis-Haider, Justizakten als historische Quelle am Beispiel der „Engerau-Prozesse“. Über einige Probleme bei der Suche und Auswertung von Volksgerichtsakten, in: Rudolf G. Ardelt/Christian Gerbel (Hrsg.), Österreichischer Zeitgeschichtetag 1995, Österreich – 50 Jahre Zweite Republik, 22. bis 24. Mai 1995 in Linz, Innsbruck, Wien 1997, 337–344.

6. Siegfried Maul, Krise und Radikalisierung des „alten Mittelstandes“, Gewerbeproteste 1932/33, in: Erich Frischl/Helge Zoitl (Hrsg.), Der 12. Februar 1934, Ursachen-Fakten-Folgen (Thema Zeitgeschichte 2), Wien 1984, 51–63, hier 51–54; Eminger, Gewerbepolitik und gewerbliche Organisationen, 29–35.

7. Archiv der Republik (AdR), Neues Politisches Archiv (NPA), Sign. Österreich 2/21, 1931, Karton (Kt.) 240; Schreiben der Bundespolizeidirektion in Wien an das Bundeskanzleramt (BKA), Abt. 13, am 18.9.1931.

ditionell großdeutsch orientierten Interessenvertretungen, die sogenannten Hagebünde, immer deutlicher zum Nationalsozialismus zu tendieren.⁸ Die Verabschiedung eines Pakets gewerbeprotektionistischer Notverordnungen seit dem Frühjahr 1933,⁹ das Parteiverbot vom Juni 1933 und die Erlassung verschiedener Sondergesetze gegen Unternehmer, die sich für eine verbotene politische Partei betätigten,¹⁰ dürften den Zulauf zum Nationalsozialismus im Gewerbe vorerst gebremst, ja mitunter auch einen teilweisen Rückfluß vom Nationalsozialismus bewirkt haben.¹¹

Auf der Basis der uns zur Verfügung stehenden organisationsgeschichtlichen Quellen kam es im Gefolge des Juliabkommens 1936 zu einem neuerlichen Abdriften größerer gewerblicher Schichten zum Nationalsozialismus. Im nunmehr illegalen Gewerbering, dessen Wirkungsbereich in der Zwischenzeit zumindest nominell auf ganz Österreich ausgedehnt worden war, machte man sich an die Reaktivierung aufgelassener bzw. an die Gründung neuer Ortsgruppen.¹² Und diejenigen Hagebünde, die ihrer Auflösung Ende 1935 durch Satzungsänderungen zuvorgekommen waren,¹³ entfalteten seit dem Juliabkommen wieder eine rege Werbetätigkeit.¹⁴ An ihrer Spitze standen nun überwiegend illegale Nationalsozialisten, die die Hagebünde als nationalsozialistische Tarnorganisationen benützten und sich mit Erfolg um die Rekrutierung ehemaliger Mitglieder sowie sonstiger unzufriedener Gewerbetreibender und Kaufleute bemühten.¹⁵

Zu der interessanten Frage, ob bzw. in welchem Ausmaß die zahlreichen „Ausgleichsbemühungen“ zwischen Regierung und Betont-Nationalen bzw. Nationalsozialisten NS-Affinitäten in Handel und Gewerbe beförderten,¹⁶ sind Antworten noch nicht möglich. Insgesamt ist allerdings festzuhalten, daß der Zulauf zum Nationalsozialismus auch im Gewerbe nicht im Sinn einer linearen Entwicklung er-

8. Stefan Eminger, *Gewerblicher Mittelstand in Österreich zur Zeit der Großen Depression. Organisation, Interessenspolitik und politische Mobilität im Gewerbe 1930–1938*, in: *Mitteilungen des österreichischen Staatsarchivs* 46 (1998), 1–29, hier 12.

9. Eminger, *Gewerbepolitik und gewerbliche Organisationen*, 101–103, 105–110.

10. 315. Verordnung der Bundesregierung vom 7. Juli 1933 über die Entziehung der Gewerbeberechtigung wegen Förderung der verbotenen Betätigung einer Partei; 193. Bundesverfassungsgesetz vom 17. August 1934 über den Wirkungsbereich des Generalstaatskommissärs für außerordentliche Maßnahmen zur Bekämpfung staats- und regierungsfeindlicher Bestrebungen in der Privatwirtschaft.

11. Mattl, *Krise und Radikalisierung*, 58.

12. AdR, Gaupersonalamt des Gaues Wien-Gauakten, Zl. 39.545, Stolle, Alfred.

13. Bis Ende 1935 hatten sich alle vereins- und öffentlich-rechtlich verankerten Gewerbeorganisationen entweder aufzulösen oder ihre Satzungen dahingehend abzumindern, daß den beiden neugeschaffenen austrofaschistischen Gewerbebünden das Vertretungsmonopol zukam. Siehe: 84. Bundesgesetz vom 12.3.1935, betreffend die Errichtung des Bundes der Gewerbetreibenden (Gewerbebund).

14. AdR, BKA/Allgemein (Allg.), Signaturenreihe (SR), Sign. 22/Stmk. (Stmk.), Zl. 348.425/1937, Kt. 5152, Vereinigung steirischer Handels- und Gewerbetreibender und anderer selbständig Erwerbstätiger (H.G.V.) mit dem Sitze in Graz, Erhebungen.

15. AdR, BKA/Allg., SR, Sign. 22/Stmk., Zl. 348.425/1937, Kt. 5152, Vereinigung steirischer Handels- und Gewerbetreibender und anderer selbständig Erwerbstätiger (H.G.V.) mit dem Sitze in Graz; Erhebungen; Landesgericht für Strafsachen Wien, Aktenlager, Zl. Vg 1b Vr 1751/45, Ziegler, Harald, Vernehmung des Beschuldigten am 26.9.1945 und am 23.4.1948; AdR, Gaupersonalamt des Gaues Wien-Gauakten, Zl. 28.304, Ziegler Harald; AdR, Stillhaltekommissar (Stiko) Wien, Sign. 4 ABC I, 6, Einzelschlußbericht 111, Deutscher Handels- und Gewerbeverein; AdR, Stiko Wien, Sign. 4 ABC II, 1, Aktenschlußblatt, Oberösterreichischer Gewerbeverein.

folgte. Er war vielmehr gekennzeichnet von Beitrittswellen, denen mitunter auch wieder Distanzierungsbewegungen folgten. Hinsichtlich des Ausmaßes der Nazifizierung ist zum einen nochmals zu betonen, daß die erste bedeutendere Hinwendung zur NSDAP 1932/33 lediglich eine Option unter mehreren darstellte, und sich der größte Teil des Gewerbes damals für eine engere Bindung an die Christlichsoziale Partei, die die Errichtung eines „Ständestaates“ versprach, entschied, weitere Teile wiederum die Gründung einer eigenen Gewerbspartei betrieben. Zum anderen ist hinsichtlich der Nazifizierung zwischen Gewerbe und Handel zu differenzieren. Erwies sich das Gewerbe unter den NSDAP-Mitgliedern der Ersten Republik in keiner Phase überrepräsentiert, so war dies sehr wohl der Fall beim kleinen und mittleren Handel.¹⁷

Der Zeitpunkt, zu dem innerhalb der österreichischen Industrie der Nationalsozialismus als politische Option attraktiv wurde bzw. die österreichischen Nazis als politische Kraft im politischen Kalkül der Industrie eine Rolle zu spielen begannen, läßt sich ebenfalls in der ökonomisch-politischen Doppelkrise der frühen Dreißigerjahre festmachen und mit einiger Sicherheit auf das Jahr 1932 datieren. Zu dieser Zeit hatten betont deutschnationale Industrielle begonnen, zu den Nationalsozialisten abzudriften, waren finanzielle Zuwendungen erfolgt, hat es Kontaktnahmen mit der Spitze des „Hauptverbandes der Industrie“ gegeben, worüber allerdings sehr wenig bekannt ist.

Innerhalb der österreichischen Industrie hat es traditionell einen hier nicht näher quantifizierbaren, wenn wohl auch nicht unbeträchtlichen Anteil betont deutschnationaler Industrieller gegeben bzw. bestand seit Beginn der Republik ein beträchtliches Interesse an einer akzentuiert deutschnationalen Partei als Partner der Christlichsozialen in einem von der Industrie präferierten Bürgerblock.¹⁸ Die finanziellen Subsidien, welche die Industrie u. a. der Großdeutschen Volkspartei gewährte¹⁹, können dafür ebenso als Beleg dienen, wie die spätere Aussage eines führenden industriellen Funktionärs, die von einer „nationalen Richtung“ innerhalb des Kreises der österreichischen Großindustriellen spricht, deren radikale Ausformung in der Obersteiermark, in Kärnten und in der Kremser Region zu orten war.²⁰ Die Nationalsozialisten, in Österreich zunächst marginal und gespalten, hatten – zumindest

16. AdR, BKA/Zeitgeschichtliche Sammlung, Kt. 5, BKA (Generaldirektion für die öffentliche Sicherheit). Lagebericht über den Monat Februar 1937. Dort hieß es u.a. zur NS-Entwicklung in Österreich: „Siegesszuversicht, sowie Vertrauen auf eine für NSDAP günstige Entwicklung der Lage habe infolge der verschiedenen Befriedigungsaktionen bedeutend zugenommen, zeige sich nach außen durch a.o. selbstbewußtes Auftreten der Anhänger der NSDAP...“

17. Gerhard Botz, Der Übergang der Mittelstände vom katholischen ins nationalsozialistische Lager, in: christliche demokratie, Schriften des Karl von Vogelsang Institutes 2 (1984), 371–384, hier 374, 380 f.; für das Deutschland der Weimarer Republik gelangt Heinrich A. Winkler zu einem ähnlichen Befund. Siehe: Heinrich August Winkler, Mittelstand, Demokratie und Nationalsozialismus. Die politische Entwicklung von Handwerk und Kleinhandel in der Weimarer Republik, Köln 1972, 166.

18. Haas, Aspekte, 350.

19. Karl Haas, Industrielle Interessenpolitik in Österreich zur Zeit der Weltwirtschaftskrise, in: Jahrbuch für Zeitgeschichte, 1978, Wien 1979, 110.

20. So die Zeugenaussage Eugen Margarétus im Volksgericht-Prozess gegen Philipp Schoeller: Landesgericht für Strafsachen Wien, Aktenlager, Zl. Vg 8e Vr 57/51, Schoeller, Dr. Philipp, Bd. I.

läßt sich dies für die frühen 20er Jahre belegen – von der Spitzenkörperschaft der österreichischen Industrie, dem Hauptverband der Industrie Österreichs (HVI), keine finanziellen Zuwendungen erhalten, weil deren politische und wirtschaftspolitische Positionen mit jenen der Industrie inkompatibel gewesen sein sollen. So jedenfalls das Urteil des Präsidenten des HVI, Ludwig Urban, aus dem Jahr 1923.²¹

Die Option für die Nazi 1932 läßt sich für Vorarlberg, wo es traditionell eine stark deutschnationale, anschlussfreundliche Orientierung der dortigen Industrie gab²², und für Tirol belegen. Die dortigen deutschnationalen Industriellen sollen um diese Zeit auch beträchtliche finanzielle Subsidien an die NSDAP, vielleicht für deren Landtagwahlkampf, geleistet haben. Die antikapitalistische Phraseologie der Nazi brachte allerdings, vermutlich gegen die Jahreswende 1932/33, diese Finanzquellen zum Versiegen und verschreckte solcherart, wenn wohl auch nur vorübergehend, das „nationale Kapital“²³, ein Indiz dafür, daß die Hinwendung zu den Nationalsozialisten zumindest im Westen offensichtlich nicht eine lineare war. Auch der Übergang des steirischen Heimatschutzes zu den Nationalsozialisten 1932 kann als Indikator für die nationalsozialistische Option dortiger Industriekreise angesehen werden. Es ist anzunehmen, daß dieser Übergang nicht ohne Billigung des langjährigen Finanziers des steirischen Heimatschutzes, nämlich der steirischen Industrie erfolgt ist. Darüber hinaus wissen wir aus einer späteren Quelle, daß die Alpine Montangesellschaft, das größte schwerindustrielle Unternehmen Österreichs, bzw. deren Generaldirektor Anton Apold an der nationalsozialistischen Orientierung des steirischen Heimatschutzes maßgeblich mitgewirkt hat.²⁴ In den frühen Dreißigerjahren gehörten auch schon einige prominente Industrielle bzw. Industriemanager der NSDAP als Mitglieder an, so etwa der frühere Präsident des österreichischen Industriellenbundes Fritz Hamburger, der Mitte 1931 der NSDAP beigetreten war, der Textilindustrielle Lorenz Rhomberg (1932), der Industriemanager und Schwiegersohn Apolds Richard Krön (1932) und Apold selbst, der seit Beginn des Jahres 1934 Parteimitglied war.²⁵ Eine weitere Auswertung sozialstatistischer Daten, etwa aus den seriellen Quellen, wie sie sich in den Gau- bzw. Volksgerichtsakten finden, verspricht weitere Aufschlüsse über das Einsetzen bzw. etwaige Entwicklungsschübe der Nazifizierung der österreichischen Industrie.

1932 jedenfalls wurde aufgrund der bestehenden Beziehungen zu Industriekreisen von nationalsozialistischer Seite erwogen, einen nationalsozialistischen Indu-

21. Vgl. Die Industrie (16. Juni 1923), 2.

22. Vgl. dazu die Denkschrift: Die Stellungnahme der Vorarlberger Industrie zum Anschluß an die Schweiz, Bregenz 1919, S.10; siehe auch Haas, Aspekte, 315.

23. AdR, BKA/Allg., SR, Sign. 22/Tirol, GZ 111.289/1933, Kt. 5158, Tätigkeit der politischen Parteien in Tirol im Dezember 1932.

24. Siehe dafür die nach dem Anschluß 1938 von Jäger verfaßte Nazi-Broschüre, in der die Verdienste Apolds und dessen Schwiegersohnes und Industriemanagers Richard Krön in bezug auf die nationalsozialistische Ausrichtung des steirischen Heimatschutzes hervorgehoben werden. Emil Jäger, Illegale SA-Brigade 6, S(Spezial)Gruppe S(Spezial)Brigade. Ein Schicksalsbeitrag aus der Kampfzeit der NSDAP in Oesterreich von 1933 bis zur Machtergreifung. H.1, 18; zitiert nach BKA Inneres I ZI.32.554-2/1949, AdR, Zeitgeschichtliche Sammlung.

25. Diese Angaben stammen aus den jeweiligen Ganakten (AdR) der betreffenden Personen.

striellenbund zu gründen. Frauenfeld als Gauleiter und Habicht als sogenannter Landesinspekteur wurden kontaktiert und auf industrieller Seite Julius Meinel, Pauker und die Spitze des HVI, Ludwig Urban und Robert Ehrhart. Das Projekt, das auch die Funktion einer Parteifinanzierung hätte haben sollen, ist dann aber offensichtlich am scharfen Oppositionskurs der Nazi gegen die Regierung Dollfuß gescheitert. In diesem frühen Konflikt Regierung-Nazi haben sich eine Reihe Industrieller, darunter auch die führenden Hauptverbandsfunktionäre Urban und Ehrhart in einer Vermittlerfunktion betätigt, diente das Haus des Präsidenten des HVI, Urban, als Ort für eine diesbezügliche Kontaktnahme mit den Nazis, bei der auch Frauenfeld anwesend war.²⁶ Für eine Verständigung zwischen Heimwehr und Nationalsozialisten setzte sich auch Philipp Schoeller ein. Schoeller war ein prominenter Vertreter des deutschnationalen Flügels der Industrie und trat später, ob 1936 oder erst 1938 ist strittig, der NSDAP bei. Er vermittelte, ebenfalls erfolglos, zwischen Heimwehrführer Starhemberg und dem Nazi-Gauleiter Frauenfeld.²⁷ Das Verhältnis der Führung des HVI zu den Nazis im Jahre 1932 ist aufgrund der schmalen Quellenbasis schwierig einzuschätzen. Waren gewisse Vermittlerdienste das eine, so entwickelte die Verbandsführung mit Urban, Ehrhart und dem Präsidenten des Wiener Industriellenverbandes Knaur zu der sich etablierenden Dollfuß-Diktatur ein enges Loyalitätsverhältnis, wie sie auch zu Beginn des Jahres 1934 die Sammlung regimefreundlicher Industrieller unterstützte.²⁸ Trotz ihrer offensichtlichen Option für das diktatorische Regime österreichischer Prägung intervenierte die Hauptverbandführung als oberste Vertretungskörperschaft auch nach dem NSDAP-Verbot in Österreich für verhaftete Industrielle bzw. Industriemanager, um solcherart innerverbandlichen Wünschen zu entsprechen. Andererseits war man gegen eine, in dieser Interventionsache von gewissen Industriesektionen der Provinz gewollte kollektive Protestaktion des HVI bei der Regierung.²⁹

Dieses anfängliche Verhältnis zu den Nazis läßt sich vorläufig vielleicht mit einem Pragmatismus der Hauptverbandführung erklären. Die Nazis waren 1932 zu einer politischen Kraft geworden, die, vielleicht als möglicher Partner in einem Bürgerblock, politisch ins Kalkül zu ziehen waren. Darüber hinaus schien die Industrieleitung, wie schon in anderen Fällen zuvor, an einer Bereinigung des Konfliktes auf seiten der politischen Rechten interessiert und hatte vor allem aber ein starkes Interesse, den 1932 aufgebrochenen mehrschichtigen innerverbandlichen Konflikt, bei dem es neben anderen wichtigen politischen Konfliktthemen vermutlich auch um die Frage des Verhältnisses zu den österreichischen Nazis gegangen war, beizulegen.

Eine Antwort auf die Frage, warum deutschnationale Industrielle 1932 zu den

26. Vgl. dazu ein nach dem Anschluß für das NS Gauarchiv verfaßtes Gedächtnisprotokoll, dessen Verfasser nicht bekannt ist. Abgedruckt in: Ludwig Jedlicka/Rudolf Neck (Hrsg.), Vom Justizpalast zum Helldorferplatz, Wien 1975, 477–478. Aufgrund des dortigen Quellenverweises konnte das Originaldokument im AdR, Parteiarhive/NS Parteistellen, nicht gefunden werden.

27. AdR, Gaupersonalamt des Gauces Wien-Gauakten, Zl. 55.521, Philipp Schoeller.

28. Robert Ehrhart an Ludwig Urban vom 31.1.1934, Nachlaß Ehrhart, Briefe, Institut für Zeitgeschichte der Univ. Wien.

29. Ehrhart an Urban v. 8.2.1934, Nachlaß Ehrhart, Briefe, Institut für Zeitgeschichte der Univ. Wien.

Nazi abdriften, ist schwierig. Dafür ursächlich verantwortlich waren wohl eine Reihe von Faktoren und Einflüsse. Hier vorerst nur soviel: die Wirtschaftskrise und die Krisenlösungspolitik der bürgerlichen Regierungen ließen die Basis der bürgerlichen Parteien und Verbände in Bewegung geraten, ließen den Bürgerblock erodieren, die Großdeutschen und mit ihnen weitere Teile des bürgerlichen Lagers zu den Nationalsozialisten wandern, ließen die Nazi, wie die Landtagswahlen 1932 zeigten, auch in Österreich zu einer politischen Kraft werden, die 1933 mit der nationalsozialistischen Machtübernahme in Deutschland einen mächtigen Antrieb erhielt und zu einer für die bürgerlichen Parteien und bald auch für das diktatorische Regime bedrohlichen Konkurrenz anwachsen sollte. Die Großdeutschen hatten sich an den Kompromissen, die sie als Juniorpartner des Bürgerblocks im Rahmen von dessen Krisenpolitik hatten machen müssen bzw. hatten mittragen müssen, verbraucht. Den Deutschnationalismus, den Antimarkxismus, den Antiklerikalismus und Antisemitismus versprachen die Nazi mittlerweile besser zu vertreten. Ob sie von österreichischen Wirtschafts- und Industriekreisen auch für wirtschaftspolitisch kompetent gehalten oder lediglich als Garant für eine rücksichtslose politische Rechtswendung gesehen wurden, ist zur Zeit nicht zu sagen. In der österreichischen Industrie herrschte jedenfalls eine tiefe Unzufriedenheit und Erregung und eine Protesthaltung gegen die bisherige bürgerliche Krisenpolitik. Zu Beginn des Jahres 1932 und in Folge ventilierte man innerhalb des HVI unter mehreren ordnungspolitischen Varianten jene eines außerparlamentarischen Regimes als die erfolgversprechendste. Die Unzufriedenheit eskalierte 1932 zu einem zeitweiligen Konflikt mit der Regierung und führte auch zu dem bekannten, sich bis 1933 hinziehenden Konflikt innerhalb des HVI. Dabei ging es u. a. um Personen an der Führungsspitze, um den industrie- und handelspolitischen Kurs des HVI, um parteipolitische (Naheverhältnis zu den Christlichsozialen) und um ordnungspolitische Optionen (außerparlamentarisches Regime) der Industrie, wie um die Dynamik der Interessenpolitik des HVI. Die Opposition kam aus der Provinz, vor allem opponierten die steirische und Kärntner Industriesektion. Diese lehnten eine Unterstützung des Regierungskurses durch die Heimwehren ab, wollten eine scharfe Oppositionsstellung der Industrie gegen die Regierung Dollfuß und tendierten vermutlich in Richtung eines Präsidialregimes. Auch scheint die steirische und die Kärntner Industrie eine prononcierter deutsche nationale Orientierung gewollt zu haben.³⁰

Für die weitere Entwicklung des Verhältnisses Industrie-Nationalsozialisten lassen sich vorerst kaum generalisierende Aussagen machen. Die Frage, ob das Verbot der NSDAP 1933 bzw. der Konflikt mit dem Dollfußregime einen dynamisierenden oder bremsenden Effekt hatten, läßt sich für die Industrie ebensowenig beantworten, wie sich die Annahme bestätigen läßt, daß die rigiden Überwachungspraktiken und die Repressionsandrohungen bzw. Repressionen des österreichischen Konkurrenzfaschismus³¹ die mit den Nazi sympathisierenden Industriellen vorsichtig hatten werden lassen, und worin diese Vorsicht bestand. So ließ sich etwa mit einer Mitgliedschaft bei der vaterländischen Front eine Nazi-

30. Ausführlich dazu Haas, Industrielle Interessenpolitik, 114 f. und Haas, Aspekte, 374.

Gesinnung einigermaßen gut tarnen. Umgekehrt war das Sanktionsausmaß der Regierung insofern beschränkt, als Betriebstillegungen bei größeren Betrieben angesichts der herrschenden Krise und ihrer sozialen Folgen, aber auch der Folgen für das Image des diktatorischen Regimes nicht einfach verordnet werden konnten.³² Wenig klar ist auch, wie sehr der Ausgleich des sogenannten Juliabkommens mit Deutschland und die diversen auf einen Ausgleich mit den Nazis abzielenden innenpolitischen Aktionen eine Nazifizierung bzw. eine Annäherung an die Nationalsozialisten befördert haben oder nicht. Zu fragen und zu belegen wäre beispielsweise auch, wie sehr der rüstungswirtschaftliche Aufschwung NS-Deutschlands die Attraktivität und die Wirtschaftskompetenz der Nazi für österreichische Industriekreise erhöht hat.

Weitere Untersuchungen werden den Fragen zu gelten haben, für welche Gruppen und Branchen in Gewerbe und Industrie der Nationalsozialismus zu einer politischen bzw. wirtschaftspolitischen Alternative wurde, ob Nationalsozialisten in gewissen Branchen überrepräsentiert waren, ob es regionale Spezifika gab u.a.m.

Für die erste Welle des Abdriftens von Gewerbetreibenden seit Mitte 1932 läßt sich eine branchen- und regionalspezifisch unterschiedliche NS-Affinität im Gewerbe festmachen. In Wien liefen als erste Branche die Lohnfuhrwerker, die sogenannten „Taxler“, in einem signifikanten Ausmaß zur NSDAP über.³³ Diese Gruppe war während der Gewerbeproteste eine der aktivsten und radikalsten. Bei den Genossenschaftswahlen im Frühsommer 1932 votierte nahezu die Hälfte der Taxler für die nationalsozialistische Fraktion, und die sehr bald unter nationalsozialistischer Führung stehende „Notgemeinschaft der Lohnfuhrwerker“ bildete im Verein mit dem schon erwähnten NS-Gewerbering gleichsam die Speerspitze der nationalsozialistischen Infiltration anderer Interessenvertretungen von Handel und Gewerbe.³⁴

Seit Anfang 1933 gelang es dann den Nationalsozialisten, in die wohlhabenden Spitzenverbände des Baugewerbes einzudringen. Nachdem die vorerst noch überparteiliche „Notgemeinschaft des Baugewerbes“ die Unzufriedenheit vieler Baugewerbetreibender nach Kräften geschürt und durch massive, vielfach polemische Angriffe gegen die Leitungen der etablierten Interessenorganisationen die Verbandstätigkeit lahmgelegt hatte, gelang es den Nationalsozialisten, einen großen Teil der radikalisierten Baugewerbetreibenden für sich zu gewinnen.³⁵ Bei der

31. Zur Frage der Qualifizierung des österreichischen Regierungssystems zwischen 1934 und 1938 als „fäschistisch“ siehe Emmerich Tálos, Das Herrschaftssystem 1934–1938: Erklärungen und begriffliche Bestimmungen, in: Ders./Wolfgang Neugebauer (Hrsg.), „Austrofascismus“. Beiträge über Politik, Ökonomie und Kultur 1934–1938, Wien 1988², 345–369.

32. Siehe die Tagebucheintragen des Alpine-Direktors Zahlbruckner in der Frage der Stilllegung des steirischen Erzberges und des Hochofens und des Widerstandes der Regierung gegen diese betrieblichen Maßnahmen. AJR, BMHuV, Österreichische Alpine Montan Gesellschaft, Kt. 167, Dr. Zahlbruckner Tagebücher 1928–1934, Eintragung vom 4.12.1933.

33. Matz, Krise und Radikalisierung, 53.

34. Erringer, Gewerbepolitik und gewerbliche Organisationen, 33–35.

35. Erringer, Gewerblicher Mittelstand in Österreich, 12.

Wahl in die bedeutende Wiener Baumeistergenossenschaft im Sommer 1933 errang die nationalsozialistische Liste die relative Mehrheit, und in weiterer Folge vermochten die Nationalsozialisten allmählich die meisten Spitzengremien auch der bundesweiten Baugewerbeverbände mit ihren Vertrauensleuten zu besetzen.³⁶ Hervorstreichend ist, daß die Unterstützung der NSDAP im Baugewerbe durch signifikante Gruppen erfolgte. Vornehmlich waren es Inhaber mittlerer Baumeisterbetriebe³⁷ bzw. Architekten und Zivilingenieure, für die sich der Nationalsozialismus schon in dieser ersten Phase der NS-Drift des Gewerbes als attraktiv erwies.³⁸

Noch im Frühsommer 1933 gelang den Nationalsozialisten auch der Einbruch in die Wiener Uhrmachergenossenschaft. Entgegen langjähriger Übung hatten die bürgerlichen Uhrmacher bei der Genossenschaftswahl im Juni 1933 keine Kompromißliste mit den Sozialdemokraten aufgestellt, sondern mit den Nationalsozialisten. Den Vertretern des NS-Gewerberinges wurde dabei der gesamte Vorstand und ein Teil des Ausschusses überlassen. Bei der Wahl setzte sich die Kompromißliste mit knapper Mehrheit gegen die Sozialdemokraten durch, die Wiener Uhrmachergenossenschaft stand damit unter nationalsozialistischer Führung.³⁹

Tendierten in Wien neben Taxlern, Uhrmachern und Gruppen des Baugewerbes auch Angehörige so unterschiedlicher Branchen wie jene der Hoteliers,⁴⁰ Zahntechniker und Trafikanten bereits recht früh zur NSDAP,⁴¹ so lassen sich in den österreichischen Alpenländern NS-Affinitäten generell im dort dominierenden betoutdeutschnational ausgerichteten Gewerbe feststellen, am stärksten ausgeprägt im Bau- und Tourismusgewerbe.⁴²

Darüber hinaus ist im österreichischen Gewerbe auch eine generationenabhängige NS-Affinität nachweisbar. Zumindest von den Meistersöhnevereinigungen Wiens und der Steiermark ist bekannt, daß sie während der Zeit des Betätigungsver-

36. Allgemeine Bau-Zeitung 10 (1. Juli 1933), 9; Dies. 10 (15. Juli 1933), 9; Dies. 10 (16. September 1933), 10; AdR, BKA/Allg., SR, Sign. 15/4 Wien, GZ. 255.739/1934, Kt. 2498, „Verband der Baumeister Österreichs“ und „Österreichischer Arbeitgeberbund im Baugewerbe“ beide mit dem Sitze in Wien; Antrag auf Enthebung des Obmannes Baumeister Soche. (Vdg. 130/34).

37. AdR, Reichskommissar etc. („Bürcel“)/Materie, Mappe 2175/0, Bd. 1, Kt. 95, Denkschrift „Das Baugewerbe der Ostmark“; AdR, Reichskommissar etc. („Bürcel“)/Materie, Mappe 2175/0, Bd. 1, Kt. 95, Schreiben der Bauinnung an das Gauwirtschaftsamt der NSDAP vom 15.7.1938.

38. Eminger, Gewerblicher Mittelstand in Österreich, 12; den Umstand, daß „[...] merkwürdigerweise vom Gewerbe- und Kaufmannsstand besonders Architekten, Baumeister usw.“ unlüblich der Wiener Landtagswahlen vom April 1932 die NSDAP gewählt hätten, erwähnt Dr. Walter Riehl in einem Schreiben an Proksch vom 26.4.1932, siehe Bundesarchiv Koblenz, Sammlung Schumacher, Nr. 305 II; zit. n. Francis L. Carsten, Faschismus in Österreich. Von Schönerer zu Hitler, München 1979, 185 f.

39. AdR, BMHuV/Allg., Sign. 507, GZ 137.629/1933, Kt. 2658, Innung der Uhrmacher in Wien; Wahlprotokoll durch Sebastian Buchowiecki, Der Uhrmacher. Alleiniges offizielles Organ des Reichsfach-Verbandes der Uhrmacher Österreichs 6 (15. Juli 1933), 163 f.

40. Österreichische Hotel-Industrie 47 (1. Februar 1935), 1 f.; Dies. 47 (1. April 1935), 2.

41. AdR, Parteiarhive (ParteiA)/NS. Parteistellen, Kt. 8, Mappe NS Handels- und Gewerbering, Monatsberichte; AdR, BKA/Allg., SR, Sign. 22/Wien, GZ. 232.721/1934, Kt. 5183, Stützpunkte für nat.soz. Propaganda in Wien.

42. Eminger, Gewerblicher Mittelstand in Österreich, 12 f.; zur ausgeprägten NS-Affinität etwa unter Tiroler Gastwirten siehe AdR, BKA/Allg., SR, Sign. 22/Tirol, GZ 121.102/34, Kt. 5159, Wochenbericht über die Lage, Schreiben des Sicherheitsdirektors für Tirol an das BKA, Generaldirektion für die öffentliche Sicherheit, am 12.2.1934.

botes für die NSDAP der nationalsozialistisch gesinnten Gewerbejugend als Tarnorganisationen dienten.⁴³

In der österreichischen Industrie zeigte sich aufgrund der bisherigen empirischen Befunde eine signifikante Nazi-Repräsentanz in der Schwerindustrie, und zwar in deren bei weitem bedeutendsten Unternehmen, der in deutschen Händen sich befindenden Alpine Montangesellschaft. Die im Gefolge des Nazi-Putsches im Juli 1934 von Regierungsseite angeordnete Entlassung bzw. Kündigung von 81 Angestellten, davon 31 in leitender Position, 328 Arbeitern,⁴⁴ die Absetzung des Generaldirektors und eines seiner Vizedirektoren geben einen Eindruck vom Nazifizierungsgrad dieses Unternehmens. Eine signifikante, frühe Affinität zu den Nazis zeigten auch die Textilindustriellen Vorarlbergs. Die beträchtlichen Gelder, die von den Tiroler Industriellen Recheis, Swarowski und Pirlo 1932 an die Nationalsozialisten geflossen sein sollen⁴⁵, scheinen zumindest auf eine regionale Signifikanz hinzuweisen. Eine Antwort auf die Frage nach einer signifikanten Repräsentanz in einzelnen Industriebranchen bedarf weiterer Recherchen. Einzelne Hinweise lassen eine solche etwa für die Holzwirtschaft vermuten, mindestens regional in Kärnten und den Grenzregionen zu Deutschland. Ob eine solche auch für die Lederindustrie zutrifft, läßt sich trotz der NSDAP-Mitgliedschaft einiger Lederindustrieller, wie Ferdinand Falkensammer⁴⁶ und der Industriellen Vogl⁴⁷ in Oberösterreich oder des Schuhindustriellen Franz Schmitt⁴⁸ im niederösterreichischen Krems zur Zeit nicht sagen. Auch die Nazifizierung von Funktionären industrieller Verbände gibt zur Zeit noch mehr Fragen hinsichtlich ihrer Zeitpunkte, Quantität u.a.m. auf, als sie Antworten zuläßt. Eine Reihe von Spitzenfunktionären dieser Interessen- bzw. Fachverbände wurde entweder vor oder nach dem Anschluß NSDAP-Mitglieder. Letztere schienen also, wenn sie nicht bloß Opportunisten und Karrieristen waren, in den 30er Jahren mit den Nazis mindestens sympathisiert zu haben. Solche Spitzenfunktionäre waren etwa der bereits erwähnte Falkensammer als Vorsitzender des oberösterreichischen Industriellenbundes, seit 1935 auch stellvertretender Präsident des Bundes der österreichischen Industriellen, August Schmid-Schmidfeldner⁴⁹, Vorsitzender des Industriellenbundes Steiermark, Ezio Foradori, Vorsitzender des

43. AdR, Silko Wien, Sign. 4Bx26, Mappe Allg. Brief(w.), Kl. 55, Niederschrift vom 12.8.1938, Verband der Wl. Meistersöhnevereinigungen; AdR, Gaupersonalamt des Gaues Wien-Gamknen, Zl. 133.034, Gerlinger Wilhelm, Politische Beurteilung durch die Ortsgruppenleitung Keplerplatz vom 15.2.1940; Landesgericht für Strafsachen Wien, Aktenlager, Vg 1 Vr 200/52, Langenecker Karl und Gerlinger Wilhelm, Zeugenvernehmung des ehemaligen Zunftsekretärs der Wiener Blicker Alfred Hablehner am 6.9.1946; AdR, BKA/Allg., SR, Sign. 22/Stuk., Zl. 348.425/1937, Kl. 5152, Vereinigung steirischer Handels- und Gewerbetreibender und anderer selbständig Erwerbstätiger (H.G.V.) mit dem Sitze in Grnz, Erhebungen.

44. AdR, BKA/Generalstaatskommissär, Zl. 1291-Gsk/34, Kl. 7563, Österreichische Alpine Montan-Gesellschaft, regierungsfeindliche Betätigung von Angestellten.

45. AdR, BKA/Allg., SR, Sign. 22/Tirol, GZ 111.289/1933, Kl. 5158, Tätigkeit der politischen Parteien in Tirol im Dezember 1932.

46. AdR, Gaupersonalamt des Gaues Wien-Gamknen, Zl. 124.294, Ferdinand Falkensammer, F. war laut eigenen Angaben seit 15.12.1937 NSDAP-Mitglied.

47. AdR, BKA/Gstk, Zl. 1267/1934, Kl. 7571, Lederfabrik Vogl, Mattighofen; nat. soz. Arbeitspersonal.

48. Vgl. Landesgericht für Strafsachen, Altonlager, Zl. Vg 2d Vr 1017/45, Franz Schmitt, Lebenslauf. Laut seiner Selbstdarstellung ist Schmitt seit 1.7.1937 NSDAP-Mitglied gewesen.

Tiroler Industriellenbundes⁵⁰, Erich Seutter-Loetzen als Vorsitzender des Fachverbandes der Textilindustrie⁵¹, ferner der nach der Pensionierung Ehrharts 1935 zum Generalsekretär des Bundes österreichischer Industrieller berufene Ministerialrat des Handelsministeriums Hans Schmidt, der möglicherweise schon damals ein illegaler Nationalsozialist war⁵², u. a.

Ein weiteres zentrales Problemfeld unseres Projektvorhabens bildet die Erforschung von Motiven und Beweggründen, die Wirtschaftstreibende zu Nationalsozialisten hatten werden lassen. Am Beispiel des Gewerbes sollen im folgenden einige Erklärungsansätze vorgestellt bzw. „Einstiegsfelder“ präsentiert werden, über welche es den Nationalsozialisten möglich war, diese Gruppe von Selbständigen zu erreichen. Insbesondere in den Selbstzeugnissen in den Volksgerichtsverfahren nach Ende des Zweiten Weltkrieges stellten ehemals illegale Gewerbetreibende ihre seinerzeitige wirtschaftliche Notlage als Beitrittsmotivation stark in den Vordergrund. Und es scheint, daß dies zumeist Schutzbehauptungen waren, wenn auch die Koinzidenz der ersten größeren NS-Drift im Gewerbe mit der Weltwirtschaftskrise unübersehbar, bzw. auch auf den Umstand hinzuweisen ist, daß etwa gerade das schon so früh nazifizierte Bau- und Hotelgewerbe von der Großen Depression besonders stark betroffen war.⁵³

Die Berufung auf ein rein wirtschaftliches Kalkül ist unserer Ansicht nach lediglich Teil eines Motivenbündels. Es bedurfte des komplexen Zusammenspiels einer ganzen Reihe von Faktoren, um Gewerbetreibende zu Nazis werden zu lassen. Die Wirtschaftskrise selbst bildete nicht den zentralen Beweggrund für den NS-Beitritt, sondern es war immer die spezifische Interpretation, der ganz bestimmte Umgang mit derselben. So betrachtet, ist die Frage der Beitrittsmotivation nicht bloß eine Angelegenheit der Ökonomie im engeren Sinne, sondern nicht zuletzt auch eine sozial-kulturelle. Betrachten wir die am frühesten nazifizierten Schichten des Gewerbes, so fällt zunächst einmal auf, daß es sich, abgesehen von den Wiener Uhrmachern, bei den Hoteliers, Baumeistern, Architekten, Zivilingenieuren, Taxlern, Zahntechnikern und Trafikanten durchwegs um Exponenten von Branchen handelt, denen innerhalb des Gewerbes eine Art „Außenreiterstatus“ zukam⁵⁴. Alleamt waren sie Vertreter relativ neuer, städtischer, hochkapitalisierter, „moderner“

49. Vgl. die Zeugenaussage von Dr. Karl Krebs in: Landesgericht für Strafsachen, Aktenlager, Zl. Vg 2d Vr 2378/46; Hans Malzacher, und das Schreiben des Bundesministeriums für Inneres an das Bundesministerium für Justiz v. 18.10.1947 ebenda.

50. AdR, Gaupersonalamt des Gaues Wien-Gaunakten, Zl. 11.983, Ezio Foradori

51. AdR, Gaupersonalamt des Gaues Wien-Gaunakten, Zl. 187.161, Erich Seutter-Loetzen, dem die Bezirksführung der Vaterländischen Front im November 1937 beschienige, ein „vollständig vaterländisch eingestelltes“ Unternehmen zu führen, und der zu diesem Zeitpunkt auch Präsident des Vereins katholischer Edelleute Österreichs war, ist laut Gaunakt kurz vor oder kurz nach dem Anschluß Mitglied der NSDAP geworden.

52. Hans Schmidt scheint auf der noch weiterer quellenkritischer Arbeit bedürftigen Liste des sogenannten SA-Sturmes Dennis-Schenker-Angerer mit dem Eintrittsdatum 1.1.1934 auf. Diese Liste findet sich im AdR, BKA/Zeitgeschichtliche Sammlung, BKA/Inneres I Zl. 32.554-2/1949.

53. Karl Bachinger, Die Entwicklung des Gewerbes in der Ersten Republik, in: christliche demokratie 2 (1984), 359–366, hier 361; Eva Trombitas, Die Entwicklung des Fremdenverkehrs in der Ersten Republik, Wien (Dipl.-Arb.) 1974, 116–118; Eminger, Gewerbepolitik und gewerbliche Organisationen, 23–25.

Gewerbezweige, deren Ausbildungsmuster nicht mehr dem „klassischen“ Schema Lehrling-Geselle-Meister entsprach und deren Sozialprestige deutlich mehr an den wirtschaftlichen Erfolg geknüpft war, als jenes von Exponenten „traditioneller“ Branchen, für die nach wie vor auch das Konstrukt der „Meisterehre“ konstitutiv für ihr soziales Ansehen war. Da die Weltwirtschaftskrise vor allem anderen aber das „ökonomische Kapital“ verminderte und – zumindest nicht so rasch und unvermittelt – weniger das „kulturelle Kapital“ der „Meisterehre“⁵⁵, so können wir die Angst vor Statusminderung⁵⁶ als einen Erklärungsansatz für die frühe Nazifizierung „moderner“ kapitalisierter Branchen festmachen. Ein weiterer Erklärungsansatz lag in der unterschiedlichen „kollektiven Erinnerung“ der verschiedenen Gewerbegruppen, auf die insbesondere in Krisenzeiten zurückgegriffen wurde.⁵⁷ Während sich die meisten Vertreter „traditioneller“ Handwerkszweige, insbesondere auf dem Land, unter dem Eindruck der Großen Depression auf die überkommenen Krisenbewältigungsstrategien, Selbstausbeutung bzw. Ausbeutung der Familienangehörigen und Konsumverzicht, zu stützen versuchten, so standen den Angehörigen „moderner“ Branchen diese ständisch-katholisch-patriarchal geprägten Ordnungs- und Orientierungsmuster nicht zur Verfügung, zumindest wiesen sie für diese Schichten eine wesentlich geringere Verbindlichkeit auf. Da den Vertretern neuer Gewerbebranchen eine solcherart strukturierte „traditionelle Erinnerung“ ebenso fehlte wie etwa auch eine „linke“, waren sie angehalten, eigene Krisen- und Proteststrategien zu entwickeln, was vorerst einmal zur Übernahme politisch rechter Parolen und Muster geführt hatte⁵⁸. Daß es dann gerade der Nationalsozialismus war, der ihnen als die erfolversprechendste Variante innerhalb des politisch rechten Spektrums erschien, lag zum einen daran, daß die erstarkende NSDAP auch in Österreich die

54. Auf diesen Außenseiterstatus verweist auch die allenthalben festzustellende schon sehr früh einsetzende Unzufriedenheit insbesondere von Vertretern des Baugewerbes mit den etablierten gewerblichen Spitzenkörperschaften, in denen jene sich unzureichend vertreten fühlen. Unter diesem Aspekt ist etwa auch die prominente Rolle von Baumeistern bei der Schaffung einer eigenen „Mittelständischen Partei“ 1926 zu sehen sowie die Aufstellung eigener Listen des niederösterreichischen Baugewerbes anlässlich der Handelskammerwahl 1925 und des metallverarbeitenden Gewerbes mit einem Vertreter der Auto-mechaniker an der Spitze bei der Handelskammerwahl von 1930.

55. Zu Pierre Bourdieus sozialtheoretischer Konstruktion der verschiedenen Kapitalsorten, aus denen sich das Sozialprestige innerhalb eines bestimmten „sozialen Raumes“ zusammensetzt, siehe Sven Reichardt, Bourdieu für Historiker? Ein kultursoziologisches Angebot an die Sozialgeschichte, in: Thomas Mergel/Thomas Weiskopf (Hrsg.), Geschichte zwischen Kultur und Gesellschaft. Beiträge zur Theorie-debatte, München 1997, 71–93, hier 75–79.

56. Auf die Angst vor dem Verlust der „sozialen Ehre“ als Voraussetzung für den Aufstieg des Nationalsozialismus verweist Lucie Varga, Die Entstehung des Nationalsozialismus. Sozialhistorische Anmerkungen, in: dies., Zeitenwende. Mentalitätshistorische Studien, Hrsg., übersetzt und eingeleitet von Peter Schöttler, Frankfurt/Main 1991, 115–137, hier 120; vgl. auch Ernst Langthaler, Ein „braunes Nest“? Wie der Nationalsozialismus vor 1938 ins Dorf kam, in: Bernhard Gamsjäger, E. L. (Hrsg.), Das Frankenfeher Buch, Frankenfels 1997, 251–258, hier 254 f.

57. Auf die Relevanz bestimmter „kollektiver Erinnerungen“ insbesondere in Krisenzeiten hat Lucie Varga hingewiesen, Die Entstehung des Nationalsozialismus, 117.

58. Der Hinweis, daß das Kleinbürgertum in der Zwischenkriegszeit seinen Protest nicht in einer Begrifflichkeit ausdrücken konnte, die dem politischen Vokabular demokratischer und sozialistischer Parteien entlehnt war, stammt von Heinz-Gerhard Haupt/Charlotte Niemann, Der Bremer Einzelhandel zwischen Einheit und Zersplitterung in der Weimarer Republik, in: Tel Aviv Jahrbuch für deutsche Geschichte 17 (1988), 107–121, hier 119, 121.

einzigste Partei war, die sich als skrupellos genug erwies, die gewerblichen Forderungskataloge ungeachtet deren Widersprüchlichkeiten vollständig zu übernehmen,⁵⁹ zum anderen traten neben programmatischen Übereinstimmungen mit gewerblichen Anti-Positionen (Antimarxismus, Antisemitismus, Antiparlamentarismus) auch noch weitere Komponenten hinzu.

Eine dieser Komponenten ist etwa im kompromißlosen politisch-kulturellen Hegemonieanspruch des Politischen Katholizismus während der Ersten Republik zu finden. Der auffällige Umstand, daß sich generell unter den schon relativ früh nazifizierten Gewerbetreibenden ein signifikant überproportionaler Anteil von Personen protestantischer Konfession befand,⁶⁰ läßt u. a. den Schluß zu, daß eben dieser Hegemonieanspruch, der sich mit den konkreter werdenden Plänen zur Errichtung eines „christlichen Ständestaates“ seit 1933 noch verstärkt hatte, das Abdriften nicht-katholischer Schichten beschleunigte.

Eine ähnlich akzelerierende Wirkung auf die frühe Absetzbewegung der oben genannten Gewerbegruppen dürfte auch von der weitgehend erfolglosen Krisenlösungs- und Mittelstandspolitik der bürgerlichen Regierungen ausgegangen sein. Die strikt investitionsfeindliche Wirtschaftspolitik und die einseitig gewerbeprotektionistischen Maßnahmen ließen nicht nur das Vertrauen in die Krisenlösungskompetenz der Regierung schwinden⁶¹ – und zwar einer Regierung, die sich seit 1933 bloß noch mit diktatorischen Mitteln an der Macht hielt –, sondern sie mußten gerade bei den „modernen“ kapitalintensiven Branchen wie etwa dem Hotel- und Baugewerbe auf wenig Verständnis stoßen, während die Verhängung der Gewerbesperre und die Erlassung der vielfältigen Antrittsbeschränkungen vor allem der Gewerbejugend die Perspektive raubten, jemals einen „standesgemäßen“ Lebensstil führen zu können.

Eine weitere Ursache für das frühe Abdriften bestimmter Gewerbegruppen hin zur NSDAP läßt sich im Vorhandensein betont-deutschnationaler Traditionen festmachen. So befand sich die Meistersöhnevereinigung vor ihrer NS-Drift unter großdeutscher Ägide, das Baugewerbe und die alpenländischen Hagebünde unterstützten spätestens seit 1930 den Heimatschutz⁶². Diese Gruppen wiesen damit eine wesentliche politische Präformierung für ihre frühe NS-Drift auf, und dementsprechend ausgeprägt waren in ihnen auch die anschlussfreundlichen Tendenzen. Im

59. Zur Widersprüchlichkeit gewerblicher Forderungen zur Zeit der Weltwirtschaftskrise siehe Eminger, *Gewerblicher Mittelstand in Österreich*, 7 f.

60. Besonders augenfällig ist diese Häufung unter Baumeistern, Architekten und Zivilingenieuren.

61. Zur Krisenlösungspolitik: Eduard März/Fritz Weber, *Österreichische Wirtschaftspolitik in der Zeit der Großen Krise. Bürgerliche Strategie und sozialdemokratische Alternative*, in: Erich Fröschl/Helge Zeitl (Hrsg.), *Der 12. Februar 1934. Ursachen-Fakten-Folgen* (Thema Zeitgeschichte 2), Wien 1984, 15–33, hier 27, 29 f.; zur Mittelstandspolitik im Austrofaschismus siehe Eminger, *Gewerblicher Mittelstand in Österreich*, 25–28.

62. Zum Baugewerbe: AdR, *BMHuV/Allg.*, Sign. 501, GZ 121.119/1933, Kl. 2632, *Innung der Baumeister in Wien; Wahl der Vorsteherung; zu den alpenländischen Hagebünden: Alpenländische Handels- und Gewerbezeitung. Organ der Handels- und Gewerbebünde (Hagebünde) von Steiermark, Salzburg, Tirol und Vorarlberg. Organ der Landeshauptverbände von Vorarlberg, Tirol und Oberösterreich. Mitteilungen des Oberösterreichischen Gewerbevereins* 12 (18. Oktober 1930), 1; Dies. 12 (1. November 1930), 2.

Mitgliederverzeichnis der Delegation für den österreichisch-deutschen Wirtschaftszusammenschluß von 1930 fanden sich daher auch die Verbände der österreichischen Baumeister und Zahntechniker, der steirischen Gastwirte sowie der Wiener Architekten, Meistersöhne und Uhrmacher.⁶³

Allein mit anschlussfreundlichen Strömungen ist der oben erwähnte, zu einem überraschend frühen Zeitpunkt erfolgte Wahlsieg der Nationalsozialisten in der Wiener Uhrmachergenossenschaft nicht hinreichend zu erklären. Anhand des Wiener Uhrmachergewerbes kann dagegen der im Gewerbe weit verbreitete Antisemitismus als „Einstiegsfeld“ der Nationalsozialisten in eine „traditionelle“ Gewerbebranche, die sich zudem mitten in einem schwierigen Prozeß der Strukturanpassung befand, exemplarisch vorgeführt werden. Während der Ersten Republik waren nur noch relativ wenige Wiener Uhrmacher ausschließlich selbständig tätig. Viele von ihnen arbeiteten zumindest zeitweilig als sogenannte „Heimmeister“ für Großhändler, waren also bereits proletarisiert oder von Proletarisierung bedroht.⁶⁴ Die unablässig beklagte „Übersetzung“ auch des Uhrmachergewerbes verschärfte zudem den Konkurrenzdruck. Im Umgang mit diesen Lebensbedingungen zeigten sich jedoch deutliche Unterschiede. Während ein Teil der Wiener Heimmeister sich den Sozialdemokraten zugewandt hatte,⁶⁵ war ein anderer Teil verzweifelt darum bemüht, der durch das lohnabhängige Heimmeisterdasein drohenden Entwertung der „Meisterehre“ entgegenzuwirken. Es waren überwiegend letztere Kreise, welche am Höhepunkt der Weltwirtschaftskrise die sich bietende Gelegenheit nutzten, und die bisherige Übung der Bildung einer Kompromißliste mit den Sozialdemokraten zugunsten einer Koalition mit den Nationalsozialisten aufgaben. Insbesondere die jüngeren von ihnen traten der NSDAP auch bei.⁶⁶

Hauptverantwortlich für den Durchbruch der Nationalsozialisten im Wiener Uhrmachergewerbe war offenbar deren jüdenfeindliche Wahlagitacion, denn das zentrale Thema ihrer Propaganda war der Antisemitismus. Bereits als Vorbedingung für die Bildung einer gemeinsamen Wahlliste mit den Bürgerlichen galt die obligatorische Forderung, keine Juden in den Wahlvorschlag aufzunehmen.⁶⁷ Unter Verweis auf den relativ hohen Anteil jüdischer Uhrmacher in Wien⁶⁸ und mittels Wiederaufnahme der „Ostjudenstereotype“ aus der unmittelbaren Nachkriegszeit verstanden es die Nationalsozialisten zudem,⁶⁹ die „Belagertenmentalität“ vieler Uhrmacher direkt anzusprechen und die solcherart geschürten Ängste für ihre

63. Jahres-Hauptversammlung der Delegation für den österreichisch-deutschen Wirtschaftszusammenschluß am 12. März 1930 im Festsaale der Kammer für Handel, Gewerbe und Industrie in Wien, o.O.u.J., 28–35.

64. Bericht der Gewerbe-Inspektoren über ihre Amtstätigkeit im Jahre 1924, Wien 1925, 174.

65. Ausschnitt aus der „Mitteleuropäischen Uhrmacher-Zeitung“ in: AdR, BMHuV/Allg., Sign. 507, GZ 137.629/1933, Kt. 2658, Innung der Uhrmacher in Wien; Wahlprotest durch Sebastian Buchowiecki.

66. Ausschnitt aus der „Mitteleuropäischen Uhrmacher-Zeitung“ in: AdR, BMHuV/Allg., Sign. 507, GZ 137.629/1933, Kt. 2658, Innung der Uhrmacher in Wien; Wahlprotest durch Sebastian Buchowiecki.

67. AdR, BMHuV/Allg., Sign. 507, GZ 137.629/1933, Kt. 2658, Innung der Uhrmacher in Wien; Wahlprotest durch Sebastian Buchowiecki.

68. Der Anteil jüdischer Uhrmacher dürfte etwa 30 % betragen haben. Siehe AdR, BMHuV/Allg., Sign. 507, GZ 137.629/1933, Kt. 2658, Innung der Uhrmacher in Wien; Wahlprotest durch Sebastian Buchowiecki.

Zwecke auszunützen⁷⁰. Wandten sich auch so manche neugewonne Mitglieder aus dem Wiener Uhrmachergewerbe mitunter recht bald wieder von der NSDAP ab,⁷¹ so war es den Nationalsozialisten dennoch erstmals gelungen, in einem „traditionellen“ Gewerbe Fuß zu fassen.

Zu den Motiven, die Industrielle bewogen Nationalsozialisten zu werden, ist bislang wenig Beweiskräftiges zu sagen. Die Selbstzeugnisse in den bisher eingesehenen Gau- und Volksgerichtsakten sind, sofern vorhanden, stereotyp. Je nach Quellenkontext sind es die NS-Ideologie (Gauakten) oder aber, vielfach mit nationalstaatlichen, österreichischen Wirtschaftsinteressen (Verhinderung eines Ausverkaufs an NS-Deutschland) gleichgesetzte Geschäftsinteressen (Volksgerichtsakten), die als Grund für einen Beitritt zur NSDAP angegeben werden. Wie konkret diese wirtschaftlichen Motive waren, läßt sich beispielhaft an den unmittelbar nach Abschluß des Juliabkommens geführten Gesprächen zwischen einigen prominenten Vertretern des deutschnationalen Flügels der österreichischen Industrie mit dem Spitzenfunktionär des Mitteleuropäischen Wirtschaftstages Wilmowsky zeigen. In diesen Gesprächen entwickelten diese Industriellen ein lebhaftes Interesse an einer Ausweitung des Handelsvolumens, an einer Kooperation mit NS-Deutschland auf dem Balkan und im Nahen Osten, u.a.m.⁷²

Der Aktionismus der nationalsozialistischen Industriellen, Handel- und Gewerbetreibenden bzw. der Sympathisanten läßt sich bisher an diversen Bemühungen, zwischen den beiden konkurrierenden Faschismen zu vermitteln, festmachen, weiters an den Geldzuwendungen an die Nazis, den Begünstigungen von Nationalsozialisten in den Betrieben, oder aber an der direkten oder indirekten Involvierung in die putschistischen Aktionen der Nazi im Juli 1934.

Für den Aktionismus prominenter Wirtschaftstreibender bzw. Verbandsfunktionäre signifikant erscheint uns die Vermittlungstätigkeit in den diversen „Befriedigungsaktionen“ nach dem Verbot der NSDAP in Österreich. Dabei ging es – unserer Interpretation nach – darum, den Nationalsozialisten und den sogenannten Betont-Nationalen innerhalb des politischen Systems des Austrofaschismus politischen Bewegungsraum zu verschaffen. Auf diesem bevorzugten politischen Aktionsfeld konnten sich diese führenden Wirtschaftstreibenden und Funktionäre deswegen bewegen, weil sie über die nötigen Kontakte verfügten. Ihr offensichtli-

69. NS-Wahlbroschüre „Wie stellt sich der deutsche Wiener Uhrmacher zu den Genossenschaftswahlen?“, in: AdR. BMHvV/Allg., Sign. 507, GZ 137.629/1933, Kl. 2658, Innung der Uhrmacher in Wien; Wahlprotest durch Sebastian Buchowiecki.

70. Zur „Belagermentalität“ als notwendige Vorbedingung für offensives Vorgehen gegen Gruppen, die als „das Andere“ definiert wurden, siehe Jean Delumeau, *Angst im Abendland. Die Geschichte kollektiver Ängste im Europa des 14. bis 18. Jahrhunderts*, Reinbek bei Hamburg 1989².

71. Exemplarisch für die rasche Abwendung von der NSDAP nach dem Parteiverbot ist die kurze Parteimitgliedschaft des Obmannstellvertreters der Wr. Uhrmachergenossenschaft Rudolf Hühner, der 1932 ein- und noch vor Ende 1933 wieder austritt. Siehe Abschrift einer politischen Beurteilung der Gauleitung Wien, Gaupersonalamt, vom 27.10.1938, in: Landesgericht für Strafsachen Wien, Aktenlager, Zl. Vg 3f Vr 312/45, Trenner Oskar u. a., Bd. IV.

72. National Archives Washington, T 120/2635, H009722ff., Besprechung am 24.7.1936 in Wien zwischen Wilmowsky und Prinzhorn, Schoeller, Seutter Loetzen, Arno Demmer, Hans Zimmermann und Bruno Urban.

ches Interesse war, die NSDAP ohne allzu heftige Erschütterungen der politischen und sozialen Struktur in die politischen Entscheidungsgremien des österreichischen Konkurrenzfaschismus einzubinden, d. h. den „evolutionären“ Weg der Nazifizierung Österreichs zu wählen. Als Beispiele für die zahlreichen „Ausgleichsverhandlungen“ bzw. „Befriedigungsaktionen“ seien hier die sogenannte „Aktion Reinthaller“ und die Aktionen um die Schaffung eines „Deutsch-Sozialen Volksbundes“ näher erläutert.

In einem „Gesuch“ von 1939 rühmte sich etwa der Wiener Großkaufmann Dr. Ludwig Herberth, er habe vermöge seiner Beziehungen im Frühjahr 1934 die erste „Aktion Reinthaller“ eingeleitet.⁷³ Als führendes Mitglied der Wiener Buchkaufmannschaft und Rat der Stadt Wien verfügte er über enge Kontakte zu seinem Branchenkollegen und Handelsminister Friedrich Stockinger, der von Bundeskanzler Dollfuß beauftragt war, die Verhandlungen mit Reinthaller zu führen.⁷⁴ Herberth dagegen war Mitglied des Deutschen Klubs, dürfte sich Ende 1932 der NSDAP angeschlossen haben und leitete ab 1933 vorübergehend auch die Handelssektion im NS-Gewerbering.⁷⁵ Ein enger Mitarbeiter Reinthallers bei dessen „Befriedigungsbemühungen“ war der Kärntner Holzindustrielle und Präsident des Holzwirtschaftsrates Ing. Franz Haßbacher. Ebenso wie Reinthaller hatte er sich zunächst im Landbund politisch engagiert und spätestens 1933 Beziehungen zur NSDAP geknüpft.⁷⁶ Nach seinen eigenen Angaben sei er unmittelbar nach dem Juliputsch 1934 von Schuschnigg beauftragt worden, die „Befriedigungsaktion“ für Steiermark und Kärnten zu übernehmen, wofür Haßbacher auch weitere Kärntner Unternehmer wie etwa den Klagenfurter Schuhfabrikanten Dr. Franz Neuner hinzugezogen habe. Haßbacher war überdies auch Mitglied jener Gruppe von etwa 30 führenden betont deutschnationalen Persönlichkeiten der mittlerweile eingestellten „Aktion Reinthaller“, die am 27. Oktober 1934 mit Kanzler Schuschnigg ohne Erfolg politische Gespräche führte.⁷⁷

Reinthallers „Nationale Aktion“ fand dagegen bis zu ihrer vorläufigen neuerlichen „Stillehaltung“ Mitte Mai 1935 eine Fortsetzung in Oberösterreich, an der sich u. a. auch der Linzer Tonöfenfabrikant Oskar Hinterleitner und der Zentraldirektor der Österreichischen Kraftwerke AG in Linz, Dr. Georg Meindl, beteiligten.⁷⁸ Hinterleitner wurde übrigens noch im April 1935 als illegaler Gauleiter der NSDAP Oberösterreichs verhaftet.⁷⁹ Zeitigten diese und all die anderen „Ausgleichsbe-

73. AdR, Gaupersonalamt des Gaues Wien-Gaunkten, Zl. 30.934, Herberth, Dr. Ludwig, Gesuch vom 14.8.1939; Landesgericht für Strafsachen Wien, Aktenlager, Zl. Vg 3e Vr 1923/45, Herberth, Dr. Ludwig, Beschuldigtenvernehmung am 24.10.1945.

74. Landesgericht für Strafsachen Wien, Aktenlager, Zl. Vg 3e Vr 1923/45, Herberth, Dr. Ludwig, Beschuldigtenvernehmung am 26.10.1945; allg. zur „Aktion Reinthaller“ siehe: Rosar, Deutsche Gemeinschaft, 75–82.

75. AdR, Gaupersonalamt des Gaues Wien-Gaunkten, Zl. 30.934, Herberth, Dr. Ludwig, Politische Beurteilung der Kreisleitung VII des Gaues Wien vom 10.3.1939.

76. Rosar, Deutsche Gemeinschaft, 73.

77. Bericht Haßbachers über seine illegale Tätigkeit, verfaßt nach dem „Anschluß“, in: Ludwig Jedlicka/Rudolf Neek (Hrsg.), Vom Justizpalast zum Heldenplatz. Studien und Dokumentationen 1927 bis 1938, Wien 1975, 479 f.; allg. zur Besprechung im Bundeskanzleramt vom 27.10.1934 bzw. zur Teilnahme Haßbachers daran siehe Rosar, Deutsche Gemeinschaft, 79 f.

mühungen“ vorerst auch keine bedeutenden Ergebnisse, so erschienen sie nach dem Abschluß des Juliabkommens 1936 plötzlich in einem anderen Licht. Die Linie der „Befriedung“ wurde damit praktisch nachträglich sanktioniert, die betont nationalen „Ausgleichspolitiker“ hatten gegenüber den Vertretern des Konfrontationskurses an politischem Gewicht gewonnen.⁸⁰

Die Bemühungen um die Errichtung eines „Deutsch-Sozialen Volksbundes“ waren ein weiterer Schritt in der Verfolgung des „evolutionären“ Weges der Beteiligung der NSDAP an der Macht in Österreich. Sie genossen die Unterstützung der nach dem Juliabkommen in die Regierung berufenen Minister Eduard Glaise-Horstenau und Odo Neustädter-Stürmer und hatten zum Ziel, die betont nationalen Kreise zu sammeln, um sie dann in die VF einzubauen.⁸¹ Eifrig wurden Unterstützungsunterschriften prominenter betont deutschnationaler Personen für dieses Projekt gesammelt. Als Werbende betätigten sich u. a. der bereits erwähnte Großkaufmann Herberth,⁸² der gewerbliche Spitzenfunktionär, Hotelier und niederösterreichische Landesstatthalter Julius Kampitsch sowie der Schwerindustrielle Philipp Schoeller.⁸³ In der engeren „Vorschlagsgemeinschaft“, deren Mitglieder, wie es in ihrem Schreiben an Schuschnigg hieß, „mit dem ganzen Gewicht ihrer Person und ihrer Stellung im öffentlichen und wirtschaftlichen Leben“ die Vereinsbildung zu unterstützen gewillt waren, befanden sich aus der Industrie neben den Vorsitzenden der Industriellenverbände für Vorarlberg, Oberösterreich, Steiermark und Burgenland auch die Wiener Großunternehmer bzw. Manager Gottfried Schenker-Angerer, Philipp Schoeller, Erich Seutter-Loetzen, Ing. Max Tazoll, Dr. Georg Meindl und Dr. Otto Böhler. Vom Handel hatten der Präsident des Handelsbundes Hans Zellhofer, Dr. Herberth als Präsident der Wiener Buchkaufmannschaft und Ing. Leopold Schimek als Vorsitzender des Detaillistenverbandes unterzeichnet. Insgesamt wurden nahezu 500 Unterschriften aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft aufgebracht, unter denen auch jene von Apold, Bachofen-Echt, Haßlacher, Prinzhorn, Kampitsch und dem vormaligen Präsidenten der Wiener Handelskammer Friedrich Tilgner waren.⁸⁴ Doch aus der Vereinsgründung wurde nichts. Schuschnigg sprach sich schließlich doch dagegen aus, und als bekannt wurde, daß sich der illegale Landesleiter der NSDAP in Österreich Josef Leopold als „Führer der nationalen

78. AdR, BKA/Allg., SR, Sign. 41/2, Zl. 309.776/1938, Schreiben der Polizeidirektion Linz an die Generaldirektion für die öffentliche Sicherheit, Staatspolizeiliches Büro, am 9.2.1938; AVA, Bundesministerium für Justiz, Sign. VI/e, Zl. 44.980/1936, Kt. 3631, Schreiben der Staatsanwaltschaft Klagenfurt an die Oberstaatsanwaltschaft in Graz am 26.12.1935.

79. AdR, BKA/Allg., SR, Sign. 41/2, Zl. 309.776/1938, Schreiben der Polizeidirektion Linz an die Generaldirektion für die öffentliche Sicherheit, Staatspolizeiliches Büro, am 9.2.1938.

80. Gerhard Jagschitz, Zwischen Befriedung und Konfrontation. Zur Lage der NSDAP in Österreich 1934 bis 1936, in: Das Juliabkommen von 1936, Vorgeschichte, Hintergründe und Folgen, Protokoll des Symposiums in Wien am 10. und 11. Juni 1976 (Veröffentlichungen; Bd. 4), Wien 1977, 156–187, hier 187.

81. Allg. zum Projekt des Deutsch-Sozialen Volksbundes siehe Rosar, Deutsche Gemeinschaft, 108–117.

82. AdR, Gaupersonalamt des Gaues Wien-Gauakten, Zl. 30.934, Herberth, Dr. Ludwig.

83. Zu Kampitsch: Landesgericht für Strafsachen Wien, Aktenlager, Zl. Vg Ia Vr 2708/45, Kampitsch Julius, Urteilschrift vom 25.5.1946; zu Schoeller: Zeugenaussage von Ludwig Stejsky-Dofwa, in: Der Prozeß Schoeller, Hrsg. von Dr. Hans Gürtler, Wien 1948, 142 f.

84. Neues Österreich 1 (7. August 1945), 2.

Opposition“ bei jedem Unterzeichner schriftlich für das „Bekenntnis zur nationalen Sache“ bedankt hatte, war jedermann klar, daß die ganze Aktion unter Führung der illegalen NSDAP stand. Minister Neustädter-Stürmer mußte demissionieren, das Projekt war gescheitert.⁸⁵

Die bisherigen Recherchen zur schwierigen Frage der Geldflüsse nazifizierter Wirtschaftstreibender an die NSDAP erlauben punktuell einige interessante Einsichten, die sich jedoch nicht generalisieren lassen. Waren 1932 die anfänglichen finanziellen Subsidien für die Nationalsozialisten von seiten beront deutschnationaler Unternehmer auch vorläufig wieder eingestellt worden,⁸⁶ so flossen sie etwa in Dornbirn 1933 erneut. Die „N.S.D.A.P.-Fabrikanten von Dornbirn“ bezahlten die Geldstrafen von verurteilten Vorarlberger NS-Aktivisten, hieß es etwa in einem Bericht der Vorarlberger Sicherheitsbehörde,⁸⁷ und auch für 1935 ist belegt, daß Unterstützungsgelder für die NSDAP von Dornbirner Industriellen lukriert wurden.⁸⁸

Besondere Verdienste um die Finanzierung der illegalen Partei erwarb sich zudem Anton Apold, der laut einem späteren parteiamtlichen Schreiben der NSDAP „der nationalsozialistischen Bewegung in der Ostmark alljährlich S 200.000,- von den ostmärkischen Industriellen“ eingebracht habe.⁸⁹ Einen allgemeinen Hinweis auf relativ frühe Geldzuwendungen an die NSDAP durch „die Industrie“ lieferte auch der bereits mehrfach erwähnte Großkaufmann Herberth in seiner Beschuldigtenvernehmung vom Oktober 1945. Demnach soll die „Gruppe Habicht-Wächter-Frauenfeld“ u. a. von „den österr. Industriellen“ finanziell gefördert worden sein.⁹⁰ Doch auch Herberth selbst hatte die NSDAP mit Geldern unterstützt. Nach einer Zeugenaussage eines engen Mitarbeiters des illegalen Landesleiters Leopold, seien Herberth wie auch andere Proponenten des „Deutsch-Sozialen Volksbundes“ um Geldspenden für die Einrichtung des berichtigt gewordenen Büros von Dr. Tavs und Leopold in der Wiener Teinfalstraße ersucht worden, wobei Herberth ebenso wie „die Mehrzahl“ der Angesprochenen einen Beitrag geleistet hätte.⁹¹ Andere Einzelspenden sind belegbar etwa für den Spitzenmanager Richard Krön, der u. a. der Wirtschaftsabteilung der illegalen Landesleitung „mehrmals Geldmittel zur Verfügung stellte“,⁹² bzw. für mehrere Wirtschaftstreibende,

85. Landesgericht für Strafsachen Wien, Aktenlager, Zl. Vg Ia Vr 2708/45, Kampitsch Julius, Urteilsschrift vom 25.5.1946; Rosar, Deutsche Gemeinschaft, 116 f.

86. AdR, BKA/Allg., SR, Sign. 22/Tirol, GZ 111.289/1933, Kt. 5158, Tätigkeit der politischen Parteien in Tirol im Dezember 1932.

87. Landesarchiv Vorarlberg, LRReg. Präs. 312/1933, zitiert nach Walser, Die Hinterräumler, 99.

88. AdR, BKA/Allg., SR, Sign. 22/Vorarlberg, GZ 341.971/1935, Kt. 5171, Nat. soz. Parteilichkeit in Vorarlberg; Aufdeckung von Werbeorganisationen.

89. AdR, Gaupersonalamt des Gaues Wien-Gauakten, Zl. 162.242, Apold, Dr. Anton, Schreiben des Personalamtes an die Kreisleitung des Kreises Inn 13.7.1941.

90. Landesgericht für Strafsachen Wien, Aktenlager, Zl. Vg 3e Vr 1923/45, Herberth, Dr. Ludwig, Beschuldigtenvernehmung vom 26.10.1945.

91. Landesgericht für Strafsachen Wien, Aktenlager, Zl. Vg 3e Vr 1923/45, Herberth, Dr. Ludwig, Zeugenvornehmung von Ing. Heinrich Rüdlegger am 19.4.1947.

92. AdR, Gaupersonalamt des Gaues Wien-Gauakten, Zl. 95.124, Krön, Dipl. Ing. Richard, Personal-Fragebogen vom 31.5.1938.

die vermutlich im Deutschen Klub monatliche Beiträge für das private „Hilfswerk“ des Dr. Rudolf Rath leisteten, wodurch mehr als 9.000 S an die Gauleitung Wien bzw. an notleidende Parteimitglieder abgeführt werden konnten. Bedeutsam in diesem Zusammenhang ist auch die Spendenleistung Philipp Schoellers für Seyss-Inquarts neugegründete „Volksdeutsche Gemeinschaft“ in Wien Anfang März 1938. Schoeller unterstützte mit 20.700 S diese Plattform, die als Weiterentwicklung der „Volkspolitischen Referate“ nach dem Berchtesgädener Abkommen betont Deutschnationalen bzw. Nationalsozialisten in Österreich einen größeren politischen Aktionsrahmen innerhalb der VF verschaffen sollte.⁹³

Bleibt zum Abschluß die banale, wenn auch notwendige Betonung, daß die hier vorgestellten Aussagen und Informationen in vielerlei Hinsicht den Charakter der Vorläufigkeit haben, daß an diesem Desiderat historischer Forschung noch eine Menge an Quellen- und sonstiger Denkarbeit zu leisten sein wird, um einen – der Metapher des Werkstattberichtes entsprechend – historiographischen Prototyp zu schaffen.

93. Landesgericht für Strafsachen Wien, Aktenlager, Zl. Vg 8c Vr 57/51, Schoeller, Dr. Philipp, Bd. I, Vernehmung des Beschuldigten durch den Polizeilichen Hilfsdienst, Kommandantur Stadt Wien, am 17.5.1945; Einvernahme des Philipp Schoeller durch die Polizeidirektion Wien, Staatspolizei Ref. II, am 16.7.1945; allg. zur Gründung der „Volksdeutschen Gemeinschaft“ siehe Rosar, Deutsche Gemeinschaft, 213, 217 f., 224, 237 f.



HERBERT MATIS:

Die Spedition Schenker & Co während der NS-Zeit

Vorbemerkung

In der Geschichte eines Unternehmens zeigen sich neben aller Kontinuität immer wieder auch Diskontinuitäten, ergeben sich Zäsuren und mitunter auch Brüche: Marktszenarien, Strategien und Unternehmensziele, Struktur und Unternehmenskultur, Produktpaletten und Vertriebswege, Management und Mitarbeiterstock, aber auch das politisch-kulturelle Umfeld, usw., verändern sich mitunter so stark, daß dies es eigentlich nahelegt, historisch nicht von einem sondern von mehreren Unternehmen zu sprechen. Längerfristiger Unternehmenszweck ist letztlich das „Überleben“ der Organisation, wobei das Unternehmen gegenüber biologischen Organismen den Vorteil hat, daß es dem Darwinschen Grundsatz des Survival of the fittest soweit entspricht, daß es durch permanente Anpassung an die sich verändernden Umweltbedingungen vom Prinzip sich immer wieder „erneuern“ kann. Der Vergleich mit einem biologischen Organismus liegt tatsächlich nahe: Wie dieser stellt das Unternehmen ein offenes System dar, das mit seiner Umwelt in einer Interrelation steht. Angebot und Nachfrage, Informationen, Rohstoffe, Güter, Dienstleistungen, usw. werden ausgetauscht, auf Umweltveränderungen muß einerseits durch Assimilation und Akkomodation (Jean Piaget) reagiert werden, andererseits wirkt das Unternehmen selbst vielfach auf die Umwelt ein — man könnte die Analogie noch vielfältig erweitern, und diese Metapher des Organismus spielt daher auch im betriebswirtschaftlichen Konzept der *Corporate Culture* eine wichtige Rolle.

Politische Systeme geben dabei jeweils entscheidende Handlungsbedingungen für ein Unternehmen vor, innerhalb der Entscheidungsspielräume ist jedoch das Unternehmen für seine Handlungen selbst verantwortlich. Diese Problematik spielt nicht zuletzt bei einer Behandlung der NS-Zeit eine Rolle: Die Schatten dieser Zeit reichen auch nach mehr als fünfzig Jahren noch in die Gegenwart hinein. Im Zusammenhang damit hat u. a. der britische Historiker Pinto-Duschinsky¹ seine Kollegen vom Fach Business History öffentlich getadelt, sie seien klüfflich und würden die historische Wahrheit nur allzu oft finanziellen Interessen opfern, wenn sie im Auftrag von Firmen deren Geschichte schrieben. Erschwert wird der Zugang durch aktuelle Probleme in diesem Zusammenhang: Durch Sammelklagen gegen

1. Michael Pinto-Duschinsky, *Historians and their sponsors*, in: *Times Literary Supplement*, Dec. 18, 1998.

verschiedene Banken, Versicherungen und Industrieunternehmen im Zusammenhang mit ihrer Rolle im Zweiten Weltkrieg wurde deren Verstrickung in die Verbrechen des Nationalsozialismus in jüngster Zeit auch einer breiteren Öffentlichkeit bewußt. Im Konnex mit der Ausplünderung der Volkswirtschaften der besetzten Gebiete, mit Zwangsarbeit in verschiedensten Formen und Abstufungen, mit „Arisierungen“, mit der Aneignung von „Raubgold“, Kunstschätzen und privaten Vermögen etc., sowie besonderen Aktivitäten im Rahmen der auf Ost- und Südosteuropa gerichteten deutschen „Großmachtpolitik“ während des Zweiten Weltkriegs war die Wirtschaft vielfach in die Machenschaften des „Dritten Reiches“ involviert. Dabei ist zu beachten, daß man sich dabei durchaus in den Bahnen der bestehenden Legalität bewegen konnte, denn das Verhängnisvolle war, daß das nationalsozialistische Regime eine Pervertierung des Rechtssystems durchführte und Unrecht zu geltendem Recht deklarierte, was dazu führte, daß man sich darauf berufen konnte, man habe bloß „seine Pflicht erfüllt“.

Im Zusammenhang mit der Frage der Restitution des durch die Nationalsozialisten enteigneten Vermögens und der Forderungen ehemaliger Zwangsarbeiter gerieten daher viele Unternehmen wiederholt in die Schlagzeilen, was sich u. a. auch prompt auf die Börsennotierungen auswirkte. Eine Reihe von Unternehmen sah sich durch darauf spezialisierte Anwälte mit im Namen der Opfer eingebrachte Sammelklagen konfrontiert. In einigen Ländern, so in der Schweiz und Österreich, wurden eigene Historikerkommissionen eingesetzt, die diesen Fragenkomplex aufarbeiten sollen, wobei sich die Unternehmen nur wenig kooperativ zeigten. Die Arbeit des Historikers erhält damit besonderes Gewicht. Wenn im folgenden auf die Aktivitäten der Speditionsfirma Schenker & Co in der Zeit des Nationalsozialismus eingegangen wird, so nicht deshalb, weil der Firma hier besondere Vorwürfe zu machen wären, sondern weil sich in diesem Zusammenhang einige generelle Fragen des Umgangs mit dieser Zeit in historischen Betriebsanalysen stellen.

Im Jahre 1990 beauftragte uns die Wiener Niederlassung der Internationalen Spedition Schenker & Co mit der Abfassung einer Unternehmensgeschichte, deren erster Band, der mittlerweile erschienen ist, zunächst die Jahre 1872–1931 umfassen sollte.² Der Anlaßfall war mit der 1990 erfolgten Übernahme der seit 1931 im Besitz der Deutschen Reichs- bzw. Bundesbahn befindlichen Firma durch die VEBA und die daran anschließende Eingliederung in deren Tochterkonzern H. Stinnes AG gegeben. Daß Wien hierbei die Federführung für die Aufarbeitung der Schenker-Geschichte übernahm, ging nicht nur auf die Initiative des damaligen Wiener Generaldirektors Paul Tegmeier zurück, sondern resultierte auch daraus, daß das Unternehmen 1872 in Wien gegründet worden war, und hier auch das Unternehmensarchiv seinen Sitz hat.

Bei jeder *Business History* stellt sich die Frage, an welches Publikum sich ein solches Werk eigentlich wendet; neben der Scientific Community und einer mehr

2. Herbert Matis/Dieter Stiefel, Das Haus Schenker. Die Geschichte der internationalen Spedition 1872–1931. Wien 1995, 400 S. Engl. Fassung: The Schenker Dynasty. The History of International Freight Forwarding from 1872 to 1931, Ueberreuter Wien 1995, 368 S.

oder weniger breiten interessierten Öffentlichkeit, stellen vor allem die Mitarbeiter ein Potential an Lesern dar. Die Firmengeschichte des „Hauses Schenker“ war in erster Linie für die mehr als sechstausend weltweit tätigen Mitarbeiter bestimmt. Daraus ergab sich auch die Notwendigkeit einer englischen Version und der bei wissenschaftlichen Darstellungen nicht immer selbstverständlichen „Lesbarkeit“: Durch die Aufarbeitung der Firmengeschichte sollte primär die *Corporate Identity* betont und der Stolz darauf, ein „Schenkerianer“ zu sein, gestärkt werden. Denn das Unternehmen wurde damals von der Stinnes AG mit der zu deren Konzern gehörenden Spedition Rhenus fusioniert, und es bestand sogar die durchaus konkrete Gefahr, es könnte die alteingeführte Marke „Schenker“ in dem größeren Unternehmensverbund untergehen.

Die Zäsur beim ersten Band in das Jahr 1931 zu legen, war irgendwie naheliegend: Die Firma war 1872 durch den Schweizer Gottfried Schenker zusammen mit zwei jüdischen Partnern, dem aus einer Budapester Rabbinerfamilie stammenden Moritz Karpeles und dem aus Mähren eingewanderten Wachsteinwandhändler Moritz Hirsch, in Wien gegründet worden. Es stieg innerhalb weniger Jahrzehnte zu einem europaweit tätigen Unternehmen auf, wobei sein Betätigungsfeld vor allem in der ehemaligen Habsburgermonarchie lag. Nachdem der Firmengründer 1901 verstorben war und sein einziger leiblicher Sohn schon vorher durch Selbstmord aus dem Leben geschieden war, wurde das Unternehmen durch Schenkers Adoptivsohn Dr. August Schenker-Angerer und Moritz Karpeles, bzw. in dessen Nachfolge durch seinen Sohn Emil Karpeles, der 1920 seinen Namen auf Karpeles-Schenker erweiterte, geleitet. Bereits nach dem Ersten Weltkrieg verlagerte sich aber aufgrund der veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und auch des starken Engagements der dynamischen Managerpersönlichkeit Marcell Holzers der Schwerpunkt der Tätigkeit nach Deutschland. Die bis dahin als Personengesellschaft konzipierte Firma geriet, bedingt nicht zuletzt durch die bekannten Generationenprobleme in der Unternehmensführung, im Zuge der Weltwirtschaftskrise in eine kritische Situation. Im Jahre 1931 wurde die Spedition Schenker & Co von der Deutschen Reichsbahn bzw. deren Tochterfirma Verkehrs-Kredit-Bank erworben, die sich auf diese Weise einen Verbündeten im Kampf Schiene-Straße gegenüber der Konkurrenz des Lastkraftwagens sichern wollten. Die Zentrale des Unternehmens, das in eine GmbH umgewandelt wurde, verlagerte sich damit von Wien nach Berlin. Um die neuen Eigentumsverhältnisse nach außen hin zu verschleiern, was schon aufgrund der deutschen Reparationsverpflichtungen im Hinblick auf die Reichsbahn notwendig war, griff man zu umfangreichen Unternehmensverschachtelungen und faßte u. a. die einzelnen Schenker-Betriebe in einer Zürcher Holding-Gesellschaft zusammen.

Damit ändern sich auch Charakter und Struktur der Quellen: Anders als bei Aktiengesellschaften, die gegenüber der Öffentlichkeit zur Berichtspflicht genötigt sind, fließen die Quellen bei Personengesellschaften und GmbHs eher spärlich. Standen für die Zeit bis 1931 die in Wien aufbewahrten Archivalien aus der Zeit, da es sich um eine Personengesellschaft handelte, zur Verfügung, so handelte es sich nunmehr um ein weltweit agierendes und dezentral organisiertes Tochterunterneh-

men der Deutschen Bahn, wobei den Filialen und Betriebsstellen als Profit Centers relativ große Selbständigkeit eingeräumt wurde und wird. Zentrale Aktenbestände existieren nicht, was teilweise auch mit dieser dezentralen Organisationsform des Speditionsbetriebs zusammenhängt. Vieles an Material ging überdies während des Zweiten Weltkriegs verloren, als in der letzten Kriegsphase die Akten von Berlin nach Tetschen (heute Tschechische Republik) ausgelagert worden waren, anderes Material fiel auch der Sequestration und der Beschlagnahme von ausländischen Firmenteilen nach 1945 zum Opfer. Die 1948 von Berlin nach Frankfurt a. M. verlegte Firmenleitung verfügt daher lediglich über marginale Bestände.³

Es war von Beginn an festgelegt, das in einem nachfolgenden Band auch die Periode von 1931 bis zur Übernahme durch die VEBA bzw. Stinnes AG im Jahre 1990 aufgearbeitet werden sollte. Zu bedenken ist, daß es sich derzeit dabei noch um ein Work in Progress handelt. In diesem Zusammenhang wird den zwölf Jahren von 1933 bis 1945, die in der mehr als 125-jährigen Firmengeschichte an sich nur eine kurze Episode darstellen, besonderes Augenmerk geschenkt werden müssen, stellt doch gerade der Umgang mit der Zeit des Nationalsozialismus einen sensiblen Prüfstein jeder Firmengeschichte dar.

Schenker & Co in den dreißiger Jahren

Im Gesamtunternehmen Schenker & Co waren zu Beginn der dreißiger Jahre nahezu 80 selbständig bilanzierende Firmen zusammengeschlossen; in 19 europäischen Ländern wurden rund 200 Geschäftsstellen geführt.⁴ Nach außen hin waren alle Schenker-Gesellschaften selbständig; tatsächlich war aber die zentrale Leitung mit 1931 allein auf Berlin übergegangen, wo über die „Zentralstelle der Geschäftsinhaber“ die Unternehmensstrategie festgelegt und alle für das Gesamtunternehmen relevanten Entscheidungen getroffen wurden. Zu der nach dem Erwerb durch die Deutsche Reichsbahn gegenüber der Öffentlichkeit verfolgten Verschleierungstaktik gehörte es aber, daß man im internationalen Geschäft gerne die mit einem Kapital von fünf Millionen Schweizer Franken ausgestattete „Schenker Unternehmungen Holding AG“ in Zürich als administrative und finanzielle Zentrale des Gesamtkonzerns herausstellte. Man erwartete wohl zurecht, daß im internationalen Speditionsgeschäft eine allzu sichtbare Verbindung mit dem Deutschen Reich dem Geschäft eher abträglich sein könnte und zog demgegenüber den Status eines multinationalen Unternehmens mit Sitz in einem neutralen oder westlichen Staat vor; diese Holding wurde allerdings mit 26. April 1940 wiederum gelöscht, nachdem die Gründe für die Tarnung weggefallen waren.

Im Schenker-Konzern waren 1937 in Deutschland 2.507 Angestellte und 1.852 Arbeiter und im Ausland 1.855 Angestellte und 336 Arbeiter, insgesamt also 6.550 Menschen beschäftigt, hinzu kamen weitere 1.200 Beschäftigte bei der Berliner Pa-

3. Immerhin überstellte man rund 100 Kartons nach Wien, um hier den Aufbau eines größeren Archivbestandes zu ermöglichen. Die Bestände des Firmenarchivs werden in der Folge zit. unter SA und dann je nach der Provenienz der Akten B (Berlin), F (Frankfurt) und W (Wien).

4. SAB: Gesamtunternehmen Schenker & Co. Zwischengeschäftsbericht f. d. ersten drei Vierteljahre 1935.

ketfahrt-Speditions- und Lagerhaus (vormals Bartz & Co) AG. Schon daraus wird deutlich, daß Schenker & Co damals den Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit in erster Linie auf dem deutschen Markt hatte; allein in Deutschland und Österreich unterhielt die Firma damals nicht weniger als 77 Geschäftsstellen. Die Spedition Schenker & Co GmbH verfügte gemeinsam mit ihren Tochterfirmen am Vorabend des Zweiten Weltkriegs über ein dichtes Filialnetz. Dessen Schwerpunkt lag zwar in Deutschland, man war jedoch auch in Ostmitteleuropa relativ stark präsent. Demgegenüber war das Engagement in West- und Nordeuropa sowie in den Überseeeländern nur in Ansätzen entwickelt. Tochtergesellschaften in Deutschland waren die Berliner Paketfahrt-Speditions- und Lagerhaus (vorm. Bartz & Co) AG, die Speditions- und Lagerhaus AG Aachen und Köln, sowie die Bahnpaketverkehr GmbH, die Hansa Transport GmbH, die B. S. V. Vermögensverwaltung AG, die Transportbank AG und die Deutsche Bahnspedition GmbH, alle mit Sitz in Berlin. Neben den deutschen Niederlassungen war es in erster Linie der Bereich der Länder der ehemaligen Donaumonarchie, des Balkans und der Levante, in dem das Haus Schenker präsent war. Dies stand durchaus im Einklang mit den Handelsinteressen des Deutschen Reiches, denn – wie Staatssekretär Vogt am 25. Oktober 1932 während einer Sitzung des Überwachungsausschusses ausführte – „die Handelszukunft Deutschlands liegt im Osten“.⁵ Wien war nicht nur für Österreich sondern auch für Bulgarien, Ungarn, Rumänien, Jugoslawien, Polen und Italien ein wichtiger Stützpunkt. In Österreich bestanden neben der Schenker & Co AG in Wien und einer Niederlassung in Linz, noch die Töchter Otto Hailer & Cie in Bregenz, die Unterberger & Co in Innsbruck und Kufstein, und die Wiener Tochtergesellschaften D. Horbatsky, ITGAG, Lombard-Büro Wien, Meissner & Co, Rottensteiner & Co, Schiller & Weiner sowie Ullmann & Seligmann. Überdies erwarb man 1936 die alteingesessene Firma Kloiber, Riedel & Schrott in Graz. Da Schenker & Co auch die Agentur der DDSG und des Bayrischen Lloyd, und in Jugoslawien diejenige der staatlichen Binnenschiffahrtslinie Jugoslavenska Rečna Plovidba ausübte, hielt man eine Schlüsselposition im Donauschiffahrtsverkehr.

Die sich aus der engen Bindung an die Reichsbahn und die wirtschaftliche Isolierung Deutschlands ergebende starke Orientierung auf den Binnenmarkt wurde im Konzern durchaus problematisiert. Seit der nationalsozialistischen Machtübernahme in Deutschland wirkte sich die Nähe zur Deutschen Reichsbahn bei vielen Auslandskunden als eine zusätzliche politische Belastung aus. Ein gewisser Prestigewert nach außen war zwar mit der Ernennung von Schenker & Co zum offiziellen Spediteur der Olympischen Spiele 1936 durch das Deutsche Olympische Komitee gegeben, was allerdings die Firma auch in der internationalen Öffentlichkeit noch stärker in die Nähe des Regimes rückte.

5. SAB: Üwn (=Überwachungsausschuß) 32/1932.

Tabelle 1: Ende der dreißiger Jahre umfaßte der Konzern folgende Schenker-Unternehmungen:

Firma	Sitz	Gesellschaftsform	Grundkapital	Währung
Schenker Unternehmungen Holding	Zürich	AG	5.000.000	SFres
Schenker & Co	Berlin ⁶	GmbH	5.000.000	RM
Schenker & Co	Wien	AG	5.000.000	öS
Internationale Transport Ges.	Wien	AG	450.000	öS
Schenker & Co	Prag	AG	12.000.000	Kcs
Internationale Speditions AG Schenker & Co	Budapest	AG	600.000	Pengö
Erste jugoslawische Transport				
AG Schenker & Co	Belgrad	AG	1.500.000	Dinar
Schenker Ltd	London	AG	20.000	Pfund
Transports Internationaux	Brüssel &			
Schenker & Cie SA	Antwerpen	AG	1.000.000	BFres
Transports Internationaux Schenker & Cie SA	Paris	AG	3.000.000	FFres
Schenker & Cie	Zürich	AG	500.000	SFres
Schenker & Co Inc.	New York	AG	100.000	Dollar
Schenker & Co	Triest	GmbH	150.000	Lira
AG für internationale Transporte Schenker & Co	Warschau	AG	500.000	Zloty
Internationale Transporte Schenker & Co	Bukarest	AG	20.000.000	Lei

Quelle: Österr. Wirtschafts Rundschau v. 23. 12. 1935, 5

⁶ Die Schenker & Co GmbH Berlin verfügte zu diesem Zeitpunkt über nicht weniger als 81 Filialen allein in Deutschland, so daß ihr ausgewiesenes Gesellschaftskapital von 5 Mill. RM nur einen höchst unvollkommenen Eindruck von der wahren Ausdehnung des deutschen Geschäfts hinterläßt.

Hinzu kam noch eine Reihe von wichtigen Beteiligungen, die insgesamt 1938 einen Bilanzwert von 910.437 RM repräsentierten, wie Breslauer Lagerhaus, Deutsche Aero Lloyd, Nouvelle Iran Express, Speditions- u. Lagergesellschaft vorm. Adolf Imbach, Deutsche Heimatdienst GmbH, SA Innocente Mangili Adriatica, usw.⁶ Beteiligungen an verschiedenen Rollfuhr- und Ladegemeinschaften sowie an Gütersammelstellen ergänzten das umfangreiche Leistungsangebot des Konzerns.

Personelle Veränderungen an der Unternehmensspitze

Schenker & Co befand sich seit 1931 als Tochter der Deutschen Reichsbahn bzw. deren Tochterunternehmen Verkehrs-Kredit-Bank indirekt im Eigentum des Staates und war daher dem Einfluß der Politik stärker unterworfen als reine Privatunternehmen. Der politische Machtwechsel in Deutschland 1933 wirkte sich damit selbst-

6. SAB: Geschäftsbericht 1938, Anlage I.

verständlich auch auf die Leitung des Schenker-Konzerns aus: Bereits im Jahre 1935 wurde der von der Reichsbahn eingesetzte Überwachungsausschuß, das eigentliche Leitungsgremium des Schenker-Konzerns, neu zusammengesetzt. Der bisherige Vorsitzende, Staatssekretär Vogt, wurde „krankheitshalber“ in Pension geschickt. Neuer Vorsitzender wurde Ministerialdirektor Paul Treibe vom Reichsverkehrsministerium, sein Stellvertreter wurde Ministerialdirektor Alfred Prang, Leiter der Finanzabteilung der Reichsbahn-Hauptverwaltung und stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Deutschen Verkehrs-Kredit-Bank. Mitglieder blieben wie bisher Paul Sommerlatte und Dr. Ludwig Holtz von der Deutschen Reichsbahn. Die Herren Dr. Karl Richter und Dr. Schlenker vertraten hingegen die Interessen der Verkehrs-Kredit-Bank.⁷ Auf direkte Veranlassung der nationalsozialistischen Führung wurde überdies als neues Mitglied SS-Ober-Sturmabführer Dr. Edmund Veesenmayer in den Überwachungsausschuß berufen. Der in der Folge den Rang eines SS-Brigadeführers bekleidende Veesenmayer fungierte als Referent bei der Zentralstelle für die wirtschaftspolitischen Organisationen der NSDAP. Veesenmayer⁸, der auch enge Kontakte zum Außenministerium und zum Reichssicherheitshauptamt unterhielt, wurde 1944 als Statthalter nach Budapest berufen, wo er bei der Verfolgung der Juden in Ungarn eine unheilvolle Rolle spielte, behielt aber dennoch sein Mandat im Leitungsorgan der Firma Schenker & Co bei. Die aufgrund der Eigentumsverhältnisse bestehende besondere politische Einflußnahme geht auch daraus hervor, daß man es für zweckmäßig hielt, über Veesenmayer bestimmte Fragen direkt an Dr. Wilhelm Keppler, den „Wirtschaftsberater des Reichskanzlers

7. SAB: Handelsregisterauszug, Amtsgericht Berlin Abt. 546/HRB 58643.

8. Dr. Edmund Veesenmayer, geb. am 12. 11. 1904 in Bad Kissingen, gehörte der NSDAP seit 1932 an. Er hatte in München Volks- und Staatswissenschaften studiert und war anschließend von 1928 bis 1938 Dozent für Volkswirtschaft an der Münchner Technischen Hochschule und der Berliner Wirtschaftshochschule. Er trat 1934 der SS bei, wo er rasch zum SS-Oberführer avancierte und erreichte zuletzt den nominellen Rang eines SS-Brigadeführers. Zunächst wurde er 1933 in den Stab des Wirtschaftsbeauftragten der NSDAP Staatssekretär Wilhelm Keppler aufgenommen, mit dem ihn ein freundschaftliches Verhältnis verband und den er in verschiedenen Missionen ins Ausland begleitete. So war er in dessen Stab, als Keppler als Reichsbeauftragter für Österreich fungierte. Veesenmayer war mehrfach in heiklen politischen Missionen tätig und nahm vor allem knapp vor dem Einmarsch deutscher Truppen in Österreich, Danzig, der Slowakei, Belgrad, Zagreb usw. an Ort und Stelle Kontakt mit der Auslandsorganisation der NSDAP auf. Er wechselte dann als Kepplers Protegé in das Auswärtige Amt und wurde in verschiedenen diplomatischen Verwendungen in Ostmitteleuropa und den Balkanländern eingesetzt. Daneben war er in mehreren wirtschaftlichen Verwendungen aktiv: Neben der Tätigkeit im Überwachungsausschuß von Schenker & Co war er u. a. Aufsichtsratsmitglied bei der Wiener Domauchemie und der Standard Elektrizitätsgesellschaft in Berlin. Er war ab dem Frühjahr 1941 der deutschen Delegation in Zagreb zugeteilt und unter anderem mit Fragen der Deportation serbischer Juden befaßt. Am 15. März 1944 zum SS-Brigadeführer befördert, wurde er als Reichsbevollmächtigter und Gesandter nach Ungarn geschickt, wo er u. a. von März bis Oktober 1944 auch für die Koordination der ungarischen und deutschen Polizei bei der Deportation ungarischer Juden in die Arbeits- und Vernichtungslager verantwortlich war. Obwohl er nominell Außenminister von Ribbentrop unterstand, berichtete Veesenmayer in erster Linie an Ernst Kaltenbrunner vom Reichssicherheitshauptamt. Nach dem Krieg stellte er sich in Salzburg den Amerikanern und wurde am 2. April 1949 vom Nürnberger Militärgerichtshof zu 20 Jahren Gefängnis in Landsberg verurteilt; aufgrund einer Intervention des US High Commissioner in Germany wurde er allerdings 1951 vorzeitig entlassen. Robert S. Wistrich, *Who's who in Nazi Germany*, New York 1995, 266; US National Archives, Washington, Records of Special Investigation Mission to Germany 1945-46, Decimal File, Mikrofilm Rolle 3, 250/48/30/03; State Dept., Special Interrogation Mission, PL-(GPA) 1-12-50.

und Führers“ zur Entscheidung heranzutragen. Über die Person Veesenmeyers kamen parteipolitische Einflüsse zur Geltung, was sich nicht zuletzt in der unheilvollen „Entjudungspolitik“ innerhalb des Schenker-Konzerns seit 1933 niederschlug. Veesenmayer wurde übrigens nach dem Krieg zu zwanzig Jahren Haft verurteilt, jedoch bereits 1951 über Intervention des amerikanischen Hochkommissars in Deutschland amnestiert.

Der „Anschluß“ Österreichs an das nationalsozialistische Deutsche Reich 1938 bedeutete auch für die letzten Träger des Namens Schenker einen gravierenden Einschnitt: Die beiden Brüder Stefan und Georg Karpeles-Schenker waren als Juden existentiell gefährdet. Stefan konnte sich noch rechtzeitig dem Zugriff der neuen Machthaber entziehen und nach England emigrieren. Hingegen blieb sein Bruder Georg in Wien und wurde zunächst sechs Wochen von der Gestapo festgehalten. Er durfte dann jedoch mit seiner Mutter nach Übertragung seiner Vermögens- und Liegenschaftsanteile an das Deutsche Reich und gegen Entrichten der „Reichsfluchtsteuer“ in Höhe von 39.285 RM ebenfalls nach England ausreisen.⁹

August Schenker-Angerer hingegen war zunächst zum Leiter der Schenker-Niederlassung in Paris bestellt worden, zog sich allerdings bald das Mißfallen der Berliner Geschäftsleitung zu; er trat 1938 aus der Firma aus und bewarb sich in der Folge um die französische Staatsbürgerschaft, was allerdings durch den Kriegsausbruch vereitelt wurde. Er wurde zunächst als feindlicher Ausländer in Frankreich interniert, trat dann allerdings in die Fremdenlegion ein. Nach der Kapitulation Frankreichs lebte er in Nizza. Nach dem Krieg erhielt er eine kleine französische Pension und lebte bis zu seinem Tode in den späten sechziger Jahren in bescheidenen Verhältnissen.¹⁰ Sein Bruder Gottfried Schenker-Angerer hingegen war seit Juni 1933 Parteianwärter der NSDAP und während der „Verbotszeit“ stellvertretender Führer im sog. „Industriesturm“ der illegalen 6. SA-Sonderbrigade. Dessen Mitgliederverzeichnis liest sich wie ein Who's who der österreichischen „Gesellschaft“ und führt neben einigen Offizieren des Bundesheeres vor allem prominente Vertretern der Wirtschaft und des Hochadels an.¹¹ Der „Industriesturm“ sollte sich vor allem der Geldbeschaffung für die illegale Naziorganisation in Österreich annehmen. Bereits vor der nationalsozialistischen Machtübernahme wurde Schenker-Angerer seitens der Zürcher Schenker-Holding-Gesellschaft, hinter der wiederum die Berliner Geschäftsleitung stand, wiederholt bedrängt, sämtliche „nichtarischen“ Bediensteten in seinem Bereich zu entlassen. Nach dem „Anschluß“ wurde Schenker-Angerer durch den Staatskommissar in der Privatwirtschaft, SS-Sturmbannführer Ing. Walter Rafelsberger, zunächst zum Gaubeauftragten für die Bereiche „Spedition und Lagerei“ sowie „Private Verkehrswirtschaft“ bestellt. Zu seinen Aufgaben zählte u. a. die „Arisierung“ des Speditionswesens, wovon in Österreich (mit Stand 2. Juli 1938) 129 jüdische Firmen mit

9. ÖstA, Vermögensverkehrsstelle Nr. 30518 v. 13. 8. 1938.

10. SAW: Karton „Gründung der AG nach 1945“.

11. Unter den Mitgliedern finden sich u. a. Anton Apold, Generaldirektor der Alpine Montangesellschaft, der Bankier und Industrielle Herbert von Schoeller, Fürst Karl Anton Rohan, aber auch Bismarschauspieler Fred Hennings.

einer Speditions-Gewerbeberechtigung betroffen waren. Jedoch waren die neuen Machthaber offenkundig mit dem Tempo der eingeschlagenen Maßnahmen nicht zufrieden und übertrugen nach kurzer Zeit diese Aufgabe dem „Blutordensträger“ und SA-Standartenführer Josef Matauschek. Dieser hatte während der Zeit der Illegalität den damals verbotenen Völkischen Beobachter für Österreich herausgegeben und im März 1938 die Wiener Spedition Gottlieb Kantor „arisiert“. ¹² Über eine direkte Teilnahme von Schenker & Co an der „Arisierung“ von Speditionsunternehmen ist nichts bekannt, was einmal damit zusammenhängen dürfte, daß man die enteigneten Betriebe nicht an ein Unternehmen der Reichsbahn sondern an „verdiente Parteigenossen“ übertragen wollte. Außerdem nutzte man die „Arisierung“ zur Strukturbereinigung der Branche: Das Speditionswesen war damals chronisch überbesetzt, und es war eher im Interesse von Schenker, konkurrierende Betriebe möglichst zu schließen, als weiterzuführen. In diese Richtung deutet auch ein Kommentar der Berliner Unternehmensleitung, wonach man „in Einheitsfront mit anderen arischen Spediteuren“ alles unternehmen solle, „damit Neugründungen seitens reichsdeutscher Speditionsfirmen unterbleiben“. ¹³

Die Berliner Führung, vertreten vor allem in der Person Veesenmeyers, legte es in der Folge offenkundig darauf an, auch den letzten Repräsentanten der Gründerfamilien aus dem Konzern zu entfernen. Die Vorwürfe gegen Schenker-Angerer lauteten, er habe selbst nach 1933 „an zahlreiche jüdische Firmen leichtsinnig Kredite“ vergeben und einen Juden an führende Stelle der polnischen Schenker-Organisation gesetzt. Hinzu kam noch, daß er und seine Gattin mit Mitgliedern der Familie Karpeles-Schenker nach wie vor vertraulichen Umgang hätten. Schenker-Angerer, 1939 zu einer Flak-Einheit-Transportabteilung eingezogen, wurde nach einer Verwundung in Rußland 1941 als Verbindungsoffizier dem Luftwaffenattache in Ankara zugeteilt, wo er im militärischen Abwehrdienst tätig war. Im Jahre 1944 wurde er auf Veranlassung des SD verhaftet, aus NSDAP und SA ausgeschlossen, degradiert, und in der Folge in den Konzentrationslagern Sachsenhausen und Oranienburg inhaftiert, bis er am 21. April 1945 von der Roten Armee befreit wurde. Aus einem ursprünglichen Parteigänger war selbst ein geläutertes Opfer des Dritten Reiches geworden. Nach Kriegsende zunächst von den österreichischen Behörden wegen Hochverrats neuerlich festgenommen, entging er wegen seiner Konzentrationslagerhaft 1947 einem Strafverfahren. ¹⁴ Auch der in London lebende Stephan Karpeles-Schenker, der in der Folge Schenker-Angerers geschiedene Ehefrau heiraten sollte, hatte zu dessen Gunsten ausgesagt, den er als einen fehlgeleiteten Idealisten qualifizierte, der sich wegen seines „judenfreundlichen Verhaltens“ in der Nazi-Zeit große Schwierigkeiten eingehandelt habe. Gottfried Schenker-Angerer ging dann

12. ÖSTA, BMD, ZI. 32.554-2/1949; ÖSTA, BMD, Akten d. Landesgericht f. Strafsachen ZI. Vg 5b Vr47 fol. 17, Aussage Possaner; ÖSTA, AdR, „Bürekel-Akten“, ZI. 342/Wa/HI/1938 u. ZI. 1385/R/1a/1938 Beauftragung d. d. Staatskommissar; SAW; Karton „Wien 1938–1945“, Antwortschreiben Schenker-Angerers an Rafelsberger v. 27. 4. 1938.

13. SAB; Vertrauliches Schreiben v. Gen. Dir. Botsch an Schenker-Angerer v. 14. 3. 1938.

14. ÖstA, AdR, Bmfl, Gauakt ZI. 81.044 und Gen. Dir. f. d. Öffentl. Sicherheit; Bericht d. Österr. Gesundheitsbehörde in Ankara ZI. 1173rA v. 23. 7. 1947.

für einige Zeit nach Südafrika, verbrachte aber seine letzten Lebensjahre in aller Zurückgezogenheit als Mönch im Zisterzienserstift Heiligenkreuz.

Die „Arisierung“ des Speditionsgewerbes

Wegen der zahlreichen jüdischen Mitarbeiter, vor allem auch auf der Führungsebene, war Schenker & Co vor der Übernahme durch die Deutsche Reichsbahn im Jahre 1931 ein Ziel übelster Angriffe durch die nationalsozialistische Presse gewesen. Diese richteten sich einerseits gegen die seinerzeitigen Exponenten der Firma Schenker & Co, die als „ausländische Juden und Kriegsgewinnler“ angeprangert wurden. Betroffen war vor allem auch der Leiter der deutschen Schenker-Organisation, Marcell Holzer, der sich durch seine aggressive Expansionspolitik, die letztlich im Schenker-Vertrag von 1931 gipfelte, in der Branche nicht nur Freunde geschaffen hatte. Viele kleine Speditionsunternehmen fühlten sich durch das Vorgehen der Firma Schenker in ihrer Existenz gefährdet, und die Nationalsozialisten gaben vor, deren Interessen zu vertreten. Sofort nach der Machtergreifung durch die NSDAP in Deutschland wurde Marcell Holzer, der ebenfalls jüdischer Herkunft war, daher unter einem Vorwand im Zusammenhang mit der sog. Behala-Affaire verhaftet.¹⁵ Obwohl der Untersuchungsrichter die Haft als unbegründet aufhob, wurde Holzer dennoch ein halbes Jahr im Konzentrationslager festgehalten und dazu verhalten, alle seine Funktionen im Schenker-Konzern zurück zu legen. Er konnte allerdings bald darauf in die Vereinigten Staaten emigrieren und strengte dort einen Prozeß wegen der ihm zustehenden Gehalts- und Abfertigungsforderungen an. Nachdem Schenker & Co auch Vermögen in den USA hatte, mußte man sich schließlich einigen und Holzer bekam — wohlgermerkt in der Zeit der extremsten Devisenknappheit des Deutschen Reiches — seine Forderung von 100.000 RM voll in Dollar ausbezahlt. In der Folge baute er die recht erfolgreiche Speditions-gesellschaft American Union Transport Inc. auf, in der auch andere emigrierte einstige Schenker-Mitarbeiter Beschäftigung fanden.

Die „Entjudung“ betraf jedoch nicht nur die führenden Vertreter des Unternehmens sondern sämtliche Mitarbeiter. Als Speditionsunternehmen der Reichsbahn wurde versucht, das durch die nationalsozialistischen Machthaber der deutschen Wirtschaft vorgeschriebene „Arisierungsprogramm“ nicht nur in Deutschland sondern auch in den ausländischen Filialen durchzusetzen. Bereits in einem Zwischengeschäftsbericht für das Jahr 1935 heißt es dazu: „Die wenigen in Deutschland beschäftigten Nichtarier sind, soweit nicht in besonderen Einzelfällen Ausnahmen gemacht wurden, ausgeschieden oder gekündigt. Im Ausland aber ist der Hundertsatz der bei uns beschäftigten Nichtarier in Auswirkung einer seit Jahrzehnten anders gerichteten Personalpolitik der Vorbesitzer leider noch ungünstig. Es werden die

15. Holzer hatte es erreicht, daß die Berliner Stadtverwaltung in den zwanziger Jahren die Führung der Berliner Hafenanlagen (Behala) an Schenker übertragen hatte. Binnen weniger Jahre konnte er das bis dahin schwer defizitäre Unternehmen in die Gewinnzone bringen, worauf es zu Vorwürfen kam, Holzer hätte nur durch Korruption die Stadtverwaltung zur Abtretung der Behala gebracht. Die Reichsbahn stellte dann die Behala 1933 im Abtausch gegen Grundstücke zurück. Völkischer Beobachter 190/191 v. 9./10. 7. 1933.

Bemühungen fortgesetzt, vornehmlich in die leitenden Arbeitsposten nach und nach Arier zu bringen, obwohl namentlich in den Balkanländern erhebliche Schwierigkeiten zu überwinden sind... Den Geschäftsleitungen in Sofia, Athen und Istanbul haben wir jüngere arische Speditionsfachleute beigegeben, deren Aufgabe es ist, in die Leitung der Betriebe allmählich hineinzuwachsen, um dann, wenn sie das Geschäft beherrschen, den noch bestehenden jüdischen Einfluß auszuschalten. Weiters haben wir uns in der Tschechoslowakei und Rumänien mit den dortigen Handelsakademien in Verbindung gesetzt, um auf diese Weise gehobenen arischen tschechischen und rumänischen Nachwuchs zu erhalten, und so die Arierisierung zu beschleunigen. Selbstverständlich werden nur noch arische Lehrlinge angenommen, so das auf diesem Wege der Konzern allmählich arisiert wird.“ Für die Chimäre eines „rassereinen Unternehmens“ nahm man sogar erhebliche Geschäftseinbußen in Kauf; so heißt es im Geschäftsbericht 1938: „In England litt unsere Gesellschaft unter dem Boykott, der durch die Endjudungsmassnahmen entfacht wurde. Auch in Rumänien ist der Rückgang des Gewinnes auf die Arierisierung zurückzuführen; durch die gesetzlich zu zahlenden hohen Abfertigungen und durch das Einstellen neuer arischer Kräfte, die von den zu entlassenen Juden erst eingearbeitet werden mußten, sind die Anforderungen für das Personal erheblich gestiegen... Durch die weiter vorwärtsgetriebene Arierisierung gingen uns in Ungarn und Rumänien, wo der Handel stark in jüdischen Händen liegt, zum Teil Geschäfte verloren.“¹⁶ Die Entlassung langgedienter qualifizierter Mitarbeiter bedingte einerseits umfangreiche Abfertigungszahlungen bei den ausländischen Filialbetrieben und andererseits die Notwendigkeit, neues Personal einzustellen, das nur in den wenigsten Fällen entsprechend ausgebildet war. Es spricht für eine gewisse Solidarität zumindest auf der Ebene der Filialorganisation, daß man zunächst versuchte, gefährdete Personen in solche Zweigstellen im Ausland zu versetzen, wo sie dem unmittelbaren deutschen Zugriff entzogen waren. Die Zahl der in den ausländischen Filialen beschäftigten Juden belief sich 1936 bei insgesamt 1.445 Schenker-Mitarbeitern im Ausland auf 477, sank jedoch bis 1941 auf bloß 13 Personen. Im Jänner 1942 erging dann ein vertrauliches Rundschreiben der Berliner Zentrale an alle Zweigstellenleiter im In- und Ausland, in dem eine Erweiterung des zu entlassenden Personenkreises um „Mischlinge ersten und zweiten Grades“ gefordert wurde. Dies beraubte aber angesichts der bestehenden Personalstruktur im internationalen Speditionswesen die Firma vieler tüchtiger und langjähriger Mitarbeiter, so daß schließlich sogar der uner müdliche Scharfmacher Veessenmayer meinte: „Während des Krieges sollte von Judenentlassungen nötigenfalls dann abgesehen werden, wenn dadurch eine Gefährdung des Importes nach Deutschland befürchtet werden müsse“.¹⁷

Geschäftsbedingungen während des Krieges

Dem 1933 in Deutschland an die Macht gelangten nationalsozialistischen Regime schwebten im Verkehrsbereich weitreichende staatliche Regulierungen sowie ein

16. SAB: Gesamtunternehmen Schenker & Co., Geschäftsbericht f. d. Jahr 1938, I.

17. SAB: Üwa 136/1940.

noch strikterer staatlicher Ordnungsrahmen vor. Geplant war die Errichtung eines „organischen Aufbaus der deutschen Wirtschaft“ nach dem berufsständischen Prinzip, in den auch die Verkehrswirtschaft mit einbezogen werden sollte: „Als die Gedankenwelt nationalsozialistischer Staatsführung das Reichsverkehrsministerium vor die Aufgabe stellt, sich um die geistige Ausrichtung der ihm anvertrauten Verkehrsgewerbe zu kümmern, schuf es zunächst durch die Verordnung über den organischen Aufbau des Verkehrs vom 25. September 1935... das Werkzeug, mit dem unter Aufsicht des Ministers die Leiter der Reichsverkehrsgruppen sich in schöpferischer Arbeit der geschäftlichen Haltung ihrer Berufskameraden annahmen.“¹⁸

Damit wurde der bisherige Reichsverband der Spediteure, der auf freiwilligem Zusammenschluß beruht hatte, „gleichgeschaltet“. Aus den Verkehrsträgern einerseits und den Verkehrsnutzern andererseits wurden ein Reichsverkehrsrat und verschiedene Bezirksverkehrsräte gebildet. Fachlich kam es zur Zusammenfassung in sieben Reichsverkehrsgruppen, die wiederum in Fachgruppen und Fachuntergruppen untergliedert und durch ehrenamtliche Leiter geführt wurden. Es waren dies die Reichsverkehrsgruppen Kraftfahrzeuge, Fuhrwerke, Seeschifffahrt, Binnenschifffahrt, Schienenbahnen, Spedition und Lagerei, sowie Hilfsgewerbe des Verkehrs. Im Jahre 1935 beschloß die Reichsregierung ein „Gesetz über den Güterfernverkehr mit Kraftfahrzeugen“, in dem das Verhältnis zwischen Schiene und Straße neu geregelt wurde. Die Erteilung der Güterverkehrsgenehmigung hing fortan vom jeweiligen durch staatliche Behörden festgestellten Verkehrsbedürfnis ab. Der Güterfernverkehr selbst wurde an eine staatlich sanktionierte Tarifordnung gebunden. Darüber hinaus erfolgte eine Zwangskartellierung der im Güterfernverkehr tätigen Unternehmen.

Die Regulierung des Speditionsgewerbes nahm mit dem Ausbruch des Krieges zu. Jede Kriegswirtschaft bringt ja eine teilweise Außerkraftsetzung des Marktregulativs mit sich, und selbstverständlich unterlagen auch die Speditionsbedingungen mit Ausbruch des Krieges gravierenden staatlichen Eingriffen und Marktregulierungen. Schon um die durch die Kriegsfinanzierung bedingten inflationären Auswirkungen zu verbergen, legte das „Dritte Reich“ Lohn- und Preisstopps fest. Die Basis der sog. Stopp-Preise bildeten dabei die am 17. Oktober 1936 im Speditionswesen geltenden Tarife, die ohne Genehmigung nicht überschritten werden durften. Im Rahmen der Preisstoppverordnungen durften auch die kriegsbedingten Mehrkosten, z. B. Wagenstandsgelder, nicht mehr voll sondern nur bis zu zwei Drittel weiterverrechnet werden. Gemäß der Kriegswirtschaftsordnung waren Mehrgewinne, bezogen auf den Basiswert von 1938, grundsätzlich an das Reichsfinanzministerium abzuführen, jedoch durfte bei einer allfälligen Umsatzsteigerung ein prozentuell abgestufter Anteil der erzielten Gewinne einbehalten werden. Gewinne aus dem Exportgeschäft nach dem nicht von Deutschland besetzten Ausland blieben davon

18. Bodo Ehardt, Feste Form der Deutschen Spediteur-Bedingungen, Sonderbeilage der Deutschen Verkehrsnechten zur Verbindlicherklärung der (Allgemeinen)Deutschen(Spediteurs)Bedingungen (1939) 3.

ausgenommen, desgleichen aus dem Importgeschäft, soweit diese durch besondere Leistungen erzielt wurden. Aus kriegswirtschaftlich gerechtfertigten Gründen konnte überdies die Gewinnabführungspflicht für einzelne Geschäfte erlassen werden. Im Falle der Firma Schenker einigte man sich mit dem Reichsfinanzministerium darauf, die Gewinne an die Deutsche Reichsbahn abzuführen. Auf der anderen Seite übernahm das Deutsche Reich auch Entschädigungszahlungen im Ausgleich für durch Kriegseinwirkungen entstandene Schäden am Speditionsgut. Über die Deutsche Kriegs-Versicherungsgemeinschaft wurden zudem Kriegsrisikoversicherungen abgeschlossen, in der je nach Risiko Prämiensätze von ein und drei Prozent verrechnet wurden. Allerdings wurden ab 1942 See- und Lufttransporte nicht mehr versicherungsmäßig gedeckt. Auch der Gold- und Devisenverkehr war selbstverständlich reguliert. Die Deutsche Reichsbank übte auf die im Ausland tätigen deutschen Unternehmen einen starken Druck aus, um ihre eigenen Gold- und Devisenbestände zu stärken. Die reichsdeutschen Filialleiter von Schenker & Co im Ausland wurden z. B. veranlaßt, zugunsten der deutschen Wirtschaft Devisen anzuschaffen und diese z. T. unter Umgehung der ausländischen Devisengesetze nach Deutschland zu transferieren.

Der deutsche Güterverkehr unterlag insgesamt verschiedenen Eingriffen und wurde über eine Frachtenleitstelle koordiniert, die wehrwirtschaftlich wichtige Transporte bevorzugt behandelte. Der Fuhrpark der Speditionen wurde dabei durch die Einziehung von Kraftfahrzeugen stark eingeschränkt, Bezugsscheine zur Ersatzbeschaffung wurden vom „Bevollmächtigten für den Nahverkehr“ zumeist nicht zugeteilt, so daß man zumeist auf teure Mietfuhrwerke zurückgreifen mußte. Der Sammeladungsverkehr wurde gegenüber dem Stückgutverkehr stark benachteiligt, und die Waggonstellung für offene Sammelrelationen war sehr ungünstig. Die Allgemeinen Deutschen Spediteursbedingungen wurden in der Fassung vom November 1939 durch Dr. Wolfhart Schlichting, den Leiter der Reichsverkehrsgruppe Spedition und Lagerei e. V., als allgemein verbindlich angeordnet, denn „Die Kriegsverhältnisse und die Ausdehnung des deutschen Wirtschaftsraums erfordern einheitliche Geschäftsbedingungen für das Speditionsgewerbe als den Mittler zwischen Verkehr und Verloader.“¹⁹

Der Verkehr mit dem nicht unter deutscher Kontrolle stehenden Ausland wurde durch den Krieg teilweise unterbrochen, zumindest aber behindert. Erste Schwierigkeiten gab es allerdings bereits vor dem offiziellen Kriegseintritt am 1. September 1939. Das Geschäftshaus von Schenker-London in der Queens Road brannte im November 1938 unter nicht ganz geklärten Umständen nieder; lediglich die eiserne Kassa konnte über die Feuerleiter gerettet werden. Man vermutete in Berlin, daß dahinter Vergeltungsmaßnahmen wegen der von den Nazis in Deutschland inszenierten Progrome im Zusammenhang mit der „Reichskristallnacht“ ständen. In London wurde seit 1938 auch im Unterhaus gegen die Firma wegen ihrer Nähe zum Deutschen Reich Stimmung gemacht.²⁰ Dem langjährigen Geschäftsführer Georg

19. Allg. Deutsche Spediteursbedingungen, Fassung v. Nov. 1939.

20. SAW: Karton „Berlin“, Brief an Geschäftsführung A v. 29.12.1938; Times v. 23.12.1938

Stephan wurde überdies von den britischen Behörden mit 31. Juli 1939 die Aufenthaltsgenehmigung entzogen, weil man ihn der Spionage verdächtigte.²¹ Daraufhin wurde dieser nach Budapest versetzt und in London durch den Schweizer Staatsbürger Hans Gaeng jun. ersetzt. Letzterer hatte bisher von Budapest aus den ungarischen Markt betreut. In Dublin wurde damals eine neue Filiale gegründet; nachdem Schenker's Ltd schon seit dem „Münchener Abkommen“ von englischen Firmen boykottiert wurde, suchte man den Verkehr teilweise über die Republik Irland zu leiten.²²

Die gesamte Schenker-Organisation kam nach dem Einmarsch der deutschen Truppen in Polen auf die sog. „schwarze Liste“ der Alliierten, alle im feindlichen Ausland liegenden Filialen wurden entweder sofort beschlagnahmt und unter Sequester gestellt, oder teilweise auch von einheimischen ehemaligen Mitarbeitern auf eigene Rechnung weitergeführt.²³ Mit Unterstützung der italienischen Vertretungen konnten anfänglich noch getarnte Transporte auf dem Seeweg durchgeführt werden, was allerdings mit dem Kriegseintritt Italiens ebenfalls unterbunden wurde.²⁴ Die Niederlassung in New York wurde schon 1940, noch vor Kriegseintritt der Vereinigten Staaten, wegen des schlechten Geschäftsganges liquidiert. Viele internationale Verkehre waren durch Blockademaßnahmen und die Kriegführung zu Lande, zu Wasser und in der Luft unterbrochen. Der größte Teil des Überseegeschäfts war zusammengebrochen, worunter vor allem die Filialen Hamburg und Bremen litten, deren Personal daher auch stark reduziert oder nach Polen versetzt wurde, wo sich in den Ostseehäfen neue Verkehre ergaben. Der Ausfall des Überseegeschäfts wurde nämlich durch die Belegung der Geschäftstätigkeit in Ost- und Ostmitteleuropa anfänglich mehr als wettgemacht: Neue Verkehre, z. B. nach Warschau, Lodz, Krakau, Kattowitz, Posen, und auch nach Lemberg, das noch 1931 wegen Unterauslastung geschlossen worden war, wurden aufgebaut. Einen besonderen Stellenwert nahm dabei die Niederlassung Breslau ein, die damals bei über 160 Mitarbeitern über den weitaus größten Bestand an Lagerhäusern in der gesamten Schenker-Organisation verfügte.

Anfänglich wirkten sich die konjunkturbelebenden Effekte, die mit jeder Kriegswirtschaft verbunden sind, auf die Ertragslage recht positiv aus²⁵; erst mit Fortdauer des Krieges machten sich dann dessen zerstörenden und kapitalvernichtenden Effekte geltend. Bereits im ersten Kriegsjahr 1939 beliefen sich die bilanzierten Konzerngewinne auf mehrere hunderttausend Reichsmark; sie wuchsen dann weiter rapide an, erreichten 1940 über vier Millionen RM und beliefen sich 1943 bereits auf

21. Der Leiter von Schenkers Ltd, Georg Stephan, hatte mit seiner Segeljacht in Begleitung deutscher Seekadetten die Küstengewässer abgesegelt, und der M15 verdächtigte ihn, dort Minenfelder auskundschaften zu wollen.

22. SAB: Üwa 130/1939

23. Nach dem Krieg sollte dies zu großen Schwierigkeiten führen, weil nunmehr Betriebe unter der Firmenbezeichnung Schenker liefen, die mit dem Konzern keinerlei Verbindung mehr hatten.

24. SAB: Geschäftsbericht 1939, 3.

25. Die Zahl der bewegten Gütermengen stieg allein von 1939 auf 1940 von 9,6 Millionen auf 13,9 Millionen Tonnen und erreichte 1941 17,3 Tonnen; der Umsatz stieg von 365,2 Mio. auf 510 Mio. RM und dann auf 672 Mio. RM an, SAB: Geschäftsbericht 1940, 15 u. 1941, 27.

etwa sieben Millionen RM, bei einem steuerlichen Umsatz des Gesamtkonzerns (ohne Frachten) von rund 300 Millionen RM. An Steuern lieferte die Firma in diesem Jahre nicht weniger als 14 Millionen RM ab, und zwar im wesentlichen an den reichsdeutschen Fiskus. Von den Bilanzgewinnen wurden 1942 1,5 Millionen und 1943 2,4 Millionen RM an die Deutsche Reichsbahn als Präzipuum ausbezahlt, die überdies in diesen beiden Kriegsjahren eine Dividende von sechs bzw. vier Prozent bezog.²⁶ Aus dem Ertrag der Jahre 1934 bis 1943 erzielte das Unternehmen nach Abzug der Steuern und Dividenden einen Nettoüberschuß von über 11,33 Millionen RM.²⁷ Im Jahre 1937 hatte die Deutsche Reichsbank, um die Eigenmittel des Schenker-Konzern zu stärken, diesem 10 Millionen RM zur Verfügung gestellt, wovon 5 Millionen zur Kapitalerhöhung und je 2,5 Millionen RM zur Bildung einer freien Rücklage und zur Verlustabdeckung verwendet wurden. Die Dividendenabgabe-Verordnung vom 12. Juni 1941 sah nicht nur eine Begrenzung der Dividendenausschüttung vor, sondern es wurde damit den Kapitalgesellschaften gleichzeitig auch die Möglichkeit eingeräumt, durch Kapitalberichtigung die Bilanz mit dem wirklichen Vermögensstand in Einklang zu bringen. Die Höhe, in der eine solche Kapitalberichtigung zulässig war, berechnete sich einmal aus den in der Bilanz von 1938 ausgewiesenen Gewinnen, Gewinnvorträgen und freien Rücklagen (letztere vermindert um zehn Prozent des Gesellschaftskapitals), ferner aus dem Unterschied, in dem die Vermögenswerte in der Steuerbilanz höher zu Buche standen als in der Handelsbilanz. Auf dieser Grundlage ergab sich für die Schenker & Co GmbH Berlin eine Berichtigungsmöglichkeit von 4,6 Millionen RM; hinzu kamen noch rund 1,5 Millionen RM aus der Bilanz der inzwischen an Berlin angeschlossenen Wiener Schenker & Co AG, in Summe also rund 6,2 Millionen RM. Neben der oben erwähnten Kapitalerhöhung um 5 Millionen RM sah man aber nur eine Kapitalberichtigung ebenfalls im Ausmaß von 5 Millionen RM vor, so daß das neue Gesellschaftskapital nunmehr 15 Millionen RM betrug. Die Berichtigung selbst konnte in der Bilanz auf zweierlei Weise ausgedrückt werden: Entweder konnte die Erhöhung des Gesellschaftskapitals auf der Passivseite ohne Änderung der Bilanzsumme dadurch ausgeglichen werden, daß auf der gleichen Bilanzseite Rücklagen, Gewinn und Gewinnvortrag in gleicher Höhe reduziert wurden, oder es konnte auch die Erhöhung der Passivseite unter Erhöhung der Bilanzsumme dadurch ausgeglichen werden, daß die Vermögenswerte unter Beachtung der allgemeinen handelsrechtlichen Bewertungsvorschriften höher eingesetzt wurden. Dies hätte allerdings dazu geführt, daß die Wertansätze in der Handelsbilanz über denen der Steuerbilanz lagen. Damit wären spätere Abschreibungen nur in der Handelsbilanz und nicht auch in der Steuerbilanz erforderlich geworden, Abschreibungen also, die nicht abzugsfähig waren und daher den nach Abzug der Steuern verbleibenden Gewinn geschmälert hätten. Daher war es für die Firma weitaus vorteilhafter, die Kapitalberichtigung auf Kosten der Rücklagen und des Gewinns, einschließlich des Gewinnvortrags, vorzunehmen.²⁸

26. SAW: Karton „1938–1945“, Abschrift v.9.6.1945

27. SAB: Üwa 148/1945.

Geschäftstätigkeit im Rahmen der Kriegswirtschaft

Die Firma Schenker & Co wurde als die größte und überdies im Besitz der Deutschen Reichsbahn stehende deutsche Speditions- und Transportunternehmung mit nahezu ihrer gesamten Kapazität in den Dienst der deutschen Kriegswirtschaft gestellt. In einigen Ländern Südosteuropas übte Schenker & Co auch die Generalvertretung für die Reichsbahn aus oder arbeitete eng mit den Reichsbahn-Agenturen zusammen, was die offiziöse Stellung der Firma unterstreicht; jedoch war es ihr untersagt, in der Werbung darauf hinzuweisen, daß sie ein reichseigenes Unternehmen sei. Auch war es keineswegs so, daß Schenker & Co – und sei es auch nur bei staatlichen Aufträgen – ein Speditionsmonopol besessen hätte, denn selbst die Reichsbahn bediente sich immer wieder auch anderer Spediteure. Wie Ministerialdirektor Treibe, der Vorsitzende des Überwachungsausschusses, anlässlich der Festsitzung zum hundertsten Geburtstag des Firmengründers sowie der siebzigsten Wiederkehr des Gründungstages der Firma vor den im Ausland tätigen „Landesgruppenleitern“ ausführte, repräsentierte Schenker & Co „ein Reichsunternehmen, das mit allen Stellen der Deutschen Reichsbahn reibungslos zusammenarbeiten müsse“²⁹.

Für die reibungslose Durchführung von Transporten innerhalb Organisation der Kriegswirtschaft war eine straffe Logistik notwendig. Als Spedition der Reichsbahn war Schenker & Co selbstverständlich ganz wesentlich in diese Logistik eingebunden. Schon vor dem Krieg stellte die Firma Fahrzeuge für den Bau des Westwalls an die Organisation Todt und für Wehrmachtzwecke ab. Während des Krieges führte Schenker & Co nahezu sämtliche Erdöl- und Benzintransporte aus den rumänischen und ungarischen Vorkommen nach Deutschland. Eine Auflistung der Schenker-Organisation in der britischen und amerikanischen Besatzungszone aller nach dem Kriege noch offenen Forderungen an das Reich bzw. Organisationen der ehemaligen NSDAP erlaubt indirekt Rückschlüsse auf die während des Krieges unter Geheimhaltung fallende Zusammenarbeit mit verschiedenen Reichsstellen, Ministerien und Wehrmachtsteilen: Es finden sich unter den Kunden verschiedene Militärbefehlshaber und Wehrmachtstäbe, das Reichsministerium für Rüstung und Kriegsproduktion sowie das Reichswirtschaftsministerium, verschiedene Reichsstellen für Rohstoffe, Nahrungs- und Genußmittel, das Kriegsmarine-Arsenal sowie das technische Beschaffungsamt der Kriegsmarine in Kiel, verschiedene Heereszeug- und Heeresverpflegungsämter, das Heeresbekleidungsamt, Wehrmachtbeschaffungsämter, Wehrkreissanitätsparks, das Amt für zentrale Bauaufgaben der Luftwaffe, der Reichsarbeitsdienst RAD, die OT-Zentrale Berlin und die OT-Oberbauleitung Oberweser, aber auch verschiedene Betriebe des Vierjahresplans, Parteidiensstellen und Gauleiter, der Reichsführer SS, und die Nationalsozialistische Volkswohlfahrt NSV. Bei den transportierten Gütern handelt es sich um Holz, Baumaterialien, Stabeisen, Eisenbleche, Stahl, Motoren, Flugzeugteile, Maschinen- und Autoteile, Feldschmieden, usw. In der Endphase des Krieges führten einige Schen-

28. SAB: Üwa 139/1942.

29. SAB: Üwa 139/1942.

ker-Geschäftsstellen in verschiedenen Ostseehäfen den Umschlag von Dienstkohlen im Auftrag des Reichsbahnzentrallamts durch.

Die Abteilung „Spezialverkehre“ führte in den Kriegsjahren Transporte von Erz, Kohle, Maschinen, Rohstoffen, sowie Munition und Kriegsmaterial, aber auch sogenannte „Räumungstransporte“ von beschlagnahmten Gütern nach dem Reich in größtem Ausmaß durch. Vor allem beim Transport rumänischen Rohöls nahm Schenker & Co eine führende Position ein – von Anfang 1939 bis zur Abkehr Rumäniens von den Achsenmächten im August 1944 wurden durchschnittlich 28 Züge mit Erdölprodukten täglich abgefertigt. Gleiches galt für Erztransporte aus Schweden und Jugoslawien, sowie Tabakimporte aus den Balkanländern, die von Wien aus gelenkt wurden. Transporte von Zucker aus Ungarn, Orangen aus Spanien und Südfrankreich, Viehtransporte aus der Schweiz, Holland und Dänemark, Fisch, Trockenfrüchten und Ölsaaten aus der Türkei, Saatgut, Lebensmittel und Getreide aus ganz Südosteuropa, Tabak aus Jugoslawien, Bulgarien, Griechenland und der Türkei, Wein aus Bulgarien, Rohphosphaten aus Frankreich, aber auch Spezialtransporte wie Baracken, Eisenbahnmateriale und Kraftfahrzeuge, Tiefkühlbehälter usw. wurden durch Schenker & Co durchgeführt. In Spanien kooperierte man mit der Firma E. Ponte y Cia, die in Irun, Pasajes, Bilbao und Madrid die Schenker-Interessen wahrnahm. Um für den Umschlag der Obst- sowie Gemüse- und Zitrusfruchttransporte gerüstet zu sein, richtete die Firma u. a. in der Münchener Großmarkthalle 1941 ein eigenes Büro ein, wodurch man direkten Kontakt zu den Importeuren halten konnte. In Stettin hatte man für die Abwicklung dänischer Viehtransporte am Breslauer Ufer eine eigene Kaianlage mit Schuppen und Getreidesilo für die Viehentladung adaptiert; die Reichsstelle für Tiertransporte hatte ein HAPAG-Schiff gechartert, das zum Kühlschiff umgebaut wurde.³⁰

Nach der Türkei, dem Iran und dem Fernen Osten erfolgten Transporte in Zusammenarbeit mit den Expeditionen Hamacher und Brasch & Rothenstein, denen vom Reichsverkehrsministerium eine Art Monopolstellung für diesen Bereich eingeräumt worden war. Immerhin konnte insbesondere im Iran auch eine eigene starke Schenker-Organisation aufgebaut werden. Hier beteiligte man sich zur Hälfte an der Teheraner Nouvelle Iran Express, vormals Perse Express Limitée, mit insgesamt 14 Geschäftsstellen bzw. Vertretungen.³¹ Wöchentlich gingen nach dem Iran rund tausend Tonnen an deutschen Exportgütern via Galatz-Batum-Baku, während aus dem Iran wichtige Rohstoffe, Schafwolle und Kamelhaar importiert wurden; in Wien wurde ein Transitlager für Rohbaumwolle errichtet. Durch Einführung neuer kombinierter Tarife hoffte man vor allem den Verkehr über Donau, Oder und Elbe beleben zu können.³² Bis 1941 war die Verbindung mit dem Iran recht einträglich; es standen dafür 30 Lastkraftwagen zur Verfügung. Beim Ausbruch des Krieges mit der Sowjetunion wurden allerdings außer dem deutschen Geschäftsführer, der zufällig in der Türkei war, acht deutsche Mitarbeiter von den Briten und vier von

30. SW 9/1985.

31. SAB: Öwa 129/1939

32. SAW: „Wien 1938–1945“ Situationsbericht über den Donauverkehr v. 21.3.1940

den Russen interniert, zwei weitere Mitarbeiter konnten sich in die Türkei retten, von einem weiteren fehlte jede Spur.³³

Parallel mit der Ausdehnung des deutschen Machtbereichs erweiterte sich auch die Schenker-Organisation, vor allem nach Osten. Der „Reichskommissar für das Ostland“ regte 1939 für das Baltikum die Gründung neuer Filialen in Reval, Riga, Libau und Windau an: Die Ostseehäfen dienten vor Ausbruch der Kampfhandlungen mit der Sowjetunion vor allem der Umladung und Lagerung von Getreidetransporten, die bis Juni 1941 im Rahmen des deutsch-sowjetischen Handelsvertrages liefen. Ein weiteres Transitgut im Baltikum waren Sojabohnen aus dem von Japan besetzten Satellitenstaat Mandschuko. Diese gelangten über die Sowjetunion per Eisenbahn nach Lettland und dann auf dem Schiffswege nach Hamburg, wo sie zu Öl verarbeitet wurden. Nach Ausbruch der Feindseligkeiten mit der Sowjetunion und dem Einmarsch deutscher Truppen in die Ostseegebiete wurde im Juli 1941 in Libau eine zusätzliche Filiale errichtet. Libau wurde vor allem zur Abwicklung von Stückgutverkehr und Heerestransporten, ab er auch für den Umschlag von Eisenbahndienstkohle im Schichtbetrieb eingesetzt. Im sog. Generalgouvernement übernahm Schenker & Co das bahnamtliche Rollfuhrgeschäft in Warschau und Krakau; der bisherige Geschäftsbereich der Spedition C. Hartwig & Co AG in Polen, die über die Beteiligung einer Warschauer Bank im Mehrheitsbesitz des polnischen Finanzministeriums stand, wurde ab Herbst 1939 zunächst kommissarisch verwaltet und schließlich 1941 um einen Betrag von 1,25 Millionen Zloty erworben.³⁴ Die Firma Hartwig hatte Geschäftsstellen in Warschau und Krakau und zusätzlich Außenstellen in Kielce, Lublin, Radom und Tschenschostochau. Um die recht umfangreichen Nahrungsmitteltransporte aus der Ukraine zu organisieren, in die Schenker & Co über die Zentral-Handelsgesellschaft Ost eingeschaltet worden war, wurden 1943 in Kiew und Rowno eigene Niederlassungen sowie fünf Außenstellen in Snamenka, Shmerinka, Sinelnikowo, Pjatischatki und Kowel gegründet. In Breslau, wo eine innerbetriebliche Zusammenlegung mit A. Kinkel erfolgte, wurde 1938 die Speditions- und Lagergesellschaft mbH, vormals Adolf Immer & Co, zusammen mit einem großen Industriegrundstück, Bürogebäuden, Lagerhallen, Gleisanlagen usw. erworben. Im 1919 gegründeten Breslauer Schenker-Betrieb waren nunmehr Schenker & Co GmbH, A. Kinkel AG, Hansa-Transport GmbH, Breslauer Lagerhaus und Speditions- und Lagerhausgesellschaft mbH vereinigt.³⁵

Vor allem das sog. „Ostgeschäft“ boomte während des Krieges. Die Abteilung Spezialverkehre von Schenker-Berlin beauftragte die Wiener Organisation wegen ihrer traditionell guten Beziehungen zu Ostmitteleuropa mit der Abwicklung und Organisationen von Verkehren mit diesem Raum. Die Erdöl- und Munitionstransporte wurden über Auftrag von Schenker-Berlin geführt, zunächst handelte es sich ausschließlich um Erdöl aus Rumänien, erst 1944 setzte auch die Lieferung aus Ungarn ein; die Munitionstransporte begannen im Mai 1942 und gingen vor allem

33. SAB: Geschäftsbericht 1941, 27.

34. SAB: Geschäftsbericht 1941, 3.

35. SAW: Bericht Catholy (Hannover) 1954: „Niederlassung Breslau 1919–1945“, 2 u. 7 f.

nach Südosteuropa. Die Fischtransporte, es handelte sich um frischen und gesalzenen Thunfisch aus der Türkei, erfolgten je nachdem, ob es sich bei den Abnehmern um die Wehrmacht oder Zivilverbraucher handelte, entweder durch die Reichsstelle für Fische in Berlin oder die Nordsee Deutsche Hochseefischerei in Wesermünde. Die Tabakimporte stammten aus Jugoslawien, Bulgarien und der Türkei; daneben wurde noch ein Lager der Austria Tabakregie in Wien logistisch betreut. Die Weinlieferungen stammten hauptsächlich aus dem verbündeten Bulgarien; ein kleiner Teil kam auch aus Frankreich. Die Lieferungen gingen einerseits nach Berlin, andererseits nach Prag. Bei den Erztransporten handelte es sich hauptsächlich um Rohphosphate aus Frankreich, die in die Tschechoslowakei transportiert wurden. Die Abwicklung erfolgte im Auftrag der Rohphosphat GmbH Hamburg, im Einvernehmen mit Schenker-Paris.³⁶

Auch in den neutralen Staaten war Schenker & Co expansiv: So wurde, weil sich in der Schweiz, die vom Überseeverkehr ja weitgehend abgeschnitten war, der Verkehr mit Osteuropa ebenfalls recht gut entwickelte, zusätzlich zu den bestehenden Filialen im Jahre 1941 die Nord-Transport AG Basel erworben. In Belgien sicherte man sich die Transex AG, deren Tätigkeit sich allerdings mehr auf das örtliche Geschäft beschränkte.³⁷

„Umzugs“-, Beutegut- und Kunsttransporte

Schon vor Kriegsausbruch unterlagen die deutschen Expeditionen verschiedenen staatlichen Restriktionen. Der Versand von „Umzugsgut“ nach dem Ausland wurde z. B. generell der Genehmigungspflicht durch die Devisenstellen unterzogen; der Spediteur wurde für die Einhaltung aller Zoll- und Devisenbestimmungen voll verantwortlich gemacht. Die Anwendung der sog. „Nürnberger Rassengesetze“ fand ebenfalls einen unmittelbaren Niederschlag in der Expeditionstätigkeit: Juden wurde es untersagt, Silbergegenstände und andere Wertsachen als „Übersiedlungsgut“ ins Ausland zu bringen, gestattet waren lediglich je zwei Löffel, Gabeln, Messer und kleine Löffel, ein silbernes Armband und eine silberne Taschenuhr, darüber hinaus gebrauchtes Tafelsilber bis zu einem Gewicht von 200 Gramm je Person, wobei die Einzelstücke nicht mehr als 40 Gramm schwer sein durften. Gold und Goldgegenstände unterlagen unter allen Umständen einem Ausfuhrverbot. In der in Tel-Aviv erscheinenden hebräischen Tageszeitung Ha-Arez berichtete man schon 1934, daß „in der Leitung des größten mitteleuropäischen Transportunternehmens Schenker & Co große Veränderungen vor sich gegangen sind, und verschiedene Momente weisen darauf hin, daß der gesamte Konzern jetzt von der deutschen Naziregierung beeinflusst wird... Das Haus Schenker ist auch in Palästina bekannt, speziell seit die große Einwanderung aus Deutschland begonnen hat. Es führt wie andere Unternehmungen dieser Art die Transportangelegenheiten der Einwanderer durch, und die Wagen mit Aufschrift Schenker kann man oft in den Straßen der palästinensischen

36. SAW: „Wien 1938–1945“. Aufstellung über die in den Jahren 1942, 1943, 1944 expedierten Güter der Abt. Spezialverkehr.

37. SAB: Owa 138/1941

Städte sehen.“³⁸ Im Zusammenhang mit diesen sog. „Emigrantentransporten“ bestand die Zollbehörde auf folgender Erklärung seitens der Spedition: „Ich erkläre, daß unsere Firma weder Safes noch Stahlkammern für die Aufbewahrung von Silberschmuckgegenständen besitzt. Gleichzeitig erkläre ich, daß wir keinerlei Silbergegenstände oder sonstigen Schmuck von Juden deutscher Staatsangehörigkeit in Verwahrung haben... Ich nehme zur Kenntnis und werde veranlassen, daß, falls jüdische Güter ohne zollamtliche Hausbeschau ausgelagert werden sollen, die Zollfahndungsstelle... verständigt wird.“³⁹ Ab Dezember 1941 war es Juden überhaupt untersagt, über ihr bewegliches Eigentum ohne Zustimmung der Gestapo zu verfügen; gleichzeitig wurde darauf hingewiesen, daß noch zahlreiche Juden Sachwerte bei Spediteuren eingelagert hätten.⁴⁰

Schenker führte die Bewegung nahezu des gesamten in Frankreich, Holland und Belgien erbeuteten Kriegsmaterials nach Deutschland, Rumänien, Bulgarien und Italien durch. Dabei bestand eine enge Kooperation mit Wehrmachtsdienststellen. Kurz nach Beendigung des griechischen Feldzugs wurden ab 1941 zahlreiche LKW-Transporte nach Griechenland ebenfalls im Auftrag der Wehrmacht zwecks Versorgung einerseits und als Zubringer von Erztransporten nach Deutschland andererseits durchgeführt. Die Niederlassung in Belgrad zog im Auftrag der Feldkommandantur 59 eine Fahrbereitschaft auf, die Ende 1941 bereits rund hundert Wagen in Betrieb hatte, wovon lediglich 15 Lastkraftwagen im Eigentum der Firma standen, während die übrigen dienstverpflichteten Wagen verschiedenen serbischen Eigentümer gehörten, und ein kleinerer Teil Beutegut im Eigentum des Reiches darstellte. Hinzu kamen noch einzelne, z. T. schon vor dem Krieg bestehenden Kooperationsabkommen mit führenden deutschen Unternehmungen in der Schwerindustrie, u. a. mit Krupp, Duisburg, und den Hermann Göring-Werken in Linz, wobei Schenker gewissermaßen als Speditions- und Logistikabteilung der jeweiligen Rüstungsfirma fungierte. Die Firma nahm damit in den Überlegungen zur Schaffung eines von Deutschland dominierten „Großwirtschaftsraum“ im Speditionsbereich bei allen strategischen Überlegungen einen festen Platz ein.

Die französische Schenker-Organisation nahm zwischen 1940 bis 1944 einen enormen Aufschwung.⁴¹ So wurden etwa — allein um das Transportvolumen zu demonstrieren — im September 1943 237.476 Tonnen befördert und dabei ein Gewinn von FFr 137.990 erzielt. Die von Deutschland nach Frankreich gehenden

38. Übersetzung aus Ha-Arez v. 21.2.1934.

39. SAW: Karton „1938–1945“ Zirkular Nr. 28 v. 19.5. u. Nr. 34 v. 26.6.1939.

40. SAW: Karton „1938–1945“ Zirkular Nr. 47 v. 20.12.1941

41. Im Centre des Archives du Monde du Travail in Roubaix bei Lille (CAMT) werden unter der Nummer „21 AQ Schenker & Cie.“ nicht weniger als 91 Rollen Mikrofilm mit 2.689 Metern Länge aufbewahrt. Diese enthalten die gesamte Abrechnung von Schenker & Cie. Paris, die durch den französischen Sequester nach der Befreiung Frankreichs im Jahre 1944 übernommen wurde, und umfaßt die Jahre 1940 bis 1944. Es handelt sich um eine einzige Gattung von Quelle, nämlich um eine Abrechnung und Auflistung aller Geschäftsfälle. Rechts wird die Transportkostenabrechnung und links die Beschreibung der Geschäftsfälle — in Form einer Transportnummer, des Absenders, der Koffi (zumeist nur eine kurze Bezeichnung des Transportgut und des Gewichts, manchmal fehlt die Bezeichnung überhaupt) und des Empfängers. Im wesentlichen erscheint der Bestand nach Transportabteilungen gegliedert.

Transporte umfaßten vor allem Papier, Filmmaterial, Maschinen und Maschinenteile, Elektromaterial, Werkzeuge, Bier, Zucker, Blumenzwiebel aus Holland und Gablonzer Bijouteriewaren. Hingegen wurden aus Frankreich große Mengen an Wein, Cognac, Champagner, aber auch Fruchtsäfte, Vieh, vor allem Rinder, Parfümeriewaren, optische Linsen und Brillen, Musikinstrumente, Schuhe, Kinderbetten und -wagen, Textilien, Buntmetalle, Eisenschrott, Nahrungsmittel und Radioteile nach Deutschland befördert. Im großen und ganzen gewinnt man den Eindruck eines sehr intensiven zivilen Güteraustausches zwischen beiden Ländern. Der umfangreichste Geschäftsbereich war über die gesamte Periode wohl der Weintransport, und zwar sowohl aus den Weinanbaugebieten nach der Metropole Paris als auch von den französischen Großhändlern an Weinhändler und Endabnehmer in Deutschland. Empfänger von Textilien sind u. a. deutsche Kaufhäuser wie Hertie und Karstadt. Militärische Güter scheinen hingegen kaum auf, mit Ausnahme einiger weniger Munitionstransporte; im August 1942 wurden z. B. 5.716 Tonnen Munition nach Frankreich transportiert.⁴² Große Tonnenmengen beziehen u. a. die Duisburger Kupferhütte und der Beauftragte für Schrott- und Altmetallerrfassung unter verschiedenen Codebezeichnungen (Venus, Saturn, Renée, Success). An die Rohphosphat GmbH in Hamburg erfolgten umfangreiche Lieferungen von Rohphosphaten, die von dort aus verschiedenen Rüstungsbetrieben zugeteilt wurden.⁴³

Eine Zusammenarbeit mit folgenden militärischen und wehrwirtschaftlichen Dienststellen ist dokumentiert: Wehrmachtsbeschaffungamt, Rüstungskommando Metz, Reichsstelle für Baumwolle, Bauleitung der Luftwaffe, Organisation Todt.⁴⁴ Dabei hat man den Eindruck, daß Schenker als offizieller Spediteur für alle Reichsstellen, militärische Stellen, und auch für Unterorganisationen der Partei fungierte (NSDAP, NSV, DAF, KdF). Der Beauftragte des Militärbefehlshabers in Frankreich für das Deutsche Vermögen in den besetzten französischen Gebieten sandte z. B. am 28. Juli 1944 zwanzig Kisten Akten an das Reichsfinanzamt Fulda.⁴⁵

Über die Schenker-Filiale in Paris wurden ab 1940 u. a. auch Transporte von Kunstwerken und sonstigen Kulturgütern aus Frankreich abgewickelt. Die Kunstschätze waren hier von deutschen Museen oder auch von einzelnen Parteibonzen teils aus jüdischem Besitz beschlagnahmt, teils über französische Kunsthändler erworben worden. Schenker wurde in einer vom amerikanischen militärischen Geheimdienst OSS unmittelbar nach dem Krieg angelegten Dokumentation daher als „the most important German firm utilised for the packing and removal of looted art and art purchased by the Germans in the occupied countries“ bezeichnet.⁴⁶ Es wird geschätzt, daß mehr als 20.000 Gemälde, Skulpturen und Graphiken auf diese Weise nach Deutschland gebracht wurden. Empfänger der Kunstsendungen waren Private, deutsche Diplomaten, NS-Funktionäre aber auch Museen und städtische Kunstsammlungen (z. B. Metz, Düsseldorf, Köln).⁴⁷ Das Deutsche Institut in Paris,

42. CAMT: Mi 11, Rolle 75 v. Aug. 1942.

43. CAMT: Mi 11, Rolle 11 v. April-Juni 1941.

44. CAMT: Mi 11, Rolle 65 v. März 1944.

45. CAMT: Mi 11, Rolle 70 v. 28.7.1944.

eine Dienststelle des Auswärtigen Amtes, fungierte mehrfach als Absender von Kulturgütern.⁴⁸ Die von den Nazis als „entartet“ bezeichneten Werke der modernen Kunst gelangten hingegen zumeist direkt auf den während des Krieges besonders „florierenden“ schweizerischen Kunstmarkt.⁴⁹ Ab 1943 waren auch häufiger Möbeltransporte einzelner Möbel und ganzer Einrichtungen der deutschen Besatzer nach Deutschland festzustellen.⁵⁰ Im Juni 1944 bezog die Universität Hamburg ebenfalls über das Deutsche Institut in Paris nicht nur umfangreiche Büchersendungen sondern auch 14 Kisten einer zoologischen Sammlung – die Versicherungssumme betrug immerhin 495.000 RM.⁵¹ Nur in einem Fall wird explizit „Beutegut“ ausgewiesen, nämlich zwei Waggons Lederabfälle, die an eine Firma in Rosenheim adressiert sind.⁵² Lebensmitteltransporte gingen u. a. auch von deren Angehörigen an im Reich dienstverpflichtete französische Arbeiter, die u. a. für Daimler-Benz, BMW, Münchener Vereinigte Werkstätten, usw. arbeiten.⁵³ Im Sammelverkehr wurden vereinzelt auch Lebensmittel und Kleidung transportiert. Diese gingen mit ziemlicher Sicherheit an KZ-Häftlinge. Absender sind Familienangehörige von Franzosen, als Zustelladressen werden Mauthausen, Weimar (Buchenwald) und Oranienburg angegeben; an Transportkosten werden den Absendern durchschnittlich zwischen 10 Ffr bis 50 Ffr in Rechnung gestellt.⁵⁴

Arbeitsverhältnisse während des Krieges

Da Speditionsleistungen auch für die Rüstungswirtschaft bedeutsam waren, hielten sich die Einberufungen von Mitarbeitern und die Stellung von Fahrzeugen zunächst zumindest anteilmäßig in Grenzen; so waren 1940 von den insgesamt rund 5.000

46. Die in der Pariser Schenker-Filiale seinerzeit von der Firma mit Akribie angelegten Unterlagen über die Kunsttransporte wurden von den Alliierten nach der Einnahme von Paris beschlagnahmt und werden heute in Washington in den National Archives of the US aufbewahrt. Die sog. „Schenker-Papiere“ dokumentieren detailliert die einzelnen Transporte sowie die Verwicklung französischer Kunsthändler in derartige Transaktionen. Zahlreiche Dokumente über den organisierten Kunstraub wurden 1946 vom amerikanischen Office of the Strategic Services des US War Departments, dem Vorläufer der CIA, gesammelt und Mitte der siebziger Jahre freigegeben. The Observer, Sunday 17 January 1999; Die Liste der involvierten Kunsthändler und Sammler ist veröffentlicht in der führenden amerikanischen Kunstzeitschrift The Art Newspaper, January 1999.

47. CAMT: Mi 11, Rolle 31 v. März 1943; Mi 11 Rolle 70 v. 12.5.1944.

48. Die in der Pariser Schenker-Filiale seinerzeit von der Firma mit Akribie angelegten Unterlagen über die Kunsttransporte wurden von den Alliierten nach der Einnahme von Paris beschlagnahmt und werden heute in Washington in den National Archives of the US aufbewahrt. Die sog. „Schenker-Papiere“ dokumentieren detailliert die einzelnen Transporte sowie die Verwicklung französischer Kunsthändler in derartige Transaktionen. Zahlreiche Dokumente über den organisierten Kunstraub wurden 1946 vom amerikanischen Office of the Strategic Services des US War Departments, dem Vorläufer der CIA, gesammelt und Mitte der siebziger Jahre freigegeben. The Observer, Sunday 17 January 1999; Die Liste der involvierten Kunsthändler und Sammler ist veröffentlicht in der führenden amerikanischen Kunstzeitschrift The Art Newspaper, January 1999. Vgl. auch Hector Feliciano, *The lost Museum. The Nazi Conspiracy to steal the World's greatest Works of Art*, New York 1997, 241–250.

49. Vgl. auch Feliciano, *The lost Museum*, 241–250.

50. CAMT: Mi 11, Rolle 70 v. 28.7.1944.

51. CAMT: Mi 11 Rolle 70 v. 24.6.1944.

52. CAMT: Mi 11, Rolle 65 v. Sept. 1943.

53. CAMT: Mi 11, Rolle 70 v. April-Juli 1944.

54. CAMT: Mi 11, Rolle 85 v. Mai-Juni 1944.

deutschen Beschäftigten des Konzerns nur etwa zwanzig Prozent beim Militär; allerdings steigerte sich dieser Anteil mit Fortdauer des Krieges. Zur Organisation Todt, die mit der Durchführung wehrwirtschaftlich wichtiger Bauten betraut war, mußte kein eigenes Schenker-Personal abgestellt werden, jedoch wickelte man für die OT verschiedentlich Material- und Gerätetransporte ab.⁵⁵ Bereits ab 1941 kam es vor allem bei Verladetätigkeiten oftmals zu personellen Engpässen, so daß immer wieder auch die Beamten und zusätzliches Personal der Deutschen Reichsbahn zur „freiwilligen“ Aushilfe bei „Großeinsätzen“ herangezogen wurden. Mitunter suchte man sogar um militärische Assistenz an, so etwa wenn es um die Entladung dringend nachgefragter Lebensmittel ging.⁵⁶ Die durchgehende Militarisierung der deutschen Bevölkerung drückte sich sogar in der Firmenkorrespondenz aus: Als „Eingreifreserve“ bei den sogenannten „Heimatsoldaten“ wurde schließlich ein „Betriebsstoßtrupp“ aufgestellt, der überall dort eingesetzt wurde, „wo Not am Mann war“.⁵⁷ Es wurden aber auch „Gefolgschaftsmitglieder“ über das erreichte Pensionsalter hinaus weiter beschäftigt, teilweise mit verkürzter Arbeitszeit.⁵⁸ Infolge der Personalknappheit erhöhte sich mit Fortdauer des Krieges aber auch der Frauenanteil an der Belegschaft, und es wurden — der Geschäftsbericht spricht hier von „soweit vertretbar“⁵⁹ — in kleinerem Umfang auch Kriegsgefangene und „Fremdarbeiter“ für Verladungen und als Magazinarbeiter eingesetzt. Die von der „Stiftung Polnisch-Deutsche Aussöhnung“ in Warschau am 17. 6. 1998 veröffentlichte Liste von Firmen, die während des Krieges polnische Zwangsarbeiter beschäftigten, führt namentlich auch Schenker & Co an. Im Firmenarchiv und in den Listen der Sozialversicherung finden sich jedoch dafür keinerlei Hinweise. Nach der Besetzung Hollands waren durch den Reichsverkehrsminister über Dienstvertrag niederländische Chauffeure angeworben worden, die durch den jeweiligen Bevollmächtigten für den Nahverkehr zugewiesen und u. a. bei Schenker & Co als Kraftfahrer eingesetzt wurden. Gemäß Reichstarifordnung für den Güternah- und Fernverkehr stand diesen neben der Entlohnung auch Trennungs- und Unterkunftsgeld zu; auf Antrag des Kraftfahrers war ein von dessen ortsüblichen Wochenlohn einzubehaltender Betrag an die Familie in Holland abzuführen.

Der sogenannte „Ausländereinsatz“ im Nationalsozialismus hatte zwar wenig mit üblicher Arbeitsmigration gemeinsam, jedoch muß der Begriff „Zwangsarbeiter“ differenziert gesehen werden. Bei den ausländischen Arbeitskräften im Deutschen Reich sind vier Kategorien zu unterscheiden; über die Arbeitsvermittlung angeworbene Freiwillige, zivile Zwangsarbeiter und Zwangsarbeiterinnen, Kriegsgefangene und KZ-Häftlinge. Der aufgrund der Kriterien „Rasse“ und „Volkszugehörigkeit“ bestimmten Hierarchie entsprachen abgestufte Dis-

55. SAB: Üwa 134/1940. Erinnerungen Franz Markau, ehemals Zweigniederlassung Windau, v. 15.6.1954, 2.

56. SAW: „Wien 1938–1945“, Brief an das Gewerbeinspektorat wegen kurzfristiger Einstellung von 40 Wehrmachtangehörigen v. 3.10.1940.

57. SAW: Schreiben an Unternehmensführer Dr. Botsch, Berlin, v. 24.2. u. 8.3.1941.

58. SAW: „Wien 1938–1945“, Liste der Gefolgschaftsmitglieder über 65 Jahre.

59. SAB: Geschäftsbericht 1941, 26.

kriminierungen: „Westarbeiter“ rangierten vor „Ostarbeitern“, wobei gewisse Abstufungen zwischen den Ukrainern und Russen auf der einen, Zivilarbeitern und Kriegsgefangenen auf der anderen Seite feststellbar sind.⁶⁰ Daß westliche Ausländer nicht unbedingt schlechter gestellt als inländische Betriebsangehörige waren, geht zumindest aus der Beschwerde eines Schenker-Betriebsobmanns hervor, „wegen Entlohnung ausländischer Arbeiter, die mehrfach durch verschiedene Zulagen besser gestellt werden, als unsere Arbeiter.“⁶¹ Anfänglich versuchten die NS-Behörden die Anwerbung von Arbeitskräften in den okkupierten Ländern auf der Grundlage der Freiwilligkeit aufzubauen, jedoch sind diese Anwerbungsmaßnahmen mehr oder weniger bald gescheitert.⁶² Dann ging man ab dem Jänner 1940 dazu über, zuerst im sog. Generalgouvernement Kontingente von Polen für den Reichseinsatz zwangsweise zu erfassen. Bald folgten solche Aktionen auch in den übrigen besetzten Gebieten. Polen und Sowjetbürger hatten zumist Zwangsarbeiterstatus und unterlagen einer Reihe von diskriminierenden Vorschriften im Hinblick auf Arbeitsverhältnis, Arbeitsbedingungen und Vergütungen. Kriegsgefangene konnten wie in allen kriegführenden Staaten zu Arbeitsleistungen aufgrund der Genfer Konvention verpflichtet werden; sie wurden täglich auf Anforderung vom jeweils zuständigen Arbeitsamt zugewiesen.

Die Art der speditionellen Tätigkeit – der Spediteur ist als Dienstleistungsbetrieb in erster Linie der „Vermittler des Verkehrs“ – brachte es mit sich, daß der Anteil von zwangsverpflichteten Arbeitskräften im Vergleich zu anderen Sparten gering blieb. Dennoch wurden nachweislich auch bei Schenker & Co während des Krieges ausländische Arbeiter und Kriegsgefangene eingesetzt, teilweise waren diese durch die Deutsche Reichsbahn angefordert worden; Hinweise auf die Verwendung von KZ-Häftlingen finden sich hingegen nicht direkt, jedoch gibt ein Hinweis der Schenker-Zentrale in Berlin, daß von den Arbeitsämtern Juden zugewiesen würden, durchaus Gründe für einen solchen Verdacht. Im Speditiionswesen bestand ein zusätzlicher Personalbedarf überwiegend bei der Rollfuhr und bei Magazinarbeiten.⁶³

Die Personalsituation war aber schließlich generell so angespannt, daß dienstverpflichtete Ausländer in großem Umfang auch für Büroarbeiten verwendet wurden; in einem Rundschreiben der Berliner Zentrale wird z. B. ausgeführt: „In der Buchhaltung hat sich seit Kriegsanfang recht viel geändert, namentlich ist ein großer Teil der alten Arbeitskameraden eingezogen worden, wofür man in der

60. Vgl. allgemein zu diesem Fragenkreis Ernst Kaiser/Michael Knorr, „Wir lebten und schliefen zwischen den Toten“, Rüstungsproduktion, Zwangsarbeit und Vernichtung in den Frankfurter Adlerwerken, Frankfurt 1998, 73.

61. SAW: Protokoll über die Vertrauensratsitzung v. 8.2. 1943, 2.

62. Martin Broszat, Nationalsozialistische Polenpolitik 1939–1945, Stuttgart 1961, 104; Michael Gayer, Deutsche Rüstungspolitik 1860–1980, Frankfurt a. M. 1984, 166. Allgemein zu diesem Fragenkomplex Ulrich Herbert, Fremdarbeit. Politik und Praxis des „Ausländereinsatzes“ in der Kriegswirtschaft des Dritten Reiches, Berlin-Bonn 1985; Ludolf Herbst, Der Totale Krieg und die Ordnung der Wirtschaft. Die Kriegswirtschaft im Spannungsfeld von Politik, Ideologie und Propaganda 1939–1945, Stuttgart 1982; Hans Pflümann, Fremdarbeiter und Kriegsgefangene in der deutschen Kriegswirtschaft 1939–1945, Darmstadt 1968.

Hauptsache Ausländer eingestellt hat.“⁶⁴ Zwangsarbeiter waren letztlich alle in der einen oder anderen Form, denn alle Ausländer, seien sie freiwillig, unter ökonomischem Druck oder unter Einsatz physischer Gewalt gekommen, mußten mittel- und längerfristig durch Zwangsmaßnahmen auf ihren Arbeitsstellen gehalten und zur Arbeitsleistung gezwungen werden.⁶⁵ Es wurde z. B. immer wieder eindringlich auf die Bestimmungen zur Bekämpfung von Arbeitsvertragsbrüchen hingewiesen, wonach „Betriebsführer“ angehalten wurden, ausländische Arbeitskräfte bei mangelnder Arbeitsdisziplin der Gestapo und deutsche Arbeitskräfte dem Leiter des zuständigen Arbeitsamts als Beauftragtem des Reichstreuhänders der Arbeit anzuzeigen.⁶⁶ Eine weitgehende Bindung aller Arbeitskräfte an den Arbeitsplatz stand nicht nur im Interesse der jeweiligen Firma sondern auch der nationalsozialistischen Machthaber: Gefolgschaftsmitgliedern, die zu anderen Firmen wechseln wollten, stellte der Reichstreuhänder der Arbeit in Aussicht, sich dazu zu verwenden, daß sie „auf einem neuen Arbeitsplatz unter keinen Umständen einen höheren Bezug erreichen... als an ihrem derzeitigen Arbeitsplatz“.⁶⁷ Da bei den Einberufungen zum Wehrdienst auf wirtschaftliche Notwendigkeiten wenig Bedacht genommen wurde, führte dies auch zu einer Verminderung des Ausbildungsniveaus. Zur Verbesserung der fachlichen Qualifikation führte man daher unter Einbeziehung von Handelsschullehrern und altgedienten Mitarbeitern eine Reihe von internen Schulungskursen durch: „Die Einberufungen zur Wehrmacht, die Schulungskurse und die Anleitung der ausländischen Arbeitskräfte brachten unseren alteingearbeiteten Gefolgschaftsmitgliedern neben der allgemeinen Steigerung des Arbeitsanfalles große Aufgaben.“⁶⁸

Der Zusammenbruch 1945

Bis Mitte 1944 war der Geschäftsgang einigermaßen gut, dann verschlechterte sich die Ertragslage infolge der Kriegsereignisse dramatisch. Fast das ganze internationale Geschäft kam zum Erliegen. Der deutsche Verkehr wurde durch die zahlreichen immer wieder neu auftretenden Verkehrssperren, den Treibstoffmangel und das Requirieren von Fahrzeugen, Devisenbeschränkungen, Sparmaßnahmen bei Büromaterial, die Verlagerung zahlreicher Industrien, und vor allem auch wegen der ungün-

63. So waren laut einer Aufstellung in Wien 1944 bei einem Belegschaftsstand von 820 Beschäftigten 334 männliche und 129 weibliche Angestellte, 316 männliche und 231 weibliche Arbeiter, sowie 20 Ausländer, davon 1 Frau bei Seltenker & Co eingesetzt. Hinzu kamen 99 französische, 25 russische und 2 serbische Kriegsgefangene. SAW: Karton „Wien 1938–1945“, Notiz des Leiters d. DAF v. 29.3.1944. Die Zahl der jeweils täglich zugewiesenen Kriegsgefangenen schwankt enorm und bewegt sich zwischen 30 und 150. Von insgesamt 149 zugewiesenen Kriegsgefangenen waren z.B. am 6. Jänner 1944 62 in der Rollfähr, 3 in der Küche, 3 in der Zentrale, 3 bei ITGAG, 9 am Westbahnhof, 3 am Matzleinsdorfer Bahnhof, 4 am Ostbahnhof, und 62 im Magazin am Nordwestbahnhof eingesetzt.

64. SAW: Rundschreiben Gen. Dir. Botsch, Berlin, v. 27.4.1943.

65. Hermann Kalenberg, *Ausländische Arbeiter, Arbeitszwang und rassistische Gesellschaftsordnung. Offene Fragen nach dem Mülheimer Symposium über die Ausländerarbeit in der deutschen Kriegswirtschaft 1939–1945*, in: 1999. Zschr. f. Sozialgeschichte des 20. und 21. Jahrhunderts, 41/1989, 171, zit. bei Kaiser/ Knorr, *Wir lebten und schliefen zwischen den Toten*.

66. „Kameradschaft der Arbeit“, *Organ der DAF* 19/1940, 563 u. 20/1940, 601.

67. SAW: Schreiben d. Reichstreuhänders d. Arbeit f. d. Wirtschaftsgebiet Wien-Niederdonau v. 25.7.1942.

68. SAB: Geschäftsbericht 1941, 26.

stigen Wagenstellung behindert, so daß auch hier die Einnahmen stark zurückgingen. Aus den von den Alliierten eroberten Gebieten flüchteten zahlreiche reichsdeutsche Schenker-Bedienstete nach Deutschland, für die man eine Versorgung einzurichten trachtete, sofern ihnen nicht ein geeignetes Arbeitsfeld im Konzern übertragen werden konnte.⁶⁹ Schon im September 1943 waren Teile der Zentrale, nämlich die Finanzabteilung und das Zentraltarifbüro sowie die sog. Geheimabteilung des Berliner Speditionsbetriebs, die mit militärisch wichtigen Speditionstätigkeiten betraut war, nach Tetschen verlagert worden, das damals noch als relativ sicher galt.⁷⁰ Im Tetschener Bürohaus wurde die „Geheimabteilung“ im 1. Stock, getrennt und streng abgeschirmt von den übrigen Abteilungen untergebracht. Die lokalen Schenker-Vertreter waren in die Tätigkeit der Geheimabteilung nicht einbezogen und wurden auch nicht informiert.⁷¹

Mit dem Vorrücken der Roten Armee im Osten wurden sukzessive die Positionen aufgegeben; jedoch hielten etwa im Baltikum, Polen und Ostpreußen die Filialen bis zuletzt ihren Betrieb aufrecht. In der Endphase des Krieges wurden über die baltischen Häfen der Nachschub von Kriegsmaterialien einerseits und der Abtransport von Rückfuhrgütern und Evakuierungen abgewickelt. Der „Reichskommissar für das Ostland“ ernannte Ende 1944 Schenker & Co zum „Vertrauensspediteur“; unzählige Güter der deutschen Dienststellen, aber auch zehntausende Flüchtlinge und deren Habseligkeiten wurden über die baltischen Ostseehäfen nach dem Deutschen Reich geleitet. Ein Augenzeuge schilderte die Situation: „Wie von einer Flut wird Windau von Räumungsgütern und Flüchtlingen überschwemmt. Im Hafen wird Tag und Nacht gearbeitet, unser Büro ist ebenfalls alle 24 Stunden offen. Flüchtlinge melden sich freiwillig und kostenlos als Hilfskräfte, wofür dieselben später bevorzugt evakuiert werden... Nur der Seeweg über Libau und Windau ist noch offen. Nach Daten des Reichskommissars befanden sich in Kurland nach dem Fall Rigas 78.000 Kraftfahrzeuge und 38.000 Eisenbahnwaggons und Loks, und alles sollte evakuiert werden. In Windau waren alle Lager voll mit wertvollem (Organisation) (odt)-Material, alle Lagerplätze mit Wegebaumaschinen, zerlegte Eisenbahnbrücken warteten auf Abfertigung... Unsere Firma bleibt als letzter Spediteur in Windau bis zum 18. April 1945, bekommt dann die Genehmigung Windau zu verlassen, und der Leiter der Filiale wird unter Mitnahme der unentbehrlichsten Dokumente der Firma mit einem Flugzeug der Luftwaffe nach Anklam/Lübeck gebracht. Die lettischen Gefolgschaftsangehörigen konnten nicht mehr fort und, wie wir erfahren haben, sind von den Russen nach der Kapitulation nach Sibirien in Zwangsarbeitslager verbannt worden... Die Abwicklung der Windauer Geschäfte findet erst bei der Filiale Flensburg statt und wird später in Hamburg zum Abschluß gebracht... Kurz vor Schluß gelang es noch, 293 Gepäckstücke von einzel-

69. SAB: Öwa 144/1943

70. SAB: Öwa 148/1945. In Tetschener Bürohaus wurde die Geheimabteilung im 1. Stock, getrennt und streng abgeschirmt von den übrigen Abteilungen untergebracht. Die lokalen Schenker-Vertreter waren in die Tätigkeit der Geheimabteilung nicht einbezogen und wurden auch nicht informiert. Erinnerungen v. Richard Laube an Tetschen v. 4.3.1996

71. SAB: Öwa 148/1945; vgl. auch die Erinnerungen v. Richard Laube an Tetschen v. 4. 3. 1996.

nen Wehrmachtangehörigen ins Reich abzuschicken, während die Absender selbst bald darauf in russische Gefangenschaft mußten.“⁷²

Gegen Kriegsende waren dann die meisten Geschäftsbeziehungen unterbrochen. Gleichzeitig war die Liquidität des Unternehmens mit 26 Millionen RM im Jänner 1945 überaus hoch, weil im laufenden Geschäft nur mehr wenig finanzielle Mittel gebraucht wurden. Eine Sonderentwicklung erlebte bis zur Besetzung durch sowjetische Truppen die Filiale Danzig, der bei der Verlagerung von Gütern nach dem Westen eine Schlüsselrolle zukam: Bis Mitte März 1945 wurden massenhaft Sendungen von Danzig nach westlich gelegenen Häfen Deutschlands expediert, wobei die größten Auftraggeber das Reichsbahn-Ausbesserungswerk, die Danziger Schiffswerft, daneben aber auch einzelne Privatleute waren.⁷³ In Schlesien, wo während des Krieges Breslau einen großen Aufschwung genommen hatte, verzeichnete man auch personelle Verluste durch Kampfhandlungen. Breslau wurde erst im Mai 1945 der Betrieb eingestellt; dazu der bereite Bericht eines leitenden Schenker-Mitarbeiters: „Die Mitte 1945 einsetzende Offensive der Russen an der Weichsel und das Herannahen der russischen Dampfwalze an Schlesiens Grenzen führte uns in Breslau den furchtbaren Ernst der Lage auf das deutlichste vor Augen. Als bald darauf Breslau zu Festung erklärt wurde, obwohl es eine offene Stadt war, fühlte wohl jeder, was die Glocke geschlagen hatte. Unaufhörlich zogen Flüchtlingströme aus den bedrohten Städten und Dörfern östlich der Oder durch Breslau nach Westen, bald darauf wurde die Evakuierung von Breslau angeordnet, Gefangene abtransportiert, Ostarbeiter abgeschoben usw... Obwohl unter ständiger Lebensgefahr, besonders für das fahrende Personal, wurde der Betrieb nach Weisungen der Fahrbereitschaft bis zur Kapitulation Breslaus am 7. 5. 1945 fortgesetzt. Auch dabei hatten wir noch etliche Verluste an Toten und Verwundete.... mit der Vernichtung unserer beiden großen Betriebsgrundstücke samt Bürohaus und sämtlichen Inventars etc., mit der Dezimierung unseres Fuhrbetriebes während der Belagerung und mit der Fortnahme des noch verbliebenen Restes durch die Russen und Polen nach der Kapitulation war unser schöner Breslauer Betrieb — meine Lebensarbeit — dahin.“⁷⁴

Aus dem letzten Bericht der Geschäftsleitung an den Überwachungsausschuß vom 22. Jänner 1945 ergab sich folgendes Bild: In der Slowakei arbeitete nur Preßburg noch in geringem Umfange. Das Geschäft in Frankreich, Holland, Belgien, aber auch in Ungarn und Kroatien war bereits zur Gänze eingestellt worden. In Norwegen, Dänemark und Schweden arbeiteten die Filialen, wenngleich in geringerem Umfang, weiter. Hingegen bestand von Italien nach Deutschland noch ein relativ starker Verkehr. Für die aufgegebenen Auslandsfilialen richtete man Ausweichstellen ein. In Deutschland selbst, wo die Filialen Köln und Aachen in Auflösung begriffen, und München, Duisburg, Düsseldorf, Braunschweig, Schweinfurt, Mannheim, Nürnberg, Stuttgart, Stettin, Lübeck, Hamburg, Bremen, Remscheid, Wup-

72. SAF: Bericht Franz Markau (Hamburg-Altona) v. 15.6.1954

73. SAW: Aktennotiz Hr. Mathes (ehemals Danzig) v. 10.9.1945.

74. SAW: Bericht Catholy (Hannover) 1954; „Niederlassung Breslau 1919–1945“, 11.

pertal und Königsberg, sowie die Berliner Paketfahrt und der Sitz der A. Kinkel AG durch Bombenschäden betroffen worden waren, war der Speditionsbetrieb bis zuletzt aufrecht. Man war insbesondere im Viehverkehr, in der Abfertigung von Dienstkohle-Lieferungen für die Reichsbahn, aber auch für die Rüstungsindustrie beschäftigt. Daneben wurde das Lagergeschäft forciert, weil sich hier noch gute Verdienstmöglichkeiten boten. Allerdings wirkten sich die zahlreichen Verkehrssperren und die Fliegeralarme sehr nachteilig aus, insbesondere auf den Sammelverkehr und das Rollfuhrgeschäft. Der allgemeine Geschäftsrückgang führte auch zu einem starken Personalabbau; so wurde von Mitte 1944 bis Jänner 1945 allein in der Berliner Zentrale über 150 „Gefolgschaftsmitglieder“ freigestellt oder entlassen. Bei Kriegsende war der größte Teil der noch nicht zum Wehrdienst eingezogenen Bediensteten zum Volkssturm einberufen worden, viele waren in Gefangenschaft geraten oder gefallen. Der Auslandsverkehr und die innerdeutschen Verkehre waren gänzlich unterbrochen; ein ehemaliger Mitarbeiter erinnert sich an die Dramatik der Situation: „Der Zusammenbruch 1945 schien auch das Ende der Schenker-Organisation herbeizuführen.“⁷⁵

75. Erinnerungen Dr. Colditz, in: Schenker-Welt 6/1956, 3 f.

VERZEICHNIS DER AUTORINNEN UND AUTOREN

Margarita Dvitsas, Dr., Prof., Universität Kreta, 43 Dervenion Street, 106 81 Athen

Peter Eigner, Mag. Dr., Univ-Ass., Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Universität Wien, Karl Lueger-Ring 1, A-1010 Wien

Stefan Eminger, Mag., Institut für Zeitgeschichte, Universität Wien, Spitalgasse 2-4, Hof 1, 1090 Wien

Gertrude Enderle-Burcel, Hofrat Dr., Österreichische Gesellschaft für Quellenstudien, Österreichisches Staatsarchiv, Nottendorfergasse 2-4, A-1030 Wien

Jana Geršlová, Dr., Univ.Doz., Technische Universität Ostrava, Havraní 516, 72529 Ostrava, Tschechische Republik

Terrence Gourvish, Dr., Director, The London School of Economics and Political Science, Business History Unit, Houghton Street, London WC2A 2AE, Großbritannien

Oskar Grünwald, Dr. Dkfm., Hon.Prof., Präsident des Aufsichtsrates der OMV Aktiengesellschaft, Kantgasse 1, A-1015 Wien

Karl Haas, Dr., a.o.Univ.Prof., Institut für Zeitgeschichte, Universität Wien, Spitalgasse 2-4, Hof 1, 1090 Wien

Otto Hwaletz, Dr., Univ.Doz., Kollenroltstraße 48, D-30163 Hannover

Zdeněk Jindra, PhDr., Univ.Prof., Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Philosophische Fakultät der Karls-Universität, Celetná 20, 110 00 Prag 1, Tschechische Republik

Vlastislav Lacina, PhDr. Csc., Historisches Institut der Akademie der Wissenschaften der Tschechischen Republik, Prosecká 76, 190 00 Praha 9, Tschechische Republik

Håkan Lindgren, Dr, Univ.Prof., Stockholm School of Economics, Institute of Research in Economic History, Box 6501, S-11383 Stockholm, Schweden

Herbert Matis, Dr., o.Univ.Prof., Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Wirtschaftsuniversität Wien, Augasse 2-6, A-1090 Wien

Alois Mosser, Dr., o.Univ.Prof., Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Wirtschaftsuniversität Wien, Augasse 2-6, A-1090 Wien

Milan Myška, DrSc., Univ.Prof., Universität Ostrau, Philosophische Fakultät, Institut für Geschichte, Reální 5, 703 03 Ostrava, Tschechische Republik

Gerhard Neumeier, Dr., Wolkerweg 8b, D-81375 München

Jaroslav Pátek, Dr., Univ.Prof., Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Philosophische Fakultät der Karls-Universität, Celetná 20, 110 00 Prag I, Tschechische Republik

Akos Paulinyi, Dr., emer. Univ.Prof., Technische Universität Darmstadt, Jäger-
torstr. 86, D-64291 Darmstadt

André Pjörmner, Mag., Thomas Münzer-Gasse 7, A-1100 Wien

Toni Pierenkemper, Dr., Univ.Prof., Universität zu Köln, Seminar für Wirtschafts-
und Sozialgeschichte, Albertus-Magnus-Platz, D-50923 Köln

Ágnes Pogány, Dr., Senior research Fellow, Forschungsgruppe für Wirtschafts- und
Sozialgeschichte der Ungarischen Akademie der Wissenschaften an der Wirt-
schaftsuniversität Budapest, Lehrstuhl für Wirtschaftsgeschichte, H-1828 Budapest
5, Pf. 489

Andreas Resch, Dr., Univ.Ass., Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Wirt-
schaftsuniversität Wien, Augasse 2-6, A-1090 Wien

Alice Teichova, Dr.phil. CSc. DDr.hc., emer.Prof. of Economic History der Univer-
sität of East Anglia, Honorary Fellow of Girton College, Cambridge University,
170 Huntingdon Road, Cambridge CB3 0LB, England

**ÖSTERREICHISCHE GESELLSCHAFT FÜR
UNTERNEHMENSGESCHICHTE**
(vormals Verein der wissenschaftlichen Forschung auf dem Gebiete der
Unternehmerbiographie und Firmengeschichte)

VERÖFFENTLICHUNGEN:

- Band 1 Firmengeschichte, Unternehmerbiographie, Historische Betriebsanalyse, 1971
- Band 2 Firmengeschichte und Betriebswirtschaft, 1972
- Band 3 Historische Betriebsanalyse. Quellen und Darstellung, 1973
- Band 4 Der Unternehmerbegriff. Eine Aufgabe der Forschung, 1974
- Band 5 Unternehmer und Leitende Angestellte, 1975
- Band 6 Wandel des Unternehmerbegriffes, 1977
- Band 7 Investitionen in Industrie und Gewerbe. Finanzierungsformen, 1978
- Band 8 Der Unternehmer und die Geschichte. Festschrift für Alois Brusatti, 1979
- Band 9 Unternehmen und Freie Unternehmervverbände, 1981
- Band 10 Volkswirtschaftliche und Betriebswirtschaftliche Probleme bei sinkendem Geldwert, 1982
- Band 11 Management und Organisation, 1983
- Band 12 Landwirtschaft und Raiffeisen. Geschichte, Strukturen, Institutionen, 1986
- Band 13/14 Unternehmer und Unternehmen. Festschrift für Alois Brusatti, 1989
- Band 15 Familienunternehmen, 1992
- Band 16 Corporate Identity und Geschichtsbewußtsein, 1994

- Band 17 Krisen und Krisenmanagement, 1995
- Band 18 Konzentration und Ausgliederung im Unternehmensbereich.
1996
- Band 19 Historische Betriebsanalyse und Unternehmer. Festschrift für
Alois Mosser, 1997
- Band 20 Österreichs Weg zum Euro.
Aspekte – Perspektiven – Handlungsspielräume, 1998
- Band 21 Business History.
Wissenschaftliche Entwicklungstrends und
Studien aus Zentraleuropa, 1999

SCHRIFTENREIHE:

- Band 1 Andreas Resch, BÜRGENS Förderungsbank.
40 Jahre Förderung österreichischer Klein- und Mittelbetriebe,
1996



Business History befaßt sich mit der konkreten Praxis unternehmerischen Handelns im Zeitablauf. Dies geschieht zu meist in Form von instruktiven *case studies*, die aber über den jeweiligen Einzelfall hinaus auch Grundlagen für die Klärung von Entwicklungen auf gesamtwirtschaftlicher Ebene liefern. Sie trägt somit von der Perspektive der handelnden wirtschaftlichen Akteure aus zu einer komplexeren Sichtweise der wirtschaftlichen Entwicklung bei.

Im vorliegenden Band werden Entwicklung und aktuelle Situation der Business History in Europa und den USA dargestellt sowie Fallstudien, die sich überwiegend mit Zentraleuropa befassen, präsentiert. Gerade anhand der an wirtschaftlichen und politischen Umbrüchen reichen Geschichte Mitteleuropas werden die Anforderungen an eine zeitgemäße Business History deutlich.